

Analele Universității Spiru Haret

Seria Economie
Anul 8, nr. 8, 2008
Volumul I

EDITURA FUNDAȚIEI ROMÂNIA DE MÂINE
BUCUREȘTI, 2008

COLEGIUL DE REDACȚIE

Redactor șef: Prof. univ. dr. *Mecu Constantin*, Prorector Universitatea *Spiru Haret*

Redactor șef adjuncț: Prof. univ. dr. *Bondrea A. Aurelian*, Prorector Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Postolache Tudorel*, Membru al Academiei Române, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Ștefănescu Ștefan*, Membru al Academiei Române, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Ruskin Heather*, University City Dublin, Ireland

Prof. univ. dr. *Mauri Arnaldo*, Università degli Studi di Milano

Prof. univ. dr. *Bărbulescu Constantin*, Membru Corespondent al Academiei Române, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Iancu Aurel*, Membru al Academiei Române, Academia de Studii Economice, București

Prof. Ph.D. *Giurgiuțiu Victor*, University of South Carolina

Prof. univ. dr. *Galben Andrei*, Membru al Academiei Republicii Moldova, Rectorul Universității ULIM Chișinău, Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova

Prof. univ. dr. hab. *Mișcoi C. Gheorghe*, Membru Corespondent al Academiei de Științe a Moldovei, Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova

Prof. univ. dr. *Faggini Marisa*, University of Salerno, Italia

Prof. univ. dr. hab. *Gribincea Alexandru*, Șef Catedră ULIM, Universitatea Liberă Internațională din Moldova, Chișinău, Republica Moldova

Prof. univ. dr. *Zaman Gheorghe*, Membru Corespondent al Academiei Române, Institutul Național de Cercetări Economice

Prof. univ. dr. *Dobrescu M. Emilian*, Secretar Științific al Secției de Științe Economice, Juridice și Sociologice a Academiei Române

Prof. univ. dr. *Cătoiu Iacob*, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Balaur Virgil*, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Pistol Gheorghe*, Decan Facultatea de Finanțe și Bănci, București, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Ghiorghiță Eugen*, Decan Facultatea de Management Financiar Contabil, București, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Olaru Silvia*, Decan Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Iatan Elena*, Decan Facultatea de Management Financiar Contabil, Constanța, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Matei Ion Viorel*, Decan Facultatea Management Financiar Contabil, Craiova, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Trană Dan Mircea*, Decan Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Râmnicu Vâlcea, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Moroșan Josefina*, Decan Facultatea de Contabilitate și Finanțe, Câmpulung Muscel, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Deac Ioan*, Decan Facultatea de Finanțe și Bănci, Blaj, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Petrescu Ion*, Decan Facultatea de Management, Brașov, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Popescu Ion*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Mihai Ilie*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Vasilescu Ion*, Șeful Catedrei de Eficiență Economică a Investițiilor, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Costea Carmen*, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Cămășoiu Camelia*, Prorector al Universității Ecologice București

Prof. univ. dr. *Niculescu Niculae*, Rector al Universității „Petre Andrei” Iași

Prof. univ. dr. *Andronic Bogdan*, Decan al Facultății de Economie, Universitatea „Petre Andrei” Iași

Prof. univ. dr. *Lungu Ion*, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Boulescu Mircea*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Negruș Mariana*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Popescu Constantin*, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Taşnadi Alexandru*, Academia de Studii Economice, București

Prof. univ. dr. *Pistol Luminița*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Fusaru Doina*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Epure Manuela*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Ionescu Cicilia*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Șerbulescu Luminița*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Vasile Valentina*, Secretar Științific al INCE al Academiei Române

Conf. univ. dr. *Cioponea Mariana-Cristina*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Părăluță Nedelea Chira*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Gherasim Zenovic*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Ionescu Luminița*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Dobrin Marinică*, Universitatea *Spiru Haret*

Lector univ. dr. *Firică Camelia*, Universitatea din Zagreb, Croația

Lector univ. drd. *Vasilescu Ruxandra*, Universitatea *Spiru Haret*

Secretariat: Asist. univ. drd. *Petronela Iuliana Geangu* – secretar șef, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Mariana Elena Balu*, Universitatea *Spiru Haret*

Lector univ. drd. *Daniel Adrian Gărdan*, Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. *Claudia Baicu*, Universitatea *Spiru Haret*

© Editura Fundației *România de Măine*, 2008

ISSN: 1582-8336

Revistă cotate de CNCIS la categoria B

Reproducerea integrală sau fragmentară, prin orice formă și prin orice mijloace tehnice,
este strict interzisă și se pedepsește conform legii.

Răspunderea pentru conținutul și originalitatea textului revine exclusiv autorului/autorilor.

CUPRINS

I. PROBLEME TEORETICE ACTUALE ÎN ECONOMIE

Baicu, Claudia, <i>Inovarea financiară și securitizarea creanțelor</i>	11
Ungureanu, Laura; Matei, Ion Viorel, <i>Tehnici moderne folosite în previziunea economică</i>	17
Antonescu, Mihai; Antonescu, Ligia, <i>Analiza fiscală și contabilă a leasing-ului financiar</i>	29
Popescu, Lucian, <i>Amortizarea fiscală în România post-aderare</i>	35
Bogdan, Anca Mădălina, <i>Politici contabile pentru o dezvoltare durabilă</i>	47
Lepădatu, Gheorghe V., <i>Contabilitatea actuarială – o ramură a contabilității financiare</i>	53
Bebeșelea, Mihaela, <i>Tratatamentul financiar-contabil al accizelor</i>	63
Cioponea, Mariana-Cristina, <i>Posibilități de accentuare a descentralizării și autonomiei locale în România</i>	67
Cocoșilă, Mihaela, <i>Informația și instrumentele specifice managementului financiar-contabil necesare în procesul de conducere</i>	75
Firică, Camelia, <i>Tradiție și inovație în teoria socială a lui Ruskin</i>	81
Galiceanu, Mihaela; Bogdănoiu, Cristiana-Luminița, <i>Noutăți pe piața asigurărilor obligatorii de răspundere civilă</i>	91
Ghiță, Emil, <i>Profesia auditorului intern</i>	99
Pistol, Gheorghe, <i>Comportamentul pieței de bunuri și servicii</i>	105
Crăciunaș, Diana, <i>Importanța asigurării comparabilității internaționale în analiza statistică. Programul de comparare internațională</i>	115

II. MANAGEMENTUL MODERN ȘI PERFORMANȚELE FIRMELOR

Bardaș, Petru; Rotaru, Simona; Ghiță, Mirela, <i>Cultura organizațională și eficiența unei firme</i>	125
Dincă, Sorin, <i>Managementul rețelelor. De la simplu la complex</i>	133
Ștefănescu, Laura; Ștefănescu, Andy; Constantinescu, Mădălina, <i>Implicațiile finanțelor comportamentale în modelarea procesului decizional. Un studiu de caz al managementului de portofoliu</i>	139
Văcărescu Hobeanu, Loredana, <i>Evaluarea performanțelor profesionale, componentă a managementului resurselor umane. Evaluarea performanțelor în mediul universitar</i>	149
Andronie, Maria, <i>Managementul financiar al proiectelor</i>	155
Ioniță (Chivu), Maria Ramona, <i>Riscuri în audit</i>	165

III. DIRECȚII DE DEZVOLTARE ALE INFORMATICII ECONOMICE

Hassan, F. Qusay, <i>Aspecte importante ale SOA</i>	175
Rădescu, Nicolae; Rădescu, Ana-Maria; Rădescu, Octavian Dan, <i>Considerații asupra problemei fluxului a două produse într-o rețea neorientată</i>	183

Rotaru, Simona; Ghiță, Mirela, <i>Ethernet în managementul sistemelor distribuite de acționări electronice</i>	189
Ajdari, Behnam; Sharifi, Ali, <i>Rolul e-comerțului în arhitectura întreprinderii: o abordare analitică</i>	197
Gherasim, Zenovic; Fusaru, Doina, <i>Utilizarea EIS pentru creșterea performanțelor managementului strategic</i>	205

IV. FACTORUL MUNCĂ ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ

Glard, Parvaneh; Tohidi, Hamid, <i>Influența factorilor individuali asupra dezvoltării femeilor antreprenor</i>	213
Lițoiu, Nicoleta; Chirea, Veronica, <i>Cadrul european al calificărilor – cadrul național. Bază conceptuală și sistem de performanță pentru creșterea competitivității românești</i>	223
Nicolae, Mariana; Andrei, Dalina Maria, <i>Impactul dimensiunii investițiilor străine directe asupra migrației forței de muncă</i>	229

V. COMPETITIVITATEA – PREOCUPARE FUNDAMENTALĂ A AGENȚILOR ECONOMICI

Brîndușoiu, Cătălina Nicoleta, <i>Demersuri în cuantificarea competitivității la nivel macroeconomic</i>	247
Țală, Mădălina Lavinia, <i>Competitivitatea în turismul românesc</i>	255
Munteanu, Andreea-Clara, <i>Rolul investițiilor străine directe în creșterea competitivă durabilă</i>	265
Gărdan, Daniel Adrian; Geangu, Iuliana Petronela, <i>Modalități de creștere a competitivității în marketingul sanitar-stomatologic</i>	273
Bălan, Gheoghe-Stelian; Nicolae, Mariana, <i>Creșterea competitivității transportului feroviar românesc – condiție a alinierii acestuia la sistemul european de transport</i>	279
Băluță, Aurelian Virgil, <i>Costurile cu mâna de lucru – parametru principal al competitivității României în primii ani post-aderare</i>	287

VI. FACTORII EXTERNI ÎN PROCESUL DEZVOLTĂRII ECONOMICE

Bică, Elena; Popescu, Mihaela, <i>Managementul internațional – un nou concept managerial într-un sistem economic concurențial</i>	297
Ilie, Dragoș, <i>Capitalizarea și investițiile de capital</i>	301
Matei, Ion-Viorel; Ungureanu, Laura, <i>Pot fi prevenite crizele în țările emergente?</i>	313
Militaru, Petrișor, <i>Influențe englezești în vocabularul de afaceri românesc</i>	317
Vasilescu, Ruxandra, <i>Contextul actual și perspective ale testării limbilor străine</i> ...	325

CONTENTS

I. CURRENT THEORETICAL ECONOMIC ISSUES

Baicu, Claudia, <i>Financial innovation and asset backed securitization</i>	11
Ungureanu, Laura; Matei, Ion Viorel, <i>Modern techniques used in economic forecast</i> ...	17
Antonescu, Mihai; Antonescu, Ligia, <i>Fiscal and accounting analysis of the financial leasing</i>	29
Popescu, Lucian, <i>Fiscal depreciation in post EU-integration Romania</i>	35
Bogdan, Anca Mădălina, <i>Accounting policies for a sustained development</i>	47
Lepădatu, Gheorghe V., <i>Actuarial accounting – a branch of the financial accounting</i>	53
Bebeșelea, Mihaela, <i>The financial-accounting treatment of taxes</i>	63
Cioponea, Mariana-Cristina, <i>Ways to emphasize local decentralization and autonomy in Romania</i>	67
Cocoșilă, Mihaela, <i>Information and specific instruments of financial-accounting management, required in the leading process</i>	75
Firică, Camelia, <i>Tradition and innovation in Ruskin's social theory</i>	81
Galiceanu, Mihaela; Bogdănoiu, Cristiana-Luminița, <i>News on the insurance market of civile responsibility</i>	91
Ghiță, Emil, <i>The profession on internal auditor</i>	99
Pistol, Gheorghe, <i>Goods and services market behaviour</i>	105
Crăciunaș, Diana, <i>The importance of international comparability in statistic analysis. The international comparison programme</i>	115

II. MODERN MANAGEMENT AND COMPANY PERFORMANCES

Bardaș, Petru; Rotaru, Simona; Ghiță, Mirela, <i>The organizational culture and the efficiency of a company</i>	125
Dincă, Sorin, <i>Network management. From simplicity to complexity</i>	133
Ștefănescu, Laura; Ștefănescu, Andy; Constantinescu, Mădălina, <i>The implications of behavioural finance for decisional process modelling. A portfolio management case study</i>	139
Văcărescu Hobeanu, Loredana, <i>The evaluation of professional performances, a component of the human resources management. The evaluation of performances in the university environment</i>	149
Andronie, Maria, <i>Project's financial management</i>	155
Ioniță (Chivu), Maria Ramona, <i>The risks of audit</i>	165

III. LINES OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC IT

Hassan, F. Qusay, <i>Important aspects of SOA</i>	175
Rădescu, Nicolae; Rădescu, Ana-Maria; Rădescu, Octavian Dan, <i>On the issue of the flows of two products in an unoriented network</i>	183
Rotaru, Simona; Ghiță, Mirela, <i>Ethernet in the distributed motion control systems management</i>	189

Ajdari, Behnam; Sharifi, Ali, <i>The role of e-commerce in enterprise architecture: an analytical approach</i>	197
Gherasim, Zenovic; Fusaru, Doina, <i>EIS use for the strategic management performance increase</i>	205

IV. THE „WORK” FACTOR IN ECONOMIC GROWTH

Glard, Parvaneh; Tohidi, Hamid, <i>Individual factors' influence on Iranian's women entrepreneurship development</i>	213
Lițoiu, Nicoleta; Chirea, Veronica, <i>European qualifications framework – national qualification framework. Concepts and reference system for increasing Romanian competitiveness</i>	223
Nicolae, Mariana; Andrei, Dalina Maria, <i>The impact of the dimension of direct foreign investments on the workforce migration</i>	229

V. COMPETITIVENESS – A MAJOR CONCERN OF THE ECONOMIC ENTITIES

Brîndușoiu, Cătălina Nicoleta, <i>Intercessions in measuring macroeconomic competitiveness</i>	247
Țală, Mădălina Lavinia, <i>The competitiveness of Romanian tourism</i>	255
Munteanu, Andreea-Clara, <i>The role of direct foreign investment in sustainable competitive growth</i>	265
Gărdan, Daniel Adrian; Geangu, Iuliana Petronela, <i>Means of enhancing competitiveness in the dental care marketing</i>	273
Bălan, Gheoghe-Stelian; Nicolae, Mariana, <i>Increasing the Romanian railway transportation competitiveness – a condition for joining the European transportation system</i>	279
Băluță, Aurelian Virgil, <i>The cost with the manpower – the main parameter of the Romanian competitiveness in the first years of post-adhesion</i>	287

VI. EXTERNAL FACTORS IN THE PROCESS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Bică, Elena; Popescu, Mihaela, <i>International management – a new managerial concept in a competitive economic system</i>	297
Ilie, Dragoș, <i>Capitalization and capital investments</i>	301
Matei, Ion-Viorel; Ungureanu, Laura, <i>Can we prevent the crisis in the emerging states?</i>	313
Militaru, Petrișor, <i>English influences in Romanian business vocabulary</i>	317
Vasilescu, Ruxandra, <i>The current context and perspectives of foreign languages testing</i>	325

TABLE DES MATIÈRES

I. PROBLÈMES THÉORIQUES ACTUELS DANS L'ÉCONOMIE

Baicu, Claudia, <i>L'innovation financière et la sécurisation des créances</i>	11
Ungureanu, Laura; Matei, Ion Viorel, <i>Techniques modernes utilisées dans la prévision économique</i>	17
Antonescu, Mihai; Antonescu, Ligia, <i>Analyse fiscale et comptable du leasing financier</i>	29
Popescu, Lucian, <i>L'amortissement fiscal dans la Roumanie post-adhésion</i>	35
Bogdan, Anca Mădălina, <i>Politiques comptables pour un développement durable</i>	47
Lepădatu, Gheorghe V., <i>La comptabilité actuarielle – branche de la comptabilité financière</i>	53
Bebeselea, Mihaela, <i>La traitement financier-comptable des accises</i>	63
Cioponea, Mariana-Cristina, <i>Possibilités d'accroître la décentralisation et l'autonomie locale en Roumanie</i>	67
Cocoșilă, Mihaela, <i>L'information et les instruments spécifiques du management financier et comptable nécessaires dans le processus de direction</i>	75
Firică, Camelia, <i>Tradition et innovation dans la théorie sociale de Ruskin</i>	81
Galiceanu, Mihaela; Bogdănoiu, Cristiana-Luminița, <i>Des nouveautés sur le marché des assurances obligatoires de responsabilité civile</i>	91
Ghiță, Emil, <i>La profession de l'auditeur interne</i>	99
Pistol, Gheorghe, <i>Le comportement du marché de biens et de services</i>	105
Crăciunaș, Diana, <i>L'importance d'assurer la comparabilité internationale dans l'analyse statistique. Le programme de comparaison internationale</i>	115

II. LE MANAGEMENT MODERNE ET LES PERFORMANCES DES COMPAGNIES

Bardaș, Petru; Rotaru, Simona; Ghiță, Mirela, <i>La culture organisationnelle et l'efficacité d'une compagnie</i>	125
Dincă, Sorin, <i>Le management des réseaux. Du simple au complexe</i>	133
Ștefănescu, Laura, Ștefănescu, Andy, Constantinescu, Mădălina, <i>Les implications des finances comportementales dans le modelage du processus de décision. Une étude de cas du management de portefeuille</i>	139
Văcărescu Hobeanu, Loredana, <i>Evaluation des performances professionnelles, un composant du management des ressources humaines. Evaluation des performances dans le milieu universitaire</i>	149
Andronie, Maria, <i>Le management financier des projets</i>	155
Ioniță (Chivu), Maria Ramona, <i>Les risques dans l'audit</i>	165

III. DIRECTIONS DE DÉVELOPPEMENT DE L'INFORMATIQUE ÉCONOMIQUE

Hassan, F. Qusay, <i>Des aspects importants du SOA</i>	175
Rădescu, Nicolae; Rădescu, Ana-Maria; Rădescu, Octavian Dan, <i>Considérations sur le problème du flux des deux produits dans un réseau non-orienté</i>	183

Rotaru, Simona; Ghiță, Mirela, <i>Ethernet dans le management des systèmes distribués par contrôles électriques</i>	189
Ajdari, Behnam; Sharifi, Ali, <i>Le rôle du e-commerce dans l'architecture de l'entreprise: un approche analytique</i>	197
Gherasim, Zenovic; Fusaru, Doina, <i>L'utilisation de l'EIS pour l'augmentation des performances du management stratégique</i>	205

IV. LE FACTEUR „TRAVAIL” DANS LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Glard, Parvaneh; Tohidi, Hamid, <i>L'influence des facteurs individuels sur le développement des femmes entrepreneur</i>	213
Lițoiu, Nicoleta; Chirea, Veronica, <i>Le cadre européen des qualifications – le cadre national. La base conceptuelle et le système de performance pour l'augmentation de la compétitivité roumaine</i>	223
Nicolae, Mariana; Andrei, Dalina Maria, <i>L'impacte de la dimension des investissements étrangers directe sur la migration de la force de travail</i>	229

V. LA COMPÉTITIVITÉ – UNE PRÉOCCUPATION FONDAMENTALE DES AGENTS ÉCONOMIQUES

Brîndușoiu, Cătălina Nicoleta, <i>Les démarches dans la quantification de la compétitivité au niveau macroéconomique</i>	247
Țală, Mădălina Lavinia, <i>La compétitivité dans le tourisme roumain</i>	255
Munteanu, Andreea-Clara, <i>Le rôle des investissements étrangers directs dans l'augmentation de la compétitivité durable</i>	265
Gărdan, Daniel Adrian; Geangu, Iuliana Petronela, <i>Moyens d'augmentation de la compétitivité dans le marketing sanitaire-stomatologique</i>	273
Bălan, Gheoghe-Stelian; Nicolae, Mariana, <i>L'augmentation de la compétitivité du transport ferroviaire roumain – une condition de l'alignement au système européen de transport</i>	279
Băluță, Aurelian Virgil, <i>Les coûts utilisés pour la main d'œuvre – paramètre principal de la compétitivité de la Roumanie dans les premières années post-adhésion</i>	287

VI. LES FACTEURS EXTERNES DANS LE PROCESSUS DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Bică, Elena; Popescu, Mihaela, <i>Management international – un nouveau concept managérial dans un système économique concurrentiel</i>	297
Ilie, Dragoș, <i>La capitalisation et les investissements de capital</i>	301
Matei, Ion-Viorel; Ungureanu, Laura, <i>Est-ce que les crises survenues dans les pays émergents peuvent-elles être prévenues?</i>	313
Militaru, Petrișor, <i>Les influences anglaises dans le vocabulaire roumain des affaires</i> ...	317
Vasilescu, Ruxandra, <i>Le contexte actuel et les perspectives des testes dans le domaine des langues étrangères</i>	325

I. PROBLEME TEORETICE ACTUALE ÎN ECONOMIE

INOVAREA FINANCIARĂ ȘI SECURITIZAREA CREAȚELOR

Conf. univ. dr. **BAICU, Claudia**
Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Financial innovation and asset backed securitization

One of the most important characteristics of the last decades is represented by the financial innovation process, which consists in the appearance and development of new products and instruments, new markets, new modalities for services distribution, new institutions and new forms of organizing the activity.

The causes which lead to all these modifications are multiple and among them can be mentioned the following: instability of financial markets, evolution of technology, increase of competition, increase of the negotiable instruments used in the detriment of classic bank deposits, markets deregulation and the globalization tendency. To all these, there can be added the supervision activity exerted by the proper authorities which stimulates the financial institutions to find new modalities for the elusion of the imposed restrictions.

A form of the financial innovation process is the asset backed securitization by means of which homogenous packages of bank credits are changed into marketable securities and afterwards, they are sold on the market to the final investors.

Key-words: *financial innovation, securitization, asset backed securitization, special-purpose-vehicle*

1. Inovarea financiară – forme de manifestare, factori determinanți

Inovarea financiară reprezintă procesul prin care apar și se dezvoltă noi produse și instrumente financiare, noi piețe și mecanisme de derulare a operațiunilor, noi canale de distribuție a serviciilor, noi instituții și forme de organizare a activității.

Inovațiile în domeniul financiar nu presupun neapărat produse și servicii noi, fiind asociate și modificărilor care intervin la produsele și serviciile existente, cu scopul de a le adapta mai bine cerințelor pieței aflate în continuă schimbare. În consecință, inovarea financiară este un proces permanent, instituțiile financiare fiind deopotrivă interesate și stimulate să-și îmbunătățească produsele și serviciile pentru a-și ameliora relațiile cu clienții și a-și spori profiturile.

Inovarea în domeniul financiar-bancar a cunoscut o accelerare în ultimele decenii (începând cu anii 1970-1980). Multe din aceste inovații financiare s-au produs pe piețele bancare și financiare internaționale sau pe piața Statelor Unite ale Americii. Ulterior, s-au difuzat rapid și pe alte piețe financiare, mai întâi din țările cu economie dezvoltată, pentru ca, mai târziu, să pătrundă și în țările cu piețe financiare emergente și nivel de dezvoltare economic mai scăzut.

Cauzele care au condus la accelerarea procesului de inovare financiară sunt multiple, variind de la creșterea instabilității piețelor financiare și diminuarea ofertei de depozite

bancare până la evoluția tehnologiei și creșterea concurenței dintre instituțiile financiare. Un factor aparte îl constituie supravegherea activității bancare, multe inovări financiare fiind un răspuns la limitele și restricțiile impuse de autoritățile de supraveghere.

O analiză aprofundată a factorilor care au stimulat procesul de inovare financiară în anii 1970-1980 a fost efectuată de Banca Reglementelor Internaționale în raportul „Recent Innovation in International Banking”, 1986 („Inovări Recente în Activitatea Bancară Internațională). Conform acestui studiu, la baza inovării financiare se află interacțiunea dintre mai mulți factori. În primul rând, **creșterea instabilității piețelor financiare**, manifestată prin volatilitatea ratelor dobânzii și flotarea cursurilor valutare, a determinat apariția unor instrumente financiare menite să asigure acoperirea contra riscurilor de rată a dobânzii și riscurilor valutare (de exemplu, *swaps*, *options* și *futures*).

Diminuarea surplusului financiar al țărilor exportatoare de petrol (care în perioada 1974-1980 au procedat la investirea celei mai mari părți a veniturilor în depozite bancare) și criza datoriilor țărilor în curs de dezvoltare constituie alți factori care au impulsionează procesul de inovare financiară. **Reducerea ofertei de depozite bancare** și problemele generate de insolabilitatea țărilor în curs de dezvoltare au determinat scăderea drastică a volumului creditelor bancare sindicalizate. În acest context, la care se adaugă și slaba capitalizare a multor bănci, chiar și clienții cei mai solvabili întâmpinau dificultăți în obținerea de credite. Ca urmare, a început să se dezvolte piața eurotitlurilor și să se perfecționeze tehnici care să permită mobilizarea de fonduri pe diferite termene în mod direct (de exemplu, *note issuance facility*, *revolving underwriting facility*, *prime underwriting facility*, *eurocommercial papers*). Rolul băncilor se reduce la garantarea emisiunii, în sensul că, dacă în urma plasamentului efectuat împrumutul nu găsește suficienți investitori interesați să cumpere titlurile emise, atunci banca va oferi emitentului un credit care să-i acopere necesarul de fonduri.

Referitor la acest punct trebuie subliniat și un alt aspect. Creșterea interesului investitorilor pentru instrumentele negociabile în defavoarea depozitelor bancare poate fi explicată și prin **mutațiile** care au avut loc pe plan internațional **după cel de-al doilea șoc petrolier**. Dacă în mod tradițional SUA a avut rolul de creditor internațional, după 1980 a devenit unul din cei mai mari debitori. Pe de altă parte, țări cum ar fi Japonia sau unele state din Europa înregistrau solduri pozitive ale conturilor curente ale balanței de plăți externe, ceea ce le-a transformat în mari creditori. Cum operatorii japonezi preferau să-și investească surplusul în titluri și nu în depozite bancare, pe plan internațional, s-a constatat creșterea cererii pentru titluri financiare. Totodată, se impune a fi subliniat faptul că reducerea inflației a avut drept consecință micșorarea și mai drastică a ratei dobânzii bonificate la depozitele bancare, conducând și mai mult la scăderea interesului pentru acest tip de investiție. În acest context, băncile au fost nevoite să se orienteze tot mai mult spre activități aducătoare de comisioane și nu de dobânzi bancare ca în cazul creditelor, ceea ce a stimulat dezvoltarea unor activități în afara bilanțului, însăși tehnica de securitizare a creanțelor putând fi încadrată în această categorie (în anumite condiții).

Un factor aparte care a condus la nașterea unor instrumente financiare noi a fost **reglementarea activității bancare**. Începând din anii 1980, pe plan internațional s-au intensificat preocupările autorităților de supraveghere de a impune băncilor anumite cerințe minime de capital. Scopul acestor măsuri a fost realizarea unei corelații corespunzătoare între capitalul propriu al băncilor și profilul lor de risc. Unul din răspunsurile băncilor la necesitatea respectării indicatorului de adecvare a capitalului a fost investirea fondurilor în activități care nu implică afectarea de fonduri importante. Astfel, s-au dezvoltat operațiunile în afara bilanțului și activitățile generatoare de comisioane. De asemenea, băncile au fost impulsionate să recurgă la operațiuni de vânzare a activelor și de transformare a acestora în titluri financiare. Prin această operațiune, băncile își micșorau riscul de credit, generau noi surse de capital și încasau comisioane.

Și alte restricții impuse de autoritățile de supraveghere au determinat băncile să găsească noi soluții pentru a eluda controlul. Pot fi amintite, de exemplu, limitele maxime privind creditele acordate, constituirea de rezerve minime obligatorii, asigurarea depozitelor.

Ca în orice domeniu, **creșterea concurenței din sistemul bancar** a fost un factor cheie în dezvoltarea procesului de inovare financiară. Accentuarea concurenței, atât ca urmare a procesului de dereglementare și globalizare, cât și a evoluțiilor tehnologice a determinat băncile să fie active în acest domeniu pentru a-și menține și îmbunătăți profiturile, cota de piață și relațiile cu clientela.

Nu în ultimul rând, **progresele tehnologice** și-au pus o amprentă hotărâtoare asupra procesului de inovare. Costurile de tranzacționare au scăzut, informațiile financiare au început să fie difuzate ușor și rapid pe toate piețele financiare, întocmirea evidențelor contabile a fost facilitată, iar gradul de integrare și globalizarea piețelor s-au accentuat.

Toți acești factori au contribuit la stimularea inovării în domeniul financiar-bancar.

2. Securitizarea creanțelor

Deși, într-o anumită formă, securitizarea creanțelor s-a practicat cu mult timp în urmă (circa 200 de ani), în perioada contemporană a cunoscut avânt, în ultimele decenii (începând cu anii 1970), în special ca urmare a inovațiilor în domeniu în care au apărut și s-au dezvoltat pe piața Statelor Unite ale Americii. În Europa, țara care a făcut primele demersuri pentru dezvoltarea pieței instrumentelor securitizate a fost Marea Britanie, în cea de-a doua parte a anilor 1980. În România, primii pași în materie au fost făcuți mult mai târziu, principiile generale privind securitizarea creanțelor fiind stabilite prin Legea nr. 31 din 1 martie 2006 (Monitorul Oficial nr. 225 din 13 martie 2006).

Termenul de securitizare este un neologism care provine din limba engleză de la *security*. Deoarece limba internațională a finanțelor este engleza și alte țări au preluat termenul ca atare (de exemplu, în italiană se utilizează noțiunea „securitizzazione”).

În sens larg, **securitizarea** reprezintă tendința manifestată pe unele piețe financiare de a se recurge tot mai mult la finanțarea directă, prin emiterea de titluri, în detrimentul finanțării indirecte, prin recurgerea la intermediarii financiari. Cu alte cuvinte, se constată tendința firmelor (mari) de a se finanța direct, prin emiterea de titluri, și a investitorilor de a efectua plasamente în titluri financiare, în detrimentul depozitelor bancare clasice. În acest context, o formă de manifestare a procesului de securitizare o reprezintă, de exemplu, emiterea de euronote (*note issuance facilities, revolving underwriting facilities, eurocommercial papers* etc).

Și în cadrul băncilor, procesul de securitizare îmbracă diverse forme. Între acestea, pot fi menționate creșterea ponderii fondurilor obținute prin emisiunea de obligațiuni și procesul de transformare a creditelor bancare în titluri financiare, care, ulterior, sunt vândute pe piață altor investitori (securitizarea creanțelor).

Securitizarea creanțelor constă în transformarea în titluri financiare a unui grup omogen de credite bancare (în limba engleză, denumirea consacrată pentru astfel de operațiuni este *asset backed securitization*). Operațiunea poate fi încadrată deopotrivă în categoria inovațiilor financiare generatoare de capital propriu, dar și a celor care conduc la diminuarea riscului de credit.

În principiu, mecanismul de derulare a unei operațiuni de securitizare a creanțelor cuprinde trei etape (fig. 1), [La Torre, 1995, p. 15]:

- în prima etapă, banca clasifică creditele în grupe relativ omogene. De exemplu, credite ipotecare;
- banca vinde aceste pachete de credit unei entități externe, cunoscută, în general, sub denumirea de vehicul investițional sau emitent;

– pentru a obține sumele necesare plății creditelor, vehiculul investițional emite titluri pe care le vinde fie direct investitorilor finali, fie unei bănci de investiții financiare care, ulterior, le plasează pe piață.

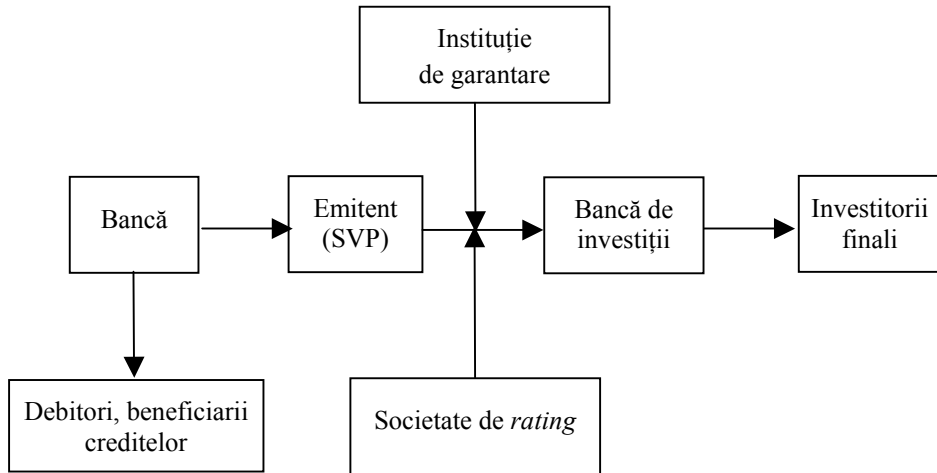


Fig. 1. Derularea unei operațiuni de securitizare a creanțelor

De obicei, investitorii sunt protejați prin garanții oferite de agenții publice, banca ce a acordat creditul sau alte instituții financiare, cum ar fi societățile de asigurare. Totodată, atât pentru titlurile emise, cât și pentru întreaga operațiune se cere, de regulă, evaluarea făcută de o societate de *rating*.

Sarcina colectării ratelor de capital și a dobânzilor aferente revine fie băncii ce a acordat creditul, fie altei societăți. În primul caz, la scadență, debitorul plătește ratele de capital și dobânda băncii de la care a obținut creditul. Banca, după ce își reține comisionul, transferă sumele respective societății emitente care, la rândul ei, le distribuie investitorilor finali (fig. 2), [La Torre, 1995, p. 16].

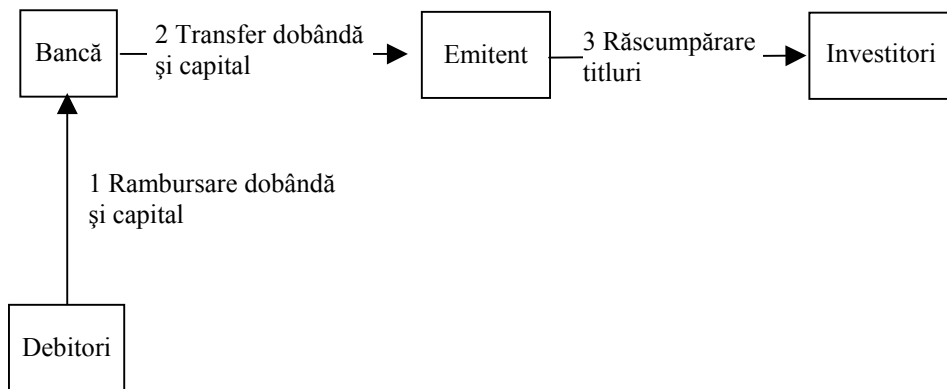


Fig. 2. Fluxul restituirii fondurilor într-o operațiune de securitizare a creanțelor

Pentru a putea fi supuse unui program de securitizare, creditele trebuie să îndeplinească anumite condiții:

- să fie relativ omogene, respectiv să aibă aceleași caracteristici în termeni de rată a dobânzii (fixă sau variabilă), durată (cel puțin un an), rate de plată (lunare/trimestriale etc.), garanții oferite etc.;
- riscul de insolabilitate aferent fiecărui credit din grupul de credite supuse procesului de securitizare să fie ușor de evaluat.

Altfel spus, cu cât creditele care formează pachetul de credite supus securitizării sunt mai omogene, iar riscul de credit aferent fiecărui credit în parte este mai ușor de evaluat, cu atât creditele respective pot fi mai ușor securitizate și invers. Exemplul tipic de credite care îndeplinesc aceste condiții sunt creditele ipotecare asupra proprietăților rezidențiale.

Din punctul de vedere al băncii care securitizează creanțele, principalele avantaje ale operațiunii sunt:

- transferarea riscului de credit;
- creșterea veniturilor realizate din activitățile comisionate;
- posibilitatea utilizării capitalului rezultat din vânzarea creditelor pentru alte investiții;
- îmbunătățirea indicatorului de acoperire a capitalului;
- diminuarea costurilor legate de supravegherea prudențială. De exemplu, în anumite condiții, băncile care securitizează creanțele obțin resurse pentru care nu sunt obligate să constituie rezerve minime obligatorii, ca în cazul fondurilor obținute din atragerea de depozite. De asemenea, în multe țări funcționează schemele de asigurare a depozitelor, băncile plătind o primă de asigurare proporțională cu valoarea depozitelor atrase. Spre deosebire de depozite, tehnica de securitizare a creanțelor generează noi fonduri pentru care banca nu trebuie să plătească prime de asigurare.

Principalul dezavantaj al securitizării creditelor îl reprezintă costul ridicat al operațiunii. Aceasta se explică prin mecanismul de derulare și numărul mare de participanți care intervin: banca generatoare a creditului, societatea vehicul, agenția de *rating*, banca de investiții, societatea de garantare.

Inovarea financiară în diversele ei forme, pe lângă efectele benefice pe care le are pentru participanții pe piețele financiare (investitori, bănci, societăți de rating, fonduri de investiții etc.), poate avea și impact negativ, conducând chiar la crize financiare globale.

Un exemplu recent în acest sens îl reprezintă criza din SUA care a izbucnit în 2007 ca urmare a mai multor factori. O cauză majoră a reprezentat-o creditele ipotecare acordate pentru cumpărarea de locuințe clienților care nu îndeplineau cele mai bune condiții de creditare (venituri reduse, istoric bancar cu probleme etc.). În practica din SUA, aceste credite sunt cunoscute sub termenul generic de împrumuturi *subprime* (spre deosebire de împrumuturile acordate debitorilor de prim rang, denumiți *prime borrowers*). Aceste credite au fost acordate pe fondul unei perioade îndelungate de creștere a prețurilor la proprietățile rezidențiale, mulți debitori achiziționând creditele cu speranța că, ulterior, vor putea fi refinanțate în condiții avantajoase. La toate acestea se adaugă și politica promoțională dezvoltată de bănci, care a permis clienților să beneficieze de o serie de facilități, cum ar fi rate ale dobânzii scăzute sau plata, pentru o anumită perioadă de timp, numai a dobânzilor aferente creditelor.

Odată ce au apărut primele semne de scădere a prețului locuințelor mulți clienți nu au mai putut să-și plătească ratele scadente, refinanțarea a început să fie din ce în ce mai dificilă, iar rata dobânzii la credite a început să crească. În aceste condiții, băncile care au acordat creditele ipotecare au înregistrat pierderi importante.

Prin procesul de securitizare, o parte din riscurile la care s-au expus aceste bănci a fost transferat investitorilor care au cumpărat titlurile rezultate în urma acestei inginerii financiare. Cum aceste titluri au fost vândute nu numai în SUA, ci și în alte țări, criza care s-a declanșat în SUA s-a propagat pe plan global.

Concluzii

Începând cu anii 1980, gama produselor și instrumentelor utilizate pe piețele financiar-bancare naționale și internaționale s-a dezvoltat și diversificat semnificativ, multe din aceste produse financiare fiind introduse inițial pe piața Statelor Unite ale Americii sau pe piața eurodolarului și, ulterior, preluate și pe piețele financiare din alte țări.

Procesul de inovare financiară a fost favorizat de o suită de factori, dintre care foarte importanți sunt: accentuarea instabilității piețelor financiare, reducerea ofertei de depozite bancare și creșterea preferinței pentru investițiile în instrumente negociabile, intensificarea concurenței între instituțiile financiare, progresele spectaculoase înregistrate în informatică și telecomunicații și, nu în ultimul rând, activitatea de supraveghere exercitată de autoritățile în materie.

Printre inovațiile financiare din ultimele decenii se numără și securitizarea creanțelor, tehnică ce permite transformarea creditelor bancare în titluri financiare care, ulterior, sunt vândute pe piață investitorilor finali. Cauzele care au condus la dezvoltarea acestui tip de operațiune și mecanismul de derulare relevă faptul că securitizarea creanțelor se înscrie atât în categoria inovațiilor financiare generatoare de capital, cât și a inovațiilor financiare care permit transferarea riscului de credit sau a inovațiilor financiare care generează lichiditate.

BIBLIOGRAFIE

- Andronache, Virgil, *O soluție de valorificare a creanțelor*, în „Piața Financiară”, aprilie 2006
- Banca d’Italia, *Bollettino Economico del Servizio Studi*, nr. 7, 1986 (Ottobre)
- Bank for International Settlements (BIS), *Recent Innovation in International Banking*, Basel, April, 1986
- Crăciun Baicu, Claudia, *Activitatea bancară și finanțarea comerțului internațional*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2005
- Drăgoi, Alexandra, *Mutații pe piața titlurilor securizate*, în „Piața Financiară”, aprilie 2006
- Falk, Rainer, *The Most Recent Global Financial Crisis: From Market Turmoil to Credit Crunch*, în „World Economy & Development In Brief (WDEV)”, issue 5/Sep-Oct 2007, Luxembourg (www.wdev.eu)
- Koch, Timothy, *Bank Management*, The Dryden Press, Orlando, 1995
- La Torre, Mario, *Securitisazione e banche*, il Mulino, Bologna, 1995
- Stone, Charles; Zissu, Anne; Lenderman, Jess (ed.), *Asset Securitization: Theory & Practice in Europe*, Euromoney Publications PLC, 1991
- ****Legea nr. 31 din 1 martie 2006 privind securitizarea creanțelor*, Monitorul Oficial nr. 255/13 martie 2006
- http://en.wikipedia.org/wiki/Subprime_mortgage_crisis (Subprime mortgage crisis, *Wikipedia, the free encyclopedia*)
- http://www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org/cms_en/wearchiv/042ae699af0b75901.php

MODERN TECHNIQUES USED IN THE ECONOMIC FORECAST

Conf. univ. dr. UNGUREANU, Laura*,
Prof. univ. dr. MATEI, Ion Viorel*,

*Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

The understanding of a reality segment studied, its detailed knowledge and, finally, the action upon the analyzed phenomenon are the reasons that imprints in character of scientific knowledge.

On the changing background of the facilitations of research, the econometric studies have reoriented from the form the periods' analysis to the dynamic models that can be studied using the new theories.

In this paper, we want to emphasis, the importance of mathematical modeling, in general, and the role of the new complex theory in the economic forecast, in particular. These can represent an instrument of strategy and prognosis on average term. Here, we present some dynamical modeling by means of which we will be able to determine the evolution in time of some economic phenomena.

Key-words: *catastrophs' theory, chaos theory, fractals, economic evolution, economic equilibrium, business failure*

JEL Classification: C₁₃₀ – Economic and Statistical Methods, Estimation

1. The economic development

The tasks that lay ahead the economist are so wide, contradictory and restrained that they reclaim more and more ample knowledge from other fields as well, especially concerning the modeling of economic phenomena, the use of the methods of the mathematical research.

Economy generally supposes consumers and producers, goods and services that they exchange, prices that establish the conditions of these exchanges, states of balance and fundamental problems determined by them (the existence of the balance, the uniqueness, the constancy or its establishment, the evolution in time). The use of mathematics for solving such economic problems sometimes determines profound and unjustified reticence, because, on one hand the mathematic device got complicated, fact that implies a major effort to know it, and on the other hand, the discoveries useful to economy are rather recent as timing. The economic science has made great progress in the latest years, but this progress is rather unknown maybe because the mathematic theory became extremely refined, requiring a continuous effort to be understood.

A new approach of the economic development outlined in the years '70, when all countries were facing countless difficulties, although great efforts were made for the Industrialization. The realistic specialists in contemporary economic issues were forced to warn the public and the other economists about the fact that too many things were going badly, either in the sense that there was too much violence and too little economic reasoning (R. Kothari, 1974), either in the sense that the development efforts of many hundred million

people are annihilated due to certain “structural violence” (J. Galtung, 1980), either in the sense that the excessive division of work and the exaggerated specialization in certain areas began to harden, even make inoperative, the actual economic mechanisms (P. Hawken, 1983).

The economic dictionary defines the economic development as being a “form of manifestation of the macroeconomic dynamics which supposes, besides the economic growth of the countries, a set of quantitative, structural and qualitative transformations, both in economy, and in the scientific research, in people’s way of thinking and behaving”.

Development means, in the vision of J. Galtung (1980), the close connection between the existence (“to be”) and the material welfare (“to have”); in the vision of H. Chenery, development supposes multiple modifications of the structure, and in the vision of the Bariloche Report, coordinated by A.O. Herrera, it means the satisfaction of the fundamental needs of all people, eliminating the shocking inequalities between people about their fortune and revenues.

Numerous specialists demonstrated that the obstacles in the way of the development, of the dynamic balance and of the harmonization of various interests, are not only of material and technical nature, but also of social-political nature.

They reached the conclusion that if mankind desires to survive, so not only to be richer and happier, then substantial changes must be made both regarding the objectives pursued and the methods used and the mechanisms through which they are put into action.

The economic development, besides the quantitative aspects, surprises the distribution of richness and of the revenue inside the society, the influence of the economic changes on the living level of the population, on the efficiency of using the economic resources, etc.

The multi-dimensionality of the concept of economic development is revealed by the following aspects:

- the economic development implies economic growth, because it cannot exist itself without a growth of the macroeconomic results on long term; still, in order to turn in economic development, the growth of the macroeconomic results must be accompanied by qualitatively structural transformations in economy, in the way of living and in the quality of people’s life;

- the economic development denotes, unlike the economic growth, new technical-economic and economic-social reports that appear in the process of growth;

- the economic development may be defined in a restrained way as the development of the production factors, respectively of the main components of economy, like: the development of the material infrastructure, the optimization of the conditions of combining and using the production factors, etc.;

- the notion of development refers not only to the changes of the reports between the economic agents in the production process, but also to the change of their behaviour toward environment and society. These changes of conception refer to the behaviour modifications on production, to the modification of the points of view concerning it.

The term of **economic growth** resumes this process in the economic thinking and preserves one of the most passionated and controversial issues of economic thinking of the post war period.

The economic development contains elements of success and failure. In general, the economists use the term of economic development in a broader sense, which incorporates institutional and cultural changes (Lewis). This way, the capitalistic and the socialist economic development exists. The classic economists (Smith, Malthus, Ricardo, Marx, Mill) are interested in the development of the social system, in one word, in the economic development which corresponds to the economic evolution. In exchange, the economic growth corresponds to the expansion or balanced change of economy. The economic development is associated to the instabilities and stochastic behaviour, while the economic growth to the stability and balances expansion.

In conclusion, the economic development of a country distinguishes the set of transformations of quantitative and qualitative nature, appeared in the economic-social and scientific-technical structures as well as in the psychology and behaviour of the society as a whole.

The evolution of the economic thinking from the static microanalysis to the dynamic macroanalysis represented a real progress in the economic science. The vision about the economic movement of society began to get close more and more to the vision about the movement of the living organisms, the human society representing a complicated organisms in which they self-propel.

2. The complexity sciences

In the real economy, at the level of the economic agent, of the branch or of the national economy, the activities can be followed, analyzed and optimized with the help of the modern methods approached in a unitary concept, systemic and strongly abstracted and mathematised.

The modern theories aim mainly at the economic balances, ever more complex and more interdependent. The systematic research of the economic evolutions show that, in the contemporary economy, the structural changes and the oscillations are the rule and not the exception, and the constant states generally become instable when certain parameters vary. Subsequently, economy evolves to word economic cycles or to situations of chaos, imposing a complex study instead of the classic theories.

The apparition of some global, planetary problems, that influence the process of growth, of the development on national, zone or global scale, like the depletion of certain non-regenerative natural sources, the structure of the population, the deterioration of the natural environment, the development of the technique, the problem of alimentation, the excessive urbanization, the economic under development, the political economy led to the investigation of the multiple theoretic problems and especially practical in the field of the evolutionary economy.

In general, the economic processes have by their inertial nature, an intrinsic continuity, the jumps being exceptions to the rule. But these jumps exist, generating discontinuities, their knowledge being necessary both as an intrinsic phenomenon but especially due to the propagated effects, since it is known that small perturbations, by amplification, may lead to big effects, sometimes catastrophic.

In the economic processes we encounter a series of relations of non-linear type: the curve of request, the curve of offer, the average ratio of consume, the relations cost-produced quantity, P.I.B. – its cyclic fluctuation, production – factors of production, revenues at budget – taxing rate (Laffer curve), the relative increase of unemployment – the rate of unemployment (Phillps curve), the request of a product on the market with the passing of time and the succession of the stages in the life of the product (launching, growth, maturing, stagnation or decline).

From the econometric point of view, the classic methods, based on continuity, linearity and stability proved to be inadequate, in order to be able to represent economic phenomena and processes with a higher degree of complexity. The researchers are compelled to follow these processes in a dynamic way, to study the changes of quantitative order which interfere between the economic variables involved as well as the results obtained with their help. Besides other characteristics, the mathematic models allow the introduction of an isomorphism between the real and ideal economic system, represented by the model. With their help, the approach of the instable behaviours of the different non-linear

economic systems becomes possible this way, being underlined more often the fact that the linearity and stability actually represent particular cases of economic evolution.

If the traditional economic dynamic was based on the famous principle of correspondence of Samuelson, according to which small perturbations of the parameters in the system determine small changes of the variables, the new conception, which is dominant in the actual dynamic, considers that small changes of the parameters may lead to qualitative modifications of the dynamic behaviour. This way, the systems may become from stable, instable, from deterministic, chaotic, from linear, non-linear.

The non-linearity of the evolution of a number of quite many phenomena from physics, biology, ecology and economy led to the outline of certain modern sciences, structured in the last years, sciences that try to approach, to conceptualize and then to use a different face of reality, more fluctuant, more dynamic. These sciences are the result of the integration of certain models, theories and techniques of solving the system of non-linear differential equations, of a change of perspective, from which often appear new starting points in the attempt to better understand the phenomena studied. If the models are adequate, then from the knowledge of their solutions we can deduce the behaviour of the modeled phenomena. Although it is said that each non-linear model has its own theory, they also have common treats, unifying, the behaviour, no matter how strange of their solutions, having a correspondent in the aspect of the modeled phenomenon. The fact that this behaviour was not yet signaled is due to the complexity of the non-linear problems, whose systematic study began only a few decades ago.

The complexity appears due to the large number of such element that interacts **simultaneously**.

The complexity appears in the organization of the whole under the pressure of the infinite combinations in which they may interact.

It is obvious that the definitions evolve gradually in order to suggest that, to get the essence of complexity, the classic methodology of study cannot be used, which supposes the fragmentation of the whole and the study of the parts this way isolated. From this perspective, the science of complexity is, first of all, another way of rationally approach Reality, another way to build an ontological vision of the universe to be able to catch non-linear phenomena, singularities, synergies, evolutions.

“It can be said that the component elements are simple, and their interaction law is at the same time simple. The complexity appears due to the increased number of such elements, which interact simultaneously. The complexity appears in the organization of the whole under the pressure of the infinite combinations in which they can interact”.

“In order to understand the behaviour of a complex system, we must understand not only the evolution of the parts, but also the way in which they generate, by interacting, the whole itself”.

It is however interesting the definition of the word **hazard**, which in the same dictionary is *an event that depends on its causes, so as an insignificant difference in causes may produce a considerable difference in effects*. With other words, hazard defines a category of events whose “sensibility to the initial conditions” is big, fact that makes the prediction to be difficult from the principle point of view. No matter how hard we tried to control the initial conditions, something will exist: a small fluctuation, a drop, a friction, a local interaction and the non-repetitive which will make impossible the identical repetition of an experiment, practically there are not two initial identical situations.

Although it gets close to “20 years of existence” (1987 – *Santa Fe*), **the science of complexity** is not perceived at its real value, neither as scientific importance, nor as pragmatic opening. Why?

A possible cause is the fact that requires from those who approach the field of complexity a change of the perspective from which reality is “looked at”, a “holist” approach (global, contextual, integral), different from the “reductionist” one specific to the actual paradigm. In another way, it is not only the novelty of “information”, of the object itself (fractal geometry, the theory of chaos, synergetic, genetic algorithms, etc.) but also of the perspective from which they have to be looked at, integrated and valorized.

The organization at the academic level of certain concepts, theories and new models, like: co-evolution, complex system, auto-organization, emergency, the theory of chaos, the theory of catastrophes, synergetic, fractal geometry, etc. determined the frame and defined the perspective from which systems that evolve can be studied, modify unpredictably in report with the flux of information, energy and matter that crosses it: living systems (ecology, sociology, economy) or artificial systems based on artificial intelligence. The science of complexity is from this perspective a factor of inter-disciplinary coagulation of an intellectual environment capable to understand and help in a concrete manner the transition process from the industrial society to the informational one, respectively, to the one based on knowledge (Knowledge Based Society – Lisbon, 2000). Objects like: econophysics or juris-dynamics are examples of the “cross-breeding” of the classic objects with the new set of concepts, techniques and methods delivered by the science of complexity.

The science of complexity, like any other science, has a well defined object of study, for which it elaborated methods and specific techniques of approach, pursuing the comprehension and use of phenomena, processes, properties and instructions that derive from these studies.

In a concrete way, the science of complexity deals with the study of complex systems and develops adequate techniques and models for the description of their behaviour in time and space.

The apparition and development without precedent of the Internet, the raise of the calculus power of the actual computers which can get to contain thousands of processors, the very rapid development of telecommunication, the apparition and continuous extension of the cyberspace and of the virtual systems, the passage to methods based on intelligent agents and others, determined a special interest for cybernetics and the theory of systems, the only ones capable to offer a systemic vision, integrative, on a world found in a dramatic process of complexification.

3. Some aspects of non-linearity. Concrete examples

The scientific research of nature showed its complexity. The problem of a science of complexity was brought out in July 1991 in “Physics Today” by Philip Anderson, professor at Princeton University in the article “*Is Complexity Physics? It is a Science? What is it?*” In time, this science, of complexity, began to outline its object through new methods, others than the ones used so far. Among these are:

- **The fractal geometry** studies forms with irregular aspects both in space and in time, with properties of auto-similarity and measurable in space with non-entire dimension. Science begins where it can be measured, where a simple qualitative approach is no longer satisfactory, where a precise delimitation is required, in the limit of an error, determined and considered acceptable. And here begins the role of the fractal dimension which can distinguish through a number, the structure differences. What statistics cannot do, the fractal dimension can do up to a certain threshold. And together, the two ways of estimating such a complicated profile allow special shadows.

The fractal may easily represent similar forces that act at more levels, offering a stocking method of images and data much more compact than the linear vectors, the

irregularities becoming essential parts of the model. If the linear equations fail to build intrinsic, unpredictable and chaotic systems, then their accomplishment is possible with the help of fractals. All these advantages lead to the adoption of fractals in many fields like meteorology, seismology, cardiology but also economy.

Few people know that Benoit Mandelbrot based his fractal geometry basing himself especially on the successful simulation of the tendency of the prices of the consume goods. This way, his simulations from 1953 on the price of the cotton continue to exactly predict the variation quantity from the price of the cotton, both monthly and yearly. Mandelbrot proposes in 1973 the modelling of the stock evolutions with the help of a distribution not used so far in economy: the stable paretian distribution. It was proved that this distribution reflects very well the real distribution of daily variations on periods of five years (1900-1905) and of fourteen years (1944-1958), and of the monthly variations for a period of 60 years. Due to this model, he managed to distinguish regularity inside an irregularity. This model allowed the tracing of certain fictive stock evolutions amazingly resembling to the real ones. They seem so real that “experts could not differentiate them from the real ones. Some adventured to make, starting from fictive emissions, a series of complex comments and previsions” [3].

The studies of fractal geometry distinguished new properties of the natural objects and marked the main differences between them and artefacts. Besides a better modelling, the fractal approach allowed the identification of the importance of the recursive processes in the modelling of the nature phenomena and in generating structures with an extremely complicated aspect through very simple mechanisms. This way, this analysis has pragmatic implications in fields like: telecommunication (fractal antenna, fractal compressions in the mobile telephony), biology (the quantitative evaluation of tumors, the study of the processes of morphogenesis, the operative evaluation of the state of health) but also in economy (the diagnosis of stability at macroeconomic scale, the diagnosis of certain economic processes, the fractal market).

- **The chaos theory** studies the dynamic of complex systems and introduces a new methodology of investigation and new concepts (transition sceneries to chaos, strange attractors, etc.).

Towards the end of the 60’s the mathematician James Yorke gave for the first time the term “chaos” a mathematic status and meaning. The theory of chaos addresses, like the theory of catastrophes, to the mathematic contribution of the science of dynamic systems. There are a big number of applications of the theory of chaos in economy. We give as examples the models of Benhabib and Day (1981, 1982), Benhabib and Nishimura (1985), Grandmont (1985, 1986), Day (1982, 1983), Stutzer (1980), Deneckere and Pelican (1986), Baldrin and Montrocchio (1982), Stacey (1993).

In his model, Stacey considers that the dependence between the current profit π_t and the previous one π_{t-1} is not linear because the raise of expenses generates a raise of the profit only in certain limits, taking into consideration the law of the decreasing efficaciousness, generally valid in economy. The dependency relation between the current profit and the previous one has the form $\pi_{t+1} = A\pi_t - B\pi_t^2$. The non-linear term is introduced to show that if the profit rises too much, its limitation will appear, given by the negative values generated by $-B\pi_t^2$. Stacey demonstrated that for $A < 1$ the company will register a raising profit while t is growing. For $1 < A < 3$ the model is stable, the trajectories tending to the balance point $\pi^* = 1/3$ (attractor). In exchange, for $A \geq 3.57$ a chaotic trajectory is

obtained, any modification of the initial condition, even a slight variation of it, determining an evolution trajectory totally different from the initial one.

• **The catastrophes theory** approaches the study of the critical states, of singularities, through the construction of a model that allows the comprehension and the analysis of the phenomena that happen in nature. This theory may be regarded as one of the possible solutions for surpassing the dilemma connected to the modelling of certain non-linear dynamics, non-conform to the theory of the continuous functions and to other theories based on continuity hypothesis, balance and stability of the optimum solutions. It resorts to this theory in order to solve problems that cannot be approached in a traditional manner.

The theory of catastrophe was introduced by Rene Thom in 1972 and popularized by Zeeman in 1976. It supposes the establishment of the multitude of points in which the considered functions have critical points, operation that takes place in the space of the phases and the establishment of the multitude of points in which they have singularities, operation that takes place in the space of parameters, also known under the name of control space.

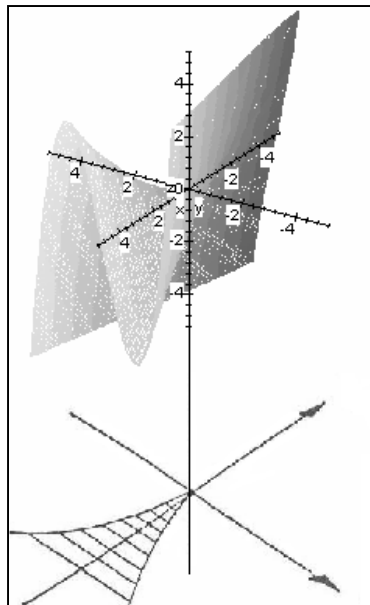


Fig. 1

In [4] is considered a company that produces x household objects, which it sells at the price p on a market with perfect competition. The total cost is $C(x) = x^3 + ax^2 + bx + c$ and using the change of coordinate $y = x + \frac{a}{3}$, and marking $\alpha = 3r^2 + 2ar + b$, $\beta = r^3 + ar^2 + br + c$, where $r = -a/3$ can be written $C(y) = y^3 + \alpha y + \beta$. The total revenue is py and the profit function has the expression of $\pi(y) = -y^3 - \alpha y - \beta$. As the maximization of the profit is not affected by β , by resorting to a translation the profit may be written as $f(x, p - \alpha) = \pi(x) + \beta = -x^3 + (p - \alpha)x$. Supposing that both the technical production and the cost conditions remain unaltered, that is α and β are constant the only relevant parameter is the price p which raises or decreases as a response to the request conditions, respectively offer of the considered economic branch, conditions on which the producing company does not hold control. This way, f can be considered a potential function that can be brought at the standard canonical form from the theory of catastrophes. Equalizing with zero the first derivate we obtain $f'(x) = -3x^2 + p - \alpha = 0$ which in the space of phases, bi-dimensionally (coordinates x and $p - \alpha$), represents a parabola, is the multitude of the critical points of this catastrophe. Further on, equalizing with zero the second derivate too, ($f'' = -6x = 0$), and eliminating the coordinate x between the two equations, the equation $p - \alpha = 0$ is obtained, which in the uni-dimensional space of parameters (which has only one coordinate $p - \alpha$) represents a single point only, the origin,

the only point of ramification of the fold catastrophe. The critic output is $x = \pm \sqrt{\frac{p-\alpha}{3}}$. So, the equation $f'(x) = -3x^2 + p - \alpha = 0$ does not admit real roots for $p - \alpha < 0$ and has two real roots corresponding to the maximum and minimum for $p - \alpha > 0$ (fig. 1).

The maximization of the profit may tend to the maximum in the branch when p varies. The price may decrease, according to the output x . The company may eventually lose but continue to produce until it passes over the maximum point, and at origin where the maximum and the minimum unify, at $p - \alpha = 0$ and $x = 0$, a jump takes place which leads to a dropping of the price. According to the initial conditions, this way an eventual bankruptcy of the company can be foreseen.

So, the conditions for the maximization of the profit are simple: $p - \alpha > 0$, and the quantity that has to be produced is $x^* = \sqrt{\frac{p-\alpha}{3}}$. This issue was presented as a static issue of optimization but it can be made explicit and dynamic by considering the gradient function $\dot{x} = \nabla f(x, \dots) = -x^3 + (p - \alpha)x$ that is the output pursues the maximization direction of the profit.

- **The bifurcation theory** was crystallized in the '70's as a consequence of the accumulation of a great number of results in the non-linear functional analysis, on one hand, and in the differential topology, on the other. The unification of all these results allowed the distinguishing of principles, of the fundamentals of the theory of bifurcation. Developed in more contexts, in the beginning preponderantly applicative, concrete, in the theory of bifurcation many concepts and results were formulated, sometimes difficult to be harmonized and thus unified. Different authors use different concepts of bifurcation and this thing began to be felt also in the studies of economic mathematics. Most notions in the theory of bifurcation suppose the knowledge of a very advanced mathematic device.

The theory of bifurcation studies the topological and differential changes, named bifurcations, of the non-linear applications in certain singular points named bifurcation points. It was imposed following the ascertaining that, due to non-linearity, the mathematic models of particular sciences, the presence of the bifurcation is the rule and not the exception. On the other hand, the existence of more attractors for the same value of the parameter lead to the explication of many paradoxes of these sciences, imposing another sense to the notions of solving and solution of an equation, contributing to the formation of the paradigm of complexity.

The classic studies on the equations that used to model phenomena of the material world referred to a certain solution of the equation, corresponding to a single point on the bifurcation diagram, or only to studied solutions, in that diagram, on a single branch, stopping in front of the bifurcation points. Through this, the phenomenon governed by that equation was not studied in its totality, but only for the physical situations corresponding to the positioning in a point or on a branch of the bifurcation diagram. This lead many times to contradictions between theory and experiment. The theory of bifurcation eliminates these shortcomings through a global study, complete and detailed of the bifurcation diagram.

In [5] we considered a model that supposes a Cauchy problem for a system of two ordinary differential equations of first order in real field. It describes the evolution of the capital of a company and of the work force implied.

Let K_t be the capital at t moment and L_t the volume of the work force (number of persons employed). Then the company has the business number y_t given by the production function $y_t = F(K_t, L_t)$.

The evolution of the capital is according to the development politic of the company, by the share part of revenues destined to investments, $(1 - \delta_t)\pi_t$, where π_t is the net profit realized in the year t , profit that may be allocated entirely to development or only partially, and that is the part remained after covering the dividends to the shareholders of the company, in a part of δ_t . Subsequently, $\delta_t\pi_t$ is the mass of dividends and $(1 - \delta_t)\pi_t$ is the remained volume for investments. Taking into account the depreciation of the capital with the average coefficient μ_t and the revenues obtained from the liquidation of the damped actives, at the recovery cost of λ_t the mathematic model of the development of a company is obtained, by using the basic equation of the evolution of the capital and considering the production function of the type Cobb-Douglas with raising efficaciousness:

$$\begin{cases} \dot{K} = A\gamma_t(1 - \delta_t)K^2L - \mu_t(1 - \lambda_t)K, \\ \dot{L} = \alpha_1K + \alpha_2L - \alpha_0. \end{cases}$$

In this system K and $L: \mathbb{R} \rightarrow \mathbb{R}$ are unknown functions which depend on the independent variable t (time). By transformations of coordinates the considered system is equivalent to:

$$\begin{cases} \dot{x} = cx^2y + bx, \\ \dot{y} = x + \alpha_2y - 1. \end{cases}$$

In the equations remained only three parameters, b , c and α_2 . This reduction has as economic consequence the distinguishing of certain expressions, functions of primary economic parameters, which interfere in the evolution of the capital and of the work force inside a company (fig. 2). This way, the same value of a new parameter corresponds to a great diversity of values of the old economic parameters, being formed in these manner classes of equivalent economic situations.

In [6] it is shown that for certain values of the parameters, this model admits a limit cycle, so a periodic evolution in time distinguishes for the two variables considered. a

The behaviour of the non-linear system is given in the figure below, where it can be noticed both the variation of the work force reported to the capital, their variation in time, as their tri-dimensional evolution.

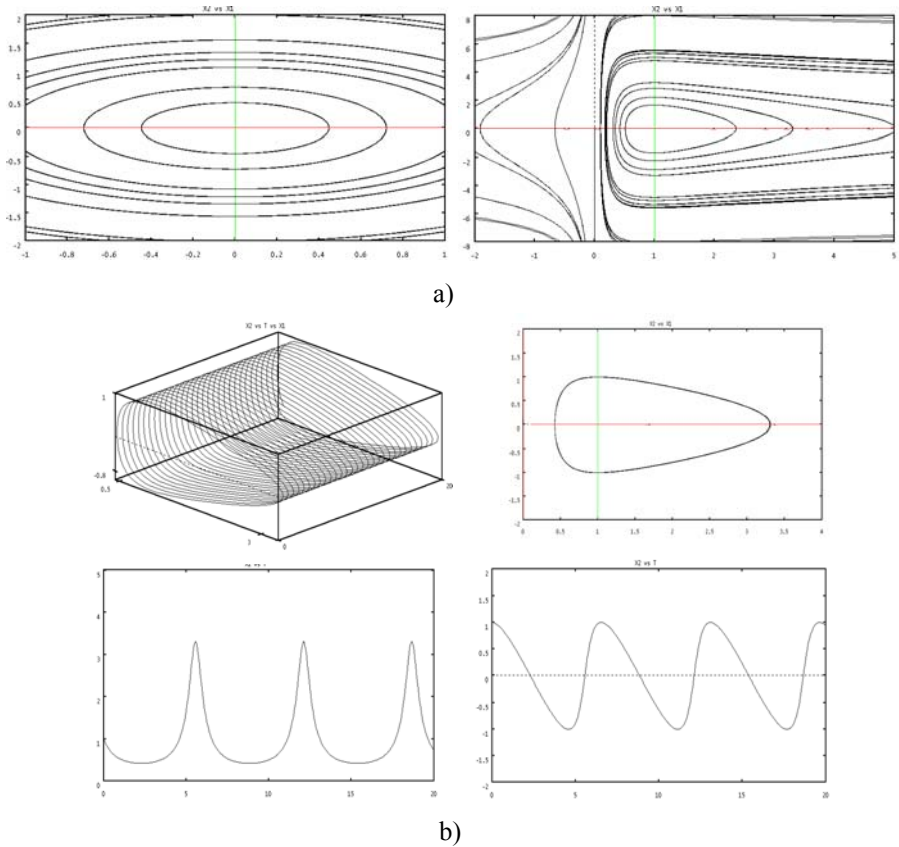


Fig. 2. Phase portraits for a) linear case b) non-linear case

It is demonstrated that locally, the parametric portrait around the balance $(1,0)$ for the non-linear system is topologically equivalent to those around the origin for the linear system, even if this balance is non-hyperbolic. In [6] we demonstrate that this balance point is neither the Hopf type nor the Bautin type, and that the possible non-resonant terms, which may lead to the topological non-equivalence between the linear case and the non-linear one, are strictly of higher degree than six.

From the economic point of view it may be followed the variation of the capital K and of the work force L in time, starting from significant initial data corresponding to certain points from the space of parameters. This way, there are situations in which the considered system admits a periodical solution, which corresponds to a cyclic economic evolution. It can be distinguished both the negative phenomena like the lowering of the production and the raise of unemployment, as well as the positive ones, characterized by the modernization of the production capacities which can determine both the increase of the request of consume goods and the determination of the degree of occupation of the work force.

4. Conclusions

The study of such systems, started with studies made by researchers in the field of mathematics and natural sciences, lead to the development of certain concepts and methods fundamentally new. Although their application in the economic science is still at the

beginning, some remarkable results of great interest for economists have already been obtained. There are numerous fields and economic contexts in which the non-linear techniques are extremely useful, like the behaviour of the capital markets and of the exchange rate, the problems of the external debt, the economic depressions, the hyperinflation and the banking risk, the estimation of the natural rate of unemployment, evolutions of capital or of the work force.

So, there is a theoretic-practical finality only by using certain modern and performant methods, of analysis of the non-linear dynamic systems, capable to surprise the essence of the phenomena and economic processes researched, to realistically evaluate the dimensions and the tendencies of their evolution in the future.

We can say that the paradigm of complexity is able to offer the conceptual frame in which they can project, evaluate and coordinate processes specific to the living world (biology and environment, sociology and economy), respectively the processes governed by artificial intelligence (ingredient more and more used in informatics). We can state that this paradigm is essentially connected and even conditions the accomplishment of the objectives traced through the document from Lisbon 2000 regarding the structuring in Europe of the economy based on Knowledge, form of organization superior to the Industrial one (the industrial society) or to the Informational one (the Informational society) and which may assure a durable development of man on Earth.

BIBLIOGRAPHY

- A. Boutot, *Invention of Forms*, Nemira Publishing House, Bucharest, 1997
- A. Georgescu, *The Theory of Bifurcation – Theory and Applications*, Pitești University's Publishing House, 2000
- B. Mandelbrot, *Fractal Objects*, Nemira Publishing House, Bucharest, 1998
- P. N. V. Tu, *Dynamical Systems*, Springer, 1994
- L. Ungureanu, *Elements of Economic Dynamics*, Pitești University's Publishing House, 2000
- L. Ungureanu, *Stability and Bifurcation in Two Mathematic Models of economic Dynamic*, Pitești University's Publishing House, 2004
- R. Voinea, I. Stroe, *Introduction in the Theory of Dynamic Systems*, Academia Română Publishing House, Bucharest, 2000
- W.B. Zhang, *Economic Dynamics*, Springer-Verlag, Berlin, 1990

FISCAL AND ACCOUNTING ANALYSIS OF THE FINANCIAL LEASING

Lector univ. dr. **ANTONESCU, Mihai**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University
Prof. **ANTONESCU, Ligia**
Gheorghe Ghițu Economic High School, Craiova

Abstract

The leasing operation has become a necessity due to the rapid rhythm of technical progress and due to the competition progress, a rhythm which outruns the possibilities of self-financing or crediting of the economic operators. This supposes in principle two contracts: one of selling and buying, concluded by the producer, as a seller, and the leasing society, which credits the leasing operation as a buyer and a location contract concluded between the leasing society and a tertiary beneficiary.

The operation is initiated by the firm, which wishes to rent the product and which addresses in this sense the leasing society with an offer demand. The leasing society, after the demand's acceptance, proceeds to establish the contract with the producer of the requested good, with a view to acquire it. In this process, the future beneficiary is directly involved.

Then follows the conclusion of the leasing contract and the buying of the good by the leasing society with a view to put it at the disposal of the beneficiary.

Key-words: *financial leasing, locator (financer), lodger (user), residual value*

JEL Classification: G₂₀₀ – Financial Institutions and Services – General

The leasing is a form of rental, realized by specialized financial societies (leasing societies), of certain goods by physical or juridical persons (beneficiaries) who do not dispose of own funds or cannot or would not resort to bank credits to buy these items from the producers.

In our country, the leasing operation is defined and treated in accordance with the provisions of the Decision no. 51 /1997 with changes and ulterior completions. According to these settlements, leasing is the operation by which “a party, called locator/financer, transmits for a determined period the right to use a good whose possessor he is, to the other party, called lodger/user, at his request, in exchange of a periodical amount of money paid by the latter, called leasing installment, and at the end of the leasing period the locator/financer engages himself to respect the right of choice of the lodger/user to buy the good, to prolong the leasing contract without changing the leasing nature, or to cease the contractual relationships”.¹

¹ The Government's Decision no. 51/1997 regarding the leasing operations and the leasing societies, republished in Romania's Off. Monitor, Part I, no. 9/2000, modified and completed by Law no. 533/2004, published in the Off. Monitor no. 1135/2004 and Law no. 287/2006, published in the Off. Monitor no. 606/2006.

According to Law no. 571/2003 regarding the fiscal Code, with the changes and ulterior completions, any leasing contract, which complies with at least one of the following conditions, can be considered a financial leasing contract:

- the risks and benefits of ownership on the good which is the leasing object are transferred to the user at the moment when the leasing contract produces effects;
- the leasing contract intentionally foresees the transfer of ownership on the good which is the leasing object to the user at the moment when the contract expires;
- the user can choose to buy the good when the contract expires, and the residual value expressed in percentages is less or equal to the difference the normal duration of maximal functioning and the leasing contract's duration, compared to the normal duration of maximal functioning, expressed in percentages;
- the total value of leasing instalments, minus the accessory expenses is more than or equal to the good's entry value.

The leasing contract must comprise at least the following elements:

- the parties in the leasing contract: the locator/financer and the lodger/user;
- a rider regarding the definition of the leasing contract as financial or operational leasing;
- the naming of the good which is the leasing contract's object and the characteristics of its identification;
- the value of leasing instalments and the term of their payment;
- the period of use of the good in the leasing system;
- the rider regarding the obligation to insure the good;
- the total value of the leasing contract.

Apart these elements, the financial leasing contract must comprise: the good's entry value, the good's residual value, the advance payment's value and the leasing instalment value. The period for which the leasing contract is concluded cannot be less than a year.

In the case of financial leasing, the user is treated, from a fiscal point of view, as an owner, while in the case of operational leasing the locator has this quality.

The good's repayment which is the subject of a leasing contract is done by the user, in the case of financial leasing, and by the locator, in the case of operational leasing, the expenses being deductible from a fiscal point of view.

As far as the leasing instalment is regarded, the user deduces the interest in the case of financial leasing, while in the case of operational leasing, the locator deduces the rent.

The leasing societies are founded and function in accordance with Law no. 31/1990 regarding the commercial societies, republished, with changes and ulterior completions. According to the Government's Decision no. 51/1997 republished, with changes and ulterior completions, the leasing societies are commercial societies which include in their activities the unfolding of leasing operations and a minimum social capital, subscribed and thoroughly presented at the founding, equal to the equivalent in lei of the amount of 200 000 Euros.

For the financial leasing the leasing instalment will be calculated taking into account the entry value and the afferent leasing interest, staggered on the period of the contract; the acquisition of fixed means is treated as investment, being subject to liquidation in accordance with the normative acts in force.

According to article no. 137, paragraph 3, c) letter of Law no. 343/2006 of modification and completion of the Law no. 571/2003 regarding the Fiscal Code, starting with the 1st of January 2007, VAT is calculated also for the interest afferent to the leasing instalment.²

² Till the 31st of December 2006 according to article no. 137, paragraph 3, c) letter of Law no. 571/2003 regarding the Fiscal Code with changes and ulterior completions, in the VAT taxing basis there were not included "the interests perceived for: late payments, deliveries with instalments' payment, leasing operations".

From an accounting point of view, the emphasis of financial leasing operations is done in accordance with the requirements IAS 17 “Leasing” and according to the Order of the Minister of Public Finances no. 1752/2005 for the approval of accounting settlements in accordance with the European Directives, which fundamentally change the way of recognition and establishment of the elements of the financial reports.

In order to better understand the way to register in accounting of the main operations regarding the financial leasing, in the context of nowadays fiscal and accounting settlements we will present a practical example.

We consider that a leasing society as financier /locator concludes a leasing contract with another society called user/lodger, with a view to acquire a Peugeot 307 car.

We have at our disposal the following data:

- the entry value 23.000 EURO (cost of acquisition for the leasing society: 21.000 EURO + 2.000 EURO insurance);
- value of the leasing contract 21.000 EURO;
- the contract’s object: Peugeot 307 car;
- date of contract’s conclusion: 01.01.2007, exchange rate 3,4 lei/EURO;
- date of delivery: 10.01.2007;
- commission for contract’s administration: 200 EURO;
- contract’s duration: 12 months;
- equal monthly instalment: 1.380 EURO;
- normal duration of use: 5 years;
- advance payment value: 7.000 EUROS (exchange rate advance payment value 3,5 lei/EURO);
- interest 756 EUROS.

1. In the accounting of the leasing society (locator) there will be registered the following:

a. *The acquisition of a car worth 23,000 euros, at an exchange rate of 3.4 lei/euro which is going to be delivered in a leasing system and the provider’s payment:*

2133 “Means of transport”	=	404 “Providers of immobilizations”	78.200 lei
404 “Providers of immobilizations”	=	5124 “Accounts in foreign currency banks”	78.200 lei

b. *Cashing the advance payment from the lodger on the basis of the invoice issued by the locator:*

461 “Different debtors”	=	%	29.155 lei
		706 “Revenues from dues, locations of financial administration and rents”	24.500 lei
		4427 “collected VAT”	4.655 lei
5121 “Accounts at banks in lei”	=	461 “Different debtors”	29.155 lei

c. *Party quota from the value of the fixed means which is unloaded together with the advance payment cashing:*

658 “Other exploiting expenses”	=	2675 “Loans granted on long term”	24.500 lei
---------------------------------	---	-----------------------------------	------------

d. *The handing by the beneficiary (user of goods which are the object of the leasing contract at the value mentioned in the contract, respectively the acquisition cost and the emphasis of debt, inclusively of the interest to be cashed:*

– way of determining the loan: 21.000 EURO + 2.000 EURO = 23.000 EURO x 3,4 lei/EURO

2675 “loans granted on long term” = 2133 “Means of transport” 78.200 lei

– way of determining the interest: 756 EURO x 3,4 lei/EURO = 2.571 lei

2679 “Interests afferent to other immobilized debts” = 472 “Revenues registered in advance” 2.571 lei

Corporal immobilizations granted in financial leasing by the locator are reflected in the debit of account outside the balance 8038 “Other values outside the balance”.

This account is credited alongside the invoice of leasing instalments according to the contract, so that the debit reflects the value of instalment yet to be cashed.

e. *The issue of invoices representing the instalments to be cashed according to the contract and their registration in accounting system;*

Issue of the invoice first instalment:

1055 EUROS (leasing instalment) + 158 EURO (interest) + 167 EURO (insurance) = 1380 EUROS x 3,5 lei/EURO

411 “Clients”	=	%	5.748 lei
		706 “Revenues from dues, locations of financial administration and rents”	4.155 lei
		2679 “Interests afferent to immobilized debts”	537 lei
		765 “Revenues from differences in exchange rates”	138 lei
		4427 “Collected WATT” ³	918 lei

and concomitantly the following operations:

– The registration of revenues of the invoiced interest:

472 “Revenues registered in advance” = 766 “Revenues from interests” 537 lei

658 “Other exploiting expenses” = 2675 “Loans granted on long term” 4.155 lei

5121 “Accounts at banks in lei” = 411 “Clients” 5.748 lei

Credit account 8038 “Other values outside the balance sheet”

We have to mention that at the level of the financier and at the level of the user, the following instalments are registered in accounting the same as the first instalment, with a difference represented by sums representing the differences in exchange rates and the interest afferent to the leasing instalment.

f. *At the expiration of the leasing contract, together with the invoice of the last instalment the transfer of the ownership is also registered at the residual value on the basis of the buying-selling contract.*

³ On the VAT taxing basis are included: the leasing instalment, the interest and the difference in exchange rate according to the new settlements.

2. In accounting of the leasing society (locator) there will be registered the following:

a. *The registration in the accounting of the leasing contract concluded between parties and the emphasis of the debt: 21.000 EUROS x 3,4 lei/EURO*

2133,, Means of transport” = 167 “Other loans and 71.400 lei
assimilated debts”

b. *The registration of the debt: 756 EURO x 3,4 lei/EURO*

471 “Expenses registered = 1687 “Interests afferent to 2.570 lei
in advance” other loans and assimilated debts”

c. *Payment of the commission for the contract’s administration: 200 EUROS x 3,5 lei/EURO*

471 “Expenses = 5121 “Accounts at banks in lei” 700 lei
registered in advance”

Account debit 8036 “Dues, locations of financial administration, rents and other assimilated debts” with the value of corporal immobilizations according to the documents, inclusively the interest.

d. *Advance payment according to the invoice: 7.000 EURO x 3,5 lei/EURO*

% = 404 “Providers of immobilizations” 29.155 lei
67 “Other loans and 23.800 lei
assimilated debts”

665 “Expenses from differences in 700 lei
exchange rates”

4426 “Deductible VAT” 4.655 lei

404 “Providers of immobilizations” = 5121 “Accounts at banks in lei” 29.155 lei

e. *Registration of the obligation to pay the instalment on the basis of the invoices issued by the goods’ owner:*

– payment of the first instalment: 1055 EURO (leasing instalment) + 158 EURO (interest) + 167 EUROS (insurance) x 3,5 lei/EURO

% = 404 “Providers of immobilizations” 5.748 lei
167 “Other loans and 3.587 lei
assimilated debts”

1687 “Interests afferent to other 537 lei
loans and assimilated debts”

665 “Expenses from differences in 138 lei
exchange rates”

613 “Expenses with 568 lei
insurance bonuses”

4426 “Deductible VAT” 918 lei

and concomitently,

666 “Expenses = 471 “Expenses - 537 lei
regarding interests” registered in advance”

628 “Other expenses with = 471 “Expenses 58 lei
services by third parties” registered in advance”

404 “Providers of immobilizations” = 5121 “Accounts at banks in lei” 5.748 lei

f. *The liquidation/repayment of the means of transportation is done according to normal legal durations of functioning in force. The registration of the liquidation in the user's accounting starts with the month following that in which the good was acquired:*

- acquisition cost 21.000 EURO x 3,4 lei/EURO = 71.400 lei;
- normal duration of use: 5 years;
- annual linear liquidation/repayment: 71.400 lei/ 5 years = 14.280 le;
- monthly linear liquidation: 14.280 lei/12 months = 1.190 lei.

6811 “Exploiting expenses regarding the liquidation of immobilizations” = 2813 “Repayment of installations, means of transport, animals and plantations” 1.190 lei

We consider that at a macroeconomic level, leasing presents a series of advantages but also some limits. From the point of view of the advantages, the leasing can be regarded as a means of that development of mobile goods firms.

Financing the acquisition of goods, a new market segment is developed, that in which beneficiaries do not dispose of the possibility of the thorough payment of these goods at buying.

In this way, new equipments whose performances are not known to the beneficiaries can be promoted on the market.

Besides the advantages leasing also has some limits, in the sense that it implies certain risks for the provider and for the user.

For leasing societies, risks can increase as the number of beneficiaries' increases and as the exigency regarding the solvency decreases and the duration in which aleatory factors can act increases, and the quota of transnational transactions increases.

For financiers, if the contract's price hasn't been established in a stable currency, the fix instalments of location can present disadvantages in time.

From the point of view of the user, the disadvantage could be the fact that leasing is more expensive than the bank credit and the non-payment of a single instalment can lead to losing the good and the obligation of payment of other instalments.

BIBLIOGRAPHY

- Government's Decision no. 51/1997 republished regarding the leasing operations and the leasing societies republished in the Off. Monitor no. 09/12.01.2000
- Law no. 533/2004 for the modification and completion of the GD no. 51/1997 regarding the leasing operations and the leasing societies, published in the Off. Monitor no. 1135/2004
- Law no. 287/2006 for the modification and completion of the Government's Decision no. 51/1997, regarding the leasing operations and the leasing societies, published in the Off. Monitor no. 606/13.07.2006
- Law no. 571/2003 regarding the Fiscal Code, published in the Off. Monitor, no. 927/23.12.2003 with changes and ulterior completions
- Decision of the Ministry of Public Finances no. 1752/2005 regarding the approval of the accounting settlements in accordance with the European Directives, published in the Off. Monitor no. 1080/2005

AMORTIZAREA FISCALĂ ÎN ROMÂNIA POST-ADERARE

Prof. univ. dr. **POPESCU, Lucian**
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Fiscal depreciation in post EU-integration Romania

The dissociation of accounting and taxation represents an ongoing concern of lawgivers from Romania. So far, the Romanian legislators have managed to implement in accounting, at least as the depreciation is regarded, concepts of accounting nature exclusively, which come from the Order 1.752/2005 regarding accounting regulations in accordance with CEE Directives. For fiscal reasons (the computation of taxable income), The Ministry of Public Finances elaborated through the Fiscal Code and other regulations the norms for the fiscal depreciation as well as the classification and normal useful life of fixed assets. The author of this paper envisages the fact that, on this occasion, there may be the danger that even the accountants could operate in accounting based on the fiscal norms, for ease of convenience.

Key-words: *accounting depreciation, tax depreciation, straight line depreciation, accelerated depreciation, reducing balance depreciation*

Concepții privind amortizarea

Majoritatea activelor imobilizate se degradează în timp și, ca atare, trebuie asigurată înlocuirea acestora. Acest fapt se realizează, de regulă, prin amortizare. Amortizarea este deci echivalentul valoric al deteriorării ireversibile a unei imobilizări ca urmare a funcționării, a acțiunii factorilor naturali, a progresului tehnic sau a altor cauze. Nu se amortizează bunurile a căror utilizare este practic nelimitată în timp, precum terenurile sau investițiile financiare, o eventuală depreciere a acestora fiind acoperită prin intermediul provizioanelor (ajustărilor).

Există mai multe concepții privind amortizarea¹.

Conform concepției economice a amortizării, întreprinderile utilizează bunurile achiziționate pentru a obține avantaje economice (beneficii) pe parcursul mai multor perioade. În virtutea contabilității de angajamente și a separării exercițiilor financiare, trebuie imputată valoarea de intrare (contabilă) a bunului astfel încât fiecare exercițiu să suporte o cheltuială corespunzătoare avantajelor obținute în urma utilizării bunului respectiv.

Conform concepției financiare, amortizarea este o modalitate de recuperare a capitalului investit. În acest caz, ea devine o prelevare asupra beneficiilor și, de aceea, constituie o resursă la dispoziția întreprinderii. Acumularea amortizărilor anuale trebuie să permită înlocuirea activului imobilizat care nu mai poate sau nu mai trebuie (din cauza deprecierei morale) să fie utilizat. Amortizarea devine, astfel, un element al **autofinanțării**.

Conform concepției juridico-contabile, amortizarea este legată de **concepția patrimonială a bilanțului**. Potrivit Planului contabil general francez amortizarea este o

¹ Feleagă, N., Ionașcu, I., *Tratat de contabilitate financiară*, vol. II, Editura Economică, București, 1998, p. 236 (citat preluat).

constatare contabilă a micșorării valorii unui element de activ, ce rezultă din utilizare, din trecerea timpului, din schimbarea de tehnică sau din orice altă cauză.

IAS 16 „Imobilizări corporale” definește amortizarea ca fiind alocarea sistematică a valorii amortizabile a unui activ pe întreaga sa durată de viață utilă.

În contabilitatea românească, la ora actuală, se observă tendința tot mai pregnantă de a separa contabilitatea de fiscalitate. De aceea, în ceea ce privește amortizarea, a început să se utilizeze două concepte sensibil diferite:

- 1) amortizarea contabilă (prevăzută de reglementările cu caracter contabil);
- 2) amortizarea fiscală (prevăzută de reglementările cu caracter fiscal).

Amortizarea contabilă

Amortizarea contabilă reprezintă amortizarea care se înscrie în contabilitate sub formă de cheltuieli determinate conform unor reglementări și reguli contabile.

Ca să realizăm o amortizare contabilă avem nevoie, în principal, de **reguli de amortizare contabilă**, de o **bază de amortizare** (valoare amortizabilă), de **regimuri de amortizare** precum și de **durate de amortizare** definite din punct de vedere contabil.

Legislația care reglementează amortizarea contabilă este formată în principal de o serie de acte normative (hotărâri de guvern, ordine ale ministrului finanțelor publice), dintre care cel mai recent este OMFP nr. 1.752/2005 privind reglementările contabile conforme cu Directivele C.E.E.²

Reguli de amortizare contabilă

Amortizarea contabilă rezidă din cuprinsul art. 33 alin. (1) și (2) al OMFP 1.752/2005, astfel: *ajustările de valoare cuprind toate corecțiile destinate să țină seama de reducerile valorilor activelor individuale, stabilite la data bilanțului, indiferent dacă acea reducere este sau nu definitivă. Ajustările de valoare pot fi: ajustări permanente, denumite în continuare amortizări, și/sau ajustările provizorii, denumite în continuare ajustări pentru depreciere sau pierdere de valoare, în funcție de caracterul permanent sau provizoriu al ajustării activelor.*

Valoarea de amortizare contabilă

În ceea ce privește valoarea de amortizat (mărimea amortizabilă) aceasta rezidă din art. 97, alin. (1) și (2) din același Ordin, astfel: *amortizarea se stabilește prin aplicarea cotelor de amortizare asupra valorii de intrare (valoare contabilă) a imobilizărilor corporale. Amortizarea imobilizărilor corporale se calculează pe baza unui plan de amortizare, de la data punerii în funcțiune a acestora și până la recuperarea integrală a valorii lor de intrare, conform duratelor de utilizare economică și condițiilor de utilizare a acestora.*

Pentru imobilizările necorporale valoare de intrare și duratele de utilizare economică, beneficiază de reglementări specifice după cum se va vedea în continuare.

Durata de amortizare contabilă

Dacă facem referire la durata de amortizare, trebuie să amintim că în anii anteriori, atunci când armonizarea avea ca obiect standardele internaționale (reglementările actuale se amortizează la rândul lor continuu cu acestea – vezi OMFP 2001/2006³) se menționa că

² Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1.080 din 30 noiembrie 2005.

³ Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 2.001/2006 privind modificarea și completarea Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 1.752/2005 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 994 din data de 13.12.2006.

perioada de amortizare nu trebuie să depășească durata de viață utilă, sinonimă cu durata de viață pe care se estimează că vor fi obținute beneficii economice.

Din punct de vedere contabil, reglementările conforme cu directivele europene introduc, după cum am constatat, un concept nou, acela de **durată de utilizare economică**.

În înțelesul reglementărilor conforme cu directivele europene „prin **durata de utilizare economică** se înțelege **durata de viață utilă**, aceasta reprezentând (art. 65):

a) perioada în care un activ este prevăzut a fi disponibil pentru utilizare de către o entitate; sau

b) numărul unităților produse sau a unor unități similare ce se estimează că vor fi obținute de entitate prin folosirea activului respectiv”.

Reglementările armonizate instituie măsuri diferite pentru duratele de amortizare a **imobilizărilor corporale și necorporale**. Dacă pentru imobilizările corporale s-a consacrat noțiunea de durată economică (ca mai sus) pentru imobilizările necorporale durata de amortizare este prevăzută expres în actul normativ. Astfel, „o entitate poate include cheltuielile de constituire la «Active», caz în care poate imobiliza cheltuielile de constituire. În această situație, cheltuielile de constituire **trebuie amortizate** în cadrul unei perioade de maximum **cinci ani**” – art. 72, alin. (1) din OMFP 1.752/2005.

Regimuri de amortizare contabilă⁴

Regimurile de amortizare contabilă rezidă din cuprinsul articolelor 98 și 99 din OMFP 1.752/2005: din punct de vedere contabil, **entitățile amortizează** (toate s.n.) **imobilizările corporale** utilizând unul din următoarele regimuri de amortizare:

- a) amortizarea liniară;
- b) amortizarea degresivă;
- c) amortizarea accelerată.

Amortizarea aferentă imobilizărilor corporale se înregistrează în contabilitate ca o cheltuială. Terenurile nu se amortizează.

„Investițiile efectuate pentru amenajarea lacurilor, bălților, iazurilor, terenurilor și pentru alte lucrări similare **se recuperează pe calea amortizării**, prin includerea în cheltuielile de exploatare **într-o perioadă hotărâtă** de consiliul de administrație sau responsabilul cu gestiunea patrimoniului.”

Amortizarea imobilizărilor corporale concesionate, închiriate sau în locație de gestiune se calculează și se înregistrează în contabilitate de către entitatea care le are în proprietate.

Amortizarea fiscală

Amortizarea fiscală reprezintă amortizarea determinată conform unor reglementări și reguli fiscale pentru a înlocui amortizarea contabilă la calculul impozitului pe profit.

Și pentru a realiza o amortizare fiscală este nevoie, în principal, de reguli de amortizare, de o valoare (bază) de amortizare, precum și de regimuri și durate de amortizare. La toate acestea răspunde articolul 24, Cod fiscal⁵ sau face trimitere la alte acte normative, după cum vom observa atunci când vom analiza durata de amortizare.

⁴ După cum constatăm, reglementările contabile nu menționează un anume regim de amortizare pentru imobilizările necorporale; în schimb, după cum vom observa, reglementările fiscale impun, pentru acestea, cu excepția brevetelor de invenție, regimul liniar.

⁵ Legea nr. 571/2003 privind aprobarea Codului fiscal (Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 927 din 23/12/2003) cu modificările și completările ulterioare cea mai recentă fiind Legea nr. 343/2006 (Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 662/01.08.2006).

Reguli de amortizare fiscală

Amortizarea fiscală este reglementată de articolul omonim din Cod fiscal (art. 24 – *Amortizarea fiscală*), dar prevederi în acest sens sunt cuprinse și în Normele metodologice de aplicare a Codului fiscal⁶ ca și în Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a activelor fixe (vezi III. 4 – *Durata de amortizare fiscală*).

Amortizarea fiscală se referă, în principal, la amortizarea mijloacelor fixe, o categorie mai restrânsă de imobilizări corporale, astfel: „cheltuielile aferente achiziționării, producerii, construirii, asamblării, instalării sau îmbunătățirii mijloacelor fixe amortizabile se recuperează din punct de vedere fiscal prin **deducerea amortizării** potrivit prevederilor art. 24 (1)”.

Mijlocul fix amortizabil – concept exclusiv fiscal – reprezintă orice imobilizare corporală care îndeplinește cumulativ următoarele condiții (2):

- a) este deținut și utilizat în producția, livrarea de bunuri sau în prestarea de servicii, pentru a fi închiriat terților său în scopuri administrative;
- b) are o valoare de intrare mai mare decât limita stabilită prin hotărâre a Guvernului;
- c) are o durată normală de utilizare mai mare de un an.

Din comparația definițiilor imobilizărilor corporale și a mijloacelor fixe rezultă existența unor imobilizări corporale cu valoare **de intrare mai mică decât limita stabilită prin hotărâre a Guvernului** pentru care, conform alin. (17), contribuabilul poate opta fie la deducerea cheltuielilor aferente imobilizării fie pentru recuperarea acestor cheltuieli prin deduceri de amortizare, potrivit prevederilor art. 24⁷ – Cod fiscal (*Amortizarea fiscală*).

Notă: în opinia noastră, opțiunea pentru deducerea cheltuielilor cu amortizarea aferente acestor imobilizări (obiecte de inventar) conduce la un tratament diferențiat al cheltuielilor cu amortizarea, respectiv divizarea acestora în cheltuieli deductibile la calculul profitului (de genul celor de mai sus – prevedere contabilă) și cheltuieli nedeductibile la calculul profitului (prevedere fiscală) ceea ce ar dăuna tratamentului unitar nedeductibil al amortizării contabile.

Pentru imobilizările corporale care sunt folosite în loturi, seturi sau care formează un singur corp, lot sau set, la determinarea amortizării se are în vedere valoarea întregului corp, lot sau set. Pentru componentele care intră în structura unui activ corporal, a căror durată normală de utilizare diferă de cea a activului rezultat, amortizarea se determină pentru fiecare componentă în parte.

Sunt, de asemenea, considerate mijloace fixe amortizabile (3):

- a) investițiile efectuate la mijloacele fixe care fac obiectul unor contracte de închiriere, concesiune, locație de gestiune sau altele asemenea;
- b) mijloacele fixe puse în funcțiune parțial, pentru care nu s-au întocmit formele de înregistrare ca imobilizare corporală; acestea se cuprind în grupele în care urmează a se înregistra, la valoarea rezultată prin însumarea cheltuielilor ocazionate de realizarea lor;
- c) investițiile efectuate pentru descoperită în vederea valorificării de substanțe minerale utile, precum și pentru lucrările de deschidere și pregătire a extracției în subteran și la suprafață;

⁶ H.G. nr. 44 din 22 ianuarie 2004, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 575/04.07.2005 cu modificările ulterioare: H.G. nr. 213 din 28 februarie 2007 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 571/2003 privind **Codul fiscal**, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 44/2004, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 153/02.03.2007.

d) investițiile efectuate la mijloacele fixe existente, sub forma cheltuielilor ulterioare realizate în scopul îmbunătățirii parametrilor tehnici inițiali și care conduc la obținerea de beneficii economice viitoare, prin majorarea valorii mijlocului fix;

e) investițiile efectuate din surse proprii, concretizate în bunuri noi, de natura celor aparținând domeniului public, precum și în dezvoltări și modernizări ale bunurilor aflate în proprietate publică;

f) amenajările de terenuri.

Nu reprezintă active amortizabile (fiscal – n.a.):

a) terenurile, inclusiv cele împădurite;

b) tablourile și operele de artă;

c) fondul comercial;

d) lacurile, bălțile și iazurile care nu sunt rezultatul unei investiții;

e) bunurile din domeniul public finanțate din surse bugetare;

f) orice mijloc fix care nu își pierde valoarea în timp datorită folosirii, potrivit normelor;

g) casele de odihnă proprii, locuințele de protocol, navele, aeronavele, vasele de croazieră, altele decât cele utilizate în scopul realizării veniturilor (4).

Valoarea de amortizare fiscală

Prin valoarea de intrare (amortizabilă) a mijloacelor fixe se înțelege (5):

a) costul de achiziție, pentru mijloacele fixe procurate cu titlu oneros;

b) costul de producție, pentru mijloacele fixe construite sau produse de către contribuabil;

c) valoarea de piață, pentru mijloacele fixe dobândite cu titlu gratuit.

Regimuri de amortizare fiscală

Regimul de amortizare pentru un mijloc fix amortizabil se determină conform următoarelor reguli:

a) în cazul construcțiilor, se aplică metoda de **amortizare liniară**;

b) în cazul echipamentelor tehnologice, respectiv al mașinilor, uneltelor și instalațiilor, precum și pentru computere și echipamente periferice ale acestora, contribuabilul poate opta pentru metoda de **amortizare liniară, degresivă sau accelerată**;

c) în cazul oricărui alt mijloc fix amortizabil, contribuabilul poate opta pentru metoda de **amortizare liniară sau degresivă**.

În cazul metodei de amortizare liniară, amortizarea se stabilește prin aplicarea cotei de amortizare liniară la valoarea de intrare a mijlocului fix amortizabil (7).

Cota de amortizare liniară se calculează raportând numărul 100 la durata normală de utilizare a mijlocului fix.

În cazul metodei de amortizare degresivă, amortizarea se calculează prin multiplicarea cotelor de amortizare liniară cu unul dintre coeficienții următori (8):

a) 1,5 – dacă durata normală de utilizare a mijlocului fix amortizabil este între 2 și 5 ani;

b) 2,0 – dacă durata normală de utilizare a mijlocului fix amortizabil este între 5 și 10 ani;

c) 2,5 – dacă durata normală de utilizare a mijlocului fix este mai mare de 10 ani.

În cazul metodei de amortizare accelerată, amortizarea se calculează după cum urmează:

a) pentru primul an de utilizare, amortizarea nu poate depăși 50 % din valoarea de intrare a mijlocului fix;

b) pentru următorii ani de utilizare, amortizarea se calculează prin raportarea valorii rămase de amortizat a mijlocului fix la durata normală de utilizare rămasă a acestuia.

Articolul 24 reglementează și amortizarea fiscală a imobilizărilor necorporale similar reglementării amortizării contabile (cu excepția fondului comercial care nu se amortizează din punct de vedere fiscal), după cum urmează:

Amortizarea fiscală se calculează după cum urmează (11):

a) începând cu luna următoare celei în care mijlocul fix amortizabil se pune în funcțiune;

b) pentru cheltuielile cu investițiile efectuate din surse proprii la mijloacele fixe din domeniul public, pe durata normală de utilizare, pe durata normală de utilizare rămasă sau pe perioada contractului de concesiune sau închiriere, după caz;

c) pentru cheltuielile cu investițiile efectuate la mijloacele fixe concesionate, închiriate sau luate în locație de gestiune de cel care a efectuat investiția, pe perioada contractului sau pe durata normală de utilizare, după caz;

d) pentru cheltuielile cu investițiile efectuate pentru amenajarea terenurilor, liniar, pe o perioadă de 10 ani;

e) amortizarea clădirilor și a construcțiilor minelor, salinelor cu extracție în soluție prin sonde, carierelor, exploatărilor la zi, pentru substanțe minerale solide și cele din industria extractivă de petrol, a căror durată de folosire este limitată de durata rezervelor și care nu pot primi alte utilizări după epuizarea rezervelor, precum și a investițiilor pentru descoperită se calculează pe unitate de produs, în funcție de rezerva exploatabilă de substanță minerală utilă.

Amortizarea pe unitatea de produs se recalculază:

1) din 5 în 5 ani la mine, cariere, extracții petroliere, precum și la cheltuielile de investiții pentru descoperită;

2) din 10 în 10 ani la saline;

f) mijloacele de transport pot fi amortizate și în funcție de numărul de kilometri sau numărul de ore de funcționare prevăzut în cărțile tehnice, pentru cele achiziționate după data de 1 ianuarie 2004;

g) pentru locuințele de serviciu, amortizarea este deductibilă fiscal până la nivelul corespunzător suprafeței construite prevăzute de Legea locuinței;

h) numai pentru autoturismele folosite în condițiile prevăzute la art. 21 alin. (3) lit. n), respectiv pentru autoturismele folosite de angajații cu funcții de conducere și de administrare ai persoanei juridice, deductibile limitat la cel mult un singur autoturism aferent fiecărei persoane fizice cu astfel de atribuții. Pentru a fi deductibile fiscal, cheltuielile cu parcul de autoturisme trebuie justificate cu documente legale.

Pentru mijloacele fixe amortizabile, deducerile de amortizare se determină fără a lua în calcul amortizarea contabilă. Câștigurile sau pierderile rezultate din vânzarea ori din scoaterea din funcțiune a acestor mijloace fixe se calculează pe baza valorii fiscale a acestora, care reprezintă valoarea fiscală de intrare a mijloacelor fixe, diminuată cu amortizarea fiscală. Pentru mijloacele fixe cu valoarea contabilă evidențiată în sold la data de 31 decembrie 2003, amortizarea se calculează în baza valorii rămase neamortizate, pe durata normală de utilizare rămasă, folosindu-se metodele de amortizare aplicate până la această dată (15).

Contribuabilii care investesc în mijloace fixe destinate prevenirii accidentelor de muncă și bolilor profesionale, precum și în înființarea și funcționarea cabinetelor medicale, pot deduce integral valoarea acestora la calculul profitului impozabil la data punerii în funcțiune sau pot recupera aceste cheltuieli prin deduceri de amortizare, potrivit prevederilor art. 24 Cod fiscal (16).

Cheltuielile aferente achiziționării sau producerii de containere sau ambalaje, care circulă între contribuabili și clienți, se recuperează prin deduceri de amortizare, prin

metoda liniară, pe durata normală de utilizare stabilită de contribuabilul care își menține dreptul de proprietate asupra containerelor sau a ambalajelor (18).

În cazul leasingului financiar utilizatorul este tratat din punct de vedere fiscal ca proprietar, în timp ce în cazul leasingului operațional, locatorul are această calitate.

Amortizarea bunului care face obiectul unui contract de leasing se face de către utilizator, în cazul leasingului financiar, și de către locator, în cazul leasingului operațional, cheltuielile fiind deductibile, potrivit art. 25(1): Contracte de leasing.

Prevederile Legii nr. 15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale⁷, republicată, cu modificările și completările ulterioare, se aplică la amortizarea fiscală, numai pentru a preciza că obiectul (sau complexul de obiecte care se utilizează ca atare) considerat mijloc fix trebuie să îndeplinească condiția de a avea o valoare de intrare mai mare decât limita stabilită prin hotărâre a Guvernului. Această valoare poate fi actualizată anual, în funcție de indicele de inflație (art. 3 alin. 2 lit. a);

EXEMPLIFICARE: să se calculeze amortizarea fiscală a unui mijloc fix cu valoarea de intrare (V_I) de 6.000 roni și o durată de amortizare (D_A) de catalog de 5 ani, utilizând regimurile legale de amortizare fiscală (legislația fiscală consacră **regimurilor**, denumirea de **metode**).

Amortizarea liniară:

Cota procentuală de amortizare liniară:

$$C_A = \frac{100}{\text{Durata normală de utilizare din catalog (ani)}}$$

$$\text{Cota procentuală de amortizare: } C_A = \frac{100}{D_A} = \frac{100}{5} = 20\%$$

Amortizarea anuală (Anuitatea – An): $An = C_A \times V_I = 20\% \times 6.000 = 1.200$

(V_I = valoare de intrare)

Amortizarea lunară se determină prin împărțirea amortizării anuale la 12 luni.

$$\text{Amortizarea lunară: } A_l = \frac{An}{12} = \frac{1.200}{12} = 100$$

Amortizarea accelerată:

Pentru primul an de utilizare, valoarea de amortizat maximă (V_{am}):

$$V_{am} = C_m \times V_I = 50\% \times 6.000 = 3.000 \quad (C_m = \text{cota procentuală maximă pentru primul an})$$

$$\text{Amortizarea lunară în primul an: } A_l = \frac{V_{am}}{12} = \frac{3.000}{12} = 250$$

$$\text{Cota procentuală de amortizare pentru durata rămasă (D_R): } C_A = \frac{100}{D_R} = \frac{100}{4} = 25\%$$

Amortizarea anuală pentru valoarea rămasă:

$$An = C_A \times VR = 25\% \times (6.000 - 3.000) = 750$$

$$\text{Amortizarea lunară în anii următori: } A_l = \frac{An}{12} = \frac{750}{12} = 62,50$$

⁷ Legea nr. 15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale, republicată în Monitorul Oficial nr. 242 din 31 mai 1999.

Amortizarea degresivă:

În tabelul 1 este redat algoritmul de calcul al acestei metode de amortizare. Acest gen de amortizare se caracterizează prin aceea că în primii ani prezintă o amortizare degresivă (descrescătoare – vezi graficul cu același nume) propriu-zisă urmată de o amortizare liniară.

Pentru calculul amortizării conform metodei degresive se procedează astfel:

– în primul an de funcționare se multiplică, valoarea de amortizare (anuitatea) obținută în col. 3 a tabelului 1 cu coeficientul de degresivitate;

– pentru anii următori, se aplică același tratament, dar de fiecare dată la valoarea rămasă. Acest calcul se **continuă exclusiv** până în anul de funcționare în care amortizarea anuală degresivă rezultată (col. 5) devine mai mică sau cel mult egală cu amortizarea anuală liniară, calculată pentru perioada de funcționare rămasă (col. 8). Din acel an și până la expirarea duratei normale de funcționare, se trece la amortizarea anuală liniară.

Tabelul 1

An	Valoarea de amortizat	Durata	Anuitatea liniară	„K”	Anuitatea degresivă	Valoarea rămasă	Nr. ani rămași	Anuitatea rămasă
0	1	2	3 = 1 : 2	4	5 = 3 × 4	6 = 1 – 5	7 = 2 – 0	8 = 6 : 7
1	6.000,00	5	1.200,00	1,50	1.800,00	4.200,00	4	1.050,00
2	4.200,00	5	840,00	1,50	1.260,00	2.940,00	3	980,00
3	2.940,00	5	588,00	1,50	882,00	2.058,00	2	1.029,00
4					980,00			
5					980,00			
	TOTAL de control:				6.000,00			

Importantă este sesizarea momentului (anului) de trecere de la amortizarea degresivă la amortizarea liniară. Dacă acest moment nu este stabilit corect, variația are de suferit în sensul că poate prezenta salturi care schimbă caracterul de degresivitate.

Un mod de calcul simplu și exact al acestui moment, mai precis al duratelor de amortizare liniară și degresivă, este prezentat în cele ce urmează.

Pentru amortizarea degresivă, conform figurii omonime, se definesc:

D_A = Durata de amortizare (întregă);

D_D = Durata de amortizare degresivă;

D_L = Durata de amortizare liniară.

Între acestea există relația evidentă: $D_A = D_D + D_L$.

Se poate demonstra că durata de amortizare liniară (în ani) este dată de partea întregă a rezultatului relație⁸:

$D_L = \frac{D_A}{K}$. De exemplu, pentru un mijloc fix cu durata de amortizare de 5 ani

(cazul analizat mai sus) pentru care $k = 1,5$ rezultă: $D_L = \frac{D_A}{K} = \frac{5}{1,5} = 3,33$.

⁸ A se vedea articolul *Gestiunea și contabilitatea amortizării degresive*, autor Popescu Lucian, în Revista „Gestiunea și contabilitatea firmei” nr. 3/martie, p. 2÷23, Editura Tribuna Economică, 2005.

Parte întreagă este 3, ca atare, durata de amortizare liniară este 3 ani și prin diferență durata de amortizare degresivă este de 2 ani.

Pentru un mijloc fix cu durata de amortizare de 9 ani pentru care $k = 2,0$ rezultă:

$$D_L = \frac{D_A}{K} = \frac{9}{2} = 4,5.$$

Parte întreagă este 4, ca atare, durata de amortizare liniară este 4 ani și prin diferență durata de amortizare degresivă este de 5 ani.

Pentru un mijloc fix cu durata de amortizare de 14 ani pentru care $k = 2,5$ rezultă:

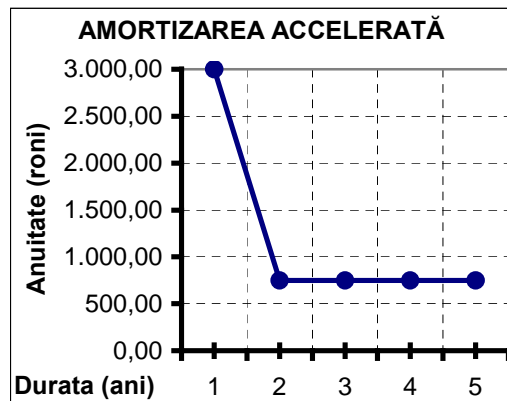
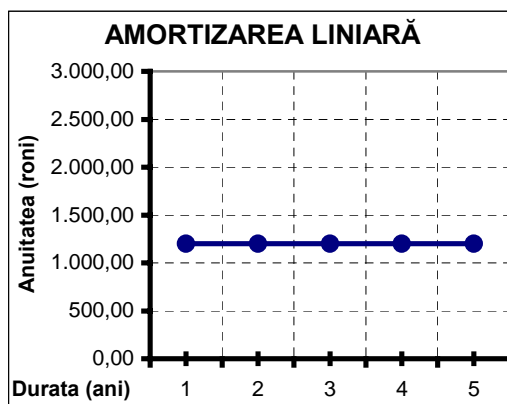
$$D_L = \frac{D_A}{K} = \frac{14}{2,5} = 5,6.$$

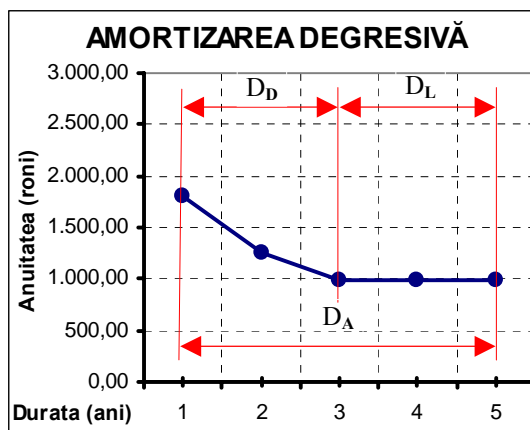
Parte întreagă este 5, ca atare, durata de amortizare liniară este 5 ani și prin diferență durata de amortizare degresivă este de 9 ani.

Rezultatele obținute sunt prezentate în tabelul 2, iar reprezentările grafice efectuate pe baza acestor date sunt redată în figurile omonime:

Tabelul 2

	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
Amortizarea liniară	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Amortizarea accelerată	3.000	750	750	750	750
Amortizarea degresivă	1.800	1.260	980	980	980





Durata de amortizare fiscală

„Ministerul Finanțelor Publice elaborează normele (fiscale – n.a.) privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe” (art. 24, alin. 19 *Cod fiscal*)⁹.

„Duratele normale de funcționare, precum și clasificarea mijloacelor fixe se aprobă prin hotărâre a Guvernului. La determinarea lor se va ține seama de parametrii tehnico-economici stabiliți de proiectanți și producători prin cărțile sau documentațiile tehnice ale mijloacelor fixe respective, precum și de efectele uzurii morale. Aceste durate vor fi revizuite periodic, dar nu mai târziu de 5 ani” (*Legea amortizării*, republicată – art. 8).

Durata normală de funcționare, conform Catalogului¹⁰, „reprezintă durata de utilizare în care se recuperează, din **punct de vedere fiscal**, valoarea de intrare a activelor fixe pe calea amortizării. **În consecință** (! n.a.), durata normală de funcționare este mai redusă decât durata de viață fizică a activului fix respectiv” (2).

Notă: Introducerea conceptului de amortizare fiscală generează dificultăți în privința stabilirii momentului scoaterii fizice din funcțiune. Astfel, în cazul unor durate diferite, dacă activul este casat după epuizarea duratei economice (contabile) este posibil să fie amortizat, în continuare, fiscal, iar dacă se are în vedere durata normală (fiscală) există riscul să fie amortizat, în continuare, contabil. În opinia noastră, reglementările fiscale trebuie să fie utilizate numai în scop fiscal, extracontabil, **durata de viață** după care se poate face casarea, **cu adevărat normală**, fiind **durata de utilizare economică**, sinonimă cu **durata de viață utilă** (art. 65 din OMFP 1752/2005). Incontestabil, mai trebuie lucrat asupra acestor prevederi.

În contextul acestor reglementări, propunem ca durata reglementată prin Catalog să se numească **durată de funcționare fiscală**, iar în normele prin care, din rațiuni de uniformitate, este impusă și în scopuri contabile să fie numită **durată de funcționare normală**.

⁹ H.G. nr. 2139 din 30/11/2004 Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 46 din 13/01/2005 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a activelor fixe.

¹⁰ Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a activelor fixe aprobat prin H.G. nr. 2139 din 30/11/2004 (M.O. nr. 46/2005).

Apreciem că astfel pot fi evitate o serie întreagă de confuzii datorită inadecvării termenilor și a multitudinilor de sinonime utilizate în actele normative¹¹.

Catalogul cuprinde „clasificarea activelor fixe utilizate în economie și duratele normale de funcționare ale acestora, care corespund cu duratele de amortizare în ani, aferente **regimului de amortizare liniar**” (1) și, în opinia noastră, ar trebui să se aplice activelor recent fabricate sau puse în funcțiune în raport cu data intrării în gestiune.

Deși durata de funcționare normală este introdusă prin noul catalog **în scop** mărturisit **fiscal**, aceasta se cere aplicată „în mod unitar de către agenții economici, persoanele juridice fără scop patrimonial **cât și de către instituțiile publice**”¹², asigurând determinarea uniformă a amortizării capitalului imobilizat în active corporale” (3).

Notă: apreciem că fiind vorba de o extrapolare legislativă în contabilitate, fără scop fiscal, aceasta se poate face numai în măsura în care nu contravine regulilor contabile europene aplicabile iar uniformitatea se poate asigura și prin norme contabile.

În noul catalog, pentru fiecare activ fix nou achiziționat se utilizează sistemul unor intervale de ani cuprinse între o valoare minimă și una maximă, existând posibilitatea alegerii duratei normale de funcționare cuprinsă între aceste limite. Astfel stabilită, durata normală de funcționare a activului fix rămâne neschimbată până la recuperarea integrală a valorii de intrare a acestuia sau până la scoaterea sa din funcțiune (4).

Pentru activele fixe noi achiziționate după data de 1 ianuarie 2005 se vor înscrie duratele normale de funcționare conform prevederilor din noul Catalog.

Separarea contabilității de fiscalitate în privința amortizării reprezintă un pas important în eliminarea fiscalității din contabilitate, dar se atrage atenția asupra faptului că, de data aceasta, există pericolul, ca însuși contabilii, din comoditate, să introducă și în contabilitate normele fiscale.

BIBLIOGRAFIE

- Feleagă, N., Ionașcu, I., *Tratat de contabilitate financiară*, vol. II, Editura Economică, București, 1998
- Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1.080 din 30 noiembrie 2005
- Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.001/2006 privind modificarea și completarea Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 1.752/2005 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 994 din data de 13.12.2006
- H.G. nr. 44 din 22 ianuarie 2004, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 575/04.07.2005 cu modificările ulterioare: H.G. nr. 213 din 28 februarie 2007 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. **571/2003** privind **Codul fiscal**, aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. **44/2004**, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 153/02.03.2007

¹¹ Spre exemplu, a se vedea și observația de la rândul 10 din Declarația privind impozitul pe profit.

¹² În baza art. 25 din Ordonanța Guvernului nr. 81/31 august 2003 s-a emis Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 148/30 octombrie 2003 pentru aprobarea Normelor metodologice privind reevaluarea și amortizarea activelor fixe aflate în patrimoniul instituțiilor publice și al persoanelor juridice fără scop patrimonial.

- H.G. nr. 2139 din 30/11/2004 Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 46 din 13/01/2005 pentru aprobarea Catalogului privind clasificarea și duratele normale de funcționare a activelor fixe
- Legea nr. 571/2003 privind aprobarea Codului fiscal (Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 927 din 23/12/2003) cu modificările și completările ulterioare cea mai recentă fiind Legea nr. 343/2006 (Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 662/01.08.2006)
- Legea nr. 15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale, republicată în Monitorul Oficial nr. 242 din 31 mai 1999
- Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a activelor fixe aprobat prin H.G. nr. 2139 din 30/11/2004 (M.O. nr. 46/2005)

ACCOUNTING POLICIES FOR A SUSTAINED DEVELOPMENT

Conf. univ. dr. **BOGDAN, Anca Mădălina**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

From my point of view, Romania's admission in the European Union as a member with full rights has represented the impulse of a new stage of changes, which ask for the accordance of the Romanian regulations with those of the United Europe acquis.

We consider that an important step made in order to establish connection between financial audit and they International Accounting Standards from the normative point of view is represented by the obligation imposed to certain patrimonial entities to make the audit of the financial reports, simultaneously with the application of the International Accounting Standards. Thus, the audit of the annual financial reports according with the International Accounting Standards has become obligatory.

We consider that the role of financial auditors is extremely important on the economic "stage", because, through their activity, they reconcile the interests of information users who want their firm to have a credible image.

Thus, the role of financial audit profession is rapidly increasing, contributing the improvement of the International Standards of Accounting and Financial Audit, to the improvement in the quality of the information provided to users and also to evince a wide range of services in the legal-economic domain.

Key-words: *harmonization, accounting, financial audit, entity, standards*

JEL Classification: M₄₁₀ – Accounting and Auditing – Accounting

1. Introduction

The natural evolution imposed by the business development correlated with the increased worries regarding the fraud and corruption represents the basis of some detailed audit and counter-audit systems. There were first mentioned in the Near East and then in Greece, Roman Empire, Italy, etc.

In Romania, the financial audit appeared in a rudimentary form simultaneously with the state itself and it has become one of the most important means of sustaining and development of the state's functions. Historically, the financial audit and the financial control have the same sources.

Although, the financial audit had been functioning in the Anglo-Saxons and franco-phone countries for almost four decades, being continually improved, in our country the financial audit appeared after 1990 as a necessity of specialization in the accounting field.

2. Main text

The financial audit appeared as a necessary method, since no other means of independent checking existed in order to reduce the errors from the financial accounting and the fraud within the economic entities. Many specialists sustain that the first approaches used to find that “means of control”, that is the audit, are in close connection with accounting.

Thus, we mention here Richard Brown’s opinion [1] quoted by other outstanding specialists, according to which “the origin of the audit is in the past, just before of the origin of accounting ... when ever the progress of the civilization required that someone’s property to be entrusted to another person, the necessity to check the second person’s good faith in the obvious”.

If in 1999, the main activity of the financial auditor was to check the financial accounting, in 2002, [2] this became “an activity of checking so that the financial auditors should express an opinion about the financial accounts according to the audit standards harmonized with the international standards of financial audit ... “

The law regarding the financial audit also settles the kinds of services offered by the financial auditors, either natural or legal persons:

- activities of financial audit;
- activities of internal audit;
- activities of financial accounting consulting and of fiscal consulting;
- activities of financial-accounting management;
- activities for professional training;
- other professional activities in the economic and financial domain, respecting the specific activities and the independence principle.

A very important aspect, which required a special legal settlement, is the problem of auditor’s independence. This problem was solved by a law, according to which financial auditors while working are free of any compulsion, which could encroach their independence, objectivity and professional integrity.

The new legal settlement brings an important change regarding the necessary conditions for a candidate to become an auditor. Formerly, a candidate had to work as and for three years. At present, the profession of chartered accountant or the certificate of authorized accountant or even the accountant diploma with an experience in the financial domain acknowledged by the chamber of the Financial Auditors of Romania is sufficient. The change “resides in the fact that a person who wants to become an auditor must have a four years experience and after the entry exam, he/she is to perform a two years probation under the guidance of an audit authorized by the chamber of the Financial Auditors”. [3]

At the same time, the number of services performed by the auditor was increased:

- auditing activities;
- evaluation activities;
- activities of legal reorganization and clearance.

The efforts of settlement and harmonization of the financial audit of Romania with the International Standards of Financial Audit were successfully accomplished by the introduction in the national context of the international standards of audit and of the ethical and professional conduct code imposed by the International Federation of Accountants.

We can either draw up the professional standards and ethical conduct codes in a proper manner, these becoming national standards, or we can simply introduce the ones elaborated by the prestigious international institutions.

Financial auditors considered these standards minimal guiding lines. If the recommendation of a certain standard is practical or impossible to be applied, the auditor can

choose an alternative, provided that the alternative is rigorously justified. In the same context, we also mention the fact that the standards of financial audit are applied only to those elements, which have a value above the settled limit of signification.

Romania's integration in the E.U. represented the impulse for a new stage, which imposed the harmonization of Romanian settlements with the stipulations of the community acquis in the domain of the financial audit.

This stage was initiated by a distinct law, which founded the Chamber of the Financial Auditors of Romania and created the necessary framework for the financial auditor's independent activity, accomplishing, at the same time, the harmonization of our financial audit with the requirements imposed by the VIII-th Direction of the EEC.

In order to reach this goal, with the help of the specialized organisms of E.U., we are working in the following directions:

- elaboration and promotion of the financial audit standards, characterized by a high quality, including the publishing of the necessary supplies;
- permanent preoccupation for the harmonization of various national stipulations in the domain of the financial audit so that these standards should be applied on international scale;
- guidance for solving some cases;
- development of a powerful professional organization in the domain of accounting and financial audit and cooperation with the multinational accounting and financial audit firms.

An important legal step in connecting the financial audit with the International Accounting Standards is the obligation of certain categories of patrimonial entities to perform the audit of the financial account, in the same time with the application of the International Accounting Standards. Thus, it is settled the condition of the annual financial audit, made according to the International Accounting Standards, including the remade financial accounts. Although this condition is limited, we consider that its application to the most of the patrimonial entities of our country would bring good results.

The international organism/institutions which govern the accounting and financial audit activity have been working on finding the best solution for the fundamental problem of accounting harmonization and on the adopting of a unique international accounting language. This problem became stringent after having discovered some inadvertences in the financial accounts and in their information especially in the case of the branches of a multinational company. The unification of the accounting language, through harmonization at international level is also necessary since diversification of economic activities led to a new demand and supply system especially in the accounting information, which must be relevant, credible and especially comparable in time and space.

The integration process in the E.U. of the countries from Central and Eastern Europe presupposes the harmonization of the national legal framework of these countries with the stipulations of the community acquis. The domain of the financial audit has an important place in the integration premises.

The goal of there preoccupations is the harmonization of national legislation and of national standards with the international standards and with the best practice of financial audit.

The VIII-th Direction of EEC from the 10th of April 1984 represents the general legal framework in the financial audit domain, which should be adopted by all present and future members of E.U. [4]. This framework contains stipulations regarding the specialist's qualification in this field.

This direction settles the minimal obligatory conditions for the specialists who want to become auditors, accredited/authorized by E.U. The essential conditions are centered on competence and independence.

Although the VIII-th Direction refers to EEC members, all the countries which want to integrate themselves in this organism, are invited to adopt them.

The rules and stipulations settled by the direction do not have a very restrictive character, it is recommended that countries should apply them, taking into account the juridical possibilities and the economic structure of each country, without interfering with the existent legal framework equilibrium.

The minimal conditions required by the EEC for obtaining the auditor certificate were settled for the natural and legal persons in the VIII-th Direction: four years of experience in this field or the title of chartered accountant; these conditions were adopted by our country too.

An important goal of the VIII-th Direction is the professional background of the auditors. Thus, financial auditors must have a strong critical knowledge, but also the ability to apply it.

A good professional practice should be permanently harmonized with the new European and national settlements and all these should be combined with the necessary theoretical knowledge of the financial and legal domain.

National stipulations for auditing activity are permanently settled in the E.U. members, but also in the countries, which want to integrate in the E.U. These aspects are also settled in our country. Romania has permanently improved stipulations in the auditing domain since 1999.

By comparing the settlements of the VIII-th Direction of the EEC to the national legal stipulations of the auditing, we consider that our legislation assimilated the international requirements with professional altruism. This is proved by the fact that the concessions of the communitary legislation were not assimilated (the acknowledgment of examination and of length of service). As a matter of fact, the acknowledgement of the experience in this field was not possible since the profession of auditors is relatively new.

The VIII-th Direction has modernized variant, which contains new stipulations referring to:

- the insurance of external quality of the financial audit;
- the ethical code of the auditors;
- international Audit Standards;
- disciplinary penalties;
- the appointment and dismissal of statutory auditors;
- the acknowledgement of the role of the internal audit in an efficient external audit.

We can also add that the present Direction settles the necessity to respect/observe the International Standards of Financial Audit in all European countries.

Taking into account all these considerations it is clear that the countries, which were integrated in EEC and these, which are to be integrated, obey the recommendations imposed by the VII-th Direction concerning the professional deontology of the financial auditors.

We consider that the Direction should be completed, meaning that it should contain principles applicable to the auditing firms of the non-members countries, but which control companies quoted on the Union's capital markets.

This analysis proves the importance of public monitoring as an element in maintaining public's trust in auditing. This aspect has become imperative, due to the public perception on financial auditors activity because of financial scandals. Thus, it is necessary to create some monitoring organisms, which should include specialists from other domains.

A new measure is the obligation of an adequate co-operation in transfrontier cases and same minimal requirements concerning the transparency of the financial auditing firms, of networks and of the co-operation with the network.

Since the process of economic globalization has multiple implications on the capital markets, we consider it necessary that the financial audit should be unitary at the international level so that the investors trust could be guaranteed. This trust was seriously affected by the recent financial scandals.

Taking into account the fact that the accuracy of the financial accounts reflecting the patrimonial reality is necessary for assuring the quality of the published financial accounts and for quarantining the situation „in fact” for a possible fusion, privatization, acquisition of the patrimonial entity, the financial auditors opinions must be as close to reality as possible.

Considering all these facts, in our opinion, the obligatory use of the International Standards of Account and Audit at least at European level leads to the creation of an international market of accounting and auditing services. This we could assure the reciprocal and international acknowledgement of the financial audit activities.

Although the VIII-th Direction is a very important document in the settlement of the auditing at European level, the elaboration of some International Standards was also necessary.

Thus, in 1996 The European Commission adopted the Green Paper regarding the position and responsibility of the auditor, document which completed both the VII-th Direction and other European settlements since it approaches many aspects omitted before, among which we can mention the aspects regarding the content of the report, the independence, the settlements regarding the appointment and the dismissal of the financial auditor, responsibility, the freedom of services, etc. [5]

The Green Paper, which contains the International Standards of Financial Audit [6], was actually a large study and together with other researchers identified certain problems of E.U., which must be solved in the future. Among these problems, the most stringent are:

- there is not an European market of financial audit services;
- differences regarding the auditor’s responsibility;
- the necessity of free audit services in the union space.

There are over forty International Standards of Financial Audit being classified into sections whose enumeration is irrelevant here.

The first part of the Green Paper contains the International Standards of the Financial Audit and the last one comprises the Code of ethical and professional conduct in the field of the financial audit.

The Chamber of the Financial Auditors of Romania assimilated the International Standards of the Financial Audit in their original form as basis for the audit activity.

These standards are used by Romanian professionals in auditing the financial account elaborated according to the International Standards of Accounting. If an auditor should not respect the text of the standards he must justify his action.

In conclusion, the International Standards of Financial Audit can be applied in various ways:

- by using them in their original form, being changed into national standards;
- as a source of national audit settlements;
- as a point of reference for harmonizing the national settlements with the communitary acquis.

Although the efforts for implementing the financial audit in Romania and its development according to the communitary acquis have been significant, we consider it necessary that this process should be continued with increased exigency, so that the final

goal should be represented by a complete harmonization of the settlements of the auditing domain with the Directions of the E.U. and with the International Standards.

3. Conclusions

In our opinion, Romania's integration the European Union was the impetus for a new stage of changes which impose/demand the harmonization of Romanian settlements with those of the communitary acquis.

We consider that an important step made in the process of harmonizing the audit with the International Standards of Accounting, from the juridical point of view, is the obligation of certain categories of patrimonial entities to make the audit of the financial accounts simultaneously with the application of the International Accounting Standards. Thus, it is specifically settled the condition of auditing the annual financial accounts made according to the International Account Standards.

Although sustained efforts have been made up to now for harmonizing the settlements of financial audit with the communitary acquis, we consider that, this process must continue with increased exigency, so that the final goal of the complete harmonization of Romanian laws/legislation with these/that of E.U. should be reached.

Considering the above elements, in our opinion, the obligatory use of the International Standards of Accounting and Audit, at least at European level, would lead to the creation of an international market of accounting and auditing services and, consequently, would assure the reciprocal and international acknowledgement of the audit reports.

We consider that the role of financial auditors is extremely important on the economic „stage” because, through their activity, reconcile the interests of information users who want their firm to have a credible/reliable image.

Thus, the role of the financial auditor is rapidly increasing contributing to the improvement of the International Standards of Accounting and Financial Audit, to the improvement of the quality of the information provided to the users and also to the utilization of a wide range of services in the legal and economic domain.

REFERENCES

- [1] Mautz, R.K. and Sharaf, H.A. (1961), *The Philosophy of Auditing*, Sarasota
- [2] ***Law no. 133/19. 03. 2002 from financial auditing activity
- [3] Bogdan, A.M. (2005), *The Financial Audit Harmonized with the International Accounting Standards*, Universitaria Publishing House, Craiova
- [4] Defliese, P.L.; Jaemicke, H.R.; Sullivan, J.D.; Gnospelius, R.A. (1986), *Montgomery's Auditing*, New York
- [5] Angot, H. (2001), *Audit Comptable, Audit Informatique*, II^e ed., Entreprise, Bruxelles
- [6] Arens, A.; Loebbecke, K. (2003), *Auditing: an Integrated Approach*, Arc Publishing House

CONTABILITATEA ACTUARIALĂ – O RAMURĂ A CONTABILITĂȚII FINANCIARE

Conf. univ. dr. LEPĂDATU, Gheorghe V.
Facultatea de Finanțe, Bănci, Contabilitate
Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”

Abstract

Actuarial accounting – a branch of the financial accounting

The opening of the accounting to the actuarial calculation is a normal consequence of its evolutive spirit. At the origin of the international accounting standards lays the frameworks for preparing, presenting and disclosing the financial statements. The framework stays as a reference matrix, as a standard of the standards, as a constitution of financial accounting. According to the international framework, the financial statements use different evaluation basis: the historical cost, the current cost, the feasible (settlement) value, the present value (the present value of cash flows). Choosing the evaluation basis and the capital maintenance concept will eventually determine the accounting evaluation model used in preparing the financial statements of a company.

Key-words: *actuarial accounting, current costs, fair value accounting, present value, framework, feasible (settlement) value*

1. Introducere

Datorită faptului că tot mai multe companii aplică standardele internaționale de raportare financiară, iar evaluarea activelor, respectiv a datoriilor, se face pe baza valorii juste, în prezent se vorbește tot mai des despre o așa-numită *contabilitate actuarială*.

Deschiderea contabilității spre calculul actuarial nu este decât o consecință firească a spiritului evolutiv al acesteia. Spiritul capitalist al secolului XXI ne conduce spre o abordare actuarială a contabilității bazată pe estimări de trezorerie viitoare, estimări cu o rată de actuarizare care depinde de o serie de factori externi, cum ar fi: politica economică, financiară și monetară; nivelul inflației și evoluția acesteia.

Contabilitatea actuarială pare a fi un subiect dezbătut pentru moment la nivel mai mult teoretic. Acest aspect constituie de fapt trecerea spre o nouă etapă în evoluția sa de-a lungul timpului. După perioada în care contabilitatea prezenta doar o situație statică (sec. XVIII-XIX) apoi și una dinamică (sec. XX) a situațiilor financiare întocmite de o companie, iată acum o tendință spre actualizarea fluxurilor viitoare de trezorerie.

Revenind, însă, la *raportul* direct dintre *contabilitate*, ca știință și nu numai, ci și ca activitate practică și *globalizare*, ca etapă în această evoluție, să precizăm că raportarea tot mai stringentă la standardele internaționale de raportare financiară, la normele internaționale nu este decât o consecință firească a acestui spirit evolutiv.

De precizat însă, că această conformitate trebuie realizată ținând seama de condițiile economice ale țării, neaplicând orice standard doar în virtutea alinierii la normele internaționale. Prin urmare, adaptarea legislației specifice la directivele europene și aplicare lor de către diverse societăți, respectiv schimbul de experiență sau auditarea situațiilor financiar-

contabile de către companii internaționale sunt rezultat al acestui proces de globalizare economică. Astfel, toți acești factori permit o interpretare unanimă a multor indicatori economici, raportată la aceeași scară de valori, de către orice utilizator de informație financiar-contabilă din orice țară.

Ultimele reglementări în domeniul contabilității au reprezentat noi provocări internaționale cu impact major în economia națională.

Pentru negocierile de extindere ale UE, acquis-ul comunitar a fost împărțit în 31 de capitole, iar capitolul 5 (Legea societăților comerciale) are cea mai mare relevanță, pentru contabilitatea și auditul sectorului privat. A fost necesară introducerea contabilității pe lista acquis-ului comunitar datorită *importanței și impactului major pe care îl are în reglementarea și controlul relațiilor financiare între țările Uniunii*. Nu trebuie să uităm că Uniunea Europeană ne așteaptă cu o mare provocare: trecerea la **moneda unică europeană** peste câțiva ani. Apoi, prin prisma alocării fondurilor Uniunii Europene pentru dezvoltarea sectoarelor neconcurențiale ale economiei naționale, contabilitatea este singura care poate evita nefolosirea eficientă a fondurilor. De aceea a fost emis Ordinul Ministrului Economiei și Finanțelor nr. 2374/2007 privind modificarea și completarea Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 1.752/2005 pentru adoptarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene.

Aceasta se aplică fără întârziere, începând cu situațiile contabile ale exercițiului aferent anului 2007.

În cazul *consolidării conturilor*, criteriile de mărime se stabilesc pe baza situațiilor financiare anuale ale societății-mamă și ale filialelor sale. O societate-mamă este scutită de la întocmirea situațiilor financiare anuale consolidate dacă, la data bilanțului consolidat, societățile comerciale care urmează să fie consolidate *nu depășesc împreună*, pe baza celor mai recente situații financiare anuale ale acestora, limitele a două treimi dintre următoarele 3 criterii:

- total active: 17.520.000 euro;
- cifra de afaceri netă: 35.040.000 euro;
- număr mediu de 250 salariați în cursul exercițiului financiar.

La întocmirea situațiilor financiare anuale consolidate, societățile contabile se pot raporta fie la Reglementările contabile conforme cu Directiva a VII-a Comunităților Economice Europene, fie la Standardele Internaționale de Raportare Financiară.

Sediile permanente din România care aparțin unor persoane juridice cu sediul în străinătate, din punct de vedere contabil, reprezintă subunități fără personalitate juridică ce aparțin acestor persoane juridice. Acestea le revine obligația întocmirii situațiilor financiare anuale și raportărilor contabile periodice, potrivit legii contabilității în vigoare în România. Amortizarea valorilor imobilizate cu duratele limitate de utilizare se efectuează în mod sistematic, reducându-se valoarea contabilă a acestora.

2. Fundamentele contabilității actuariale

Aplicarea pentru prima dată a IFRS-urilor ca o constituție a contabilității, ca fundament al contabilității actuariale de trecere la valoarea justă și de utilitate a activelor și datoriilor presupune respectarea unor condiții obligatorii¹.

1. *Eliminarea din bilanț a tuturor activelor și datoriilor care nu îndeplinesc condițiile de recunoaștere din referențialul internațional* (adică din Standardele Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară).

¹ *Standarde Internaționale de Raportare Financiară*, Editura CECCAR, București, 2007.

Spre exemplu, vor fi de recunoscut: provizioanele pentru riscuri și cheltuieli recunoscute în bilanț, conform referențialului național, dar care nu corespund condițiilor de recunoaștere conform IAS 37 („Provizioane, datorii contingente și active contingente”), imobilizări necorporale create de întreprindere care nu îndeplinesc criteriile de recunoaștere prevăzute de IAS 38 („Imobilizări necorporale”).

2. *Se recunosc în bilanț active și datorii care nu au fost recunoscute în conformitate cu referențialul contabil național, dar îndeplinesc condițiile din referențialul internațional.*

Spre exemplu, provizioanele referitoare la angajamentele de pensionare care nu au fost recunoscute în bilanț, ci numai prezentate în notele explicative, vor trebui contabilizate, deci recunoscute, conform vechiului IAS 19 („Beneficiile angajaților”), activele și pasivele de impozit amânat se recunosc conform IAS 12 („Impozitul pe profit”).

3. *Clasificarea activelor și a datoriilor se face conform referențialului contabil internațional IASB.*

Titlurile financiare trebuie clasificate conform IAS 39 „Instrumente financiare²: recunoaștere și evaluare”. IAS 10 („Evenimente ulterioare datei bilanțului”) nu permite clasificarea dividendelor ca o datorie în bilanț. În bilanțul de deschidere IFRS, ele vor fi reclasificate ca o componentă a rezultatului reportat.

4. *Evaluarea activelor și datoriilor trebuie făcută conform referențialului contabil internațional.* Toate contractele de construcții trebuie să fie evaluate, având în vedere gradul de avansare a lucrărilor.

Toate diferențele rezultate din recunoaștere, de recunoaștere (adică de eliminare) și ajustare la evaluare vor afecta capitalurile proprii.

Standardul prezintă însă excepții facultative și excepții obligatorii de la aplicarea retroactivă.

Excepțiile facultative încearcă să faciliteze lucrările de elaborare a unui bilanț de deschidere și să limiteze contestările celui existent, în câteva cazuri bine definite.

² Nota bene:

– *instrument financiar* – expresie valorică generalizată a unor relații economice prin mijlocirea cărora au loc repartizarea și utilizarea eficientă a resurselor financiare publice și private. *Instrumentele financiare* exprimă laturi ale finanțelor, ca de exemplu: profitul, dividendele, acțiunile, obligațiunile, cambia, biletul la ordin, impozitele, taxele, cheltuielile bugetare, primele de asigurare, despăgubirile care se acordă de către societățile de asigurări și reasigurări, contribuțiile pentru asigurările sociale, pensiile, indemnizațiile etc. *Instrumentele financiare* sunt folosite de către autoritățile publice în scopul influențării proceselor economice, al corectării ciclului economic, al înlăturării dezechilibrelor economice și financiare. Cu ajutorul lor se pot lua măsuri financiare pentru temperarea inflației. În timpul recesiunii economice, reducerea impozitelor și alte înlesniri fiscale, precum și alocațiile bugetare stimulează investițiile și consumul;

– *instrument de plată* – numerar și substitute de numerar, document, înscris, titlu de credit exprimat într-o valută sau RON și utilizat în operațiunile de efectuare a plăților (lichidarea creanțelor). Din grupa acestor mijloace fac parte cambiile, biletele la ordin, cecul, acreditivul, scrisoarea de credit, cărțile de credit, cărțile de debit etc.;

– *instrument de decontare* – document utilizat în operațiunile de decontare fără numerar. Entitățile economice pot folosi pentru decontare următoarele *instrumente de decontare*: ordin de plată, biletul la ordin, cambia, mandatul poștal, rambursul poștal etc. Varietatea instrumentelor de decontare este determinată de diversitatea relațiilor economice existente între entitățile economice și de complexitatea activităților lor.

a. **Utilizarea costului istoric prin convenție.** La data trecerii la standardele IFRS, reconstituirea costului amortizat al unor active sau datorii ar putea să prezinte unele dificultăți.

Din acest considerent IFRS 1 acceptă evaluarea acestor elemente în bilanțul de deschidere, la o altă bază decât costul istoric, precum:

– *valoarea justă la data bilanțului de deschidere.* Excepție de la această bază fac, totuși, activele necorporale, pentru care valoarea justă nu poate fi reținută ca bază de evaluare decât în măsura în care acestea au o piață activă;

– *valoarea reevaluată anterior datei de tranziție la standardele IFRS;*

– *mărimea reevaluată la valoarea justă,* ca urmare a listării unei companii, a unei privatizări sau a altui eveniment specific, anterior datei de tranziție la standardele IFRS.

b. În cazul **grupărilor de întreprinderi**, societățile pot să nu retrateze operațiile de grupare anterioare trecerii la IFRS. Dacă se decide retratarea, se vor retrata toate grupările ulterioare.

c. **Avantajele angajaților: aducerea la zero a diferențelor actuariale³;**

Conform prevederilor IFRS 1, întreprinderile vor putea să contabilizeze integral diferențele actuariale, cu o contrapartidă în ajustarea capitalurilor proprii, fără a-și pierde posibilitatea, în viitor, de a eșalona noi diferențe actuariale. Aceasta este o excepție de la norma IAS 19 („Beneficiile angajaților”), care recomandă eșalonarea în timp a diferențelor actuariale și nu permite schimbarea de metodă.

d. **Investiția netă în entitățile străine: aducerea la zero a diferențelor de conversie acumulate.** IFRS 1 permite întreprinderii să considere nule diferențele de conversie cumulate, referitoare la investițiile nete în entitățile străine, iar dacă opțiunea este folosită, aceasta va trebui utilizată pentru toate entitățile străine.

e. **Titlurile hibride (derivatele): nereclasificarea componentei „acțiuni” din cadrul capitalurilor proprii.** Dacă la data trecerii la IFRS datoria privind instrumentele financiare hibride este stinsă, nu se va mai proceda la împărțirea pe componente (o componentă de capitaluri, o componentă de datorii).

³ Actuarial:

– conf. Academia Română, Institutul de Lingvistică Iorgu Iordan, *Dicționar englez-român*, Editura Academiei Române, 1975, *actuary* – actuar; contabil, calculator (la societățile de asigurare);

– conf. *Grand Dictionnaire HACHETTE, encyclopedie illustre*, SPADEM Paris, 1993, *actuariel, elle* – referitor la calculul operațiilor financiare sau de asigurări; *taxă actuarială* – taxă de revenire a unui capital ale cărui dobânzi și rambursare sunt vărsate eșalonat în timp;

– conf. *Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language New Revised Edition*, Gramercy Books, New York/AVENEL, 1994, *actuary* – 1) asigurare; persoană care calculează ratele primelor de asigurare, dividendele, riscurile etc., conform calculului probabilităților bazat pe înregistrări statistice; 2) (od.) cel care înregistrează sau funcționar.

Metoda de evaluare actuarială presupune că o entitate va utiliza metoda *factorului de credit proiectat* pentru a determina valoarea actualizată a obligațiilor sale privind beneficiul determinat și costul serviciului curent raportat acestora și, implicit, costul serviciilor anterioare. Această metodă – cunoscută și ca metoda beneficiului angajat proporțional pentru serviciu prestat sau ca metoda beneficiului pe anul de activitate în serviciul respectiv – recunoaște că fiecare perioadă de serviciu dă naștere la o unitate suplimentară de beneficiu și evaluează separat fiecare unitate pentru ca în final să se determine obligația totală de plată.

f. **Activele și datoriile filialelor întreprinderilor asociate și asociațiilor în participație:** dacă societatea-mamă aplică IFRS anterior filialei, în bilanțul consolidat activele și datoriile filialei vor fi evaluate fie la valori conforme IFRS în funcție de data de trecere la IFRS a mamei, fie la valori stabilite pe baza IFRS 1 în funcție de data de trecere la IFRS a filialei.

Excepțiile obligatorii au ca scop evitarea revizuirii alegerilor sau estimărilor anterioare, în situația în care acestea s-ar dovedi neadecvate.

– **Derecunoașterea instrumentelor financiare:** în cazul în care societatea a derecunoscut (a eliminat din bilanț) instrumente financiare înainte de data trecerii la IFRS, nu poate să le recunoască în bilanțul de deschidere IFRS, chiar dacă sunt îndeplinite condițiile prevăzute de referențialul internațional.

– **Recunoașterea elementelor contabilității de acoperire:** în momentul trecerii la IFRS nu se dă posibilitatea schimbării modului de calificare a operațiilor de acoperire (conform vechiului standard IAS 39 – „Instrumente financiare: recunoaștere și eșalonare”) – în mod deosebit acoperirea împotriva riscurilor.

– **Menținerea estimărilor anterioare:** în bilanțul de deschidere se vor păstra estimările realizate conform referențialului național cu excepția situației în care se constată erori grave privind estimările respective.

3. Utilizarea valorii actualizate în contabilitate

Valoarea actualizată reprezintă un concept des întâlnit, care are multe aplicații în contabilitate. În prezent, IFRS nu oferă îndrumări specifice cu privire la acest aspect, dar furnizează un cadru general pentru utilizarea estimărilor viitoarelor fluxuri de trezorerie, ca bază pentru evaluările contabile. Aceste estimări se referă la recunoașterea inițială, sau, atunci când activele sunt reevaluate ulterior la valoarea justă (evaluări de la „zero”). Normele oferă și un cadru general pentru utilizarea metodei dobânzii. Sunt furnizate principii care guvernează evaluarea, utilizând valoarea actualizată, în special atunci când valoarea viitoarelor fluxuri de trezorerie, momentul lor sau amândouă sunt incerte. Cu toate acestea, norma nu tratează unele probleme legate de recunoaștere, cum ar fi tranzacții și evenimente care trebuie evaluate utilizând valoarea actualizată și când sunt adecvate evaluările de la zero.

Valoarea justă reprezintă obiectivul majorității evaluărilor la recunoașterea inițială și pentru evaluări de la zero, în perioadele ulterioare. La recunoașterea inițială, numerarul plătit sau primit (costul istoric sau încasările) este, de obicei, preconizat a fi valoarea justă, neexistând dovezi care să demonstreze contrariul. Pentru evaluările de la zero, un preț care este practicat pe piață pentru un activ sau o datorie similare reprezintă valoarea justă. Dacă prețurile de achiziționare și prețurile de piață sunt disponibile, nu este necesară utilizarea tehnicilor de evaluare pentru a aproxima valoarea justă. Cu toate acestea, dacă trebuie utilizate tehnici de evaluare alternative, pentru recunoașterea inițială și pentru evaluările de la zero, aceste tehnici trebuie să încerce să adune la un loc elementele care, luate împreună, ar ajuta la alcătuirea unui preț de piață, dacă acesta ar exista.

IFRS-urile stipulează că unicul obiectiv al utilizării valorii actualizate în evaluările contabile este valoarea justă. Este necesar să se țină cont, în măsura în care este posibil acest lucru, de diferențele economice existente pe piață în cazul seturilor viitoare estimate de fluxuri de trezorerie. O evaluare la valoarea actualizată care să țină cont în întregime de aceste diferențe trebuie să ia seama de următoarele elemente:

1. O estimare a fluxurilor de trezorerie viitoare sau, în situațiile complexe, a seriilor de fluxuri de trezorerie, la diferite momente de timp.

2. Preconizările cu privire la posibilele variații ale valorii sau ale momentului acelor fluxuri de trezorerie.

3. Valoarea în timp a banilor, reprezentată de rata dobânzii fără risc.

4. Prima de risc – prețul pentru gradul de incertitudine inerent unui activ sau unei datorii.

5. Alți factori, inclusiv lichiditatea și imperfecțiunile pieței.

Tehnicile valorii actualizate utilizate anterior foloseau, de obicei, un singur set de fluxuri de trezorerie estimate și o singură rată (a dobânzii) de actualizare folosind estimările fluxurilor de trezorerie care aveau cele mai mari șanse să apară. Metoda valorii actualizate rafinează și sporește precizia acestui model, prin luarea în calcul a diferite scenarii în care apar fluxuri de trezorerie (cu privire la valorile și momentul de apariție a fluxurilor de trezorerie) prin probabilitățile lor estimate de apariție și prin utilizarea acestor scenarii în determinarea finală a valorii juste. Diferența este că valorile sunt distribuite la alte fluxuri de trezorerie decât cele care sunt cel mai posibil să apară.

Evaluarea datoriilor implică diverse probleme din evaluarea activelor; cu toate acestea, obiectivul de bază este același. Atunci când se utilizează tehnici ale valorii actualizate pentru a se estima valoarea justă a unei datorii, obiectivul este de a estima valoarea activului necesar în prezent pentru a (1) deconta o datorie cu acționarul sau (2) transfera datoria către o entitate cu o poziție de credit similară. Pentru a estima valoarea justă a titlurilor sau obligațiunilor de plătit ale unei entități, contabilii analizează prețul la care alte entități ar fi dispuse să dețină ca active datoriile entității. De exemplu, încasările unui împrumut reprezintă prețul pe care îl plătește creditorul pentru a deține ca activ promisiunea creditatului aferentă fluxurilor de trezorerie viitoare.

Cea mai relevantă evaluare a datoriilor unei entități trebuie să reflecte întotdeauna stabilitatea bancară a entității. O entitate cu o stabilitate bancară bună va primi mai mult numerar pentru promisiunea sa de a plăti decât o entitate cu o credibilitate mai scăzută.

Alocarea prin metoda dobânzii

Se stipulează că alocarea prin metoda dobânzii este mai relevantă decât alte metode de alocare a costurilor, atunci când este aplicată activelor și datoriilor care prezintă una sau mai multe dintre următoarele caracteristici:

1. Tranzacția este, în fond, o tranzacție de luare și de dare cu împrumut.
2. Alocarea de la perioadă la perioadă a activelor sau a datoriilor similare implică o metodă a dobânzii.
3. Un set special de fluxuri de trezorerie viitoare estimate este strâns legat de activ sau de datorie.
4. Evaluarea la recunoaștere inițială a fost bazată pe valoarea actualizată.

4. Contabilizarea modificărilor fluxurilor de trezorerie estimate

Dacă momentul și valoarea fluxurilor de trezorerie estimate se modifică, iar activul sau datoria nu este reevaluată printr-o evaluare de la zero, alocării prin metoda dobânzii trebuie să i se adauge o metodă de actualizare. Această metodă ajustează valoarea contabilă în funcție de valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie viitoare revizuite, actualizate la rata dobânzii efective inițiale.

Aplicarea tabelor și formulor valorii actualizate

Valoarea actualizată a unei sume viitoare unice. Pentru a determina valoarea actualizată a unei sume unice care va fi plătită în viitor, se aplică formula valorii actualizate (**VA** – este valoarea actualizată de 1 euro, plătită în viitor, **r** este rata dobânzii pe perioadă, iar **n** este numărul pe perioade dintre data curentă și data viitoare când va fi realizată suma):

$$VA = \frac{1}{(1 + r)^n}$$

În unele cazuri, rezultatele acestei formule sunt trecute într-un tabel cu factori ai valorii actualizate:

Perioade (n)	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
1	0,9804	0,9709	0,9615	0,9524	0,9434	0,9346	0,9259	0,9174	0,9091
2	0,9612	0,9126	0,9246	0,9070	0,8900	0,8734	0,8573	0,8417	0,8265
3	0,9423	0,9151	0,8890	0,8638	0,8396	0,8163	0,7938	0,7722	0,7513
4	0,9239	0,8885	0,8548	0,8227	0,7912	0,7629	0,7350	0,7084	0,6890
5	0,9257	0,8626	0,8219	0,7835	0,7743	0,7130	0,6806	0,6499	0,6209

Să presupunem că cineva dorește să determine cât de mult poate fi necesar să se investească azi pentru a avea 10.000 euro în 5 ani, dacă suma investită ar aduce 8%. Dacă ne uităm la intersecția rândului cu $n = 5$ și a coloanei $r = 8\%$, factorul valorii actualizate va fi de 0,6806. Dacă înmulțim 10.000 euro cu 0.6806 rezultă suma de 6.806 euro, valoarea care ar fi necesară să fie investită azi pentru a avea 10.000 euro la sfârșitul celor 5 ani. Alternativ, utilizând un calculator și aplicând valoarea actualizată a unei formule de adunare unice, se poate înmulți 10.000 euro $1/(1 + 0.08)^5$, ceea ce ar conduce la același rezultat – 6.806 euro.

Valoarea actualizată a unei serii de plăți egale (o anuitate)

De multe ori, în situații de afaceri, este necesară o serie de plăți egale făcute la intervale de timp egale. Exemple de acest fel sunt plăți ale dobânzilor pentru obligațiuni semestriale și plăți ale principalului sau ale leasing-ului. Valoarea actualizată a fiecărui dintre aceste plăți poate fi adăugată pentru a determina valoarea actualizată a acestei anuități sau, alternativ, este disponibilă o metodă mult mai simplă. Formula pentru calculul valorii actualizate a unei anuități pentru plățile de 1 euro, pe parcursul unor plăți periodice n , la o rată a dobânzii periodică r este:

$$\text{PV annuity} = \frac{1}{(1 + r)^n}$$

5. Aspecte practice

Contabilitatea actuarială se bazează pe valori actualizate sau pe valori de utilitate. În contabilitatea internațională astfel de valori apar în contextul deprecierei activelor. Deprecierea unui activ se manifestă atunci când valoarea recuperabilă a acestuia este inferioară valorii sale contabile. Valoarea de utilitate apare ca o valoare actualizată, obținută prin estimarea fluxurilor de trezorerie viitoare, așteptate din utilizarea continuă a unui activ și din cesiunea sa la sfârșitul duratei de utilizare. Estimarea valorii de utilitate a unui activ include următoarele etape: estimarea intrărilor și ieșirilor viitoare de trezorerie generate de utilizarea continuă a activului și de ieșirea sa finală; aplicarea ratei adecvate de actualizare la aceste fluxuri viitoare de trezorerie.

Aplicație privind utilizarea costurilor istorice și folosirea contului de provizion pentru dezafectarea imobilizărilor corporale (cont în lichidare):

O entitate achiziționează pentru o perioadă de 8 ani o instalație în următoarele condiții: preț negociat 360.000 u.m.; cheltuieli cu transportul și instalarea facturate de furnizor 60.000 u.m.. Prin contract (de licență) entitatea are obligația ca la sfârșitul perioadei de exploatare să dezafecteze instalația și să restaureze vegetația. Cheltuielile estimate a se angaja cu dezafectarea și cu restaurarea vegetației: 30.000 u.m. Rata de actualizare: 10%.

Valoarea de achiziție = 360.000 + 60.000 = 420.000 u.m.

a. Se înregistrează recepția instalației.

Instalații = *Furnizori de imobilizări* 420.000 u.m.

b. Înregistrarea costului estimat cu dezafectarea instalației și restaurarea vegetației
[30.000 x (1 + 10%)⁸ = 13.995 u.m.]

Instalații = *Provizion pentru dezafectarea imobilizărilor și alte acțiuni similare* 13.995

c. Costul inițial al instalației este 420.000 + 13.995 = 433.995 u.m.

Aplicație privind utilizarea valorii juste și recunoașterea variației valorii juste în contabilitatea actuarială:

O entitate a construit un imobil al cărui cost este de 25.000 u.m. Imobilul a fost dat în folosință la data de 1 iunie anul N. La 31.12.N imobilul este evaluat la valoarea justă estimată la 25.300 u.m. La data punerii în funcțiune imobilul a fost amortizat pentru 500 u.m. La 31.12.N+1 valoarea justă a activului este 26.000 u.m. La data de 31.12 se contabilizează următoarele:

a) anularea amortizării cumulate prin afectarea asupra valorii de intrare a imobilului de plasament:

Amortizarea imobilelor de plasament = *Imobile de plasament* 500

b) recunoașterea diferenței dintre valoarea justă a imobilului de plasament și valoarea sa contabilă [25.300 – (25.000 – 500)]:

Imobile de plasament = *Venituri din imobile de plasament* 800

c) la data de 31.12.N+1 se recunoaște variația valorii juste (26.000 – 25.300):

Imobile de plasament = *Venituri din imobile de plasament* 700

6. Reflecții finale

Către sfârșitul anului 2000 au apărut termenii de *contabilitate în valoare de piață* sau *contabilitate în valoare justă* și, recent, termenul de *contabilitate actuarială*.

Imaginea fidelă este principalul federator al contabilității în țările europene. Obținerea ei conferă utilitate informațiilor furnizate prin contabilitate în procesul de fundamentare a deciziilor de către diverși utilizatori, și în special de către finanțatori (investitori, acționari, asociați) numiți – pe bună dreptate, de către board-ul internațional de adoptare a standardelor internaționale, – „utilizatori privilegiați” ai informațiilor din situațiile financiare anuale.

Ca orice evaluare contabilă, aplicarea unei abordări a fluxurilor de trezorerie preconizate face obiectul unei limitări cost-beneficiu. Costul obținerii informațiilor suplimentare trebuie analizat pe baza credibilității suplimentare, pentru că informațiile vor fi utile pentru evaluare. Ca aspect practic, o entitate care utilizează evaluări în valoarea actualizată dispune, de cele mai multe ori, de puține informații sau nu are deloc informații cu privire la o parte sau la toate ipostazele pe care le-ar folosi investitorii în evaluarea valorii juste a unui activ sau a unei datorii. În schimb, entitatea trebuie să folosească informațiile care îi sunt disponibile fără costuri și eforturi inutile, atunci când elaborează estimări ale fluxurilor de trezorerie.

Estimările entității cu privire la fluxurile de numerar viitoare pot fi folosite pentru a calcula valoarea justă folosind tehnica valorii actuale, atâta vreme cât nu există date contrare care să indice că investitorii ar folosi alte estimări.

Cu toate acestea, dacă există date contrare, entitatea trebuie să își ajusteze estimările astfel încât acestea să țină cont și de informațiile de pe piață.

Elementele bilanțiere cele mai sensibile la evaluarea în valoare justă sunt instrumentele financiare. În condițiile unei piețe active, valoarea justă este de fapt prețul pieței (market-to-market).

În patrimoniul contabilității actuariale au apărut, apar și vor apărea termeni specifici caracteristici evaluărilor ratelor de actuarizare, dar și un limbaj specific. De exemplu: valoare de deposedare (deprival value), valoare pentru întreprindere (value to the business), valoare recuperabilă, valoare de salvare (relief value) și toate gravitând în jurul valorilor juste și de utilitate.

BIBLIOGRAFIE

- Niculae Feleagă, *Sisteme contabile comparate*, Editura Economică, București, 1999
- Niculae Feleagă, Liliana Malciu, *Politici și opțiuni contabile*, Editura Economică, București, 2002
- Liliana Feleagă (Malciu), Niculae Feleagă, *Contabilitate financiară*, Editura Infomega, București, 2005
- Gheorghe Lepădatu și colab., *Elemente de contabilitate și drept contabil național, internațional și corporatist. Implicațiile dreptului contabil și ale contabilității în economia întreprinderii moderne*, Editura Științifică, București, 2006
- Belverd E. Needles, jr. și colab., *Principiile de bază ale contabilității*, ediția a V-a, Editura ARC, București, 2001
- L. Possler, Gh. Lambriu, *Contabilitatea întreprinderilor. Îndrumar practic*, Editura Fundației „Andrei Șaguna”, Constanța, 2004
- *** *Ghid practic de aplicare a Standardelor Internaționale de Contabilitate, Partea I* (Lucrare elaborată sub conducerea Ministerului Finanțelor Publice), Editura Economică, București, 2001
- *** *Standarde Internaționale de Contabilitate 2002*, Editura Economică, București, 2002.
- *** *Standarde Internaționale de Contabilitate, Ghid practic* (Traducere autorizată de Banca Mondială), Casa de Editură IRECSO, București, 2003
- *** *Wiley IFRS – 2005, Interpretarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară* (Drept de autor 2005 John Wiley & Sons, Inc.) BMT Publishing House, București, 2005 (Traducere și interpretare Mirela Păunescu)
- *** *Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IFRSTM) incluzând Standardele Internaționale de Contabilitate (IASTM) și interpretările lor la 01.I.2005*, Editura CECCAR, București, 2007
- *** Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale republicată în Monitorul Oficial al României, partea I, nr. 1066/17.XI.2004, modificată prin Legea nr. 302/24.X.2005 publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 953/27.X.2005
- *** Legea contabilității nr. 82/1991 republicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 48/04.01.2005

- *** O.M.F. Publice nr. 907/27 iunie 2005, privind aprobarea categoriilor de persoane juridice care aplică reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, respectiv reglementări contabile conforme cu Directivele europene, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 597/11.VII.2005
- *** O.M.F. Publice nr. 1752/17.XI.2005 pentru aplicarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, publicat în Monitorul Oficial nr. 1080 bis, Partea I/30.XI.2005
- *** *Dicționarul explicativ al limbii române*, Academia Română, Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan”, ediția a II-a, Editura Univers Enciclopedic, București, 1996
- *** *Grand Dictionnaire HACHETTE, encyclopédie illustrée*, SPADEM, Paris, 1993
- *** *Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language*, New Revised Edition, Gramercy Books, New York/AVENEL, 1994

TRATAMENTUL FINANCIAR-CONTABIL AL ACCIZELOR

Lector univ. drd. **BEBEȘELEA, Mihaela**
Facultatea de Management Financiar-Contabil, Constanța
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The financial-accounting treatment of taxes

The European Commission has suggested that the exchanges among the member states be surcharged as having a "provisional treatment"; this was initially laid down to be applied only by the end of 1996, but it has been extended after that, and it is still legally binding even nowadays. The main idea, as far as the taxes are concerned, is that the community deliveries pay no taxes from the country they leave and pay the corresponding taxes in the country where the buyer is; this buyer, simultaneously, collects and infers the tax (635=446). The binding condition to enforce the simplified measures is that both the supplier and the beneficiary be registered as paying taxes.

Key-words: *tax, harmonized taxes, bounded warehouse, bounded warehouseman, recorded operator, unrecorded operator, suspensive regime*

Accizele armonizate sunt taxe speciale de consum care se datorează bugetului de stat pentru următoarele produse provenite din producția internă sau din import: bere, vinuri, băuturi fermentate, altele decât bere și vinuri, produse intermediare, alcool etilic, tutun prelucrat, produse energetice, energie electrică.

Producția de produse accizabile reprezintă orice operațiune prin care aceste produse sunt fabricate, procesate sau modificate sub orice formă; producția va fi scriptică sau faptică [3]. Producția scriptică va fi înregistrată în documente contabile specifice unității respective (notă de predare, notă de predare-transfer- restituire etc.) și va genera plata accizelor de la data înscrisă pe documentele contabile respective. Producția fabricată nu este înregistrată în documente contabile, dar este dovedită pe orice altă cale, inclusiv inventariere, efectuată de organele fiscale de control.

Antrepozitul fiscal este locul aflat sub controlul autorității fiscale competente, unde produsele accizabile sunt produse, transformate, deținute, primite sau expediate în regim suspensiv de către antrepozitarul autorizat, în exercițiul activității, în anumite condiții prevăzute de normele fiscale.

Antrepozitul vamal este locul aprobat de autoritatea vamală, conform codului vamal (Legea nr. 86/2006).

Antrepozitarul autorizat este persoana fizică sau juridică autorizată de autoritatea fiscală competentă, în exercitarea activității acesteia, să producă, să transforme, să dețină, să primească și să expedieze produse accizabile într-un antrepozit fiscal.

Regimul suspensiv este regimul conform căruia plata accizei este suspendată pe perioada producerii, transformării, deținerii și deplasării produselor.

Documentul administrativ de însoțire a mărfii (DAI) este documentul care trebuie folosit la mișcarea produselor accizabile în regim suspensiv.

Documentul de însoțire simplificat (DIS) este documentul care trebuie folosit la mișcarea intracomunitară a produselor accizabile cu accize plătite.

Operatorul înregistrat este persoana fizică sau juridică autorizată să primească în exercitarea activității economice produse supuse accizelor în regim suspensiv, provenite din alte state membre ale Uniunii Europene; acest operator nu poate deține sau expedia produse în regim suspensiv.

Operatorul neînregistrat este persoana fizică sau juridică autorizată în exercitarea profesiei sale să efectueze, cu titlu ocazional, aceleași operațiuni prevăzute pentru operatorul înregistrat.

Principala regulă fiscală în această materie este cea potrivit căreia acciza este exigibilă în momentul eliberării pentru consum sau când se constată pierderi sau lipsuri de produse accizabile. De aici rezultă conexiunile dintre gestiunea fiscală și contabilitate.

Eliberarea pentru consum reprezintă:

- orice ieșire, inclusiv ocazională, a produselor accizabile din regimul suspensiv; ieșirea de produse accizabile din regimul suspensiv poate fi scriptică, pe baza unor documente agreeate de autoritatea vamală, sau faptică, constatată ca atare de orice autoritate publică;

- orice producție, inclusiv ocazională, de produse accizabile în afara regimului suspensiv; producția scriptică va fi consemnată ca atare în documente contabile cu identificarea locului în care s-a realizat. Identificarea locației ca fiind suspensivă de plata accizelor va fi făcută de către organul fiscal specializat;

- orice import, inclusiv ocazional, de produse accizabile – cu excepția energiei electrice, gazului natural, cărbunelui și cocsului –, dacă produsele accizabile nu sunt plasate în regim suspensiv;

- utilizarea de produse accizabile în interiorul antrepozitului fiscal altfel decât ca materie primă;

- orice deținere în afara regimului suspensiv a produselor accizabile care nu au fost introduse în sistemul de accizare; deținerea este un concept mai larg decât posesia și presupune printre altele și existența unor documente care să confirme intrări în gestiune (de exemplu, pe bază de Notă de intrare-recepție), ieșiri din gestiune (facturi, avize însoțire marfă etc.), utilizări (bon de consum), alte situații similare;

- recepția, de către un operator înregistrat sau neînregistrat, de produse accizabile, deplasate de la un antrepozit fiscal dintr-un alt stat membru al Uniunii Europene;

- deținerea în scopuri accizabile de către un comerciant de produse accizabile, care au fost eliberate în consum în alt stat membru sau au fost importate în alt stat membru și pentru care acciza nu a fost plătită în România.

Controlul producerii și deținerii în regim suspensiv a produselor accizabile are în vedere două reguli fiscale importante:

- 1) este interzisă producerea de produse accizabile în afara antrepozitului fiscal;

- 2) este interzisă deținerea unui produs accizabil în afara antrepozitului fiscal, dacă acciza pentru acel produs nu a fost plătită.

Aceste reguli nu se aplică pentru energie electrică, gaz natural, cărbune și cocs.

Importanța și complexitatea gestiunii fiscale a accizelor de către autoritățile publice abilitate au generat apariția unor mecanisme de calcul specializat a accizelor în cazuri speciale.

Între obligațiile instituite în sarcina oricărui antrepozitar autorizat cad și câteva care privesc funcția contabilă:

- aceea de a ține evidențe exacte și actualizate cu privire la materiile prime, lucrările în curs de derulare și produsele accizabile finite, produse sau primite în antrepozitele fiscale și expediate din antrepozitele fiscale, și să prezinte evidențele corespunzătoare, la cererea autorităților fiscale competente;

- să țină un sistem corespunzător de evidență a stocurilor din antrepozitul fiscal, inclusiv un sistem de administrare, contabil și de securitate.

Regula generală este că orice plătitor de accize are obligația de a ține registre contabile precise, conform legislației în vigoare, care să conțină suficiente informații pentru ca autoritățile fiscale să poată verifica respectarea prevederilor din legislația fiscală și

specială. Responsabilitățile fiscale ale plătitorilor de accize generează la rândul lor obiective pentru conducerea contabilității și a gestiunii fiscale prezentate în continuare:

1. Orice plătitor de accize poartă răspunderea pentru:

– calcularea corectă a accizelor;

Nivelul accizelor fiind stabilit în echivalent euro/U.M. iar suma datorată trebuind calculată în lei există pentru accizele armonizate metode specifice de calcul și de echivalare în lei și anume [10]:

a) pentru bere: $A = CxKxRxQ/100$,

unde:

A = cuantumul accizei;

C = numărul de grade Plato;

K = acciza unitară prevăzută de Codul fiscal, în funcție de capacitatea de producție anuală;

R = cursul de schimb leu/euro;

Q = cantitatea (în litri).

b) pentru vinuri spumoase, băuturi fermentate spumoase și produse intermediare:

$A = (KxR/100)xQ$,

unde:

A = cuantumul accizei;

K = acciza prevăzută de Codul fiscal;

R = cursul de schimb leu/euro;

Q = cantitatea (în litri).

c) pentru alcool etilic: $A = (CxK/100)x(R/100)xQ$,

unde:

A = cuantumul accizei;

C = concentrația alcoolică exprimată în procente de volum;

K = acciza prevăzută de Codul fiscal;

R = cursul de schimb leu/euro;

Q = cantitatea (în litri).

d) pentru țigarete:

Total acciză datorată = $A1+A2$, în care:

A1 = acciza specifică;

A2 = acciza ad valorem;

$A1 = K1xRxQ1$;

$A2 = K2xPAxQ2$,

unde:

K1 = acciza specifică prevăzută de Codul fiscal;

K2 = acciza ad valorem prevăzută de Codul fiscal;

R = cursul de schimb leu/euro;

PA = prețul maxim de vânzare cu amănuntul;

Q1 = cantitatea exprimată în unități de 1000 buc. țigarete;

Q2 = numărul de pachete de țigări aferente lui Q1.

e) pentru țigări și țigări de foi: $A = QxKxR$,

unde:

A = cuantumul accizei;

Q = cantitatea exprimată în unități de 1000 buc. țigarete;

K = acciza unitară prevăzută de Codul fiscal;

R = cursul de schimb leu/euro;

f) pentru tutun destinat fumatului: $A = QxKxR$,

unde:

A = cuantumul accizei;

Q = cantitatea în kg;

K = acciza unitară prevăzută de Codul fiscal;

R = cursul de schimb leu/euro.

– plata la termenul legal a accizelor către bugetul de stat;

Pentru produsele provenite din producția internă, accizele se plătesc la bugetul de stat până la data de 25 inclusiv a lunii următoare celei în care acciza devine exigibilă.

Pentru alte produse accizabile provenite din teritoriul comunitar sau din import, plata accizelor se face în ziua lucrătoare imediat următoare celei în care au fost recepționate produsele sau la momentul înregistrării declarației vamale de import.

– depunerea la termenul legal a declarațiilor de accize la autoritatea fiscală competentă, conform prevederilor normelor fiscale și ale legislației vamale în vigoare.

Declarațiile de accize se depun la autoritatea fiscală competentă, de către operatorii economici, până la data de 25 inclusiv a lunii următoare celei la care se referă declarația.

2. Lunar până la data de 15 a fiecărei luni, pentru luna precedentă, antrepozitarii autorizați pentru producție sunt obligați să depună la autoritatea fiscală competentă o situație, care să conțină informații cu privire la stocul de materii prime și produse finite la începutul lunii, achizițiile de materii prime, cantitatea fabricată în cursul lunii de raportare și cantitatea de produse livrate, conform modelului stabilit.

În contabilitatea financiară accizele sunt înregistrate diferit, în funcție de proveniența produselor accizabile. Astfel, pentru, produsele provenite din producția internă, în debitul contului 635 și creditul contului 446, iar pentru produsele provenite din import, în debitul conturilor de stocuri din clasa 3 și creditul contului 446.

BIBLIOGRAFIE

- Adams, R. H., Jr. (2002), *Economic Growth, Inequality and Poverty: Findings from a New Data Set*, World Bank Policy Research Working
- Aftalion, F.; Dubois, B. (1996), *Théorie financière de l'entreprise*, Presses Universitaires de France
- Băluță, A. (2007), *Contabilitate și gestiune fiscală*, Editura Fundației România de Măine, București
- Douat, E. (1999), *Finances publiques, Finances communautaires, nationales, sociales et locales*, Presses Universitaires de France, Paris
- Eiteman, D.; Stonehill, A. (1994), *Multinational Business Finance*, Reading, Mass: Addison-Wesley
- Gordon, K.; Tchilinguirian, H., *Marginal Effective Tax Rates on Physical, Human and R&D Capital*, <http://www.oecd.org>
- Istrate, C. (2000), *Fiscalitate și contabilitate în cadrul firmei*, Editura Polirom, Iași
- Pântea, I. & Bodea, Gh. (2007), *Contabilitatea financiară românească conformă cu Directivele Europene*, ediția a II-a, Editura Intelcredo, Deva
- Pop, A. (2002), *Contabilitatea financiară românească armonizată cu Directivele Contabile Europene și cu Standardele Internaționale de Contabilitate*, Editura Intelcredo, Deva
- Tulai, C. & Șerbu, S. (2006), *Fiscalitate comparată și armonizări fiscale*, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca
- Vallee, A. (1994), *Economie des systèmes fiscaux comparés*, PUF, Paris
- Welzer, J.P. (1996), *La TVA intracommunautaire*, Paris
- *The International Handbook of Corporate and Personal Taxes*, (2005), Eighth Edition Nexia International
- *** Colecția Revistei Curierul fiscal 2006-2007
- *** Colecția Revistei Impozite și taxe 2007
- *** Colecția Revistei Controlul economic financiar 2006-2007
- www.euractiv.com
- www.mfinanțe.ro

POSSIBILITĂȚI DE ACCENTUARE A DESCENTRALIZĂRII ȘI AUTONOMIEI LOCALE ÎN ROMÂNIA

Conf. univ. dr. **CIOPONEA, Mariana-Cristina**
Facultatea de Finanțe și Bănci, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Ways to emphasize local decentralization and autonomy in Romania

There are many experiences in the scheme of the local taxes, other local incomes and transfers from the and banks central budget and loans. Concerning the local public finances in Romania, we consider they must continue the efforts to increase the autonomy of the local authorities. This paper contains the graphic evolution of total and fiscal local budget income, comparatively with the general budget income. At the same time, we suggest a few ideas referring to the increase of the local autonomy in Romania.

Key-words: *decentralization, autonomy, local budgets*

În cadrul reformei administrației publice din țara noastră, un rol deosebit revine componentei sale financiare. Având în vedere condițiile de austeritate cu care se confruntă în țara noastră finanțele publice, în general, și cele locale, în special, un subiect deopotrivă actual și important se referă la posibilitățile de echilibrare a bugetelor locale. Tema bugetelor locale este cu atât mai complexă, cu cât, în prezent, în România coexistă administrații locale care formează o paletă foarte largă în ceea ce privește capacitatea de procurare a veniturilor proprii. Or, doar o dezvoltare teritorială echilibrată este de natură să genereze dezvoltarea economică sănătoasă pe ansamblul întregii țări, și nu adâncirea decalajelor existente.

De altfel, la nivel european, conceptul fundamental pe care se edifică teoria dezvoltării este coeziunea economică și socială, care are la bază un principiu fundamental, și anume faptul că dezvoltarea economică și socială trebuie să se bazeze pe o structură spațială echilibrată.

Una dintre temele centrale aflate în atenția mediilor academice și politice este descentralizarea administrațiilor publice locale, care produce reacții diverse, în condițiile repartizării cu întârziere către acestea a unor capitole de activități aflate până nu demult în atribuțiile autorității centrale.

În ultimii ani, în România s-a avansat pe linia cadrului legal în domeniul bugetelor locale. Cu toate acestea, actuala legislație¹ în domeniu „necesită două tipuri de îmbunătățiri. Primul tip se referă la armonizarea actelor normative din domeniu și simplificarea traseului proiectării și adoptării bugetelor locale. Cel de-al doilea tip vizează simplificarea a însuși cadrului legal”².

¹ Constituția României, Legea administrației publice locale (2001), Legea finanțelor publice locale (2001), Legea finanțelor publice locale (1998), Legea privind contenciosul administrativ (1998), Codul fiscal (2003), cuprinzând la Titlul IX. Impozite și taxe locale, Legea anuală a bugetului de stat, alături de care se regăsesc ordonanțe și hotărâri ale guvernului, ordine ale ministerelor și prefecturilor, hotărâri ale consiliilor județene, hotărâri ale consiliilor locale, dispoziții ale președintelui consiliului județean, dispoziții ale primarului.

² Această opinie, cu care suntem de acord, este prezentată în *Bugetele locale – între teorie și practică*, Institutul pentru Politici Publice, București, 2001.

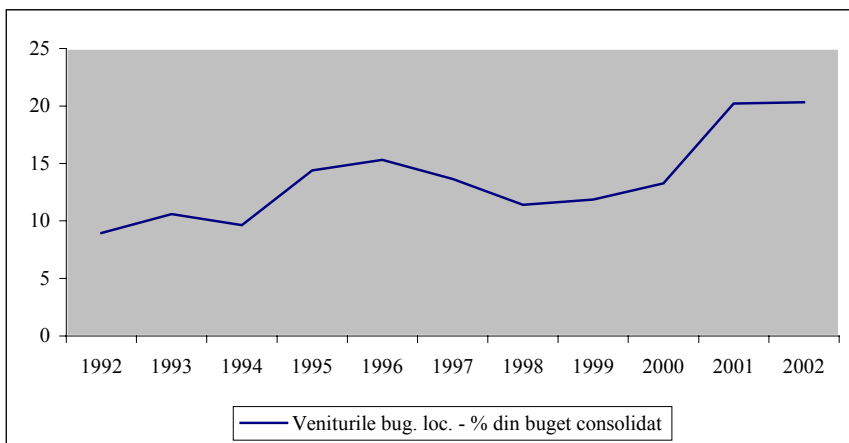
Prin Legea administrației publice locale se stabilesc principalele principii în domeniul bugetelor locale, și anume:

– principiul autonomiei locale – care privește organizarea, funcționarea, competențele și atribuțiile, precum și gestionarea resurselor aparținând comunei, orașului sau județului. Prin autonomie locală se înțelege dreptul și capacitatea efectivă a autorităților administrației publice locale de a soluționa și a gestiona, în numele și interesul colectivităților locale pe care le reprezintă, activitățile publice. Acest drept se exercită de către consiliile locale și primari, precum și de către consiliile județene;

– principiul descentralizării serviciilor publice – corespunzător căruia are loc un transfer limitat al puterii de decizie de la autoritățile publice centrale la cele locale;

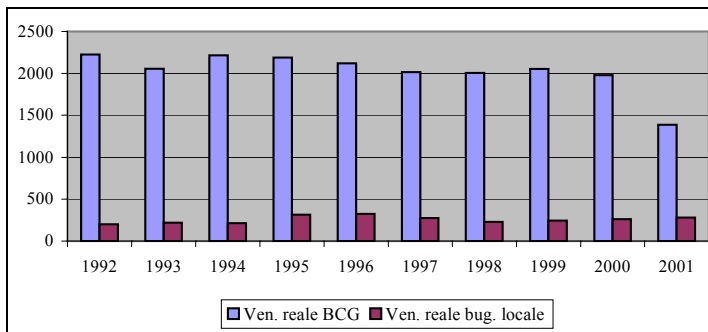
– principiul consultării cetățenilor – prevede ca cetățenii să fie consultați în activitatea de proiectare și adoptare a bugetelor locale.

În ceea ce privește finanțele publice locale din țara noastră, considerăm că trebuie continuate acțiunile pentru creșterea reală a autonomiei colectivităților locale.



Graficul 1. *Veniturile bugetelor locale – % din veniturile bugetului consolidat*

Din analiza indicatorilor de execuție a bugetului general consolidat, se remarcă, în cea mai mare parte a perioadei de tranziție, tendința de creștere a ponderii fluxurilor de venituri ale bugetelor locale în cadrul fluxurilor totale de venituri ale bugetului general consolidat (graficul 1), având loc o sporire de la simplu la dublu (de la 9 % în anul 1992, la 20,2 în anul 2001, estimându-se menținerea acestei valori).

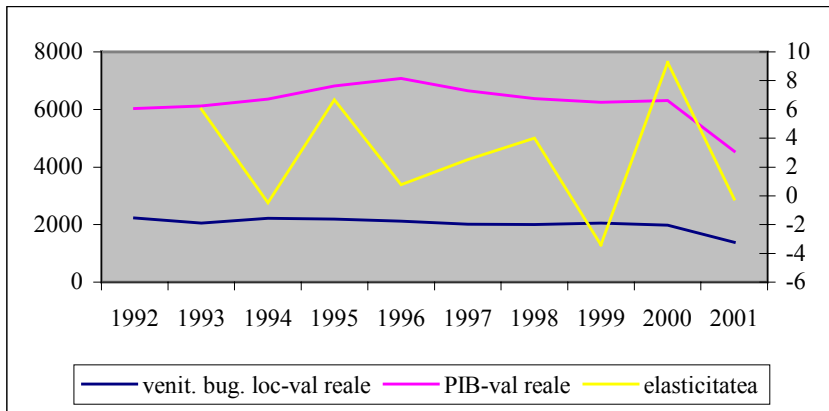


Graficul 2. *Evoluția veniturilor bugetelor locale comparativ cu veniturile BGC – în valori reale*

În graficul 2 este prezentată evoluția veniturilor bugetelor locale comparativ cu veniturile bugetului general consolidat, exprimate în valori reale. Deși în valori absolute reale, veniturile locale se mențin aproximativ la același nivel cu cele ale anilor precedenți, se observă că sporirea foarte accentuată a ponderii lor, în anul 2001, a avut loc în condițiile reducerii masive a veniturilor bugetului consolidat și nicidecum în urma descentralizării.

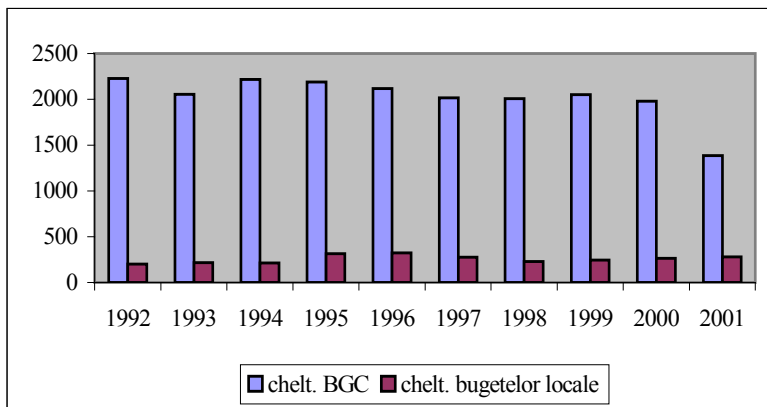
În cadrul veniturilor bugetelor locale, veniturile proprii – impozite și taxe locale, venituri din chirii ș.a. – reprezintă aproximativ 20-25% din total, iar în cadrul acestora, veniturile fiscale formează doar un segment relativ redus.

În ultimii ani, pe fondul creșterii descentralizării și autonomiei locale, se pune tot mai mult accentul pe rolul colectivităților locale în dezvoltarea economică și socială. Desigur că există o intercondiționare a dezvoltării, în special a celei locale, și creșterea veniturilor administrațiilor publice locale. Relația dintre veniturile fiscale ale bugetelor locale și PIB este foarte sugestiv evidențiată prin calculul coeficientului de elasticitate a veniturilor fiscale în raport cu PIB.



Graficul 3. *Elasticitatea veniturilor bugetelor locale în raport cu PIB – valori reale*

Corespunzător valorilor pe care le ia acest coeficient în perioada analizată (graficul 3, scala din dreapta), se remarcă faptul că veniturile bugetelor locale sunt inelastice în raport cu PIB, înregistrând în patru ani valori subunitare.

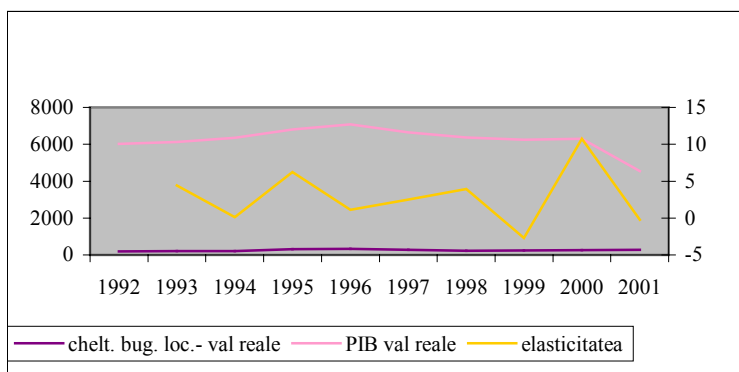


Graficul 4. *Evoluția cheltuielilor bugetelor locale comparativ cu cheltuielile BGC, în valori reale*

De asemenea, considerăm că valorile supraunitare foarte ridicate ale elasticității (coeficienți de peste 6 și chiar de 9, în anii 1993, 1995 și, respectiv, în 2000) nu denotă o corelație în evoluția celor doi indicatori, cifrele putând fi interpretate ca reflectând o „situație de avarie”, inadecvată unei economii care tinde spre stabilitate.

Din analiza comparativă a evoluției cheltuielilor bugetelor locale și ale bugetului general consolidat, exprimate în valori absolute reale, se constată menținerea la aproximativ același nivel a cheltuielilor consolidate în ultimii ani ai perioadei analizate, cu excepția ultimului an, când a avut loc o scădere foarte accentuată (de la 2346,3 mld. lei în 2000 la 1602,8 mld. lei în 2001); în schimb, cheltuielile bugetelor locale au înregistrat o creștere modică, dar continuă, inclusiv în ultimul an pentru care s-au calculat valori reale (graficul 4).

Calculul și reprezentarea elasticității cheltuielilor bugetelor locale în raport cu PIB (graficul 5, scala din dreapta) relevă o curbă asemănătoare cu cea a elasticității veniturilor bugetelor locale în raport cu PIB (reprezentată anterior), ceea ce confirmă faptul că așa cum sunt repartizate funcțiile publice între administrația centrală și locală, celei din urmă îi revin activități a căror îndeplinire nu este strâns corelată cu evoluția economiei reale, valorile supraunitare înregistrate, luând valori foarte ridicate și fluctuante de la un an la altul, pentru a sugera o corelație în evoluția celor două mărimi.



Graficul 5. Elasticitatea cheltuielilor bugetelor locale în raport cu PIB

Autonomia locală și creșterea gradului de descentralizare se bazează pe sporirea autonomiei financiare a colectivităților locale, care, în planul fluxurilor fiscale și bugetare, presupune: suplimentarea veniturilor proprii (de natura veniturilor fiscale și nefiscale) ale colectivităților locale; revederea periodică a modului de distribuire a veniturilor publice între verigile sistemului bugetar; efectuarea transferurilor de la bugetul central spre cele locale în strânsă legătură cu delegarea funcțiilor publice; administrarea fondurilor publice la nivel local cu maximă responsabilitate din partea managerilor din domeniul finanțelor publice locale.

Pentru atingerea acestor deziderate cu caracter general, avansăm câteva *propuneri concrete* care să le susțină, în scopul creșterii gradului de autofinanțare și autonomie la nivel local.

□ Descentralizarea și autonomia locală trebuie să se realizeze în mod concret prin luarea în considerare, concomitent, a sporirii atât a responsabilităților transferate de la nivel central la cel local, cât și a surselor de venituri necesare pentru îndeplinirea noilor funcții, alături de cele vechi. În cazul în care nu se realizează o corelare între acestea, nu numai că descentralizarea și autonomia locală se mențin la stadiul de declarații, dar sunt afectate grav drepturile cetățenilor în calitate de beneficiari ai unor utilități publice care nu mai sunt

asigurate de la nivel central și nici nu pot fi furnizate de autoritățile locale din lipsă de fonduri. Nu rare au fost situațiile în care, sub imperativul descentralizării, s-au transferat unele funcții – educație, acordarea de ajutoare sociale sau a unor compensații pentru căldură etc. – de la nivel central, în cursul anului bugetar, fără a suplimenta corespunzător și veniturile locale, ceea ce a provocat o perturbare temporară a activității în domeniile vizate.

□ În contextul corelării funcțiilor publice transferate cu volumul resurselor disponibile, considerăm necesară redistribuirea mai judicioasă a veniturilor fiscale între administrația centrală și locală. Un important pas înainte considerăm că s-a realizat începând din anul 2002, prin prevederea în Legea bugetară anuală a transferării de la bugetul central către cele locale și a unor cote defalcate din taxa pe valoarea adăugată. Această măsură a fost propusă, încă din anul 1998, de către un colectiv de cercetători români³.

□ În vederea redistribuirii mai adecvate a veniturilor publice între verigile bugetului consolidat, considerăm, totodată, necesară reanalizarea modului de repartizare a cotelor defalcate din impozitul pe venit între unitățile administrativ-teritoriale, având în vedere faptul că la criteriul referitor la „capacitatea financiară” se ia în calcul numărul populației. Așa cum este conceput, modul de repartizare a cotelor defalcate din impozitul pe venit ține seama mai degrabă de necesitatea socială, întrucât se repartizează sume mai mari localităților care au un număr mai mare de locuitori, fără a se cunoaște câți dintre aceștia au fost și plătitori ai impozitului pe venit. În situația de față, există un dublu risc: (1) de a încuraja prin aceste transferuri dezinteresul pentru muncă, recalificare sau reorientare profesională în zonele cu populație numeroasă, dar cu o pondere redusă a celor care obțin venituri declarate; (2) populația din zonele dezvoltate, care are o contribuție mai mare la formarea veniturilor statului, se poate simți frustrată de reorientarea fondurilor publice doar pe baza acestor criterii și se poate opune unei asemenea nivelări a veniturilor colectivităților locale, întrucât consideră că zona este împiedicată în dezvoltarea sa.

Dacă se intenționează direcționarea cotelor defalcate din impozitul pe venit în funcție de capacitatea contributivă a localităților, mai indicat ar fi să se ia în calcul numărul persoanelor aflate în evidențele administrației financiare în calitate de plătitori ai impozitului pe venit. Inconvenientul care ar apărea în acest caz – zonele „bogate” beneficiind de transferuri mai mari pe această cale, ceea ce ar adânci și mai mult diferențele deja existente între diverse județe și localități – s-ar putea remedia prin intermediul transferurilor acordate de la bugetul central.

□ Creșterea randamentului fiscal al impozitelor și taxelor locale trebuie asigurat, pe de o parte, prin reducerea costurilor de percepere a acestora, iar pe de altă parte, prin evitarea împovărării contribuabililor cu obligații fiscale mai mari decât capacitatea lor contributivă. În general, impozitele și taxele locale sunt mai costisitoare decât cele care alimentează bugetul central, iar în țara noastră, în prezent, aparatul fiscal este supradimensionat în numeroase localități, fapt remarcat și recunoscut chiar de unii primari de orașe sau județe⁴.

□ Pârghiile oferite de sistemul fiscal la nivel local, sub forma impozitelor și taxelor locale, trebuie utilizate pentru influențarea comportamentelor persoanelor fizice și juridice, în sensul incitării la muncă, asumării riscurilor, acumulării și economisirii, având totodată în vedere menținerea climatului concurențial; de asemenea, prin exercitarea controlului de către aparatul specializat de control financiar, este necesar să se realizeze o „radiografie”

³ Mariana-Cristina Cioponea, coordonator, *Autonomia financiară a administrațiilor locale – cadru de realizare a relansării economice*, Institutul de Finanțe, Prețuri și Probleme Valutare „Victor Slăvescu”, București, 1998, p. 43.

⁴ Rapoartele și concluziile Conferinței Internaționale FDI-CEE, 23-25 septembrie 1999, București, România.

cât mai completă a legalității și eficienței economice și sociale cu care autoritățile fiscale își desfășoară activitatea. Accentuarea descentralizării și autonomiei locale trebuie să acționeze în scopul susținerii relansării economice și dezvoltării echilibrate a zonelor de pe tot cuprinsul țării. Aceasta ar presupune ca fluxurile fiscal-bugetare să se deruleze în concordanță cu evoluția produsului intern brut.

□ Transferurile de la bugetul central trebuie acordate în funcție de condițiile specifice ale zonei/localității beneficiare. Pentru aceasta, transferurile, în ansamblul lor, se pot delimita în mai multe categorii, urmând ca, în funcție de situația concretă, o anumită zonă să beneficieze de un singur tip, de două sau mai multe tipuri de transferuri. Procedându-se în acest mod, se poate evita risipa de fonduri publice prin acordarea doar a acelor tipuri de transferuri care sunt legate concret de realitatea zonei/localității. Categoriile de transferuri pe care le propunem⁵⁾ sunt următoarele: transferuri normative (sau generale); transferuri pentru investiții locale de interes deosebit; transferuri pentru scopuri specifice; transferuri destinate unor anumite instituții; transferuri pentru zone defavorizate.

a. *Transferurile normative* (cu caracter general) urmând a fi alocate tuturor administrațiilor locale, iar valoarea destinată fiecărei colectivități locale se calculează anual pe baza unor formule complexe, bazate pe norme. Normele ar urma să se refere la două elemente principale: (1) numărul populației considerată pe grupe de vârstă și (2) domeniile cele mai reprezentative spre care se îndreaptă cheltuielile administrațiilor locale (școli primare și secundare, grădinițe etc.). Aceste norme nu trebuie determinate pornind de la costurile sau cheltuielile actuale, cu atât mai mult cu cât sunt diferențe mari de la un sector la altul, sau de la o localitate la alta. Astfel, sumele calculate pe baza normelor ar urma să acopere doar o parte din costul mediu la nivel național al furnizării unui serviciu public, în așa fel încât normele în sine să fie identice pentru toate administrațiile, fie că este vorba de localități mai mici sau de municipii. În acest fel, normele ar trebui să acopere integral costurile producerii serviciului public într-o comună și ar acoperi doar parțial costurile aceluiși bun public, furnizat într-un oraș mai mare, deoarece și capacitatea de mobilizare a resurselor financiare este superioară în al doilea caz. De asemenea, la dimensionarea valorii totale a subvenției generale (normative) ar trebui să se țină seama și de rata inflației, fără a exista însă garanția că valorile cuantificate se vor menține în termeni reali.

În ceea ce privește utilizarea sumelor reprezentând acest tip de transfer, considerăm că autoritățile publice locale trebuie lăsate să-și manifeste pe deplin autonomia; sau, altfel spus, transferurile normative împreună cu celelalte tipuri de venituri locale vor finanța ansamblul cheltuielilor publice locale.

b. *Transferurile pentru investiții locale de interes deosebit*, vizează, pe de o parte, electrificarea localităților care nu cunosc încă această „descoperire” a civilizației, scoaterea din izolare a unor localități (cum sunt cele din jud. Tulcea și Brăila) ș.a., iar pe de altă parte, introducerea sau dezvoltarea unor servicii precum: salubritate, canalizare, construirea, modernizarea sau dotarea spitalelor etc. Aceste subvenții ar trebui aprobate de Parlament, urmând a fi administrate la nivel local sau central, corespunzător importanței și complexității lor.

c. *Transferurile pentru scopuri specifice* ar viza anumite aspecte ale securității sociale, ca de exemplu, subvenții destinate anumitor minorități cu probleme deosebite, care, fiind cunoscute mai bine pe plan local, pot fi rezolvate mai eficient la acest nivel.

⁵ Un sistem asemănător de transferuri se aplică în Ungaria, unde administrațiile locale primesc șase tipuri de subvenții. Tamas M. Horvath, *Sistemul subvențiilor în Ungaria*, în Juraj Nemeč, Glen Wright (coordonatori), „Finanțe publice, teorie și practică în tranziția central-europeană”, Editura Ars Longa, 2000, p. 123.

d. *Transferuri destinate unor tipuri anumite de instituții* pot fi acordate în mod deosebit municipalităților care au în administrare: muzee, case memoriale, teatre, grădini botanice etc., acestea necesitând fonduri aparte pentru întreținere și funcționare.

e. *Transferurile pentru zonele defavorizate* au în vedere sporirea veniturilor unor administrații locale din zonele care se confruntă cu situații deosebite, persistente sau nu în timp, cum sunt: rate înalte ale șomajului, sărăcie extremă etc.

Considerăm că delimitarea, evidența și controlul transferurilor aferente colectivităților locale după aceste tipare se pot realiza cu personalul deja existent (care, după cum am menționat, în unele situații este deja supraapreciat numeric), fără o sporire a birocrăției din administrația centrală și/sau locală, contribuind la eficientizarea alocării și responsabilizarea celor implicați în gestionarea banilor publici.

□ Considerăm că sporirea veniturilor proprii ale colectivităților locale pe seama tarifelor și taxelor se poate realiza dacă se pornește de la premisa că, ori de câte ori este nevoie să se finanțeze o funcție publică, trebuie să se analizeze posibilitatea perceperii acestora. Introducerea de tarife în contextul actual reprezintă un demers dificil, întrucât, până nu demult, majoritatea serviciilor publice a fost furnizată gratuit. În general, introducerea tarifelor are efecte de reglementare și în plan financiar, fiind greu de precizat care dintre acestea ar avea o importanță primordială. Desigur că prin prisma scopului de sporire a autonomiei colectivităților locale, efectele în plan financiar au un rol aparte. În vederea trecerii la aplicarea unor asemenea măsuri, autoritățile trebuie să se preocupe de scăderea costurilor de administrare și prevederea unor proceduri de colectare simple și necostisitoare, având în vedere că tarifele practicate ar fi aceleași pentru toți cetățenii, indiferent de capacitatea lor financiară. Apreciem că pe măsură ce se va extinde privatizarea serviciilor publice în paralel cu furnizarea altora pe bază de tarife și taxe, vor putea fi reduse subvențiile de la bugetul central. Pentru maximizarea veniturilor proprii, administrațiile locale trebuie să acorde o atenție deosebită și celorlalte surse de venituri, potențiale sau deja utilizate: chirii, redevențe, vânzarea activelor fixe care nu fac obiectul privatizării, confiscări, contribuții, donații, investiții pe termen scurt sau lung în titluri de valoare, împrumutarea proprietății publice sectorului privat etc. Îmbinarea cu discernământ a acestor surse de venituri de la o perioadă la alta, în funcție de conjunctură și de condițiile concrete ale zonei, poate conferi procesului de decizie la nivel local calitatea unui management financiar condus pe baze științifice și pragmatice.

□ Considerăm că autoritățile locale ar trebui să recurgă într-o proporție mai mare la împrumuturi, în special pentru investiții în infrastructură, întrucât acestea reprezintă, în prezent, o sursă de venituri încă insuficient mobilizată pe plan local. Posibilitățile de procurare a creditelor sunt insuficient valorificate. Astfel, în ceea ce privește creditele bancare, nivelul ridicat al dobânzilor le face neatractive pentru colectivitățile locale, iar tipul garanțiilor ce pot fi oferite sau lipsa acestora alimentează reticența băncilor.

Totodată, prin instituirea unui sistem de emisiuni de obligațiuni municipale, considerăm că se pot atrage resurse financiare pentru susținerea unor programe de investiții de interes local sau chiar a unor programe cu un spectru regional mai larg.

Aderarea României la Uniunea Europeană impune realizarea unei profunde reforme a administrației publice locale, iar o componentă de seamă a acesteia constă în descentralizarea unor activități și creșterea autonomiei financiare locale, ceea ce va conduce la stabilirea și alocarea mai eficientă a resurselor financiare publice, la armonizarea interesului particular cu cel individual și cel public, precum și la stimularea dezvoltării economice locale durabile.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

- [1] Cioponea, Mariana-Cristina (2005), *Finanțe locale, note de curs*, Editura Fundației România de Mâine, București
- [2] Cioponea, Mariana-Cristina (coordonator) (1998), *Autonomia financiară a administrațiilor locale – cadru de realizare a relansării economice*, Institutul de Finanțe, Prețuri și Probleme Valutare „Victor Slăvescu”, București
- [3] Cioponea, Mariana-Cristina (coordonator) (1997), *Realizări și perspective ale reformei sistemului fiscal din România în vederea integrării în Uniunea Europeană. Descentralizarea bugetară*, Academia Română, Institutul de Finanțe, Prețuri și Probleme Valutare „Victor Slăvescu”, București
- [4] Cioponea, Mariana-Cristina; Nedu, Delia, *Descentralizarea bugetară în România*, Buletin financiar nr. 9/1997
- [5] Juraj Nemeč, Glen Wright (coordonatori), (2000), *Finanțe publice, teorie și practică în tranziția central-europeană*, Editura, Ars Longa
- [6] *** *Bugetele locale – între teorie și practică* (2001), Institutul pentru Politici Publice, București

INFORMATION AND SPECIFIC INSTRUMENTS OF FINANCIAL-ACCOUNTING MANAGEMENT, REQUIRED IN THE LEADING PROCESS

Lector univ. drd. **COCOȘILĂ, Mihaela**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

Using specific instruments of Financial-Accounting Management, the manager accomplishes his task at any level of his organization.

Information is the basic structure in different stages of the management process. Information is needed in order to take decisions – the most important instrument of management –, which represents the specificity of leading processes and the efficiency of the whole management system depends on its quality.

A successful management process is based on two essential elements: manager's way of thinking and the available information. These two elements are equal as importance, because you cannot work with only one of them in order to accomplish your task.

In the managerial life, information is a very important instrument in order to grow your organization, in order to accomplish its task, to capitalize on people capacities and, especially, to exceed the quota that was planned by the manager.

Key-words: *management process, leading functions, balance sheet, tide cash, board table*

JEL Classification: M₄₀₀ – Accounting

Information and leadership process

In a commercial organization, the managers and the employees are linked by information that form a unique communicational network; in this network an informational emergence from an element represents an informational entrance for others.

Every manager represents a knot of the communicational network, in which there is linked together a lot of information. Informational sources are characterized by their contents, their intensity and their timework. These elements are linked directly with the management of an organization.

In the management of an organization, the information gives data about productive activity and shows the manager's point of view about how different problems can be solved. Information helps the manager to establish direct contact with his employees who works in order to accomplish the managerial goals.

The informational managerial system shows the mechanism of a commercial organization and this is the reason why it contains the way that a manager can organize his firm. This system gives the necessary information to take the right decision and information about the way to accomplish the objective of the firm, the intensity of the connection from the managerial space and the mistakes and their sources.

In the managerial life, information is a very important instrument in order to grow your organization, to accomplish its task, to capitalize people's capacities and, especially, to exceed the quota that was planned by the manager. Data and informational elements are necessary in order to know the managerial processes, to evaluate it and to take the right decisions.

To know means to master and to foresee, elements that are essential for the management process.

A successful management process is based on two essential elements: manager's way of thinking and the available information. These two elements are equal as importance, because you cannot work with only one of them in order to accomplish your task.

Management process is the result of different stages, of work processes' which gives us: the objectives of the system (firm) and of all its components, work resources and work processes in order to accomplish the result and its executor, which are integrated and control the work using specific methods and techniques in order to accomplish the task.

Management, as a process, can be defined from different points of view. These are:

- a. Management is the process performed by one or more people in order to accomplish a result that cannot be obtained by a single man.
- b. Management is the process of attaining the aim of an organization working with people, capitalizing on other organization's resources.
- c. Management represents a work with other persons in order to attain the organization's aim using efficacious limited resources in different conditions.
- d. Management is a process made obtain an efficacious activity by people and with people.

Management as a process is an activity, manager's work, with people and by people led by managers in order to accomplish a task established from the beginning of the work.

In the management process, the subject of management, more precisely the leaders lead the system (and its components), guided (the organization and its components) by different principles, methods, instruments and management techniques.

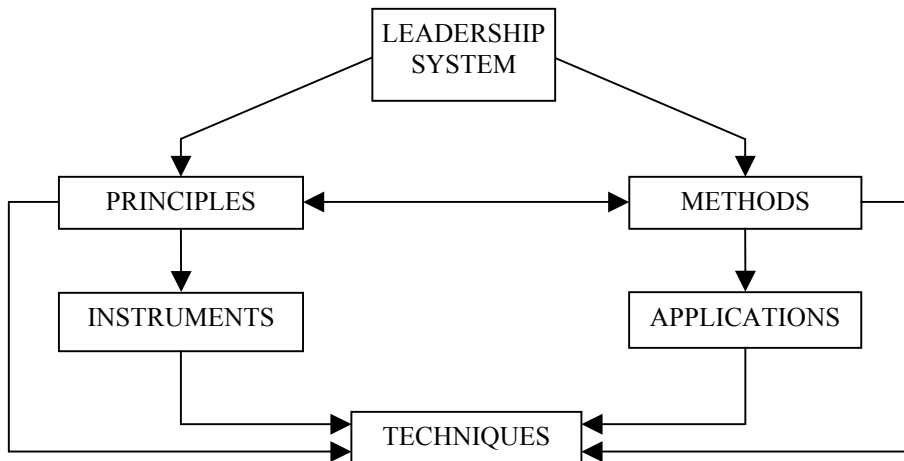


Fig. 1.

As we see in fig. 1, management is an ensemble of principles, methods and organization techniques, financial administration and organization's management or firm's management. For this reason, the fundamentals of management are:

- a. Management is a way of leading, administrating and financial administrating of an organization.
- b. Management operates, generally, with three fundamental elements:
 - ideas: establishing perspectives, fixing objectives, programs, elaborating activity's strategy;
 - relations: establishing the structure of the organization, establishing links between departments, job's description, job's necessity, centralizing – decentralizing;
 - people: selecting, forming and improving people (leader and executants), motivating people, the system of evaluation, the system of protection, rewards and sanctions.

The object of management is the manager (leader).

The manager is responsible for the results of the people's work which is led by him and he uses material resources and financial resources in order to obtain goods and services.

The role of a manager is to help his organization to attain as many performances as possible using human and natural resources, by using other people's work.

To be a manager means to have a leading position (so not just a principle manager of an organization), a manager can be a person who has a job, beginning with the headmaster and ending with the chief office or foreman. It is a mistake if we believe that a manager is just the head of an organization.

In the managerial hierarchy there are more levels:

- superior managers (top managers): the headmaster and managers of departments;
- intermediate managers: managers of different branch activities;
- operational manager: chiefs of work groups;
- executive managers.

The process of management has more fundamental components, every component having its function: foreseeing, organizing, coordinating, rolling and control – evaluating, as we can see in fig. 2:

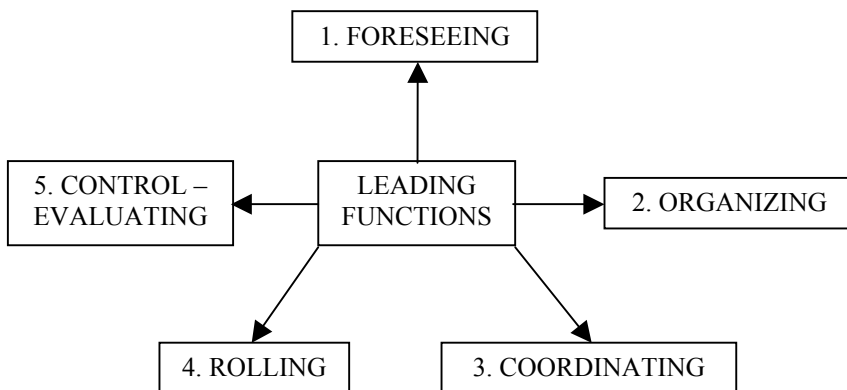


Fig. 2. *Leading Functions*

In order to understand the management process we need to know the characteristics of the leading functions:

- a) are specific to leaders. These characteristics make the difference between leading activity and executive activity, but a manager is anyway implied concomitantly as a leader and as a executor, when he accomplishes his duty;

- b) have a general meaning, which means that these characteristics can be applied in every organization, even the type or size of these organizations are different, and at any level;
- c) have different meaning and different forms depending on its level, type of organization, type of activity work;
- d) are accomplished in a different percentage depending of its level of importance and the autonomy of that department;
- e) are applied in a system in which its parts depend one another and with different partners;

Information is the basic structure in different stages of the management process. Information is needed in order to take decisions – the most important instrument of management – which represents the specificity of the leading processes and the efficiency of the whole management system depends on its quality.

To serve our task, the information has to attain some quality conditions:

- information must be true (real), unreal information will produce wrong decisions that will have unpredicted influences in our management activity;
- information must be complete, in order to configure an image in which we see all the processes, events or situations that we talk about;
- information must be transmitted as quickly as possible; it's very important that the information has to be transmitted very fast, even if it is not complete (it is said that a partial information is more useful for managers than a later complete information);
- information must be relevant – it offers elements that are unknown or familiar to the manager;
- information must be easy to access, easy to understand; this situation depends on the way that information is presented;
- information must have the capacity of integration, which means that we start from primary information and we attain new information by calculating.

Specific tools of Financial-Accounting Management

Using specific instruments of Financial-Accounting Management, the manager accomplishes his task at any level of his organization.

These fundamental instruments are:

- firm's balance sheets, as a patrimonial synthesis of his organization at a specific moment;
- budget of income and expenses, as a way of foreseeing, organizing and control;
- tide cash, as an instrument of financial planning;
- indicators used in financial analysis, like those of cash ratio, solvability, profitability;
- different specific board tables, daily, weekly, monthly.

Firm's balance sheet is a financial-accounting report, post-factum, which reflects the result of actives and passives at a specific moment, the balance between these two elements and the profit and expenses of the firm.

The result of firm's balance sheet is the tide cash that indicates the solvability of the firm, because it needs cash to pay the invoices, the wages etc.

Tide cash is made yearly, quarterly, monthly, being an instrument of financial planning.

By analyzing the correlation between circulating assets, circulating assets need and treasury (T), we see the previous and actual situation, in order to establish the financial politics of the organization.

We see, as an example, the organization X in table 1.

Table 1

Criterion	Indicators	200 (n-1) (mil)	200 (n) (mil)
1.	Permanent capital	67	77
2.	Fixed bound assets	6,1	63
3.	Floating assets	60,9	14
4.	Circulating assets	55	59
5.	Availabilities	5	7
6.	Circulating assets without availability	50	52
7.	Actual debt	45,5	45,7
8.	Circulating assets need	4,5	6,3
9.	Net treasury	1,5	7,7

Nowadays, the commercial organization had a circulating assets surplus, which allows financing running activity.

By not paying the debts, it means the organization will record availabilities at the end of the year.

This situation is not disastrous, but you have to know that your debts must be paid next time, meaning that it is necessary to have supplementary profit.

Analyzing Cash Ratio and Solvability of a Commercial Organization

Cash ratio means the property of the patrimonial elements to be transformed into money, being a criterion of rolling the balance sheet posts.

The solvability represents the firm's capacity to accomplish its financial obligations.

Board table is a synthetic instrument used in the management process to follow the essential activities in order to take decisions, to forecast the evolution of the organization.

Board tables are the same for all managers, at any level of the management hierarchy. But the board table will be different from case to case, depending of the kind of information, their size, their recurrence and their form. There are several kinds of board tables: tables of values, graphics, tables and graphics, indexes.

The type of board tables depends on the manager's personality. These board tables could be: register, ledger, panels, card index, information and sheets of paper or images on the computer's screen posted as variants of possible decisions.

All these analyzing instruments are very important for a good management process. If the information is sent as quickly as possible, there will be a real good analysis and right decisions.

Importance of the informational system

A modern manager has to:

- know the laws of economy;
- discover methods and techniques capable to attain their economical goals, which is a very important condition if we want to be integrated into the European Community;
- use managerial methods and techniques, mathematical and informatics language able to determinate a superior way in order to take the right decisions;

- have a positive attitude towards the creativity problems and to be able to stimulate the creativity of the employees;
- establish mobility and stability in social hierarchy on a background of socio-political stability;
- actualize the management system using different methods and techniques like planning organizational structures based on criteria like efficiency and functionality, the development of Informatics and Biotic of the management processes.

As a conclusion, the informational managerial system has to offer knowledge able to be used by the manager and his team. Information is the base for finding a way in order to attain the best results, to take the right decision, to establish a rational evolution so that employees can do their work, the manager can evaluate their work and, together, they discover the best way to get the best results.

REFERENCES

- [1] Bușe, L. (2005), *Analiză economico-financiară*, Economic Publishing House, Bucharest
- [2] Cocoșilă, M. (2007), *Finanțele întreprinderii*, AIUS Printed, Craiova
- [3] Georgescu, N. (1999), *Analiza bilanțului contabil*, Economic Publishing House, Bucharest
- [4] Constantinescu, D.; Nistorescu, T.; Tumbăr, C. (2000), *Economia întreprinderii*, Economic Publishing House, Bucharest
- [5] Popescu, D. (2005), *Managementul modern al organizației*, Fundația România de Măine Publishing House, Bucharest
- [6] Niculescu, O., colectiv (2003), *Managementul general al organizației*, Economic Publishing House, Bucharest

TRADITION AND INNOVATION IN RUSKIN'S SOCIAL THEORY

Lector univ. **FIRICĂ, Camelia**
Filozofski Fakultet – Zagreb University

Abstract

John Ruskin attempted to reshape the man of his time through the instrumentality of art, poetry and political economy. He tried to apply to the artistic assets the general idea of economic assets such as: discovery, usage, accumulation and distribution. He considers that the economic value is determined not only by the nature of objects but also by the number of people who need it, want and can use it, whence it follows that the useful character of things depends on the human faculty corresponding to it. According to him, the agreeable character of a certain thing is determined by both the attraction it is capable to exercise upon people, and the number of people willing to let themselves seduced by it. Ruskin concludes that political economy, which is the science of wealth, must equally be the science of human disposition, willingness, mood and faculties.

Key-words: *political economy, wealth, man, education, intellectual progress, moral progress*

JEL Classification: B₃₁₀ – Schools of Economic Thought and Methodology

In his work *Le mouvement idéaliste et social dans la littérature anglaise au XIX-ème siècle* (1901) Jacques Bardoux considers that *Carlyle, Dickens, Mathew Arnold and John Ruskin are the great names to whom the social and idealist movement of the 19th century confines. The characteristics of the English society and literature between 1800-1840 have contributed to specify the distinctive features of their thinking and dependency of their works.* (Bardoux, 1901, 9)

Carlyle was the chief leader of this pleiad and he exercised a great influence upon the other members of this group, a great idealist by his impetuous imagination incapable of abstractions, by his approach to history because, in the story of the past, he searched for the feelings of the lost generations; he resuscitated the dead, he evoked their ideas and took part in their fights with the whole sympathy of his heart. In the story of the past, Carlyle saw the human conscience and in the history of man he sought God. He was a mystic, but at the same time, he was a man of action; he exercised a social influence and each of his books on literary criticism and all his historical studies proved to be a sermon.

In Carlyle's opinion the writer is *an interpreter of the divine idea which lays at the basis of appearance and which is the developer of the infinite.* (Bardoux, 1901, 10). If the writer has profound feelings and solid convictions, if one can draw out, from his works, a theory of nature and a painting of race it means the creator's works will be good, useful and beautiful. The main ideas of Carlyle's historical works are but the consequences of his moral and religious conceptions. Inspired and guided by his cult for action and by his moral frankness, Carlyle considered revolutions to be the conceiving moment of great feelings and the men of genius to be the leaders of the nations, the creators of all things that the broad masses of people are meant to achieve or to reach. Carlyle was not satisfied with

merely guiding his compatriots in their literary and historical readings, but, at the same time, he offered them examples to imitate and to follow, being, to a certain group of young literary men, a valuable master.

It is in Carlyle's works that Mathew Arnold found his ideas about the symbolist interpretation of religion while John Ruskin found a part of his economic theories. Of all reformers who were inspired and influenced by Carlyle the most original and the most efficient was John Ruskin. His mysticism is not pantheistic as Carlyle's mysticism is, but aesthetic and Christian, less violent but passionate too, also fervent in his convictions.

Ruskin was concerned with the idea of people's misery and he felt, with his whole being, the calling of his mission. Carlyle was to Ruskin not only his master but also his friend and it was this friendship that influenced, guided and directed him to the study of all social problems and encouraged him throughout his activity. It was the reading of Carlyle's works *Sartor Resartus* (1832) and *Past and Present* (1843) that revealed to Ruskin the contemporary social order denounced by Carlyle in a vigorously biting style, as an everlasting contradiction with Christ's words and the promises of the Bible.

Ruskin was shaped and formed in the spirit of the scholastic discipline at Oxford and he was nourished with the Bible principles, Walter Scott's ideas and love for journeys in the middle of nature so much ignored by the English.

For his talent Ruskin deserves to be compared with Carlyle but by his actions he is maybe superior to his predecessor. Ruskin embodied, like Carlyle, all the characteristics of the literary movement to which he attached his name.

Ruskin sought successively a way to rebuild, recreate and reshape, from the moral point of view, the man of his time; and in order to achieve this goal, he made use of art, poetry and political economy. Referring to his own works on political economy, Ruskin declared that, of all his works, those he had written on political economy are the most truthful in content and the most judicious in shape. The pages Ruskin dedicated to the study of political economy do not form a distinct part of his entire work. His life is not separated in two periods; it is not a revolution but an evolution of his ideas that can be clearly noticed.

The guiding idea of Ruskin's political economy, his conception regarding the State's paternal role can be found in the conferences about art that took place in Manchester in 1854. He tried to apply to the artistic assets the general idea of economic assets such as: discovery, usage, accumulation and distribution.

According to his outlook, in each town there should be established at Government expenses experimental schools that might be attended by any child who considers he has natural inclination for that particular type of training.

The State should provide convenient jobs to and for those who possess uncommon qualities, abilities, skills as they shouldn't exhaust themselves in the struggle for life.

There should be two stages of the artist's transformation into a *gentleman*: competition which will be dedicated to stimulate zeal, and lessons of moral and education. Under these circumstances the word *gentleman* means to Ruskin *an honest man*.

Ruskin asserts that liberalism is a dangerous utopia and he asks himself what would man become if he were given whole liberty. In Ruskin's opinion, and according to his principles, life is safe only if it is dedicated to work, to reprimand and support, to government and to punishment. The idea of liberty was not a delight for the legislator, because he is convinced that man must establish the laws and authorities that will guide him throughout his work, that will protect him against his madness and will help him in his misfortunes.

The school of Manchester endured numerous attacks during the former half of the 19th century. Wilfred Owen was the first who began the fight on the social field and the

Chartist movement came to continue it on political field. Carlyle and his disciples, Maurice and Kingsley, who had founded the Christian Socialism can also be mentioned among the fighters who combated with the School of Manchester.

Joining in the same movement, Ruskin was the leader of a new army of opponents and disputants who condemned that particular type of doctrine that, starting from a false conception about man, doesn't take into account the moral laws when organizes society. The radical antagonism between the theories of the School of Manchester and Ruskin's economic ideas can be noticed in his *Unto this last* (1860) and *Munera Pulveris* (1862/1863, 1872).

In order to give their precepts, an apparently solid basis, classical economists like Adam Smith, Malthus and others, had analysed human nature. They tried to relieve man's activity from the hindrances created by manners, environment and education as well as by religion as a moral tradition. Disregarding the everlasting and truthfully human feature of the individual's inner chain, they destroyed it. A human being who has his own life and necessities to comply with, this is the type of man whose political economic actions wants to study and this is the activity whose laws it pretends to have discovered. So, according to classical economists, the moral principles are accidental and subordinate elements of the human nature while the necessity to satisfy them is the permanent and constant element. Ruskin settled that the discovery of wealth and riches and the act of producing and gathering capital (assets) are the two stages man has to undergo in order to satisfy his own necessities. In his judgement, classical economists are not in the position to solve the problems raised by these two formulae. Ruskin criticized Stuart Mill for his conviction and belief according to which wealth consists of all useful and agreeable objects that possess an exchange value. Mill favours the idea that useful and agreeable objects are at the basis of value and exchange, while Ruskin considers that the economic value is determined not only by the nature of objects but also by the number of people who need it, want and can use it, whence it follows that the useful character of things depends on the human faculty corresponding to it. Ruskin also asserts that the agreeable character of a certain thing is determined not only by the attraction it is capable to exercise upon people, but also by the number of people willing to let themselves seduced by it, meaning that the agreeable character of a thing depends on the human mood and willingness that tally with it. Ruskin concludes that political economy, which is the science of wealth, must equally be the science of human disposition, willingness, mood and faculties. The way classical economists analysed the functions of capital was also an opportunity for Ruskin to criticize them since he considers this kind of analysis as deficient, imperfect. Gathering a certain amount of capital or assets is not the ultimate stage of the economic activity but a middle one.

The capital is that substance, matter and essence that produces derived and secondary goods and it fulfils its real purpose if it generates things and goods that are different from it. Ruskin considers the analysis that the economists of the time made on capital as being an incomplete one, and disagrees with them because they used to look over and consider capital as a merely reserve, stock, deposit and not as a source for producing secondary, derived goods.

The phenomenon that sums up the terms utility, value, wealth, capital, assets embraces the human being. These terms may be concentrated in clear definitions and formulae that should ground their study upon a thorough analysis of man and should not refuse to study what is best and most important inside the human being – namely, the spirit. It was also in the name of moral that Ruskin attacked those laws by which political economy pretends to explain the manifestations of man's activity: the particular laws of supply and demand, and the general law of competition. According to the then economists it would be enough to

offer a price conditioned by supply and demand in order to obtain a service. Ruskin shows and proves that this would be very likely to happen if the worker were a machine propelled by steam whose force might be calculated; but man is that particular instrument set in motion and put into service by *soul*. The merely promise of wages will not be able to supply this strange machine with the whole amount of effort and work it can provide. The extreme point will be reached *only when the motive power – the will – is brought to the maximum pressure by the agency of the fuel which is characteristic to it, namely patience* (Ruskin, 1936, 113)

Ruskin concludes that the law of supply and demand is neither unfailing, nor immutable because it is not, and it will never be, completely objective.

As to the law of competition, which is considered a necessity by the economists, one can say that Ruskin did not find in it any economic advantages; on the contrary, he traced and admitted its disadvantages. The merchant, the man of commerce is considered, by people, to belong *to an inferior grade of human personality* (Ruskin, 1936, 28-29). In his *Crown of Wild Olive* (1866), Ruskin stresses out upon the difference between economists and he notices that this difference came from the fact that some of them had studied only one branch of man's activity, namely his efforts to comply with his necessities, while the others had been more interested in art and social sciences and they subordinated their general doctrine, and even their personal, individual theories to the steadfast, constant goal of improving humanity's moral conduct.

Considering the way Ruskin defined political economy, he can be integrated in the group towards which he was driven by the natural tendencies of his spirit, by the pathos of his polemics, by the general character of his life. In Ruskin's opinion *political economy is neither an art nor a science but a system of legislation and conducts founded upon sciences which can be achieved under certain conditions of moral culture* (Ruskin, 1968, 120). This definition points out the fact that Ruskin settled a boundary between him and the classical school, and helps us understand the goal of his study. Political economy has as a purpose to multiply the human life in its highest type. The ideal type of humanity implies perfection of the human body, of heart and intellect, whence it follows that the material target – to produce, to use, to accumulate with the purpose of using – that belongs to the political economy, is a thing that is useful *either to support the body and stimulate its sensitiveness, or to shape its intellect* (Ruskin, 1968, 122).

As the object of political economy is the above mentioned one, Ruskin considers that the economists' assignment is to settle which things provide life and to decide how they can be obtained and distributed. This quest can be accomplished by following three directions: the analysis of fortune, of wealth and of currency. The study of fortune is a branch of the natural science and it deals with the essential characteristics of things, the study of wealth is a branch of the moral science and it deals with the exact relation between men and the subject of the material possessions while the study of currency is a branch of commercial science and it studies the conditions of exchange. In a word, Ruskin considers that political economy deals with the study of three problems: the problem of value, the problem of commerce or of value's circulation and the problem of labour. By each of the solutions Ruskin suggests, he intends once again, to confute the three theories that are specific to the School of Manchester: the law of supply and demand, the law of competition, and the *laissez-faire* dogma.

When, in his work *Unto this last*, Ruskin comments upon the notion of value, he declares that value and the quality of being valuable implies usefulness and profitableness for life, and maps out five groups of valuable objects. First of all he mentions earth together with air and water and everything related to them; as they provide our food and give birth to a mechanical force their value is double. They represent a delight for our eyes and soul, a

source of reflection for our deepest thoughts and beget intellectual force. In the second group buildings, furniture and tools must be integrated. The value of the buildings is double, too. Their value rests in the ever-lasting solidity, which avails their long-term utility, in the beauty of their architecture and in their historical evidence and importance. Thirdly comes the group that comprises nourishment, means of subsistence, luxury articles and drugs followed by the group of books, meant to convey, from generation to generation, facts and knowledge that develop sensitiveness and intellectual activity. The last but not the least group mentioned by Ruskin is that of the works of art. Value means the power of a certain thing to entertain life; it depends on man's judgement and on the stock's quality, and it becomes efficient when it belongs to that particular person who has a certain degree of vital force. When value is efficient one can say that the possessor is wealthy. Wealth is regarded as the possession of valuables by courageous people. Ruskin considers life to be the only wealth. *That nation is the wealthiest that nourishes the greatest number of happy and noble human beings; that person is the richest who has the largest favourable influence upon the others, by the agency of his own personality and his possessions.* Ruskin (1936, 136).

The conclusions of the objective analysis Ruskin gives us can be summed up as follows: wealth is the efficient possession of valuable things and value is the intrinsic capacity of things to support existence, life. Combining the intrinsic character of value and the subjective character of wealth, Ruskin specifies the accounts that relate individual morality with the fruitfulness of the national and private capital. A huge capital is an unavailable condition for the development of a country's security, morality and commerce.

According to Ruskin's thinking, the analysis of the social capital implies two questions: which is its value and which its relations with the number of inhabitants. As he states, this type of analysis is necessary in order to ascertain, to determine the value of the national wealth. The presence of things without intrinsic value in the social capital does not necessarily imply the corresponding absence of the valuable objects. Generally, useless and unvalued goods are produced as laughing objects, and nothing should have been produced instead of them, as they were made in wasted moments. If wealth consists in all means of subsistence, a country will never become rich by reducing the number of its inhabitants; consequently, of two nations that have equal capital, the one that has the greatest number of inhabitants will be the wealthiest. That economist who wants to find out if a country must be considered wealthy or not, will have to compare the number of the poor with that of the rich. Individual capital, like the social capital *represents wealth only if a certain vital force of the possessors agrees with the intrinsic value of the object* (Ruskin, 1968, 93-94).

Ruskin finds it more important and interesting to know who the possessors are than to have knowledge of what they possess. A nation will be rich the moment a moral and intellectual progress of its inhabitants will be achieved and noticeable.

A very ingenious effort of joining together the political economy and moral improvement breaks out from the statement that Ruskin made when he referred to the problem of value and capital, but however he did not analyse the concept of value without contradicting himself. When he asserted that the value of an object depended on its quality, he concurrently set forth the most improbable paradox and, after he had asserted that value was intrinsic, objective, he remarked that the actual value of an object depended on its possible utilization. Thus Ruskin worded and delivered the most naive contradiction but, despite this fact, his objections were correct and the author of *Unto this last* became a remarkable precursor. Where he pointed out certain errors and gaps, political economy made a step forward and evolved under the passionate pressure of the socialist school, some conceptions were abandoned, the notions of wealth and capital were enlarged and the idea of value was thoroughly analyzed.

The analysis of commercial circulation is subdivided by Ruskin into two branches: the study of currency and that of exchange but, in both of them, his theories will be unaccountable unless one takes into consideration the fact that the standard of value is the standard of life and wealth means the possession of fortifying objects by vivid spirits.

What is currency? Currency is *a way of public acknowledgement of a debt that will be received by any person in exchange for a piece that will entitle him to receive its equivalent, in any place, at any time, irrespective of the manner.* Ruskin, (1968, 18). The best monetary system will be the one that, having the greatest steadiness possible, will not be part of value's characteristics and will not be mistaken for wealth.

Modern societies began to use gold as the only basis of their monetary system but gold is not a good currency as long as it can be sold, and it is not a proper object of value, as long as its value of exchange comes to disturb its public utilization; the opportunity to get other goods in exchange for gold always depends on its attractiveness and on the existing stock of gold in circulation. Currency must be based on several substances of an intrinsic and more real value instead of only one. Ruskin noticed that the steadiness of currency circulation depended on how large its basis was. Currency was not considered a means of exchange but a title of faith; to possess capital and to possess money were not two synonymous phrases. It was asserted that wealth requires the capitalist to have a certain degree of life in his heart and thinking, while having mere faith doesn't require the owner to have this type of qualities. If money is not a means of exchange but only a simple title of faith, it is normal that money will not be productive. It is the physiocrats from whom Ruskin borrowed his conception about value and was also inspired by them in his theory about exchange. For Ruskin, an advantageous exchange always implies the inability or ignorance of one of the two parts. With the purpose in view of establishing a new theory Ruskin suggests the following laws: *There must be reciprocal advantage in the process of exchange or there mustn't be any disadvantage for either of the traders. It's important that any amount of time, work and intelligence of the intermediary should be rewarded* (Ruskin, 1936, 130-134).

There are two different ideas in this theory of exchange. The former one is an idea of the social art, a moral precept – there must be reciprocal advantage when it comes to exchange; the latter one is an idea of the economic science – there must never be profit in the process of exchange.

The two principles that governed Ruskin's ideas about economy are the two negations – the negation of liberty and that of equality. The individual is not entitled to liberty: the state may impose upon his activity the restrictions it will consider as being useful for the progress of society, the same as nature has imposed its minute set of rules. The individual is not entitled to equality: the historical traditions and the social necessities brought about the creation of a hierarchy; each citizen must observe laws and he must try to reach real perfection. The state will organize social work in such a way as to succeed in decreasing as much as possible the negative consequences of the struggle for life; it must look after the disabled and old people and must provide them a safe place and home.

A second series of measures, that should be adopted, should have as a general purpose and goal the annulment of the consequences competition has upon value and upon the price of goods. The foundation of national manufactures, the re-establishment of the corporations, these are the means Ruskin foresaw in order to fulfil the above-mentioned target. Government will establish manufactures and stores to assure the manufacturing and selling of those products necessary to life. The state will not have to impose restrictions or to hinder the private enterprises; on the contrary it will have to give them whole freedom

but it will have to watch over the goods that are made and sold because *bread must be bread and beer must be beer* (Ruskin, 1936, 17-18).

Corporations will come to complete what the state achieved. The corporation council will settle the pattern and price of the manufactured products as well as the wages for the workers. So, according to Ruskin's idea of a system, there will be three types of stores: those of the free merchants, those of the corporations and those of the state. Ruskin intended to annul the variations whose moral and financial consequences he feared and he was going to achieve this by the organization of production.

A certain idealism characterizes legislation that is considered to have the mission to lead mankind towards moral perfection. Vice and indolence must be uprooted and punished with the same rigour in town and on board of the ship. The right of constraint and coercion held by those who work, over those who idle and disturb the process of work must also be absolute in society. The right to equally share everything necessary to life in common is also inalienable both in society and on board of the ship. The right of those who are ill and disabled, to be protected by the strong ones is also imperative and the necessity to grant, to vouch-safe the authority of the government, to the one who is a real, skilful pilot, is constant and clear. The state will have the role to impose its citizens the laws, considered necessary in order to achieve the unity of efforts and continuity in progress.

Ruskin drew up a plan of a vast code that embraces the whole human activity.

The first branch of legislation points out what can and what cannot be done. Man's liberty won't be restricted unless he did something wrong.

The second branch shows what can and what cannot be possessed. These laws have a double purpose: to show what a citizen can possess, and, at the same time, to stress out which are the objects that community is not allowed to possess. Ruskin suggested that the accumulation of all kinds of goods should be limited, but, at the same time, he remembers the necessity to give man the right to possess a certain parcel of ground. *The State will authorize each man to become an owner, a proprietor, as a parent allows his son to marry* (Ruskin, 1906, 85).

Finally a third branch of legislation will be made up by the extension of the penal code; laws will specify *what a man may or may not endure. The owner will be responsible for the conduct and behaviour of the people who are subjected to his laws* (Ruskin, 1906, 8).

Through this organization of work, Ruskin wanted to abolish competition and to pave the way for a moral revival. Fighting against human cupidity and greediness and enforcing the respect superiors must display towards their subordinates, Ruskin succeeded to reduce the consequences of competition. One of his intentions was to renew the moral and economic situation of the contemporary societies. In order to supervise that such a minute code of complex structure and organization should be put into practice and should function, the state will have to increase the number of its employees. This ideal type of administration will be divided, in keeping with Ruskin, in seven groups: the first one will have to study and supervise each citizen, the second will set up assistance, a third group will control industrial explorations. The magisterial and teaching staff will be added to these. Referring to the seventh group Ruskin asserted that *an exemplary authority is that authority that will set good example to others and will show what is best and most beautiful in the art of life* (Ruskin 1906, 182-191).

This was at large Ruskin's conception about an ideal administrative reorganization; its failure can be accounted for by the contradictions that have ruined Ruskin's system. The same author who accepted the three principles of the socialist school – the nationalization of public utility services and the establishment of national stores, the annulment of revenue, the establishment of wages and working hours as the basis of exchange, rejects the idea of

land nationalization. Ruskin declares his consideration for property but, on the other hand, he pretends that certain limits for private wealth should be imposed.

One of the problems that dominated Ruskin's thinking was expressed as follows: *What could we initiate in order to render to our horizon its serenity, and to our society the calm of peace?* (Ruskin 1906, 89) and the answer was – to undertake a moral reform –, that must be, as Carlyle maintained, useful and everlasting. This idea, expounded so clearly by Ruskin, represents the most beautiful and durable part of his economic work.

There are two facts that concerned Ruskin simultaneously: the beauty of being an active and busy person during the lifetime span and the necessity and beauty of Christianity. Life is beautiful when it is not motionless, immobile and uneventful. It must be a permanent fight not against people, but against itself. And during this painful march life signifies that noble souls find out *that something* vainly looked for and chased after, which is like a ghost, appears only for a moment and whose name is *happiness*. *The sweetest pleasure of youth vanishes in obscurity – that is greater than the past splendour – ...while, on the contrary, daily hard and assiduous work fills us with joy and delight* (Ruskin, 1907, 184-185). Life is nice and good provided that it is devoted to the purpose of reaching a moral ideal. There is a certain morality for each nation and for each individual. Sensitiveness, the natural perception of the beauty, truth, and goodness, the energy expressed by its fidelity towards the acquired traditions and customs – these are the real conditions of a nation's state of morality. Action supports and keeps up the great moral law of nations as well as people's life. People strove to improve their sensitiveness and thinking while nations strive to preserve their moral traditions. Putting into practice the Christian principles for the assiduous improvement of one's soul, this is the purpose that individual morality has in view; the constant melioration of the existing relations among people belonging to different social classes, different sexes and different ages this is the purpose of social morality.

Speaking about the mission the artists and men of science have to fulfil, Ruskin considers them to be the ones who train, educate and divert the vast masses of suffering, grieving people. Those who have understood that it is not necessary to be rich for being influential and respected may consider themselves happy because, sooner or later, they will be rewarded. The members of the social elite will carry out their mission and duties the moment they offer the unhappy people who form the community, a part of their pecuniary, literary, artistic and scientific wealth. If the members of the social elite are in just, fair and constant relations with the other members of the community, new moral obligations will come to underline their general duties; this is the case of the owner, landlord or of the trader who, instead of asking huge prices, or instead of falsifying the goods he trades should accept to be poor and work; this is the case of the soldier, who should choose to be killed than to leave his post.

Harmony that underlines the relations between the social classes must also exist between sexes; this is the context in which Ruskin dealt with women's mission. He rejected the idea of *modern women* and criticized Stuart Mill for having declared that women must have a more lucrative occupation than that of nourishing babies. Ruskin condemned the fact that women might become engineers or teachers or anything else. This doesn't mean that he turned back to the old precept and theory that proclaimed male superiority.

Each sex has something peculiar that the other one lacks, so they complement each other. The moralist settled a task for both man and woman. Man's force lays in action, progress, and defence; he is the one who creates, explains, defeats and defences at the same time. His intellect makes speculations and inventions, his energy wins. Despite the fact that women, according to Ruskin's conception, don't invent or create, but in exchange they are able to decide, to classify, to tidy up and to array themselves, women are perfectly aware of

the quality of things, of their accurate names and proper place. In family, in society, in state institutions woman's task will be to organize, to tidy up, to manage. In this particular case to manage is not synonymous with to lead. It means that women will act upon male souls as there are delicate and noble feelings in man's heart most often inspired by women. Due to the purity of their souls, women will always be queens, *queens for their lovers, queens for their husbands and their sons, queens, much more mysterious, for the people who bowed, and will always bow in front of their crown and sceptre* (Ruskin, 1907, 135). Inside her own house, a woman must be queen and she will remain so as long as she keeps in mind the truth that man – no matter if her fiancée, husband or son – is but the mirror reflecting her very image. Home will be everywhere she is. What is difficult for a woman is not to endure the whims of fate – love will help her endure them well – but to continue to be heroic in happiness and not to forget God when He offered her everything she had languished after. This is the real courage, as Ruskin says. He appeals to women and asks them to pray for their sons and husbands, whose lives and characters are in their hands. Men will be what women want them to be, as women are the centre of their homes, the centre of goodness and excellence, they exercise a charitable task where beauty and order are scarce. If corruption, which reached the literary and political field as well as individuals, did not touch the home, this will mean safety and society will be safe, too; the day corruption touches the home, especially the woman, society will be irremediably lost because humanity's sources of physical and moral life will be imprisoned. The moment society follows this path, no human force will be able to stop its decline.

Ruskin's call and warning was heard – hundreds of associations were founded by those women who had understood the beauty of their goal, the necessity of their actions.

Conclusions

Despite his enemies, and all that the critics have said contradicting his theories, John Ruskin was a surprise and a revelation to his time.

Ruskin put man – and his individual needs, gifts and contributions – above the march of progress as expressed in terms of the profit motive.

He asserted that there is no wealth but life, life including all its powers of love, joy, and admiration. His vision was of a world where everyone saw the need to become a better person, and where governments would work to support healthy, educated, motivated human beings caring for each other and for the rest of the world. Leaders should be elected for their wisdom and integrity so that they had no need to abuse of power.

Political economy (the economy of a State, or its citizens) consists simply in the production, preservation, and distribution, at fittest time and place, of useful or pleasurable things.

Ruskin was a great and inspiring teacher in things that appeal to our sense of the beautiful, and earnest in his zeal to raise men's intellectual and moral standard of life.

REFERENCES

- Ruskin, J. (1906), *Time and Tide*, London
- Ruskin, J. (1907), *Sesame and Lilies*, London
- Ruskin, J. (1936), *Unto this last*, Penguin Books Ltd
- Ruskin, J. (1968), *Munera Pulveris*, London
- Bardoux, J. (1901), *Le mouvement idéaliste et social dans la littérature anglaise au XIX-ème siècle – John Ruskin*, Paris, Imp. Paul Brodard

NOUTĂȚI PE PIAȚA ASIGURĂRILOR OBLIGATORII DE RĂSPUNDERE CIVILĂ

Conf. univ. dr. GALICEANU, Mihaela*

Asist. univ. drd. BOGDĂNOIU, Cristiana-Luminița*

*Facultatea de Management Financiar-Contabil, Craiova
Universitatea Spiru Haret

Abstract

News on the insurance market of civil responsibility

In our days, accidents threat many persons and their goods and this means that the civil responsibility insurance for the material damages and corporal injuries made in case of an accident gain a general interest. As a result, the victims' protection of the car accidents became an important social problem. That's why, in every country are specific settlements regarding the car assurance, but in a specific way for responsibility assurance against the third persons. The UE settlements in this domain have a permanent evolution, going to the gradual extension of obligatory guarantee for the drivers from all over the Union's territory. Now, in these countries, because of the free circulation, the civil responsibility assurance is available on the territory of all UE member countries.

Key-words: *insurance, civil responsibility, risks, insured, insurance fee*

Este impresionant să constatăm creșterea considerabilă a numărului de autovehicule de toate tipurile care circulă pe drumurile publice din România și nu numai. Dacă în anul 1993, numărul autovehiculelor la 1000 de locuitori era de 94, în 2005 a ajuns la 250. În țara noastră, la 1 ianuarie 2007, se aflau înscrise în circulație 6.200.000 autovehicule, ceea ce reprezintă, în medie, un autovehicul la 3,49 locuitori. Aceasta înseamnă că pericolul producerii unor accidente rutiere este foarte mare. În aceste condiții, asigurarea de răspundere civilă pentru pagubele materiale și vătămările corporale produse prin accidente auto a dobândit un interes general, întrucât aceste accidente amenință un număr mare de persoane și de bunuri ale acestora.

Ca urmare, protejarea victimelor accidentelor de circulație a devenit o problemă de ordin social foarte importantă. De aceea, în fiecare țară există reglementări specifice privind asigurările auto, dar, în mod deosebit, pentru asigurările de răspundere față de terți.

De exemplu, în practica engleză, tipurile standard de acoperiri prin contractele de asigurare auto sunt:

- a) asigurări care oferă o minimă acoperire;
- b) asigurarea de răspundere civilă prin care se acoperă răspunderea față de terți pentru vătămarea corporală și pagube materiale produse acestora;
- c) asigurarea de răspundere civilă, incendiu și furt, prin care se asigură și riscurile de incendiu și furt aferente autovehiculului asiguratului;
- d) asigurarea completă prin care se asigură toate riscurile de răspundere față de terți și cele privind autovehiculul asiguratului.

Reglementările Uniunii Europene în domeniu au avut o evoluție permanentă, ducând la extinderea treptată a acoperirilor obligatorii pentru conducătorii de autovehicule de pe întreg teritoriul Uniunii. În prezent, în aceste țări, datorită libertății de circulație, asigurarea de răspundere civilă auto este valabilă pe teritoriul tuturor țărilor membre Uniunii Europene.

În țara noastră, forma actuală a asigurării de răspundere civilă prin efectul legii a fost reglementată prin Legea nr. 136/1995, cu modificările și completările ulterioare, și a avut în vedere următoarele:

- creșterea considerabilă a numărului de autovehicule;
- intensificarea circulației pe arterele rutiere;
- creșterea primejdiei producerii accidentelor de circulație care amenință sănătatea și integritatea corporală, viața și bunurile persoanelor fizice și juridice.

Pe piața asigurărilor din România, asigurările de răspundere civilă pentru autovehicule ocupă locul doi în total prime de asigurare subscrise la categoria „asigurări generale” deținând un procent de 26,8 % la nivelul anului 2006¹. Primele trei societăți de asigurare care au înregistrat cele mai mari prime brute subscrise la această clasă de asigurări sunt: ASIROM (16,3% din total prime brute subscrise), OMNIASIG (13,7%) și ASTRA (12,3%). Indemnizațiile brute plătite sub forma despăgubirilor au reprezentat, la nivelul anului 2006, 52,5% din totalul primelor încasate, iar rezervele de daune 29,3%.

Numărul mare de accidente rutiere face ca această clasă de asigurări să fie mai puțin eficientă pentru asigurători, fapt ce justifică menținerea ei în categoria asigurărilor obligatorii. Rata daunei calculată pentru exercițiul financiar 2006, în funcție de volumul total al sumelor de despăgubire datorate, recalculat corespunzător variației rezervei de daune, și volumul total al primelor încasate este de 72,13% având o abatere față de anul 2005 de +14,22 puncte procentuale, ceea ce evidențiază un rezultat tehnic apropiat de nivelul mediu înregistrat pentru asigurarea obligatorie RCA de către țările membre ale Uniunii Europene.

Având în vedere locul și importanța acestei categorii de asigurări pe ansamblul pieței asigurărilor din România precum și modificările legislative apărute și care vizează această asigurare, vom prezenta în continuare aspectele de noutate care interesează agenții economici, dar și populația.

La sfârșitul anului 2006, Comisia de Supraveghere a Asigurărilor a elaborat *Normele privind asigurare obligatorie de răspundere civilă pentru prejudicii produse prin accidente de circulație*, care reglementează în mod unitar, atât răspunderea civilă pentru prejudicii produse prin accidente de circulație pe teritoriul țării noastre (RCA), cât și pe teritoriul spațiului Economic European (CARTE VERDE). Această nouă asigurare, denumită „răspundere civilă auto obligatorie” (RCA), a apărut din necesitatea alinierii legislației țării noastre în domeniul asigurărilor la reglementările Uniunii Europene care devin obligatorii pentru toate țările membre.

Dovada existenței asigurării obligatorii, denumită în continuare RCA, o constituie: polița de asigurare RCA emisă de asigurătorul RCA, precum și vigneta, pentru autovehiculele înmatriculate în România; documentul Cartea Verde, până la data ratificării Acordului multilateral; documentele internaționale de asigurare de răspundere civilă a autovehiculelor, eliberate de asigurătorii RCA din străinătate, cu valabilitate pe teritoriul României.

În calitate de *asigurător RCA*, apare societatea de asigurări care are dreptul de a încheia asigurări de răspundere civilă pentru prejudicii produse prin accidente de autovehicule pe teritoriul României, precum și societăți de asigurare autorizate de autoritățile competente din statele membre ale Uniunii Europene, care desfășoară activitate în România, conform dreptului de stabilire și liberei circulații a serviciilor.

Fac *obiectul acestei asigurări*: vehicule cu propulsie proprie, inclusiv tramvaie, precum și remorci, semiremorci sau atașe tractate ori netractate, după caz.

Limitele teritoriale de acoperire ale asigurării obligatorii RCA reprezintă:

- teritoriul statului în care autovehiculul staționează în mod obișnuit;
- teritoriul statului în care s-a eliberat autovehiculului un semn distinctiv similar numărului de înmatriculare sau poliței de asigurare RCA;

¹ Raportul CSA, anul 2006, Anexa nr. 1 și nr. 4.

- teritoriul statului în care proprietarul sau utilizatorul autovehiculului este rezident permanent;

- teritoriul statului în care s-a produs accidentul.

Asigurarea obligatorie RCA se încheie pe *perioadă* determinată:

- anual ori semestrial pentru autovehiculele înmatriculate;
- pe perioada de valabilitate a autorizației provizorii de circulație;
- pe perioada înmatriculării temporare, dar nu mai mult de 12 luni.

Polița de asigurare RCA conține cel puțin informații despre părțile implicate în contract și despre autovehicul, perioada de valabilitate a asigurării, limitele de despăgubire și prima de asigurare. Cartea Verde cuprinde în mod obligatoriu informații cu privire la numărul de înmatriculare al autovehiculului, perioada de valabilitate a asigurării RCA, statele în care are valabilitate acest document.

Asiguratorii au obligația de a stabili tarifele de primă pentru fiecare categorie de autovehicule, calculate pe baze actuariale pentru limitele de despăgubire stabilite, astfel încât să garanteze permanent îndeplinirea obligațiilor ce decurg din încheierea contractelor de asigurare RCA, constituirea rezervelor tehnice prevăzute în legislația în vigoare și plata contribuțiilor către fondurile stabilite în conformitate cu legislația în vigoare, precum și acoperirea cheltuielilor de achiziție și de administrare.

Tarifele de prime notificate Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor se publică pe site-ul fiecărui asigurator și se afișează, atât la sediul social, cât și la unitățile teritoriale ale asiguratorului. Asiguratorii nu pot practica tarife de prime anuale diferite față de cele notificate Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor (CSA) și publicate.

Suma asigurată reprezintă limita de despăgubire ce poate fi acordată de asigurator pentru prejudiciile provocate în unul și același accident, atât pentru pagubele materiale directe sau indirecte, cât și pentru vătămări corporale sau decese, inclusiv prejudicii fără caracter patrimonial. Pentru pagubele produse în unul și același accident, indiferent de numărul persoanelor prejudiciate, limita de despăgubire s-a stabilit pentru anul 2007 la un nivel de cel puțin 100.000 Euro, iar pentru anul 2008 la cel puțin 150.000 Euro. Pentru vătămări corporale și decese, inclusiv pentru prejudicii fără caracter patrimonial produse în unul și același accident, indiferent de numărul persoanelor prejudiciate, limita de despăgubire s-a stabilit pentru anul 2007 la un nivel de cel puțin 500.000 Euro, iar pentru anul 2008 este de cel puțin 750.000 Euro. Limitele de despăgubire prevăzute și menționate mai sus se majorează anual.

Riscurile acoperite și excluse prin contractul de asigurare RCA. Riscurile acoperite de această asigurare sunt:

- vătămări corporale sau deces;
- pagube materiale;
- pagube ca urmare a lipsei de folosință a autovehiculului avariat;
- cheltuieli de judecată.

Indiferent de locul în care s-a produs accidentul de autovehicul, asiguratorul acordă despăgubiri până la limita răspunderii prevăzute în polița de asigurare, pentru:

a) prejudiciul produs de dispozitivele sau instalația cu care a fost echipat autovehiculul, precum și pentru prejudiciul produs de remorcă, semiremorcă ori ataș, inclusiv pentru prejudiciul produs din cauza desprinderii accidentale a acestora din autovehicul;

b) dacă prejudiciul a fost produs din culpa conducătorului autovehiculului, inclusiv în cazurile în care la data accidentului conducătorul autovehiculului:

- a condus autovehiculul fără consimțământul asiguratului;
- nu este titularul unui permis care să îi dea dreptul să conducă autovehiculul respectiv;
- nu a respectat obligațiile legale de ordin tehnic cu privire la starea și siguranța autovehiculului respectiv.

c) dacă prejudiciul a fost produs prin fapta lucrului;

d) situația în care persoanele care solicită despăgubiri pentru vătămări corporale sau membrii familiei asiguratului, conducătorului auto sau oricărei alte persoane a cărei răspundere civilă este angajată într-un accident de autovehicul.

Dintre situațiile în care asiguratorul *nu acordă despăgubiri* enumerăm pe cele mai importante:

a) cazurile în care proprietarul, utilizatorul sau conducătorul autovehiculului vinovat nu are răspundere civilă, dacă accidentul a fost produs:

- de un caz de forță majoră;
- din culpa exclusivă a persoanei prejudiciate;
- din culpa exclusivă a unei terțe persoane.

b) prejudiciile suferite de conducătorul autovehiculului răspunzător de producerea accidentului;

c) prejudiciile cauzate în situațiile în care nu se face dovada valabilității la data accidentului a asigurării obligatorii RCA;

d) partea din prejudiciu care depășește limitele de despăgubire stabilite prin polița de asigurare RCA, produs în unul și același accident indiferent de numărul persoanelor prejudiciate și de numărul persoanelor răspunzătoare de producerea prejudiciului;

e) alte situații.

În situația în care persoana prejudiciată a contribuit din culpă la producerea accidentului sau la mărirea prejudiciului, cel chemat să răspundă va fi răspunzător numai pentru partea din prejudiciu care îi este imputabilă – culpă comună.

Autorizarea asiguratorilor și condiții privind practicarea asigurării obligatorii RCA. Asiguratorii pot practica asigurarea obligatorie RCA dacă sunt autorizați pentru desfășurarea activității de asigurare și îndeplinesc cumulativ următoarele condiții speciale:

- sunt autorizați pentru subscrierea riscurilor de răspundere civilă a autovehiculelor;
- dispun de un reprezentant de despăgubiri în fiecare stat situat în limitele teritoriale de acoperire a asigurării RCA;
- dispun de o rețea teritorială formată din cel puțin o unitate, sucursală sau agenție, înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului, în fiecare județ și în municipiul București;
- pentru fiecare unitate și subunitate dispun de personal specializat pentru activitatea de constatare și de lichidare a daunelor;
- nu se află într-o situație de redresare financiară sau de faliment prevăzută de legislația specială din domeniul asigurărilor;
- dispun de un program de reasigurare care garantează o reținere proprie prudentială, potrivit statutului Biroului Asiguratorilor de Autovehicule din România (BAAR);
- sunt membri ai BAAR, precum și ai asociației Fondul de Protecție a Victimelor Străzii.

Răspunderea asiguratorului RCA începe:

a) din momentul plății primei de asigurare și al eliberării documentului de asigurare, dar nu mai devreme de data intrării în vigoare a asigurării, înscrisă în document, pentru asiguratul care își îndeplinește obligațiile de plată, cel mai târziu în ultima zi de valabilitate a perioadei de asigurare anterioare;

b) după 48 de ore de la expirarea zilei în care s-a plătit prima de asigurare și s-a eliberat documentul de asigurare, pentru persoanele care nu au avut o asigurare obligatorie RCA, valabilă la momentul plății.

Răspunderea asiguratorului încetează la ora 24 a ultimei zile de valabilitate înscrise în polița de asigurare RCA sau, anterior acestei date, în momentul radierii din evidența circulației a autovehiculului.

Asiguratorul RCA este obligat să numească *reprezentanțe de despăgubiri* în fiecare stat membru, cu excepția statului membru în care a obținut autorizație pentru practicarea asigurării de răspundere civilă a autovehiculelor. Aceasta este împuternicită să instrumenteze

daunele în numele și în contul asiguratorului RCA și să-l reprezinte pe acesta în cadrul convenției de despăgubire, realizată cu asiguratul și cu partea prejudiciată. În acest scop, reprezentanța de despăgubiri întocmește dosarul de daună și ia toate măsurile necesare pentru soluționarea cererilor de despăgubire pretinse de partea prejudiciată, pentru prejudiciile cauzate în urma unui accident, consecință a utilizării autovehiculului.

Asiguratorul RCA este obligat să informeze Fondul de Protecție a Victimelor Străzii cu privire la numele și prenumele, data nașterii și adresa ori punctul de lucru al reprezentanței de despăgubiri, în cazul în care aceasta este reprezentată de o persoană fizică, sau cu privire la denumire și sediu, în cazul în care este reprezentată de o persoană juridică. Fondul de protecție a victimelor străzii va înainta imediat aceste informații centrelor naționale de informare din statele membre.

Obligațiile asiguratului. Acesta este obligat, în cel mai scurt timp, să înștiințeze asiguratorul RCA cu privire la producerea evenimentului, împrejurările în care acesta s-a produs și, în mod deosebit, cu privire la faptul că:

- partea prejudiciată a solicitat despăgubirea de la acesta;
- producerile penale sau administrative au fost îndreptate împotriva lui în legătură cu evenimentul produs;
- partea prejudiciată și-a exercitat dreptul să fie despăgubită prin înaintarea unei cereri către o instanță judecătorească.

De asemenea, asiguratul este obligat să îi ofere părții prejudiciate, la cererea acesteia, informațiile necesare pentru formularea cererii de despăgubire (numele și prenumele și locul de rezidență; denumirea, sediul asiguratorului; seria și numărul poliței de asigurare RCA etc.).

Despăgubirea. Persoana prejudiciată are dreptul să înainteze cererea de despăgubire către asiguratorul RCA, în cazul producerii unui risc acoperit prin asigurarea obligatorie RCA, sau către Fondul de Protecție a Victimelor Străzii, în cazul producerii unui risc acoperit din acest fond.

În termen de cel mult trei luni de la data avizării producerii evenimentului asigurat de către partea prejudiciată ori de către asigurat, asiguratorul RCA este obligat:

- să răspundă cererii părții solicitate, formulând oferta de despăgubire;
- să notifice părții prejudiciate motivele pentru care nu a aprobat, în totalitate sau parțial, pretențiile de despăgubire.

Despăgubirea se plătește de către asiguratorul RCA în termen de 15 zile de la data la care acesta a definitivat investigația necesară evaluării sumei pe care este obligat să o plătească sau de la data de la care a primit o hotărâre definitivă cu privire la suma de despăgubire pe care este obligat să o plătească.

Avizarea și constatarea prejudiciilor. Pentru a putea beneficia de despăgubirea care i se cuvine, persoana prejudiciată depune o cerere de despăgubire la asiguratorul RCA care reprezintă avizare de daună și obligă pe acesta să deschidă dosarul de daună, să efectueze constatarea pagubelor, să comunice în scris părții prejudiciate cu privire la documentele ce trebuie depuse pentru soluționarea cererii de despăgubire și să soluționeze cererea de despăgubire în termen legal.

După efectuarea constatării, asiguratorul RCA este obligat să elibereze persoanei prejudiciate o copie a procesului-verbal de constatare a pagubelor, în care să se indice și numărul dosarului deschis, piesele constatate ca avariate în unul și același accident și soluțiile tehnice adoptate.

Stabilirea despăgubirii de asigurare se face pe baza convenției dintre asigurat, partea prejudiciată și asiguratorul RCA, sau pe baza unei hotărâri judecătorești. Despăgubirile nu pot fi stabilite pe baza convenției menționată mai sus, în cazul în care:

- se formulează pretenții de despăgubiri pentru lipsa de folosință a bunului distrus sau avariat;

- se formulează pretenții de despăgubire pentru: hârtii de valoare, acte, manuscrise, bijuterii, obiecte de artă etc.;
- nu se pot trage concluzii cu privire la persoana răspunzătoare de producerea prejudiciului, la cauzele și împrejurările producerii accidentului.

În situația în care accidentul de autovehicul face obiectul unui proces penal, despăgubirile pot fi stabilite pe baza convenției dintre asigurați, persoanele prejudiciate și asiguratorii RCA, în cazul în care:

- potrivit legii, acțiunea penală a fost stinsă prin împăcarea părților;
- deși hotărârea instanței penale a rămas definitivă și irevocabilă, stabilirea despăgubirii de asigurare ar urma să se facă ulterior;
- deși acțiunea penală nu poate fi stinsă prin împăcarea părților, sunt îndeplinite cumulativ următoarele condiții: s-a dat acordul pentru stabilirea despăgubirii pe baza convenției dintre părți; persoana prejudiciată își ia un angajament scris prin care se obligă să restituie de îndată, parțial sau total, despăgubirea primită, în funcție de hotărârea instanței penale în ceea ce privește fapta, făptuitorul și vinovăția.

La stabilirea despăgubirilor pe baza convenției dintre părți, în cazul *vătămării corporale sau al decesului* unor persoane, se iau în vedere următoarele:

a) în caz de vătămare corporală:

- diferența dintre veniturile nete ale persoanei vătămate și indemnizația primită de fondurile persoanei juridice sau fizice la care salariatul își desfășoară activitatea și/sau, după caz, din fondurile bugetului asigurărilor sociale de stat, pe perioada spitalizării și a concediului medical;
- venitul mediu lunar net care este realizat din activități desfășurate de persoana vătămată;
- salariul de bază minim brut pe economie, în cazul persoanelor păgubite aflate la data producerii accidentului în ultimul an de studiu sau de calificare;
- eventualele cheltuieli prilejuite de accident;
- cheltuieli cu îngrijitori pe perioada incapacității de muncă;
- daunele morale, în conformitate cu legislația și jurisprudența din România.

b) în caz de deces:

- cheltuielile de înmormântare;
- veniturile nete nerealizate în perioada de la data producerii accidentului și până la data decesului;
- daune morale.

Despăgubirile pentru autovehicule nu pot depăși cuantumul pagubei, diferența dintre valoarea autovehiculului la data producerii accidentului și valoarea rămasă, și nici limita de despăgubire prevăzută în poliță. Prin **valoare rămasă** se înțelege valoarea acelei părți din autovehicul rămase neavariată, cuprinsă între 1-25% din valoarea autovehiculului la data producerii accidentului. **Cuantumul pagubei** la autovehicule este egal cu costul reparațiilor părților componente sau al pieselor avariate ori cu costul de înlocuire al acestora, inclusiv cheltuielile pentru materiale, precum și cele de demontare și montare aferente reparațiilor și înlocuirilor necesare ca urmare a pagubelor produse prin respectivul accident de autovehicul.

Valoarea autovehiculului la data producerii accidentului se stabilește scăzându-se din valoarea din nou a acestuia uzura corespunzătoare. Prin **valoarea din nou** a autovehiculelor avariate se înțelege:

- prețul de comercializare practicat la data producerii accidentului;
- pentru autovehiculele care nu se comercializează în România, prețul corespunzător din cataloagele de specialitate;
- pentru tipurile de autovehicule la care nu există prețuri stabilite sau pentru tipuri și modele care nu se mai fabrică, valoarea stabilită prin asimilare cu prețul de vânzare, practicat

la data accidentului, al unor autovehicule care au aspect și caracteristici tehnice similare, din producția internă sau externă.

Uzura autovehiculului avariata se stabilește în raport cu vechimea, utilizarea și starea de întreținere a acestuia la data producerii accidentului. La stabilirea uzurii, se ține seama de costul reparațiilor curente sau capitale, inclusiv de costul de înlocuire a părților componente sau a pieselor executate înainte de accident, pentru menținerea stării tehnice corespunzătoare a autovehiculului. Prin **uzura valorică** se înțelege acea parte din valoarea autovehiculului care se pierde prin vechime, întrebuințare sau stare de întreținere. Se calculează prin aplicarea unui **coeficient de uzură** asupra valorii din nou a autovehiculului la data producerii evenimentului asigurat.

Coeficientul de uzură se stabilește pe baza gradului de întrebuințare, kilometrii parcurși cu autovehiculul, precum și de vechimea în exploatare, exprimată în unități de timp/ani, diferențiată pe categorii de autovehicule.

Asiguratul acordă despăgubiri și pentru:

- acoperirea cheltuielilor făcute în vederea limitării pagubelor;
- în cazul autovehiculelor avariate care nu se mai pot deplasa prin forța proprie: acoperirea cheltuielilor de transport al autovehiculului; cheltuieli de transport, până la localitatea de domiciliu, al persoanelor care au efectuat voiajul în autovehiculul avariata; cheltuielile de transport al mărfurilor aflate în autovehicul.

În cazul persoanei păgubite, cu domiciliul/sediul în străinătate, deținătoare a autovehiculului înmatriculat în străinătate, la stabilirea despăgubirii convenite se are în vedere:

a) dacă reparația s-a efectuat în străinătate, despăgubirea se plătește în valută și este egală cu costul reparației prevăzute în documentația de reparație, avându-se în vedere avariile constatate de asigurător;

b) în cazul în care reparația s-a făcut în România, despăgubirea poate fi plătită în valută, fiind egală cu costul reparației, stabilit în lei și transformat în valută la cursul de schimb al pieței valutare comunicat de Banca Națională a României la data la care păgubitul a efectuat plata facturii de reparație.

Plata despăgubirilor. După acceptarea ofertei de despăgubire, persoana prejudiciată va preciza modalitatea de plată, în numerar sau prin ordin de plată, în contul bancar personal sau în contul bancar al unității de specialitate care a efectuat reparația. În cazurile în care în drepturile persoanei prejudiciate s-a subrogat asigurătorul acestuia, conform prevederilor Legii nr. 136/1995, cu modificările și completările ulterioare, asigurătorul RCA efectuează plata despăgubirilor astfel:

a) dacă nu există obiecțiuni asupra sumelor solicitate, acestea se vor achita în cel mai mult 15 zile calendaristice de la data avizării scrise, efectuată de asigurătorul subrogat în drepturile persoanei păgubite, însoțită de documentele justificative;

b) dacă există obiecții întemeiate asupra sumelor solicitate, acestea se vor comunica asigurătorului în termenul prevăzut la lit. a), urmând ca, în termen de cel mult 30 de zile calendaristice de la soluționarea obiecțiilor, să se efectueze plata.

În cazurile în care nu s-a realizat convenția și despăgubirile se stabilesc prin hotărâre judecătorească, asigurătorul RCA va acorda despăgubiri fără a mai fi necesară încuviințarea asiguratului, în baza hotărârii judecătorești rămasă definitivă, irevocabilă și însoțită cu formulă executorie.

Exemplu practic. Pe data de 16.12.2007, Munteanu Vasile suferă un accident auto, vinovat de acesta fiind Popescu Mugurel, care nu a acordat prioritate într-o intersecție. Munteanu Vasile, în calitate de persoană păgubită, întocmește o cerere de despăgubire la asigurătorul RCA cu care proprietarul sau utilizatorul autovehiculului, răspunzător de producerea accidentului, a încheiat asigurarea obligatorie RCA. Cu această ocazie, se depune procesul-verbal întocmit de către poliție, în care sunt consemnate avariile suferite de cele două autoturisme și copie după polița de asigurare RCA a lui Popescu Mugurel. Inspectoratul de asigurare întocmește procesul-verbal de constatare a daunelor, în care prezintă

părțile avariate ale autovehiculului persoanei păgubite și pe care le confruntă cu procesul verbal întocmit de către poliție.

Din devizul de lucrări întocmit de către unitatea de service auto, se constată următoarele:

- total număr ore de reparații 40;
- tarif pe oră 50 lei;
- valoarea pieselor și materialelor este de 6.000 lei, fără TVA.

Asigurătorul, în Referatul de plată stabilește, mai întâi, valoarea reală a autovehiculului, pe baza valorii din nou, mai puțin uzura. Valoarea din nou la data producerii evenimentului asigurat pentru un autoturism DACIA LOGAN este de 6.000 Euro. Starea de întreținere este medie, cu o vechime de 5 ani. Coeficientul de uzură stabilit în Anexa la normele cu privire la asigurarea RCA este de 40%. Plata despăgubirii se face pe baza referatului de plată, utilizând ca instrument de decontare ordinul de plată prin care banii sunt virajați în contul unității de service auto.

Stabilirea despăgubirii de asigurare și plata acestuia presupune efectuarea următoarelor calcule:

1) Se stabilește valoarea reală a devizului de reparație

- valoare manoperă: 2.000 lei (40 ore x 50 lei/oră);
- valoarea pieselor și materialelor: 6.000 lei;
- total materiale plus manoperă: 8.000 lei (2.000 lei + 6.000 lei);
- valoarea TVA (19%): 1.520 lei (8.000 lei x 19%);
- valoare total deviz: 9.520 lei (8.000 lei + 1520 lei).

2) Se stabilește valoarea reală a autoturismului avariat, calculându-se următoarele elemente:

- valoarea din nou se obține înmulțind valoarea din nou în Euro cu cursul oficial al Euro din ziua accidentului, astfel: 6000 Euro x 3,350 lei/Euro = 20.100 lei
- valoarea uzurii fizice se stabilește prin aplicarea coeficientului de uzură la valoarea din nou în lei, astfel: 20.100 lei x 40% = 8.040 lei;
- valoarea reală a autoturismului este egală cu diferența dintre valoarea din nou și valoarea uzurii, și anume: 20.100 lei – 8.040 lei = 12.060 lei

3) Se compară valoarea reală cu valoarea din deviz acceptată la plată. Se observă că valoarea acceptată la plată drept despăgubire este mai mică decât valoarea reală a autovehiculului cu 2.540 lei (12.060 – 9.520).

Rezultă că asigurătorul va vira în contul unității service auto suma de 9.520 lei.

BIBLIOGRAFIE

- Bistriceanu, Gh. D. (2006), *Asigurări și reasigurări în România*, Editura Universitară, București
- Ciurel, V. (2000), *Asigurări și reasigurări: abordări teoretice și practici internaționale*, Editura All Beck, București
- Galiceanu, M. (2003), *Asigurări și reasigurări: teorie și practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București
- Galiceanu, M.; Galiceanu I. (2007), *Asigurările agenților economici – protecție și profitabilitate*, Editura Tribuna Economică, București
- *** Raport privind activitatea desfășurată și evoluția pieței de asigurări în anul 2006
- <http://www.asig.ro>
- <http://www.csa-isc.ro>

THE PROFESSION OF INTERNAL AUDITOR

Conf. univ. dr. **GHIȚĂ, Emil**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

The Profession of the internal auditor has continually redefined itself in the course of time in order to satisfy the necessities that keep on changing. If, initially, the objectives of the intern audit referred to subtle problems, they later moved towards the evaluation of the system of internal control of the entities in order to reach a pre-established goal.

Speaking about the present stage of implementing the internal audit, we consider that Romania follows the correct direction that comes to create an effective profession of the internal auditor at the level of public entities, according to the good politics that the European Union follows.

Key-words: *internal auditors, high professionalism, grounds of law, International Standards of Internal Audit*

JEL Classification: M₄₂₀ – Accounting and Auditing

1. Prerogatives of organizing internal audit activities

The activity of the internal audit develops on the grounds of the internationally accepted professional standards. Nevertheless, this common framework has a consultative character depending on the national culture and the one characteristic to the organisations. It is a matter of high professionalism if the internal auditors, by their activities, manage to come close to a higher degree to the *International Standards of Internal Audit*. There are countries such as Sweden, Norway, Finland that not only they obey these Standards of internal audit they also assimilated the English language in their current activity.

It is recommended that the internal audit should be organized according to the structure of the entities whether public or private.

In Romania, the internal audit is organized on the grounds of law in the public system, but it is a permanent challenge for the private one. After joining the European Union, the pre-accession funds (PHARE, ISPA and SAPARD)* turned into structural funds for both public and private entities and it will be unconceivable that these funds should be accessed without being monitored and evaluated by internal auditors. The purpose of the internal audit organized in entities is to provide counselling for general management and evaluate the way the internal control system operates; these activities render value to the audited entity.

* **PHARE** – Assistance for Restructuring their Economies; **ISPA** – Instrument for Structural Policies for Pre-Accession; **SAPARD** – Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development.

2. Organizing the internal audit function

After Romania signed, in 1993, the Agreement of European accession and forwarded and entered, in 1995, the application for joining the European Union, our country was counselled with regard to the organization of the internal audit activity.

Firstly, the financial auditors' activity was organized by the provisions of the *Government's Ordinance no. 75/1999 concerning the activity of financial audit*, published in the Official Gazette issue 256 on July 4th, 1999, ratified and supplemented by Act no. 133/2002, published in the Official Gazette no. 598/2003. Subsequently, the internal audit and control were introduced for the first time in the Romanian system of control and audit by the provisions of *Government' Ordinance no. 119/1999 regarding the internal public audit and preventive financial control*, published in the Official Gazette no. 430/1999, ratified and supplemented by Act number 301/2002, published in the Official Gazette issue 339/2002.

The evolution of the internal audit activity in Romania, corroborated with the recommendations of the European Commission materialized in Act no. 672/2002 concerning the internal public audit published in the Official Gazette no. 953/2002, and settles **the function of the internal audit and of the profession of internal auditor** inside the entities of the public system.

On the grounds of law, the following were founded:

- *The Central Unit of Harmonization for Internal Public Audit* – CUHIPA, directly subordinated to the Minister of Public Finance;
- *The Committee for Internal Public Audit* – CIPA, alongside with CUHIPA, a committee with consultative character;
- *Departments of internal audit*, those entities in the public system that deal with a budget of more than 100.000 Euro, for three consecutive years.

After this law came into force, in Romania, out of 2,400 public institutions, about 1,800 had to set up departments of internal audit; at present, only 3,700 out of the total of 5,000 positions are occupied by internal auditors. The goal of CUHIPA, functioning inside the structure of Ministry of Public Finance, was to organize the implementation of internal audit in the public system in Romania, as the European Commission had advised it. According to the normative frame, CUHIPA has the following competences:

- issues, manages and applies a unitary strategy in the field of internal audit and supervises this activity at the national level;
- develops the normative frame in the field of the internal public audit;
- develops and implements, on the basis of the international standards, uniform methods and procedures as well as internal audit handbooks;
- develops methods of dealing with management risks;
- issues the Statute concerning the ethical conduct of the internal auditor;
- decides upon the methodological standards specific to different fields of activity in the branch of internal public audit;
- develops the system of reporting the results of the internal public audit activities and, on the basis of these reports it, issues the annual report and synthesis;
- accomplishes missions of internal public audit of national interest with multilateral implications;
- watches that rules and directions as well as the Statute concerning the ethical conduct of the internal auditor should be obeyed by all the departments and can initiate, with the manager of the public entity, the necessary correct measures;

- coordinates the recruiting and professional training system in the field of public internal audit;
- decides upon the appointing/dismissal of the department managers of the public internal audit in public entities;
- cooperates with institutions and public authorities in Romania;
- cooperates with authorities and organization of public financial control from other countries including those countries that are members of the European Commission.

Alongside with the *general standards of the activity of internal audit*, there have also been distinctly issued *standards of management counselling* by which management is supported, so that intern systems should be identified and better known. Considering the internal auditors' competences, the *internal audit has to be considered as a mirror image of the system of management and internal control inside the entities*.

The recipients of the internal audit reports can or cannot take into consideration the auditors' recommendations being aware of the risks they take in case they disregard these recommendations.

Because of the ***relative character of the internal control***, the object of the internal audit, *it cannot issue testimonials to certify that all activities are protected or that there are no irregularities inside the entity*. Isolated internal auditors are inefficient; their value is determined by the value of the team, which confers them the force they need.

In the public system, internal auditors detain major responsibility towards media and public opinion, as in the *private sector* they give account in front of their clients. Thus, in case the external control structures detects deviations from the normative framework, fraud or embezzlement, the public opinion can question the existence and functioning inside the entity of the *internal audit*, according to the principles of corporate governance.

For these reasons, the continuous professional training of the internal auditors must be a necessity in order to outdistance the phase of regularity audit and achieve the transition towards the system audit and performing audit, which require a special type of training and thorough acquaintance with the field that is subject to audit.

In the public system, the organization of the professional training has already started and it has to be supported by the process of trainers' formation and of the structures that can provide internal auditors' training; for example, *the Centre of Excellence in Financial Management and Internal Audit – CEFMIA*, situated in *Athenaeum University, Bucharest*, has as a goal to organize activities regarding the continuous professional training of the internal auditors.

Professional abilities of internal auditors bring benefits to the entity by a systematic evaluation based on audit standards, the best practice, politics proceedings and actions achieved by the entity.

As it is acknowledged that the internal audit activity is a complex one, it can be asserted that, at present, we are in a *phase of consolidation of the function of internal audit*, the convincing results obtained by achieving value added and the improvement of activities inside the public entities, as well as by rendering conscious the importance and necessity of management from the point of view of adhering to the European structures, being solid proof.

3. Determining the size of the internal audit department and the way of elaborating the risk Record

In the public system, the department of internal audit is organized as part of public entities subordinated to the general level of management according to *Act no. 672/2002 concerning internal public audit*, while in the private system, the office of internal audit is organized optionally, if the managers consider it necessary.

Until the general management provides the number of internal auditors appointed on the basis of the activity of risk estimation, internal auditors will account for the main risks that the entity faces, and the others will stay in the general manager's responsibility.

In order to **settle the number of internal auditors**, on the basis of risk assessment, we advise on the *evaluation of the field that is to be audited and of the audit resources*; the number of the internal auditors needed to guarantee the function of internal audit inside the entity results from the comparison between the evaluation of the field that is to be audited and of the audit resources.

In order to achieve *the evaluation of the field to be audited*, the following steps are to be made:

a) *the analysis of the official schedule of activities*, in case it exists. Should there be no such list, or it is necessary that it should be checked or brought up-to-date, it is advisable to achieve the schedule of the employees' activities by repeated requirements of the current, periodical, annual tasks. As soon as the schedule was analyzed and completed for each department of the entity, it will be compared with the competences as they are settled by the *Statute of organization and activity* and the *Chart of employees' activities* in order that they be brought up-to-date and completed;

b) *splitting each activity into successive primary operations*, to a degree of reasonable particularization, describing the accomplishment of the activity ever since its beginning up to its accomplishment;

c) *identifying and fastening the risks to the primary operations of the activities*, on the basis of the analysis of the normative frame, of experience and training of the interviewees;

d) *qualitative evaluation of the risks and appraisal of their level* in order to classify them into *great, average, petty risks*; it is advisable to do this without complicated quantitative formulae;

e) *identification of the control activities* inside the entity's systems in order to restrict the effects of the risks; this has to be achieved on the bases of direct observation and elaboration of the *Questionnaire of internal control*;

f) *establishing the major risks (great and average)*, residual, achieved by reducing risks whose effects are blurred by the control activities existing inside the audited entity;

g) *drafting the public entity's strategic schedule, for a term of 3-5 years*, and of the annual schedule of internal audit, organized on tasks that refer to:

- fields and activities liable to audit;
- objective activities liable to audit;
- periods liable to audit;
- the length of the mission of internal audit expressed in days/person;
- number of internal auditors required.

To the number of internal audit missions resulted from this algorithm, there will be added the missions recommended by CUHIPA or by the CURTEA DE CONTURI of Romania, required by the management, if justified, and of the contingent missions settled by the chief of the internal audit department;

h) *establishing the resources of internal audit* inside the entity by quantifying the total number of hours/person in the structure of the internal audit department, namely of the missions of internal audit that are to be achieved and of the number of internal auditors and the settling of the number of internal auditors who are to be recruited.

The annual schedule of internal audit elaborated according to this methodology will include the number of internal auditors who are necessary so that the function of internal audit should be fulfilled inside a public entity.

Before the recruitment of the number of internal auditors required according to the estimation, the department of internal audit will supervise the significant risks, if possible, while the other risks will fall into the general management's responsibility.

Estimation of the number of internal auditors that have to be employed is achieved by comparing the number of internal auditors resulted on the basis of the algorithm with the number of internal auditors existing inside the entity.

According to the Ordinance of the Minister of Public Finance no. 946/2005 concerning the *Statute of internal control including the standards of management/internal control for public entities and for the development of managerial control systems*, published in Official Gazette no. 675 of July 28th, 2005, the line management (managers, chiefs of departments, chiefs of offices) must identify the risks and take measures to keep risks within accessible limits. In this respect, there has to be maintained a balance between the admissible level of risks and the costs implied by these actions.

Good practice admitted by the internal auditors in the field advises that the general manager concern himself with the issuing, for each compartment, of the *Risk Record* and finally, by centralizing them with the issuing of the *Record of risks at the entity level*.

The *Risk Record* issuing will be achieved following the steps made in settling the number of internal auditors necessary inside a public entity. *Risk Record* includes not only the potential residual risks but also the history of the risks the entity faced during the recent period (3-5 years) in every functional department. An essential element is settling responsibilities and coordinating the issuing of *Risk Record* and, implicitly, its systematic bringing up-to-date.

Conclusions

1. The goal of CUHIPA, functioning inside the structure of Ministry of Public Finance, was to organize the implementation of the internal audit in the public system in Romania, as it was recommended by the European Commission.

2. By its activities, the internal audit gives value to the audited entity by both the analysis of the risks associated to the activities liable to audit and the evaluation of the internal control system, and by the recommendations of the report of internal audit, drawn up with the purpose to achieve organization's goals.

3. The managers of the entities must involve themselves in the organization of the system of management and internal control, and co-operate with the **line management**, and the **internal auditors**. These components' synergy will represent the value added to the managerial decisions and a warrant of the best fulfilment of the goals.

4. The profession of the internal auditor, as a major concern in the relationship with management, in order to provide the independence and objectivity of its activity, means the systematic actualisation of the INTERNAL AUDIT CHARTER, a document that states the way the activities characteristic to internal audit evolve inside entities.

5. The normative framework of the profession of the internal auditor does not specify the number of auditors inside the internal audit departments; it still advises that the department of internal audit should determine the number by analyzing the risks the entity faces; the outcome of the analysis must be discussed with the general manager.

6. According to the co-operative governance, in what concerns the transparency, any activity of control/inspection or any mission of internal or external audit must begin with the study of the Risk Record of the department in question.

BIBLIOGRAPHY

- Renard, Jacques (2002), *The Theory and Practice of the Internal Audit*, the European Union – Project financed by Phare and elaborated by the Minister of Public Finances, 4th edition, Bucharest
- Chițu, A. G.; Ioanăș, C. (2005), *The Audit in the Public Institutions*, CECCAR Publishing House, Bucharest
- Ghiță, M.; Spranceană, M. (2004), *The Internal Audit of the Public Institutions*, Tribuna Economică Publishing House, Bucharest
- Ghiță, M.; Ghiță, E.; Domnișoru, S. (2004), *Internal Audit Handbook*, Sitch Publishing House, Craiova
- Ghiță, E.; Ghiță, M. (2007), *Audit and Control*, Fundația România de Mâine Publishing House, Bucharest
- Ritteberg, L. E. (1977), *Audit: Concepts for a Medium in Changing*, Dryden Press
- Spencer Pickett, K. H. (2003), *Guide for Intern Audit*, second edition, John Wiley and Sons
- Wynne, A.; Wade, K. (1999), *The Autoevaluation of Control*, John Wiley and Sons

COMPORTAMENTUL PIEȚEI DE BUNURI ȘI SERVICII

Prof. univ. dr. **PISTOL, Gheorghe**
Facultatea de Finanțe și Bănci, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Goods and services market behaviour

The discussion concerning the process of consuming goods and services and, especially, the evolution of the marketplace in its all complexity represents an area of maximum interest for the contemporary economical theory. Knowing a large amount of processes and representing a superior way to satisfy consumer's needs, services are, within the most economies, in a full process of development over whelming the need for goods. In the mean time, the rising rhythm of the third sector of economy represents an indicator for the social-economical level of development and civilization.

Key-words: *goods and services marketplace, consume, satisfaction, goods demand, offer*

1. *Considerații preliminare*

Dintre toate categoriile de piețe existente într-o economie concurențială, se detașează, ca semnificație și importanță, **piața bunurilor și serviciilor de consum**, aceasta reprezentând „liantul” tuturor activităților și acțiunilor pe care le include piața globală.

Importanța pieței bunurilor și serviciilor de consum este dată, mai întâi, de rolul și funcțiile sale, dar și de faptul că o asemenea piață este aceea care pune în evidență raporturile dintre producție și consum, prin intermediul acesteia, găsindu-și reflectarea atât nevoile (cererea de mărfuri), cât și posibilitățile de satisfacere a acestora (oferta de mărfuri).

Desigur, piața bunurilor și serviciilor de consum trebuie privită și analizată în structura și dinamica sa, ca un mecanism complex, ce cuprinde cererea, oferta, concurența și prețurile.

În același timp, o analiză corectă a pieței bunurilor și serviciilor de consum trebuie să aibă în vedere problematica complexă pe care o presupun noile realități economico-sociale, circuitele impuse de schimbările profunde ale societății omenești și economiei mondiale, comerțul devenind un vector de primă importanță al lumii contemporane, al dezvoltării mondiale. Este vorba de o serie de aspecte legate, printre altele, de tendința de globalizare și de mondializare a pieței (care a transformat relația piața internă – piața mondială într-un mijloc de integrare și de asigurare a unor schimburi reciproce de mărfuri), de integrarea europeană, dar și de exigențele tot mai crescute ale consumatorului modern, care pune accentul pe simplificarea vieții sale cotidiene, pe diminuarea stresului, pe eliminarea tracasărilor.

Referindu-ne strict la piața românească a bunurilor și serviciilor de consum, analiza în cauză trebuie să aibă în vedere condițiile concrete de existență și dezvoltare în timp a societății și economiei românești, în general, a pieței, în particular. O piață puternic etatizată, rigidă și necompetitivă până în anul 1990, o economie și, implicit, o piață ce au cunoscut o tranziție „specifică”, ce a condus, în primii ani de după 1990, la adâncirea efectelor negative ale dezechilibrelor structurale exacerbate de modul în care au fost realizate și gestionate

reforma și privatizarea, de insuficienta pregătire a clasei politice, a managerilor, dar și a populației, în general, de a acționa în condițiile impuse de economia de piață. „Rezultatele” nu au întârziat să apară în toate domeniile vieții economice și sociale, piața bunurilor și serviciilor nefăcând excepție.

În ultimii ani, însă, pe fondul unei anumite revigorări a economiei românești și a eforturilor pentru integrare, au apărut o serie de rezultate în funcționarea pieței bunurilor și serviciilor de consum. Extinderea sectorului privat a avut efecte benefice pentru economie, în general, pentru piața bunurilor de consum, în special, precum o mai bună armonizare a ofertei cu cererea de mărfuri, coroborată cu funcționarea unui proces de reglare a producției celor mai multe bunuri și servicii de consum, încurajându-se libera inițiativă, spiritul creator, competiția, toate acestea conducând la o mai bună funcționare a pieței, la o mai bună satisfacere a cererii populației.

Se poate astfel spune că piața bunurilor și serviciilor de consum a reușit, după multe încercări, să facă trecerea de la o piață etatizată, rigidă și necompetitivă, bazată în cea mai mare parte pe proprietatea de stat, la o piață liberă, concurențială, o piață structurată, care se înscrie în modelul general de funcționare a pieței globale. O piață care face eforturi deosebite pentru perfecționarea mecanismului său de funcționare, pentru racordarea sa la piața europeană.

2. Cererea de bunuri și servicii

Comportamentul **cererii** se încadrează în modelul general al pieței bunurilor și serviciilor de consum, cunoscând în perioada analizată modificări serioase, de amploare, ca nivel, structură, dinamică, polarizare și putere de cumpărare, proces explicabil prin schimbările profunde din evoluția societății și economiei românești. Din păcate, cele mai multe asemenea modificări, mai ales cele din domeniul economic, au condus la dezorganizarea economiei, în general, la scăderea producției, la reducerea semnificativă a locurilor de muncă, la creșterea șomajului, la dezorganizarea piețelor și, nu în ultimul rând, la creșterea galopantă a inflației. În același timp, a scăzut puterea reală a monedei naționale și, implicit, a cererii reale de consum a populației. Desigur, în aceste condiții, s-a îngustat și piața consumului de bunuri și servicii, ponderea veniturilor în natură realizate în afara pieței deținând o cotă însemnată, o mare parte a acestora regăsindu-se în autoconsumul populației.

După anul 2000, pe fondul unei anumite redresări a economiei și al funcționării mai eficiente a pieței, cererea de bunuri și servicii a început să se încadreze în parametrii normali ai unei economii concurențiale.

O analiză succintă a cererii potențiale de consum, în funcție de modul de formare a veniturilor, pe surse de proveniență, scoate în evidență comportamentul specific al unei asemenea cereri. Astfel, în anul 2005, se constată că deși principala sursă de venituri o reprezintă cele bănești (79,6%), contravaloarea consumului de produse agricole din surse proprii și a celor în natură obținute de salariații și beneficiarii de prestații sociale se menține la un nivel ridicat.

Coroborând aceste date cu cele rezultate din analiza distribuției veniturilor se ajunge la concluzia că modificările produse în economie au condus la diferențieri sensibile în nivelul cererii de consum potențial.

În același timp, o caracteristică evidentă a cererii de consum a populației are în vedere accentuarea procesului de polarizare a acesteia, un nivel ridicat al veniturilor înregistrându-se la un număr restrâns de consumatori și un nivel scăzut și foarte scăzut al veniturilor la cea mai mare parte a consumatorilor (populației). Astfel, potrivit unor anchete statistice realizate de Institutul Național de Statistică, circa 65% din populația țării realizează

venituri sub media pe țară, ceea ce, altfel spus, înseamnă că există în continuare un grad ridicat de sărăcie, de subconsum, în care se încadrează o mare parte a populației României.

La aceleași concluzii se ajunge și dacă se analizează cererea efectivă de consum, exprimată prin cheltuielile bănești pe care le fac gospodăriile pentru achiziționarea de pe piață a bunurilor și serviciilor de consum într-o anumită perioadă de timp. O asemenea cerere manifestă o anumită aderență (elasticitate) față de cele trei segmente ale pieței bunurilor și serviciilor de consum: piața alimentară, piața nealimentară și piața serviciilor. Astfel, în același an, 2005, structura unor asemenea cheltuieli ale gospodăriilor se prezintă astfel:

Tabelul 1

Structura cheltuielilor bănești de consum ale gospodăriilor în anul 2005

Cheltuieli bănești de consum	Total gospodării	din care, gospodării de:			
		salariați	agricultori	șomeri	pensionari
Total cheltuieli bănești lei (RON)	720,27	1.010,30	416,26	614,01	555,04
• produse alimentare %	36,7	35,0	40,8	41,5	38,2
• mărfuri nealimentare %	34,5	34,2	40,1	29,6	34,2
• plata serviciilor %	28,8	30,8	19,1	28,9	27,6

Sursa: Anuarul statistic al României, ediția 2006.

Din datele prezentate în tabelul de mai sus rezultă ponderea relativ corespunzătoare a cheltuielilor bănești și, implicit, a cererii pentru mărfuri nealimentare și servicii (63,3%) în totalul cheltuielilor bănești. Acest lucru înseamnă o elasticitate ridicată a cererii populației pentru mărfuri nealimentare și servicii, acest lucru scoțând în evidență un model nou al structurii consumului populației, ce se apropie de cel din țările dezvoltate. O asemenea concluzie rezultă și mai sugestiv dacă analizăm structura celor trei categorii mari de piețe în dinamica lor, menționând că în perioada 2000-2005 cererea pentru mărfuri nealimentare și servicii, exprimată prin ponderea cheltuielilor bănești pentru acestea, a crescut de la an la an (58,7% în anul 2000, ajungând la 61,5% în anul 2004 și la 63,3% în anul 2005).

Structura cererii de consum se diferențiază, uneori în mod sensibil, nu numai pe structuri ocupaționale, dar și după alte criterii, de altfel strâns legate între ele, cum ar fi cele demografice, medii de rezidență, nivel de instruire a capului gospodăriei, nivel de venituri (decile), zone geografice etc.

3. Oferta de bunuri și servicii

Evoluția **ofertei de mărfuri** în perioada de tranziție a urmat, în general, modelul cererii de consum, dar cu profunde modificări structurale și de comportament, ca urmare, în principal, a reducerii ofertei interne, datorită, mai ales, declinului considerabil al producției naționale, a dezechilibrării acesteia, dar și structurii neadecvate și calității bunurilor de consum importate.

Desigur, *producția internă* de bunuri și servicii de consum destinată pieței se constituie în principalul factor ce determină volumul ofertei de mărfuri și, implicit, posibilitatea satisfacerii cererii populației. În România, în perioada 1990-1996, producția internă, industrială

sau agricolă, a înregistrat reduceri considerabile, cu implicații majore asupra pieței autohtone, evoluția sinuoasă și descendentă ca tendință a produsului intern brut, indicator ce exprimă în mod sintetic comportamentul producției, fiind concludentă în acest sens. De asemenea, oferta autohtonă a fost influențată negativ, atât ca volum și structură, cât și ca dinamică, de evoluția producției fizice a celor două ramuri de bază ale economiei naționale, urmare a unor cauze obiective sau mai puțin obiective, cea mai importantă rămânând lipsa unei strategii clare de redresare și apoi de dezvoltare a economiei naționale.

Cu toate eforturile valutate depuse, *importul de mărfuri* nu a reușit să suplinească oferta internă de bunuri și servicii de consum. Aceasta deoarece, în majoritatea cazurilor, structura produselor importate nu a fost cea mai eficientă, de multe ori fiind aduse pe piața internă produse de calitate îndoielnică, într-o structură necorespunzătoare, aspecte ce au produs o serie de dezechilibre în mecanismele pieței, între cerere și ofertă și în comportamentul prețurilor la bunurile și serviciile de consum.

După o asemenea perioadă de reducere apreciabilă a producției interne, mai ales după anul 2000, a început o anumită revitalizare a producției de bunuri și servicii, o îmbunătățire a structurii acesteia, rezultat al funcționării în condiții mai bune a mecanismului pieței libere, al reglării raporturilor dintre cerere și ofertă. În aceste condiții, alături de creșterea vizibilă a producției celor mai multe dintre bunurile și serviciile de consum, structura producției a cunoscut un proces de ajustare, au apărut o serie de produse noi, superioare calitativ, dispărând însă altele nesolicitate de piață sau devenite nerentabile.

Evoluția ascendentă a producției interne a fost rezultatul unui complex de factori cu acțiune în general pozitivă, uneori însă contradictorie, precum restructurarea economiei, presiunea cererii asupra ofertei de mărfuri, dar mai ales creșterea constantă a ponderii sectorului privat în economie, pondere ce a ajuns, în prezent, la peste trei sferturi din producția de bunuri și servicii destinate pieței. Urmare a unor asemenea procese, produsul intern brut, care reprezintă în ultimă instanță rezultatul final al activităților de producție, a cunoscut o dinamică vizibilă, așa cum rezultă din tabelul următor.

Tabelul 2

Indicii produsului intern brut în perioada 2000-2005

1998 = 100

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Produs intern brut	101,0	106,8	112,2	118,1	128,1	133,4
Produs intern brut pe locuitor	101,3	107,2	115,9	122,3	133,0	138,8

Sursa: Anuarul statistic al României, ediția 2006.

4. Comerțul interior

Prin natura relațiilor pe care le presupune, ca și prin celelalte atribute care definesc piața, comerțul reprezintă o importantă componentă a acesteia. Este un sector de activitate cu un ridicat grad de complexitate, reprezentând una din cele mai importante ramuri ale economiei naționale, ce influențează toate sectoarele economiei și contribuie la asigurarea unui anumit standard de viață al populației. Referindu-ne doar la subsistemul **comerț interior**, este de menționat faptul că acesta reprezintă unul dintre cele mai dinamice sectoare economice, cu o evoluție mereu ascendentă, fiind printre primele care au beneficiat de libertățile economiei de piață: liberalizarea piețelor, liberalizarea schimburilor, libera

inițiativă etc. Prin natura și mai ales prin elasticitatea sa, comerțul interior este relativ ușor adaptabil cerințelor schimbătoare ale pieței, fiind unul dintre puținele domenii care au reușit să se dezvolte, să se încadreze în cerințele noii piețe concurențiale. Numărul mare de agenți economici cu activitate principală de comerț, cifra de afaceri realizată de către aceștia, dar mai ales modul în care se prezintă astăzi multe dintre unitățile comerciale – nealimentare, alimentare sau de alimentație publică – demonstrează cele menționate mai sus.

Evoluția comerțului nostru interior – cu ridicata și cu amănuntul – a fost susținută de mai mulți factori, cei mai importanți fiind restructurarea și privatizarea, realizate în acest domeniu încă din primii ani de după 1990, cererea populației înregistrată în această perioadă, creșterea volumului de produse importate și, implicit, diversificarea relativă a ofertei, dar și creșterea galopantă a prețurilor la cvasitotalitatea mărfurilor oferite la vânzare. În același timp, în condițiile în care ponderea capitalului privat în acest sector se apropie de 100% (99,29%), un factor semnificativ al dinamicii activității de comerț interior l-a constituit managementul practicat în acest domeniu.

O asemenea evoluție este pusă în evidență prin intermediul unor indicatori statistici referitori, mai întâi, la rețeaua comercială (cu ridicata și cu amănuntul), iar apoi la volumul vânzărilor realizate prin intermediul acesteia.

Activitatea de *comerț cu amănuntul* se desfășoară aproape în totalitate prin sectorul privat, atât ponderea rețelei comerciale, cât și cea a desfacerilor de mărfuri în cadrul pieței bunurilor și serviciilor de consum apropiindu-se de 100%.

Prin rețeaua comercială existentă, rețea amplasată pe întreg teritoriul țării și care a cunoscut în timp o serie de modificări și fluctuații, s-a realizat un volum semnificativ de vânzări, așa cum rezultă din tabelul 3:

Tabelul 3

Volumul desfacerilor, pe grupe de mărfuri, realizat de comerțul cu amănuntul* în perioada 2000-2005

Um: milioane lei (RON) prețuri curente

Anul	Volum desfaceri total	din care:	
		mărfuri alimentare	mărfuri nealimentare
2000	21356,9	9528,3	11828,6
2001	28727,8	13010,5	15717,3
2002	36269,5	16021,7	20247,8
2003	46016,2	20892,5	25123,7
2004	57147,5	25125,7	32021,8
2005	71504,3	33442,8	38061,5

* Exclusiv vânzarea, întreținerea și repararea autovehiculelor, a motocicletelor și comerțul cu amănuntul al carburanților

Sursa: Anuarul statistic al României, ediția 2006.

Dinamica activității comerțului cu amănuntul (exclusiv vânzarea, întreținerea și repararea autoturismelor, a motocicletelor și comerțul cu amănuntul al carburanților) rezultă în mod clar din analiza indicilor desfacerilor realizate (tabelul 4).

**Indicii desfacerilor realizate în comerțul cu amănuntul,
pe grupe de mărfuri**

Anul precedent = 100

Anul	Total	din care:	
		mărfuri alimentare	mărfuri nealimentare
2000	93,0	96,7	90,2
2001	101,9	98,9	104,4
2002	107,9	105,8	109,6
2003	111,2	114,9	108,3
2004	112,8	107,6	117,2
2005	117,5	125,5	111,2

Sursa: Anuarul statistic al României, ediția 2006.

Același comportament l-a înregistrat după anul 2000 și comerțul cu ridicata, așa cum, de altfel, rezultă din următoarele date:

**Volumul dimensiunilor vânzărilor cu ridicata (exclusiv TVA)
realizate în perioada 2000- 2005**

Um: milioane lei(RON) prețuri curente

Anul	Volum desfaceri, prețuri curente (exclusiv TVA)	indici:	
		cu bază fixă (2000)	cu bază în lanț
2000	37073,2	-	-
2001	54870,5	1,48	1,48
2002	69917,2	1,89	1,27
2003	91363,2	2,46	1,31
2004	125276,8	3,38	1,37
2005	139257,9	3,76	1,11

Sursa: Date prelucrate din Anuarul statistic al României, ediția 2006.

Se desprinde clar tendința de creștere a volumului desfacerilor cu ridicata, astfel încât în ultimul an analizat, 2005, acestea au crescut de 3,76 ori față de anul 2000, considerat an de bază.

5. *Serviciile de piață*

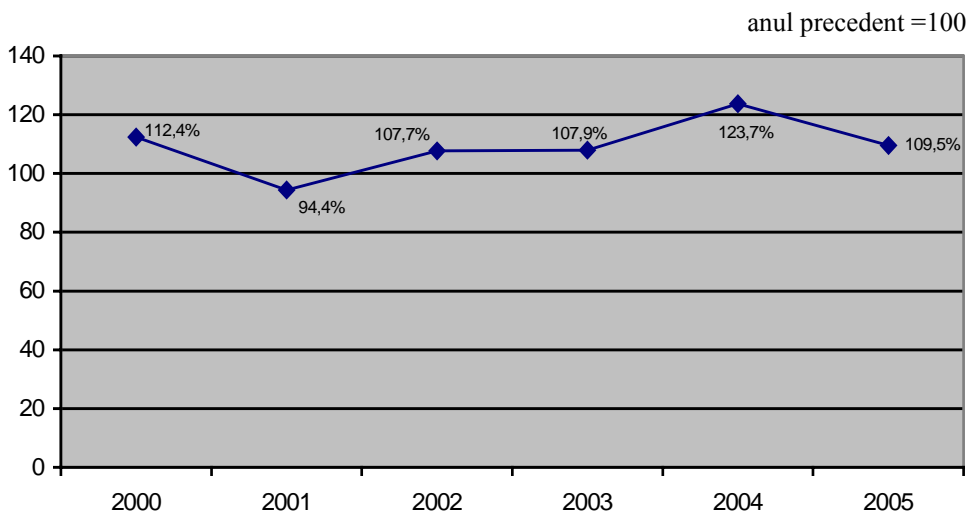
Alături de bunurile materiale, la satisfacerea cerințelor oamenilor și ale producției, participă și **serviciile**, acestea constituind o sferă complexă a economiei. De altfel, în economia Uniunii Europene, serviciile dețin un rol hotărâtor, reprezentând circa 3/4 din Produsul Intern Brut al Comunității.

Serviciile de piață, ce fac obiectul analizei noastre, includ serviciile prestate, în principal, pentru populație, pentru operatorii economici, precum și cele de transporturi,

depozitare și comunicații. Deși dezvoltarea sistemului de prestări de servicii către populație, diversificarea și îmbunătățirea calității ar fi trebuit să constituie o preocupare constantă a statului în cadrul proceselor de reformă și restructurare a economiei, având în vedere baza materială de care dispunea acest sector, forța de muncă existentă, activitatea de prestări de servicii în principal către populație (avem în vedere exclusiv serviciile marfare) nu se ridică încă la nivelul posibilităților. Pe fondul declinului economic general, în condițiile în care investițiile alocate sectorului de prestări servicii către populație au fost ne semnificative, baza tehnico-materială existentă s-a degradat (fizic și moral) continuu. Toate acestea, alături de lipsa unei strategii adecvate de restructurare și privatizare, au condus la rezultatele negative, în principal la scăderea diversității și calității serviciilor prestate.

În aceste condiții, comportamentul pieței serviciilor de piață a fost unul contradictoriu, înscriindu-se de altfel în modelul general de funcționare a pieței globale românești.

După anul 2000, pe fondul începerii redresării economiei și al creșterii relative a veniturilor bănești ale populației, piața serviciilor a cunoscut o anumită revigorare, ponderea serviciilor (totale) în crearea produsului intern brut ajungând în anul 2005 la 58,2%, o pondere totuși scăzută, ce se situează sub posibilitățile economiei românești, decalajele dintre țara noastră și celelalte țări membre ale Uniunii Europene în acest domeniu menținându-se. Se manifestă, în continuare, o anumită fluctuație a pieței serviciilor de consum, așa cum rezultă în mod sugestiv din fig. 1.



Sursa: Date prelucrate din Anuarul statistic al României, ediția 2006.

Fig. 1. *Evoluția serviciilor de piață prestate în principal pentru populație în perioada 2000-2005*

Și în structură, evoluția serviciilor de piață prestate, în principal, populației a fost una contradictorie. Analizând indicii acestor servicii pe principalele activități, rezultă o evoluție neuniformă, cu creșteri, dar și descreșteri, atât în timp, cât și pe activități (tabelul 6).

Indicii serviciilor de piață prestate în principal pentru populație, pe activități

anul precedent = 100

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	112,4	94,4	107,7	107,9	123,7	109,5
Hoteluri	107,0	106,9	101,9	100,6	115,0	121,4
Restaurante	109,7	111,6	120,8	123,5	114,8	107,9
Agenții de turism și asistență turistică	128,4	95,2	115,3	88,0	127,6	128,6
Activități de radio și televiziune	120,7	82,5	126,5	123,1	115,3	105,3
Activități de artă și spectacole	81,9	200,0	98,6	93,5	213,5	89,7

Sursa: Anuarul statistic al României, ediția 2006.

Pe de altă parte, analizând cifra de afaceri realizată din prestările de servicii către populație, rezultă același comportament contradictoriu al pieței acestor servicii, aceeași evoluție sinuoasă a sa. În aceste condiții, piața serviciilor de piață prestate în principal pentru populație prezintă importante rezerve de extindere, economia românească – statul și operatorii economici – trebuind să pună în valoare posibilitățile generoase existente, cu implicațiile pozitive ce ar rezulta de aici.

6. Coordonate ale dezvoltării și perfecționării activității pieței de bunuri și servicii

Plecând de la realitățile pieței românești a bunurilor și serviciilor, de la stadiul actual de dezvoltare a acesteia și având în vedere cerințele impuse de aderarea României la Uniunea Europeană, sunt necesare, în continuare, eforturi serioase în direcția perfecționării mecanismului său de funcționare, a compatibilizării și racordării acesteia la marea piață europeană integrată. Un mecanism care să aibă în vedere caracterul deschis al economiei României, în primul rând față de Uniunea Europeană, atât în ceea ce privește cadrul instituțional, cât și pe latura economiei reale. Pentru aceasta, este nevoie de existența unei economii de piață funcționale, care să aibă posibilitatea de a ridica capacitatea României de a face față presiunii concurenței și a forțelor pieței europene și mondiale. Integrarea pieței românești a bunurilor și serviciilor în piața unică europeană înseamnă funcționarea acesteia în condiții de eficiență și competitivitate, o piață mereu performantă, care să poată răspunde atât exigențelor societății și economiei românești, cât și celor din exterior (aderare, globalizare, mondializare, competiție etc.).

În realizarea unor asemenea deziderate, este necesar, în concepția noastră, să se aibă în vedere cel puțin următoarele aspecte:

1. Elaborarea unor strategii generale pe termen mediu și lung, de consolidare și perfecționare a unei economii de piață funcționale și, implicit, a unei puternice piețe a bunurilor și serviciilor, care să se întemeieze pe posibilitățile reale ale României, pe evaluarea corectă a resurselor și posibilităților, și care să țină seama de contextul intern și internațional, inclusiv de oportunitățile oferite de aderarea țării noastre la Uniunea Europeană.

2. Asigurarea echilibrului dintre fondul de marfă și puterea de cumpărare a populației, în acest sens fiind necesară o creștere susținută a ofertei de mărfuri, care să devină capabilă să facă față din punct de vedere cantitativ și calitativ cererii consumatorilor. Pentru aceasta este necesară elaborarea unor programe coerente pentru sectoarele producătoare de bunuri și servicii pentru consum, programe care să permită aducerea pe piață a

unor mărfuri de calitate și care să prezinte o atracție durabilă pentru populație. De asemenea, trebuie revăzute programele existente pentru producția unor bunuri și servicii de consum, astfel încât acestea să corespundă cerințelor pieței comunitare și să facă față competiției din interiorul acesteia. În același timp, pentru completarea și îmbunătățirea structurii ofertei autohtone de bunuri și servicii, pentru reglarea echilibrului dintre nevoi și resurse, sunt necesare eforturi valutare pentru importul unor bunuri de consum, astfel încât pe piață să existe o ofertă corespunzătoare, atât sub aspect cantitativ, cât mai ales calitativ.

3. Realizarea unei producții de bunuri și servicii de consum în concordanță cu microcererea populației, acest lucru impunând o flexibilitate a mecanismului actual de constituire a fondului de mărfuri, precum și o mai mare mobilitate de adaptare a producătorilor și importatorilor la schimbările cantitative și calitative ale cererii.

4. Extinderea pieței bunurilor și serviciilor de consum, prin creșterea veniturilor bănești ale populației, reducerea economiei de subzistență și integrarea acesteia în economia de schimb și diminuarea pe cât posibil a activității pieței subterane, în favoarea celei concurențiale.

5. Direcționarea investițiilor către acele sectoare a căror producție este cerută pe piață și drept consecință, renunțarea la producția unor bunuri greu vandabile și fără viitor în cererea populației.

6. Elaborarea unor programe adecvate pentru dezvoltarea și diversificarea serviciilor de piață, ralierea pieței românești a serviciilor la rețelele globale de servicii, ca o condiție obligatorie a integrării și operării în noul climat economic european, astfel încât ponderea unei asemenea piețe în crearea valorii adăugate brute în economie să crească de la an la an, pentru a ajunge cel puțin la nivelul mediu înregistrat de statele comunitare.

7. Perfecționarea mecanismului de funcționare a comerțului nostru interior, astfel încât acesta să se integreze în activitatea pieței unice europene și, în acest context, să răspundă cât mai eficient cerințelor de aprovizionare a consumatorilor. În acest sens, trebuie să fie finalizate eforturile pentru crearea unui sistem național al piețelor de gros, pentru organizarea și eficientizarea piețelor principalelor produse agricole și funcționarea unui cadru concurențial loial, cu asigurarea protecției tuturor participanților la activitatea desfășurată în cadrul pieței (producători, comercianți și consumatori).

BIBLIOGRAFIE

- Balaure, Virgil (coordonator), *Marketing*, ediția a II-a, București, 2002
- Bulgaru, Mircea, *Disperare și speranță*, Editura Economică, București, 2003
- Pistol, Gh.; Pistol, Luminița (coordonatori), *Comerț interior. Teorie și practică*, Editura Economică, București, 2004
- Academia Română, Societatea Română de Statistică, Fundația Națională pentru Știință și Artă, *Cunoaște România*, Editura Economică, București, 2004
- *** Anuarul statistic al României, ediția 2006

IMPORTANȚA ASIGURĂRII COMPARABILITĂȚII INTERNAȚIONALE ÎN ANALIZA STATISTICĂ. PROGRAMUL DE COMPARARE INTERNAȚIONALĂ

Lector univ. drd. CRĂCIUNAȘ, Diana
Facultatea de Finanțe și Bănci, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The importance of international comparability in statistic analysis. The international comparison programme

The ICP is a cooperative international statistical undertaking involving global, regional, and national agencies. The overall coordination and accountability of the global program is established through a global governing, consisting of representatives of the main stakeholders, including the financing agencies and the UN Statistical Commission. This body is responsible for setting goals and objectives as well as the strategic framework. Day-to-day management of the global program is achieved through the international secretariat housed by the World Bank and is responsible for global data processing, analysis and dissemination, resource mobilization, program monitoring and reporting to stakeholders.

At the national level, implementation of ICP is the responsibility of the national statistical agency responsible for routine price data collection in the participating country. National administrators will take responsibility for organizing the data collection process and liaising with the regional coordinator.

Key-words: *harmonization, comparability, data sources, indicators, international standards, EUROSTAT, International Comparison Programme*

Introducere

Sistemul statistic global reunește date statistice naționale, internaționale și trans-naționale necesare formulării de politici și strategii și, totodată, pentru luarea de decizii bazate pe evidențe la toate nivelurile. Majoritatea datelor sunt culese prin procedee statistice naționale, în contextul infrastructurii sistemelor statistice naționale – umane, materiale și organizaționale. Armonizarea reprezintă acele intervenții sau soluții folosite pentru a evita situațiile de non-comparabilitate. Este o construcție de analogii, echivalențe și convenții rezonabile create pentru a face legătură între contexte diferite.

În ultimele decenii, procesul de globalizare a contribuit substanțial la creșterea importanței comparabilității datelor statistice dincolo de spațiul național, între regiuni aparținând de țări diferite, apărând astfel nevoia de cooperare pentru a rezolva printr-un efort colectiv disfuncționalitățile datorate lipsei de armonizare a surselor de date și a rezultatelor cercetărilor statistice.

Lucrarea prezintă importanța asigurării comparabilității internaționale în statistică, aceasta fiind o condiție necesară atunci când analizăm performanțele unei țări sau regiuni în comparație cu rezultatele sau performanțele alteia, în legătură cu un fenomen particular (economic, social etc.), și pentru construcția de date agregate, care să ofere o imagine globală

a zonelor integrate. Prin comparabilitate înțelegem că datele sau estimările pentru diferite populații pot fi validate din punct de vedere statistic, agregate, comparate și interpretate în relație unele cu altele.

Conceptul de comparabilitate a datelor statistice poate fi împărțit în trei domenii fundamentale:

- comparabilitate între regiuni aparținând aceleiași țări;
- comparabilitate între țări;
- comparabilitate între regiuni din țări diferite.

Statisticile naționale sunt concentrate, în principal, asupra comparabilității datelor dintre regiunile aflate în interiorul granițelor și se realizează, în majoritatea cazurilor, prin armonizarea metodei. Armonizarea rezultatelor se face doar în cazurile în care armonizarea metodei nu este aplicabilă sau atunci când datele existente sunt de calitate și ușor de armonizat. *Labor Force Survey* și *Household Budget Survey* pot fi exemple ale contextului european actual.

Armonizarea datelor statistice la nivel internațional este preocuparea majoră a unor organizații internaționale (Organizația Națiunilor Unite, OECD etc.). Activitatea lor se manifestă în două direcții distincte:

1) prin stabilirea de standarde internaționale comune, concepte și clasificări ca un pas preliminar pentru orice comparație;

2) prin armonizarea rezultatelor, a datelor specifice, deja existente.

De cele mai multe ori, lipsa unei puteri instituționale formale împiedică organizațiile internaționale să își folosească armonizarea lor ex-ante.

Cea de-a treia problemă, asigurarea comparabilității între regiuni din țări diferite nu se află în directă responsabilitate a organismelor care se ocupă de comparabilitate între regiuni aparținând aceleiași țări și comparabilitate între țări, cel mai adesea, problemele regionale nu sunt o prioritate pentru acestea.

Cererea de informații despre un fenomen regional specific este adresată autorităților regionale și organisme statistice oficiale sunt invitate să se implice și să se asigure că datele ajung acolo unde sunt necesare. Comparabilitatea între țări, la nivel regional, este așadar sarcina oficialităților statistice regionale.

Situația acestora este similară cu cea a organizațiilor internaționale, deoarece trebuie să asigure comparabilitatea internațională a datelor și să adopte aplicații impuse pentru armonizarea rezultatelor. Nu sunt în poziția de a elabora standarde și criterii pentru colectarea și compilarea datelor.

Situațiile de non-comparabilitate necesită aplicarea unor proceduri capabile să armonizeze datele. În acest sens, armonizarea este o încercare de a face legătură între conținuturi nesimilare și/sau metode divergente, pentru a stabili un model peste sursele specifice țării. Acest lucru poate fi realizat folosind echivalențele existente, împingând conceptele spre un nivel superior sau spre standardele internaționale, prin agregarea datelor la un nivel superior al clasificării, prin întoarcerea la datele originale și schimbarea naturii indicatorilor (numere, procente), proiectând structuri sau relații, sau prin intrapolare.

Aplicarea procesului de armonizare depinde de îndeplinirea a trei criterii de bază: relevanță, fezabilitate tehnică și costuri efective.

Rezultatele trebuie evaluate pe baza unor criterii de calitate; dacă sunt perfect comparabile și obținem date armonizate de calitate, discutăm atunci de o informație nou creată, care poate fi diseminată către utilizatori – în caz contrar, non-comparabilitatea persistă.

Trebuie avută în vedere natura relativă a comparabilității. Se întâmplă deseori ca datele provenite din surse diferite să nu coincidă, anumite discrepanțe pot persista. Dacă aceste diferențe pot fi considerate irelevante, comparabilitatea nu este exclusă. În acest caz,

este crucial ca utilizatorii să fie anunțați de diferențele rămase, prin informații precise și complete.

Experiența a dovedit că asigurarea comparabilității internaționale este necesară din mai multe cauze:

- permite obținerea unor elemente importante pentru evaluarea rezultatelor efortului de dezvoltare și pentru adoptarea unor modele optime de creștere economică;
- comparațiile sunt utile pentru înțelegerea și modelarea procesului de creștere și dezvoltare economică, în relație directă cu situația internațională;
- constituie fundamentul măsurilor care propun o utilizare largă a rezultatelor comparațiilor pe plan internațional în politici de cooperare și colaborare internațională.

1. Etape principale în evoluția comparațiilor internaționale

Încercarea de a determina nivelul de dezvoltare economică și socială al țărilor pe baza unor indicatori și apoi plasarea acestora într-o ordine ierarhică (cât mai aproape de realitate) a generat numeroase probleme atât organismelor internaționale precum și autorităților naționale de statistică.

Asigurarea comparabilității datelor la nivel internațional este o problemă complexă care a generat numeroase puncte de vedere și chiar controverse. De-a lungul timpului, nu au lipsit încercări, având ca obiectiv principal compararea între țări. Materiale interesante au apărut chiar înainte de cel de-al Doilea Război Mondial – Colin Clark, în 1940, compară date privind costul vieții în diferite țări¹.

Comparațiile cele mai semnificative au fost însă cele organizate, în anii 1948/1949, de către Comisia Economică a Națiunilor Unite și, în 1950, de către Organizația Națiunilor Unite, comparații care se bazează pe estimări ale venitului național. ONU a continuat să realizeze astfel de comparații, răspunzând nu doar unor cerințe de ordin practic. Odată cu sublinierea acestei valențe a venitului național, în lucrările ONU s-a consemnat aprecierea că acest indicator sintetic poate fi utilizat ca indicator aproximativ al nivelului de dezvoltare al unei țări. Mult mai târziu, la a 31-a Adunare Generală a ONU, s-a semnalat că venitul național singur, exprimat în unități monetare, poate să nu reflecte integral realitățile economice.

Perioada 1951-1960 a însemnat un progres pentru compararea internațională datorită realizărilor spectaculoase în domeniul contabilității naționale, în legătură cu metodele de culegere și publicare a datelor – metode puse la punct de ONU și alte instituții specializate.

Punctul culminant al comparațiilor internaționale l-a reprezentat, fără îndoială, lansarea în anul 1970 a *Proiectului de Comparare Internațională* (PCI), care ulterior a devenit *Programul de Comparare Internațională* (International Comparison Programme). În contextul unui program de amploare ICP, costurile antrenate sunt extrem de mari și toate țările implicate participă direct. Tocmai de aceea s-a încercat să se dezvolte metode mai simple și mai rapide. S-a recurs la ecuații de regresie construite cu indicatori fizici și valorici pentru a obține, în final, paritatea puterii de cumpărare a valurilor. Au fost utilizate metode statistico-matematice care au permis gruparea diferiților indicatori și stabilirea unor ierarhii ale țărilor pe baza unei combinații de criterii. Un exemplu edificator este așa-numita *metodă modificată a indicatorilor fizici* propusă de Beckerman².

¹ P. Wagner, D.E. Ștefănescu, *Compararea internațională a produsului intern brut*, Editura Economică, 1999.

² *Idem*.

2. Programul de Comparare Internațională

Programul de Comparare Internațională (International Comparison Programme – **ICP**) este un program mondial conceput să producă estimări și date comparabile între țări – în termeni reali –, cu privire la produsul intern brut și principalele sale agregate. Programul a fost demarat în 1968, ca o asociere între Organizația Națiunilor Unite, Banca Mondială și Universitatea din Pennsylvania și a început să se extindă la nivel global în 1993.

Necesitatea de comparabilitate internațională a devenit stringentă la începutul anilor 1990, deoarece era nevoie de date comparabile, la nivel mondial, pentru stabilirea obiectivelor de dezvoltare la nivel global și pentru monitorizarea progresului conform Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului (Millennium Development Goals). Globalizarea rapidă, integrarea piețelor și instituțiilor financiare au accentuat nevoia de date de calitate și comparabile și a impus, totodată, o nouă urgență, și anume necesitatea de a avea statistici internaționale comparabile.

ICP este un program de cooperare internațională în domeniul statisticii și implică agenții naționale, internaționale și globale. Coordonarea generală a programului la nivel global constă în reprezentanți ai principalelor organisme și agenții financiare și Comisia de Statistică a Națiunilor Unite.

Acest organism are ca principală responsabilitate stabilirea de principii, obiective și rețele strategice. Managementul programului la nivel global este asigurat prin intermediul Secretariatului Internațional, cu sediul la Banca Mondială, și care este responsabil de procesarea datelor, analiză, diseminare, mobilizarea resurselor, monitorizarea programului și raportare³.

La nivel național, implementarea Programului de Comparare Internațională este responsabilitatea Autorității Naționale pentru Statistică care răspunde de culegerea datelor – în țările participante. Coordonatorii/administratorii naționali se ocupă, de asemenea, de organizarea procesului de culegere a datelor și asigură legătura cu coordonatorul regional.

3. Istoria recentă a Programul de Comparare Internațională

Proiectul de Comparare Internațională și-a început activitatea în anul 1968 și a devenit treptat o inițiativă reală de cooperare. Personalul implicat în proiect a fost împărțit în două unități, una se află la sediul Națiunilor Unite, iar a doua, la Universitatea din Pennsylvania, în Philadelphia. Pentru a nu fi necesară crearea unei a treia unități, Fundația Ford a adus o contribuție financiară majoră, sub forma unui grant acordat Universității. Contribuții importante, în termeni reali, au adus Banca Mondială și birourile de statistică ale țărilor participante la proiect.

Primul director al proiectului a fost profesorul Irving B. Kravis de la Universitatea din Pennsylvania.

Primul raport a fost publicat în anul 1975 și conținea descrieri detaliate, discuții asupra metodelor aplicate și prezentarea rezultatelor comparării a 10 țări (Columbia, Franța, Republica Federală Germania, Ungaria, India, Italia, Japonia, Kenia, Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord și Statele Unite ale Americii).

Această primă rundă a avut un caracter mai mult experimental și a fost departe de ceea ce ar fi trebuit să însemne o comparare internațională în adevăratul sens al cuvântului, poate și numai datorită faptului că au participat la studiu doar 10 state. Cu toate acestea, se observă că micul eșantion acoperă țări cu niveluri diferite de dezvoltare, cu sisteme economice diferite și de pe aproape toate continentele.

³ *Handbook of the International Comparison Programme*, Department of Economic and Social Development, Statistical Division, United Nations, New York, 1992.

Mai târziu, acest studiu pilot a implementat metodologia pentru compararea multi-laterală din interiorul rețelei și a dus, apoi, la creșterea numărului de țări participante.

Această primă rundă a fost urmată, la scurt timp, de o a doua, în care rezultatele de referință pentru anii 1970 și 1973 au fost prezentate pentru 16 țări.

Începând cu faza a III-a, Proiectul de Comparare Internațională a fost planificat a fi un exercițiu regulat, la intervale de 5 ani pentru 34 de țări, în 1975 (faza a III-a), 60 de țări, în 1980 (faza a IV-a) și 64 de țări, în 1985 (faza a V-a). La cea de-a 25-a sesiune a Comisiei de Statistică, în 1989, Proiectul de Comparare Internațională a devenit Programul de Comparare Internațională.

În timp, în afară de creșterea numărului de țări participante, au avut loc și numeroase alte schimbări între faza I și faza a IV-a. După faza a III-a rolul Universității din Pennsylvania, care până atunci fusese motorul principal al Proiectului, s-a transformat treptat, ea devenind consilier în probleme metodologice.

O altă schimbare a fost creșterea importanței Oficiului de Statistică al Comunității Europene (EUROSTAT). EUROSTAT-ul a devenit în fapt nu numai singurul organizator pentru comparațiile Comunității Europene, dar a oferit și o substanțială asistență tehnică și personal cu experiență.

Cea mai importantă schimbare petrecută între fazele a III-a și a IV-a a fost regionalizarea Programului de Comparare Internațională. În primele trei faze, anumite rezultate au fost prezentate pe regiuni, dar evaluarea fiecărei țări a fost exprimată în prețurile medii ale tuturor țărilor participante. Începând cu faza a IV-a, țările au participat în cadrul programului pe regiuni sau pe grupuri de țări (Grupul țărilor africane, OECD etc.). S-au realizat, astfel, comparațiile, iar compararea la nivel mondial a fost construită, legând între ele toate comparațiile pe grupuri, respectiv pe regiuni.

Un motiv important al regionalizării a fost ajutorul masiv acordat de Comunitatea Europeană în materie de comparații regionale. Un alt motiv a fost acela că numărul tot mai mare de țări participante ar fi putut prezenta un obstacol în menținerea unei scheme foarte centralizate a organizației și la acel moment nicio altă organizație internațională nu era în poziția de a-și asuma o astfel de sarcină, cum ar fi o comparație directă, la nivel mondial, a tuturor țărilor.

După regionalizarea Programului de Comparare Internațională, abordarea de bază a fost obținerea de rezultate comparabile internațional, ICP fiind construit din comparații regionale individuale, care sunt, în același timp, componente ale comparații globale și cuprind toate statele participante. În consecință, sarcinile operaționale și responsabilitatea de a duce mai departe programul au fost împărțite între coordonatorul central și un număr de organizații regionale.

Divizia de Statistică a Departamentului de Dezvoltare Economică și Socială din cadrul Secretariatului Națiunilor Unite a devenit centrul mondial al Programului de Comparare Internațională, având drept sarcină coordonarea centrală și implementarea programului la nivel global. Principala sa atribuție este de a supraveghea asigurarea gradului de consistență între comparațiile regionale și integritatea comparații globale, astfel încât rezultatele regionale legate între ele să poată genera comparația mondială solidă și utilă.

Activitatea sa implică, de asemenea, coordonarea eforturilor pe grupuri de țări și organizații internaționale asociate acestora. Coordonatorul central este permanent în contact cu organizatorii comparațiilor regionale, dar este indirect legat de țările participante.

Divizia de Statistică a Națiunilor Unite, în calitatea sa de coordonator central, își focalizează atenția asupra dezvoltării unei rețele metodologice generale, dar în atribuția sa mai intră și:

- asigurarea că principiile de bază, conceptele și definițiile aplicate sunt aceleași în toate comparațiile;

- pregătirea descompunerii centrale a cheltuielilor produsului intern brut și susținerea armonizării clasificării regionale a cheltuielilor;
- impune ca metodele folosite de regiuni să fie compatibile și să conducă la rezultate consistente;
- coordonarea activității metodologice pentru a asigura stabilirea de legături între comparațiile regionale;
- dezvoltarea și menținerea descrierii mărfurilor/bunurilor esențiale și susținerea includerii lor în liste regionale de specificații;
- facilitarea diseminării cunoștințelor tehnice și înlesnirea schimburilor de informații tehnice;
- facilitarea accesului participanților interesați la documentele folosite în fazele anterioare sau la materiale realizate în diferite regiuni, pentru a fi folosite în scopuri bibliografice, de aceea este esențial ca, coordonatorul/sediul central să fie informat asupra tuturor operațiilor și acțiunilor regionale în ceea ce privește Programul de Comparare Internațională.

Țările interesate să participe la program se pot alătura la una din comparațiile regionale. Organizațiile regionale, de obicei înaintea fiecărei faze, contactează și invită statele să participe. Informațiile cu privire la apartenența regională a unui stat, agențiile care activează ca și coordonator regional pot fi obținute de la coordonatorul central.

Participarea unui stat în program are la bază interacțiunea și cooperarea cu un centru regional desemnat. Inputurile programului, în principal datele cu privire la prețurile de bază și anumite date cu privire la cheltuieli, sunt trimise de către fiecare stat către centrul regional, în acord cu regulile și rețeaua organizațională stabilite de fiecare regiune.

Pentru o mai bună orientare a activității la nivelul fiecărui stat, coordonatorul regional distribuie instrucțiuni tehnice, chestionare, foi de lucru și programări detaliate ale operațiilor. Organizațiile regionale pot invita țările să comenteze asupra metodologiilor și să participe la eventuale seminarii sau chiar consultații. Implicarea activă a tuturor statelor participante în activitatea metodologică și la controlul și evaluarea rezultatelor este foarte importantă.

Activitățile tipice ale coordonatorilor regionali includ:

- adoptarea clasificării regionale a cheltuielilor, raportându-se la clasificarea centrală ca cerință minimă de descompunere;
- dezvoltarea unei liste regionale de specificații, în colaborare cu statele participante, menționând practicile naționale cât mai detaliat. Lista trebuie să acopere toate mărfurile esențiale comune tuturor regiunilor;
- procesarea primară a datelor colectate. Metodele folosite în generarea rezultatelor regionale nu este obligatoriu să fie uniforme între regiuni, atâta timp cât rămân compatibile cu metodologia mondială de comparare;
- elaborarea raportului pentru compararea regională.

După elaborarea comparațiilor regionale, aceleași date pe care țările le-au trimis coordonatorului regional sunt folosite pentru compararea globală. În final, Divizia de Statistică pregătește generarea rezultatelor comparării mondiale și elaborează raportul comparării globale.

Din punct de vedere statistic, aprecierea calității rezultatelor oricărei runde de comparații internaționale se realizează în funcție de trei variabile, și anume: comparabilitatea generală a datelor statistice furnizate de birourile naționale, de calitatea datelor culese și de metodele de prelucrare și agregare.

Există totuși diferențe între țări în ceea ce privește obișnuințele de consum, preferințele, modelele de cheltuieli și organizarea instituțională. Cu cât aceste diferențe sunt mai mari, cu atât este mai dificil să se culegă date comparabile, să se prelucereze și să se interpreteze rezultatele.

Trebuie avută în vedere și natura relativă a comparabilității. Se întâmplă deseori ca datele provenite din surse diferite să nu coincidă, anumite discrepanțe pot persista. Dacă aceste diferențe pot fi considerate irelevante, comparabilitatea nu este exclusă. În acest caz, este crucial ca utilizatorii să fie anunțați de diferențele rămase, prin informații precise și complete.

Concluzia este că, cererea de date comparabile internațional privind nivelul de dezvoltare economică, și nu numai, este tot mai pregnantă, fie pe linia intenției generalizate de a avea disponibile și date ale altor țări, dar și de a răspunde solicitărilor organismelor internaționale.

BIBLIOGRAFIE

- Voineagu, V.; Ștefănescu, D.; Dumitrescu, I., *Codul de bune practici al statisticii europene și implementarea sa în statistica românească*, Revista Română de Statistică, nr. 1, SRS, București, 2006
- Voineagu, V., *Calitatea și diseminarea datelor statistice regionale*, al III-lea Simpozion Internațional al Asociației Române de Științe Regionale, ASE, București, 2003
- Wagner, P.; Ștefănescu, D.E., *Compararea internațională a produsului intern brut*, Editura Economică, 1999
- *** *Handbook of the International Comparison Programme*, Department of Economic and Social Development, Statistical Division, United Nations, New York, 1992
- *** *Calculation Methodology*, Working Paper No. 5, *ECE – Eurostat – OECD Joint Consultation on the European Comparison Programme*, Geneva, October, 2000
- www.inse.ro

II. MANAGEMENTUL MODERN ȘI PERFORMANȚELE FIRMELOR

CULTURA ORGANIZAȚIONALĂ ȘI EFICIENȚA UNEI FIRME

Prof. univ. dr. **BARDAȘ, Petru***

Lector univ. dr. **ROTARU, Simona***

*Facultatea de Management Financiar-Contabil, Craiova
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The organizational culture and the efficiency of a company

The organizational culture can be definite as being the system in which the work and the module of how to treat people in the company develops. The organizations have "cultures" such as people have personalities. The culture represents the collection of convictions, of instinctive reactions, negative heroes, relations, interdictions and dispositions. One of them is lost in the genesis of the company, others have the visible causes and they are in continuous modification.

The important thing regarding the culture of an organization is the fact that people can become better familiarized with the organization, to anticipate its way of reaction, if they understand the way this culture is made.

Key-words: *the organizational culture, the organizational norms, the organizational models, power, role, charge, person*

1. Introducere

Cultura este un fenomen colectiv, fiind acceptată cel puțin parțial de către oameni, care trăiesc sau au trăit în același mediu social; este programarea colectivă a gândirii, care distinge membrii unui grup de un altul. Cultura se învață, nu se moștenește, provenind dintr-un mediu social al indivizilor, și nu din genele acestora.

Cultura organizațională poate fi definită ca fiind modul în care se efectuează munca și modul cum sunt tratați oamenii într-o companie. Organizațiile au „culturi”, așa cum oamenii au personalități. Cultura reprezintă colecția de convingeri, reacții instinctive, eroi, personaje negative, realizări, interdicții și dispoziții. Unele dintre acestea se pierd în originile firmei, altele au cauze vizibile și sunt în continuă modificare.

Aspectul important privind cultura unei organizații este faptul că oamenii pot să se familiarizeze mai bine cu organizația, să-i anticipeze modul de reacție, dacă înțeleg modul de alcătuire a acestei culturi.

Dacă porunca „Cunoaște-te pe tine însuși” este destul de dificilă, memoria colectivă este în acest caz și mai dificilă. Unui individ, modul cum îi este perceput comportamentul îi poate fi arătat de un prieten, de medicul de familie, sau de unul din membrii grupului de studiu; pentru o organizație, observatorul, care are obiectivitate și interesul să descopere mecanismele care duc la funcționarea culturii, poate fi cineva din exterior (investitor, evaluator, analist); mai rar cineva din interiorul ei. Menționăm că această cultură poartă amprenta liderilor de organizație trecuți, prezenți, inclusiv a fondatorilor ei.

Un alt raport interesant între organizație și cultură este studiul organizației din punct de vedere al tehnologiilor utilizate. În acest caz, studiul unei scheme organizatorice poate fi revelator, indicând în ce măsură anumite laturi sunt dominante: finanțele, producția, administrația, fiind capabile să impună un anumit set de convingeri, care nu asigură totdeauna eficiența organizației, atât în prezent cât și în viitor. În acest context, viața în interiorul organizației este complicată, existând diverse subculturi care coexistă în cadrul culturii dominante. Diferitele amplasamente, ocupații și profesii, personalul de execuție/conducere, muncitorii calificați/necalificați, managementul la fiecare nivel cu caracteristicile proprii, exprimate în modul cum își concep activitățile, își stabilesc relațiile și percep propria organizație, modalitățile tipice de a răspunde la situațiile existente.

Asupra culturii organizaționale își pun amprenta și evenimentele dramatice, politice și sociale: Revoluția din 1989, marile falimente bancare și ale unor firme de prestigiu, marile privatizări din economia românească au dus la schimbarea unei mentalități de „cultură a serviciilor sociale” cu o „cultură a activităților economice”.

Dincolo de imaginea publică a organizației promovată cu cheltuieli publicitare, este important să se facă distincție între mit și realitate, între simbolul de suprafață și elementele de profunzime. Aceste elemente de suprafață trebuie să dea o anumită impresie comercială privind emblema firmei. Simbolurile de profunzime sunt caracteristici cotidiene, telurice, caracteristice organizației, după modul cum răspunde la solicitările clienților, calitatea produselor și serviciilor furnizate, serviciile post-garanție.

Cunoașterea culturii organizației este utilă, dat fiind posibilitatea comparării mitului cu realitatea din organizație.

Vom prezenta, în tabelul alăturat, un pachet de norme privind organizația, care pot fi pozitive sau negative:

Tabelul 1

Norme privind caracterizarea organizației

Pachet de norme	Norme pozitive care indică:	Norme negative care indică:
1. Performanța/perfecțiunea organizației	1a. O orientare a firmei spre succes	1b. O acceptare a etalonului „merge și așa”
2. Mândria organizațională și personală	2a. Problemele firmei sunt și problemele noastre	2b. O concepție de tipul: „De ce să-mi pese? Treaba mea este aici să muncesc”
3. Conducerea și supravegherea	3a. Preocuparea față de oameni și față de nivelul producției, a conducătorilor, a șefilor de echipă, care acționează în sprijinul subordonaților și stabilesc standardele	3b. O concepție a conducătorilor și a șefilor de echipă, conform căreia rolul primar este de controlori și de vătafi ai subordonaților
4. Munca în echipă și subordonarea	4a. O circulație în dublu sens a informației, oamenii fac tot ce este posibil ca să-și aducă o contribuție la producție	4b. Existența unor conflicte distructive și a unei atmosfere de competiție inutilă între indivizi, grupuri sau manageri

Pachet de norme	Norme pozitive care indică:	Norme negative care indică:
5. Relațiile între colegi și asociați	5a. Tendința ca toată lumea să fie tratată cu respect și demnitate și relațiile dintre firmă și angajați să fie satisfăcătoare și reciproc avantajoase	5b. O concepție cum că angajații și liderii ar avea interese separate și preocupări scăzute unii față de ceilalți
6. Relațiile cu beneficiarii și clienții	6a. Satisfacerea cerințelor clientului reprezintă cheia succesului personal al liderului și al organizației	6b. O concepție conform căreia clientul este privit ca o povară inevitabilă
7. Cinstea și siguranța muncii	7a. Seriozitate în muncă, abordarea regulilor de siguranța muncii, oamenii prețuind propria lor integritate și pe a colegilor	7b. Nepăsare și necinste în privința banilor sau a bunurilor firmei, neglijență în respectarea sau aplicarea regulilor de siguranță a muncii
8. Instruirea și dezvoltarea	8a. Instruirea și dezvoltarea sunt considerate ca părți integrante ale activității firmei, nefiind limitate la niște programe separate și formale	8b. Instruirea este considerată ca neimportantă și slab corelată cu activitățile profesionale curente
9. Inovare și schimbare	9a. Dorința oamenilor de a adopta abordări relativ noi și inovatoare în problemele lor profesionale	9b. Suspiciune, neîncredere nejustificate față de schimbările și modalitățile de acțiune
10. Rentabilitatea și eficiența, corolar al conglomeratului de norme	10a. Recunoașterea angajaților ca exista o corelație între profit și propria lor bunăstare	10b. Neglijarea sau ignorarea oportunităților de a economisi sau de a obține o creștere a volumului vânzărilor

Menționăm că propria cultură constituie pentru firmă cel mai folosit element anticipativ al comportării pe termen lung. Se poate face o estimare a profitului pe termen mediu, dacă se poate face o înțelegere a culturii organizației, care este o multitudine de convingeri, valori, concepții oferite de personal, declarate sau supuse chestionării. Înțelegerea comportării colective este esențială, mai ales dacă organizația trebuie să se adapteze unor condiții schimbătoare, care trebuie să includă și aspirațiile membrilor ei.

În continuare, vom analiza mai detaliat acest concept.

2. Analiza modelelor de culturi propuse

Pentru o abordare mai aprofundată a conceptului de cultură organizațională, avem nevoie de un model care să permită analiza propusă. În literatura de specialitate există mai multe exemple, dar care reprezintă modele simplificate ale realității complexe existente în cadrul unei organizații, care este un unicat. Modelul analitic oferă posibilitatea aranjării pieselor componente într-un ansamblu, în care se pot identifica acțiunile manageriale posibile

și necesare în anumite circumstanțe. Propunem modelul elaborat de prof. Charles Handy, corelat cu cele patru ideologii identificate de Roger Harrison.

Teoriile manageriale mai vechi încercau să identifice cultura organizațională, mergând pe premiza că există o cale optimă de a conduce și un set de principii universal valabile, aplicabile tuturor organizațiilor și în toate condițiile.

Teoriile moderne pun accent mai mult pe caracteristicile adecvate ale fiecărei organizații și în acest caz pe diagnostic decât pe rețetă.

În cadrul culturilor există convingeri înrădăcinate referitoare la felul cum trebuie organizată munca, cum trebuie exercitată autoritatea și controlat și retribuit personalul.

Ce grad de supunere și inițiativă se așteaptă de la subordonați?

Cât de multă programare este necesară?

Există reguli și proceduri impuse sau contează numai rezultatele?

Cine efectuează controlul – persoane individuale sau niște colective?

Acestea sunt câteva întrebări din multitudinea celor existente, la care răspunsul va fi diferențiat funcție de tipul de cultură predominantă .

Vom examina în continuare fiecare dintre tipurile de culturi identificate de prof. Roger Harrison.

2.1. Cultura de tip Putere

Este întâlnită în micile organizații antreprenoriale, în societăți comerciale și financiare și în unele tipuri de organizații politice, sindicate, grupuri de presiune cu o singură orientare.

Controlul este exercitat prin intermediul unor persoane cheie alese special, conform unui număr restrâns de reguli și proceduri; având birocrație puțină, deciziile sunt luate ca efect al echilibrului de forțe mai curând, decât pe teme procedural sau logic.

O astfel de cultură este redată grafic sub forma unei rețele concentrice, cu o sursă de putere centrală, cu linii de forță și influență exercitate radial spre exterior de la sursa centrală. Organizațiile cu acest tip de cultură răspund rapid la evoluția evenimentelor, depinzând de hotărârea celor de la centru, iar succesiunea lor este un subiect delicat. Aceste organizații atrag oameni avizi de putere și politică, care nu pun prea mult preț pe securitate. Resursele constituie baza majoră a puterii în această cultură, cu doar câteva elemente de putere personală în centrul rețelei. Dimensiunea organizației este o problemă pentru culturile de acest tip, deoarece este dificilă cuplarea mai multor organizații. Reușita unor întreprinderi mari este posibilă prin crearea unor noi organizații, cu un grad mare de autonomie, dar păstrându-se controlul financiar.

Aceste culturi lasă controlul în seama unor persoane individuale, performanța fiind apreciată după rezultate, manifestându-se toleranță față de mijloacele utilizate. Atmosfera acestei culturi este dură și aspră, reușita fiind însoțită de un moral scăzut și de o fluctuație permanentă de forță de muncă, din cauza eșecurilor individuale sau a părăsirii cadrului competițional. Aceste culturi sunt neplăcute, dar foarte eficiente.

2.2. Cultura de tip Rol

Este caracterizată prin existența unor puternice sectoare funcționale specializate, de exemplu, sectorul financiar, de marketing, reprezentând coloanele societății, coordonarea lor făcându-se la vârf. Este tipică societăților clasice și este cunoscută prin conceptul de birocrație. Există un grad mare de formalizare și standardizare, activitățile fiind conduse prin proceduri și reguli foarte precise. Fiecare post este bine definit cu autoritatea și modalitatea de comunicare aferentă, personalul este selectat în funcție de îndeplinirea rolului lui, în condițiile existenței unor criterii bine definite, puterea personală nefiind acceptată, iar puterea profesională fiind acceptată numai pe propriul post. În acest tip de cultură, poziția ierarhică este principala putere. Eficiența, în acest caz, depinde de raționalitatea alocării resurselor și

a responsabilităților, având succes într-un mediu stabil, unde piața este controlabilă și constantă și ciclul de viață al produselor este îndelungat. Organizația cu acest tip de cultură este întâlnită acolo unde economiile de scară sunt mai importante decât flexibilitatea și unde expertiza tehnică și profunzimea specializării predomină inventivitatea sau costul unui produs.

Pentru individ, acest tip de cultură oferă siguranță și o ocazie favorabilă de a dobândi o specializare profesională, performanța la nivelul standardelor existente fiind remunerată corespunzător, asigurându-se și o promovare pe măsură. Nu este compatibilă persoanelor ambițioase, orientate spre putere, care doresc să-și exercite controlul propriei munci, fiind interesate mai mult de rezultate, decât de metode.

2.3. Cultura de tip Sarcină

Acest tip de cultură este orientat către execuția unui proiect sau unei sarcini personale mai complexe. Structura sa poate fi reprezentată printr-o rețea rectangulară, unele fire fiind mai groase sau mai rezistente decât celelalte, iar puterea și influența fiind localizate în noduri. „Organizația matricială” este o formă structurală care corespunde acestui tip de cultură. Accentul este pus pe executarea sarcinilor, asigurându-se resursele adecvate și oamenii potriviți pentru fiecare nivel al organizației, fiind o cultură de echipă, în care rezultatele grupului se situează înaintea obiectivelor individuale.

Echipele de proiect sunt constituite pentru scopuri precise și pot fi reorganizate, abandonate sau menținute. Organizația reacționează rapid fiindcă include în grup forțele de decizie. Acest tip de cultură le oferă membrilor ei un înalt grad de autonomie, aprecierea făcându-se funcție de rezultate, și nu după vârstă sau poziție.

Acest tip de cultură este important atunci când organizația trebuie să se adapteze rapid la condițiile pieței și ale mediului, în care viața produsului pe piață este scurtă, viteza de reacție fiind importantă. Controlul acestei organizații este dificil, sarcina principală fiind distribuirea proiectelor și alocarea surselor, eventual și un mic control asupra procedurilor de lucru.

Când resursele nu sunt suficiente, managerii au tendința să controleze atât resursele cât și rezultatele; în acest caz, acest tip de cultură, are tendința să se transforme în cultură de tip Rol sau Putere. Majoritatea managerilor, mai ales începătorii sau cei de nivel mediu, au tendința să lucreze într-o cultură de tip Sarcină, care pune accent pe grup, pe puterea expertului și pe răsplata acordată pentru rezultatele obținute.

2.4. Cultura de tip Persoană

În acest tip de cultură organizația are rolul de a-i deservi pe indivizi, promovându-le interesele, fără niciun obiectiv global. Are o structură descrisă cel mai bine printr-un „roi de particule”, ierarhiile manageriale și mecanismele de control sunt greu de aplicat, condiția fiind consimțământul mutual.

Individul consideră că organizația îi este subordonată, iar existența ei i se datorează, acesta putând părăsi organizația, dar niciodată neputând fi dat afară din organizație. Birourile de avocați, asociațiile de arhitecți și firmele de consultanță au în mod frecvent o astfel de orientare. O cooperativă poate tinde la început spre o cultură de tip Persoană, ca formă organizațională, dar, pe măsură ce se dezvoltă, tinde spre o cultură de tip Sarcină sau, adesea, o cultură de tip Putere sau de tip Rol. Specialiștii din cadrul organizațiilor, cum sunt softiștii, consultanții, arhitecții, cadrele universitare, manifestă de obicei un atașament mai slab față de organizație, privind-o ca pe un cadru în care pot să-și desfășoare activitatea, furnizând eventual și un mic beneficiu managerului. Pentru conducerea acestor persoane, managerului îi rămâne puterea personală, însă acești specialiști nu sunt impresionați de personalitatea acestuia. Și în acest tip de cultură, indivizii au nevoie de resurse, iar persoana care controlează aceste resurse are și un anumit control asupra lor.

3. *Abordarea culturii organizației*

Percepția individului despre cultură este influențată de mulți factori printre care enumerăm: cultura națională corespunzătoare țării respective, nivelul etnic, religios, afilierea lingvistică, nivelul dat de clasa socială din care face parte, nivelul dat de generații, de sex.

Percepția indivizilor despre cultură, influențată de factori din biografia acestora, atitudinile formate, perspectivele, aspirațiile lor și de factorii menționați anterior.

Pentru a face o analiză asupra unei organizații, vom aplica un chestionar de autoanaliză care va întregii descrierile celor patru culturi, putând identifica cultura dominantă și preferințele indivizilor față de această cultură.

Chestionarul conține un număr de 15 seturi de câte patru afirmații alternative, care trebuie examinate și cărora li se vor acorda note de la 1 la 4, în funcție de cât de adevărate sunt considerate afirmațiile în legătură cu organizația și propriile opinii ale individului chestionat.

După completarea celor 15 titluri ale chestionarului, fiecare set reflectând cele 4 culturi cu notele acordate, adunăm totalul la rubrica organizației și preferințele proprii, total care va fi cuprins între 15 și 60, în cele 8 casete. Cu cât nota totală a fiecărei afirmații este mai ridicată, cu atât cultura respectivă este mai pregnantă în organizația respectivă sau satisface mai deplin preferințele individului.

Aplicând sistemul de chestionar la un număr de 10 salariați din personalul tehnic și administrativ în cadrul societății MICROLOGIC GROUP, a rezultat următorul punctaj (estimare totală pentru fiecare afirmație individuală):

Tabelul 2

Rezultatele chestionarului privind tipul de organizație preferat de salariați

		1	2	3	4
Nr pers. chest.	Tip cultură org.	Putere	Rol	Sarcină	Persoană
1.a	Organizația	4	2	3	1
1.b	Pref. pers.	3	4	2	1
2.a	Organiz.	3	4	1	2
2.b	Pref. pers.	4	3	2	1
3.a	Organizația	2	3	4	1
3.b	Pref. pers.	1	2	4	3
4.a	Organizația	4	3	2	1
4.b	Pref. pers.	3	4	1	2
5.a	Organizația	4	3	2	1
5.b	Pref. pers.	4	3	1	2
6.a	Organizația	3	4	2	1
6.b	Pref. pers.	2	4	3	1
7.a	Organizația	4	2	1	3
7.b	Pref. pers.	3	4	1	2
8.a	Organizația	3	2	4	1
8.b	Pref. pers.	4	3	1	2
9.a	Organizația	2	4	3	1
9.b	Pref. pers.	1	2	3	4
10.a	Organizația	4	3	1	2
10.b.	Pref. pers.	3	4	1	2
	Total org.	33	30	23	14
	Total pers.	27	33	19	20

4. *Concluzii*

Rezultă din analiza tabloului prezentat, că personalul testat preferă în cadrul firmei o cultură de tip Putere sau Rol (diferențele între opțiunile celor două culturi fiind relativ minore), opțiunea personală fiind, de asemenea, apropiată de opțiunea privind tipul de cultură a organizației.

Testul fiind făcut într-o societate de producție afectată de lipsa de comenzi în această perioadă, este justificată opțiunea pentru acest tip de cultură.

BIBLIOGRAFIE

- Androniceanu, A., *Managementul schimbărilor*, Editura ALL Education, 1998
- Harison, R., *How to Develop Your Organization*, Harvard Business Review, 1985
- Martinet, A.C., *Diagnostic strategic*, Editura Economică, Paris, 1982
- Nicolescu, Ovidiu, *Strategii manageriale de firmă*, Editura Economică 1996
- Stoner, J.A.; Freeman, R.E., *Management*, Prentice H, Internationals Editions, All, 1989
- Stanciu, Ștefan; Ionescu, Mihaela Alexandra, *Cultură și comportament organizațional*, Editura Comunicare.ro, 2005
- Halic, Bogdan-Alexandru; Chiciudean, Ion, *Analiza imaginii organizațiilor*, Editura Comunicare.ro, 2004
- Nicolescu, Ovidiu, *Management comparat*, Editura Economică, 1998

NETWORK MANAGEMENT. FROM SIMPLICITY TO COMPLEXITY

Asist. univ. drd. **DINCĂ, Sorin**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

A computer network represents a means of connecting individual computers, so that they can be used by more persons at the same time in order to have access to different kind of resources. These resources include components like CD-ROM, cards index, prints, and telecommunications networks. Moreover, a network permits its member to change information better and to communicate better by electronic mail, databases and other methods of sharing all kind of information.

In order to have a more efficient administration and operation of the network, a company needs a solution of management proper to its network.

Most widely by used management standards are SNMP (Simple Network Management Protocol), which was implemented by Hewlett-Packard through HP OpenView and Cisco Systems offered through CiscoWorks2000 family.

Management standard platform SNMP from HP OpenView family is Network Node Manager (NNM). This can be improved by adding complementary management packets like: HP OpenView IT/Administration, HP OpenView IT/Operations, HP OpenView Service Desk, HP OpenView Radia and HP OpenView Storage Data Protector.

Key-words: *computer network, protocol, management standards*

JEL Classification: O₃₂₀ – Management of Technological Innovation and R&D

1. Introduction

Computer networks were created in response of the need to transfer data and shared use of hardware resources by more users. In every company there are a certain number of computers, each working independently. In time, for these to be used in a more efficient way, they were connected together by some devices, giving birth this way to a **network**.

A computer network represents a complex calculating system, consisting of many individual informatics equipments, homogenous or heterogeneous, interconnected by a communication channel, in a way that allows shared use of some hardware resources (disk units, printers, etc.) and software (files, databases). Computers connected to the network are named **nodes**.

Computer networks are classified by their expansion in the following types: LAN, WAN and, something new, PAN. The networks, relatively small, for example with maximum several hundred computers in the same building, directly connected together, are named **Local Area Network** (LAN). A network type LAN but without wire (by radio waves) is named WLAN (**Wireless LAN**). High geographical extended networks, for example between 2 towns, in a country, a continent or even in the entire world, are named **Wide Area Network** (WAN). PAN means **Personal Area Network** – a network of very small extension, of

maximum several meters, consisting of interconnectable gadgets, which a person travels with, for example a mobile phone, MP3 player or portable navigation system.

2. Main Text

Networks administration is a problem that arises due to their complexity and administration. Networks administration is necessary to control and optimize their functionality, but also to answer to the changes requested by the users. Networks administration can be achieved automatically, implicitly by dedicated hard and soft modules, but also manually, explicitly by dedicated staff, by operating system commands. The solution should be simple, if the equipments of the same constructor are used, or, in the case of some heterogeneous networks, if a management standard existed. The practice proves that there are not much networks formed of the same constructor equipments, so the solution of a property manager is not usable. As it follows, in practice, we can mention about much standards of networking management: SNMP (Simple Network Management Protocol) – implemented by Hewlett-Packard by the HP Open View family, another one offered by Cisco Systems by the CiscoWorks2000 family, CMIP (Common Management Interface Protocol) – represents the administration of networks in the OSI (Open Systems Interconnection) vision; CORBA (Common Object Request Broker Architecture) – it was adapted for Web and Java navigators, NMS (Network Management System) – developed by Ericsson and it is used for administrating wireless networks. The standards are, actually, sets of rules and specifications.

International standards are elaborated by the International Standards Organization (ISO) – created in 1946 whose members are recognized national standard authorities (like: American National Standards Institute (ANSI) in U.S.A.; British Standards Institute (BSI) in Great Britain; Agence Française de Normalization (AFNOR) in France; Deutsche Industrie Normen (DIN) in Germany; etc.).

At the same time, with the Internet expansion, there appeared the necessity of a structural administration and standardization. In 1987, 3 proposals were issued:

– **High-level Entity Management System/Protocol (HEMS/HEMP)** which was in short time cancelled;

– **Simple Network Management Protocol (SNMP)**;

– **Common Management Over TCP/IP (CMOT)**, which was cancelled in 1992.

SNMP has remained as a development of Simple Gateway Monitoring Protocol. The introduction of SNMP was a significant event in the evolution of networking. In the mid of late 1980s, networking was beginning to dominate and the need for management was increasing exponentially as organizations became dependent on the network to execute business objectives. SNMP grew was introduced as an interim strategy for providing an open, standards-based, and interoperable framework for network management. SNMP's popularity grew over the years. SNMP agents are deployed in nearly every network component, including switches, routers, servers, workstations, and environmental controls. They have also been used for monitoring less traditional networking equipment like soda machines, banking ATMs and robots.

The development of SNMP standard is based on simplicity. This way, it was rapidly adopted by most of the equipment constructors and its success was obvious: a SNMP agent is very simple to implement. But the simplicity of this protocol has also its disadvantage:

- low functionality;
- low performances (voluminous traffic, low utility information);
- low security.

In 1992, a new version SNMPv2 has appeared with a better security rate, a high performance level and the possibility to construct administration hierarchy.

The last version, SNMPv3, is better than SNMPv2 because of the security rate. SNMPv3 makes significant enhancements to authentication and encryption of the security model. It provides the ability to authenticate all clients to the management agent. Authentication is provided via MDS (message digest algorithm) or SHA (secure hash algorithm). These algorithms:

- provide data integrity checks;
- indirectly provide data origin authentication;
- use a privacy key known by sender and receiver.

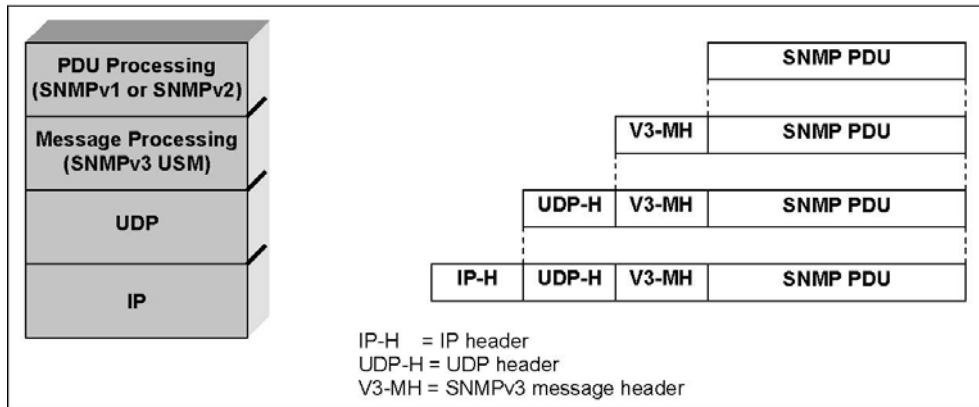


Fig. 1. *SNMPv3 Protocol Architecture*

SNMPv3 enhances management efficiency in a number of ways. The agent now supports a wider range of error code to better allow clients to react to agent instabilities. This eliminates the need for repeated reads due to error conditions in the agents tables. SNMPv3 also supports the use of 64-bit counters, which is critical in today's high capacity networking environment. Finally, SNMPv3 added the ability to issue a bulk get command to the agent to retrieve larger tables, thus decreasing the transaction times and quantities.

As networks continue to grow in size and demand, the ability for management systems to access network-related data for fault diagnosis grows. To combat this increased demand, SNMPv3 added additional capabilities – called informs – to the SNMP trap to ensure that the management station would receive them. In SNMPv1, traps are sent as UDP (User Datagram Protocol) packets, which means if network traffic is congested or the device is having performance issues, these low priority packets would be dropped. This seems reasonable, except for the fact that the management station might be relying solely on the trap to indicate the state of that network element. The result would be a potential problem going undetected by the management system. SNMPv3 solves this issue by providing a facility that will continue to send the trap until the management system acknowledges its receipt. This ensures that the management system is aware of potential outages within the network and can proactively alert the operations staff.

The management information for SNMP (MIB) is stocked in a very simple way, hierarchically, in a way that every element is identified in a unique way until the respective node.

In practice, SNMP management is implemented by the HP OpenView Network Node Manager (NNM) platform. The reduced functionality of this protocol is replaced, in the HP solutions, by the presence of some managers and intelligent agents, which superpose over the NNM platform and offer a set of performance services.

The manager is the one who collects the information about the whole network and controls the component equipment. Every equipment contains an agent, who makes the requests and commands of the manager to be carried out by the equipment in cause.

The principle on which this model is based is the following: every equipment is administrated by an agent, stocks in a database (MIB, Management Information Base) the manager's necessary information. The stock format is standard, in such a way that the manager knows to request the information he needs. A network administration system for the computer over a distance can use the interrogation of the database MIB using SNMP for bringing the necessary information about the device.

The MIB structure is simple: all the variables of administration, which belong to the same protocol, are grouped together. MIB defines more than 20.000 variables of administration. The agent knows how to get the information and transmit it to the manager when requested. It can be "intelligent" or not. The manager is the "intelligent" part of the administration system, getting and interpreting the information, on one hand, and, on the other hand, commanding equipments.

With SNMP, a single manager can control more agents.

Table 1

Management – agent protocol

	COMMUNICATION METHOD	FUNCTIONS	OPERATOR
Manager to Agent	Polling request	Query variables maintained by agents	Get request
		Modify variables maintained by agents Actions are defined as side effects by setting variables	Get next request Set request
Agent to Manager	Polling response	Responses to polling	Get response
	Interrupt (event based)	Notify manager of events triggered by some predetermined causes	Trap

The technique on which is based the communication of an agent and the manager has two components:

1. **Interrogations (polling):** the manager interrogates all the agents in a way that he brings up to date the information management about the network.
2. **Notifications:** the agents know how to emit notifications to the manager, for him to take into consideration a certain event (for example, a change of status, an interface shut down, etc.).

SNMP management. Computer networks

For the Internet administration, all the systems connected to the network must be administrated with SNMP.

The computer network management (we are talking especially about the TCP/IP networks) uses successfully the SNMP protocol. This model of network was created by the U.S. Department of Defense, which desired – to build a network capable to resist to any

conditions, even in a nuclear war. Different from the ISO, the TCP/IP model has just four levels: application, transport, internet and network.

Concerning this type of network, some network protocols are used to transmit data in the cadre of this kind of giant. There are also used addresses of location named IP addresses (Internet Protocol) which help Internet servers to find much easier the computers in the network. In the background of this network it is used a data transfer protocol which is actually a colloquial name for more than 100 different protocols, but which have been globalized under the name TCP/IP (Transmission Control Protocol/Internet Protocol). This protocol includes among others the Telnet (Terminal emulation) protocol, FTP (File Transfer Protocol), HTTP (Hyper Text Transfer Protocol), SMTP (Simple Mail Transfer Protocol). The standard platform of management SNMP of the HP OpenView family is *Network Node Manager* (NNM). This collects and presents the information referring to the network elements and offers:

- the automatic discovery of the network node;
- keeping up to date a map of the network;
- preview of the equipment status;
- integrates a large variety of complementary products for the detailed management of the multi-processor network elements;
- offers a kit of development for personalized applications;
- the event editing system filtrates, associates diverse gravity levels and diverse event actions appeared in the network;
- collects data about certain nodes of the network and emits notifications when established rules of the user are violated.

HP OpenView NNM offers services in the following functional areas: error management (fault), configuration management and performance management. This product uses SNMP agents bought by the administration equipment producer. The NNM platform can be upgraded by some complementary management packs: HP OpenView IT/Administration and HP OpenView IT/Operations. These managers function together with a set of special agents, offered by HP, to push the limits imposed by the SNMP standard.

HP OpenView IT/Administration offers the possibility of homogeneous administration of some UNIX and PC environments, by a unique interface and a centralized control medium of these heterogeneous environments. The main functions offered by the HP OpenView IT/Administration are:

- account and user administration;
- centralized configuration of the files systems, disks, network adaptors, printers;
- responsibility definition of more users, uniform politics of administration;
- software distribution;
- interrogations;
- centralized information stocking.

HP OpenView IT/Operations is specialized in problem's management. The management strategy adopted is based on the "intelligence" distribution. This way, the agents are more complex, but management performance rises substantially, as productivity but also as network traffic. A central console allows heterogeneous administration. Problems are analyzed before they appear, preventing this way the system failures, networks, databases and applications. The quality of the services is more upgraded, by solving problems before the users observe them.

Excluding these management packs, the HP OpenView family offers:

HP OpenView Service Desk which is a big build solution which contains management services, builds near the best practices in industry. It is a structural application,

which offers instruments for administrating, controlling, reporting and upgrading all the business processes. Includes models for service calls management, of problems, incidents, commands, human resources, active means and configurations.

HP OpenView Radia offers automatic management, scalable and based on automatisation politics of changes and configurations for PCs and servers. Assures, also, available application generating resources economy and a productivity growth, the fact that the operating systems, applications and content are always exact and operate on the wanted level and the entire software infrastructure is always actualized, trustable and safe.

HP OpenView Storage Data Protector optimizes the data access and the data protection of the company, by controlled back-up in a centralized and automatic way. Assures the means by which data of any system may be saved, independent of the existent platform or the applications used, like the configuration possibility of the session of saving or of restoring the data.

3. Conclusion

The on going expansion of the networks and the increasing number of devices require an efficient administration, asking for a better documentation for designing the network management.

In the last years, the network infrastructure is heading to the centralized service networks. That is why functional areas and objectives proposed by ISO for network administration have been completed with supplementary requests of management, similar with the services offered in the present: various personalized, more flexible, faster and lacier services.

The intelligence delivered is one of the tendencies in actual network administrations and future complex networks. In the future, because of the distribution of the intelligence in the networks, usual administration of the networks will be replaced with distributed administration.

Irrespective of the chosen model for the network administration, the administrator must know very well the total function of the network physically, logically, informational, and also the factors that influence it for an optimum administration.

BIBLIOGRAPHY

- Bănică, I. (1998), *Communication Networks between Computers*, Publishing House Teora
- Minoli, D. (1992), *Building the New OSI Security Architecture*, Network Computing
- Stallings, W. (1998), *SNMP v3: A Security for SNMP*, IEEE Comm. Mag
- <http://ietf.org/html.charters/snmpv3-charter.html>
- <http://www.simple-times.org>
- <http://www.snmp.cs.utwente.nl>

THE IMPLICATIONS OF BEHAVIOURAL FINANCE FOR DECISIONAL PROCESS MODELLING. A PORTFOLIO MANAGEMENT CASE STUDY

Conf. univ. dr. ȘTEFĂNESCU, Laura*

Conf. univ. dr. ȘTEFĂNESCU, Andy

University of Craiova

Lector univ. dr. CONSTANTINESCU, Mădălina*

*Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova

Spiru Haret University

Abstract

Much of the traditional economic and financial modelling is based on the assumption that individuals act rationally, processing all available information in their decision-making process. However, research conducted on the ways that human beings arrive at decisions and choices, when faced with uncertainty, has uncovered that this is not precisely the case. The field of behavioural finance is essentially the application of these ideas in finance. It deals with understanding and explaining how certain cognitive errors or biases influence investors in their decision-making process. The proponents of this approach suggest that such biases are often responsible for various irregular phenomena that appear in financial markets (turbulence, predictable trends, season-able cycles, “bubbles”, etc). Using results from cognitive psychology, behavioural finance attempts to shed more light on the nature of these financial “anomalies”.

In the architecture of the management functionality and performance, its decisional component has a privileged position. No other element has a more stressed managerial specificity and a greater impact in all the plans of its activities and results.

Behavioural finance attempts to merge concepts from financial economics and cognitive psychology in an attempt to better understand how the systematic biases in the decision-making process of financial agents influence prices and other dimensions of financial markets. This paper also reviews some results from the behavioural finance or related literature. We argue that the findings of behavioural finance often suggest a new approach to the modelling of decisional process and other financial phenomena. These are the main reasons which determined the authors to do a detailed analyse of the elements which intervene in the decisional process. To have as a result a well-founded and opportune decision any decisional model had to acquire, process, interpret a larger volume of information, in a short period. These demands have directed the entire structure of this paper.

Key-words: *decision, decisional model, decisional variables, parameters, cause – effect relations, behavioural finance, limits of arbitration*

JEL Classification: G₁₁₀ – Financial Economics – Portfolio Choice;
Investment Decisions

Introduction

In this paper, we review several results from the behavioural finance literature in an attempt to shed light on the question: what do the merits of behavioural finance suggest on the types of input variables that a financial modelling framework should take into account? We believe that such a question is of great importance to quantitative financial analysts. In the last twenty years several radical psychology-oriented theories made their appearance in the financial world, which have significantly changed the way we see financial prices. Those theories in many senses contradict the traditional financial framework, where a security analysis is solely based on *fundamental* information, i.e. information concerning the company, the sector or the economy as a whole. It is our belief that incorporating *behavioural* ideas in the modelling framework, definitely, leads to more realistic and successful representations of financial phenomena, such as securities prices and decisional process modelling.

A chance in the substantiation of a management of the operations with financial derivatives products is offered by the researches from the domain of decision modelling, of the techniques of the financial mathematics and, more important, by the possibility of rendering through their informational modelling and defining a decision support system. The decisional modelling of phenomena and processes with a stock exchange character is made, actually, through the construction of *some representations with a variable degree* of the real economical world or of a constituent part of this, as the secondary capital market is – the place where financial products are the nature transactions. The reason to apply to *representations* was, successively:

- the understanding of the phenomenon or the approached segment of reality;
- the knowledge in detail and then in depth (the analysis) as a purpose in itself;
- the action of the analysed phenomenon. Ungureanu, L. (2006), for example, considers that *the model is viable and represents accurately a certain economical phenomenon only if it includes the analysis of the structure and properties, as well as elements of its specification. The mathematical models help to give substance to the managerial decision in efficient conditions for the manager, offering him the possibility to think better and quicker, without distorting the reality.* Not randomly, the stages of the modelling process are likely to the stages of the decision process, because the latter describe a general model of the decision theory.

Results from the behavioral finance and related literature

Unlike the *Efficient Market Hypothesis* literature, the behavioural finance literature contains several branches that has not yet coalesced into an integrated whole. A good overviewing of mainstream behavioural finance is provided by Shefrin (2000, 2005) and Statman (2004a, 2004b), two of the pioneers of this branch of the literature. Also, recent interviews with Robert Shiller and William Sharpe present additional context for behavioural theories in the current literature. Behavioural Finances is a new perspective in finances theory, at least from a point of view, as a response to the difficulty of the traditional paradigm in order to explain demonstrated effects. Generally, it is said that some phenomena can be observed and understand better using a model of non-perfect rational behaviour. Particularly, these analyses show what is going on when one or more fundamental hypotheses of the rational behaviour individual are relaxed. In a type of a model of behavioural finances, people cannot bring up to date their mentalities in a correct way. In other types of model, Bayes Law is applied correctly; anyway, their decision is not normative

compatible with utility of subjective due notion. One of the objections manifested against behavioural finances is that when even some people behaviour is irrational, majority constituted by rational agents will prevent the fluctuation to go further from their real value [Shleifer, A., 2000]. One of the fruition of the behavioural finances is the big number of scientific contributions that demonstrate how, in an economy that includes rational and irrational people, the irrational behaviour can have an important impact on the proceeding assets prices. These contributions known as *limits of arbitrage* represent the first pillar in the sphere of research that is called behavioural finances [Bică, Gh. and Constantinescu, M., 2007].

A second branch of the literature lies within the more established field of psychology, which has had a strong impact on behavioural finance and economics, as underscored by the fact that the Nobel Memorial Prize in Economic Sciences was awarded to a psychologist, Daniel Kahneman, in 2002. A number of popular expositions of fascinating psychological experiments documenting behavioural biases have been published over the years, but relevant are those of Gilovich (1991) and Dawes (2001). Plous (1993) provides a more academic and comprehensive exposition of the behavioural biases literature and does so in a remarkably readable fashion. And for those interested in the differences and similarities between the academic disciplines of economics and psychology, Rabin (2002) provides a thought provoking comparison.

The third branch contains the most recent research in economic behaviour, which incorporates ideas from economics, finance, psychology, and the cognitive neurosciences. As a result, it is currently not considered part of either the mainstream finance or economics literatures but has begun to develop an identity of its own, now known as *neuroeconomics*. Camerer, Loewenstein, and Prelec (2004) provide an excellent review of this emerging discipline.

According to the behaviouralists, quantitative models of efficient markets – all of which are predicated on rational choice – are likely to be wrong. These examples illustrate the most enduring critique of the *Efficient Market Hypothesis*: individuals do not always behave rationally. In particular, the traditional approach to modelling behaviour in economics and finance is to assert that investors optimise additive time-separable expected utility functions from certain parametric families, for example, constant relative risk aversion. This is the starting point for many quantitative models of modern finance, including mean-variance portfolio theory and the Sharpe-Lintner Capital Asset Pricing Model. However, a number of studies have shown that human decision making does not seem to conform to rationality and market efficiency but exhibits certain behavioural biases that are clearly counterproductive from the financial perspective; for example, overconfidence (Barber and Odean, 2001; Gervais and Odean, 2001), overreaction (DeBondt and Thaler, 1986), loss aversion (Shefrin and Statman, 2000), herding (Huberman and Regev, 2001), miscalibration of probabilities (Lichtenstein et al., 1982), hyperbolic discounting (Laibson, 1997), and regret (Bell, 1982; Clarke et al., 1994). For these reasons, behavioural economists conclude that investors are often – if not always – irrational, exhibiting predictable and financially ruinous behaviour that is unlikely to yield efficient markets.

Grossman (1976) and Grossman and Stiglitz (1980) go even further. They argue that perfectly informationally efficient markets are impossible, for if markets are perfectly efficient, there is no profit to gathering information, in which case there would be little reason to trade and markets eventually would collapse. Alternatively, the degree of market *inefficiency* determines the effort investors are willing to expend to gather and trade on information; hence, no degenerate market equilibrium will arise only when there are

sufficient profit opportunities, that is, inefficiencies, to compensate investors for the costs of trading and information gathering. Information technologies have revolutionized much of psychological research, providing important neurophysiological foundations for a variety of cognitive processes and patterns of behaviour. [Camerer, Loewenstein, and Prelec (2004)]. One example that is especially relevant for financial decision making is the apparent link between rational behaviour and emotion.

The modelling of the decision for sustain the management process

In this paragraph, we will try to describe stage after stage the decision modelling to sustain the management of portfolio. Each stage serves for as a premise or basic offset for the next, which stresses the necessity of each other and their unchaining as a whole. In this way, the modelling of the decisional process, through which the elaboration of a decisional model will be done, will constitute the starting point. The decisional model thus obtained allows the construction of a mathematical model and of a solid algorithm, both being sustained by the models variables, identified parameters, and the possibility of being expressed through mathematical relations. All these allow the accomplishing of repeated experiments on the elements and choice of values belonging to variables and entrance parameters, which will lead to the targeted performances. The decisional model thus obtained will constitute the nucleus, which gives the system support of the decision assistance for the management of operations, the capacity to analyze and solve different decisional problems [see Ștefănescu, L. and all 2004]. Practically, its utility consists in that; it can be used in the training and the development of managers and specialists. Once the decisional model is assimilated it becomes a practical tool of management, which can be used by the manager in taking important decisions for his activity's efficiency. Obviously, we want to develop a decisional model as good as it can be. In this context, a good decisional model is a model, which reflects with accuracy our perceptions upon the decisional area, and it can be used to sustain the decisional process. The essential conditions for the development of such a model are: a) the understanding of the key variables of the decision; b) the knowledge of the cause-effect relation which influences the variables; c) the appreciation of the way in which the mathematical formulae come be used in establishing the respective model and in the defining of the ongoing algorithm.

A study case for the portfolio management

In the modelling process, the components of the decisional process are associated with a series of variables and parameters. The variables are important in the describing process of a system through a model, because the decisional models are mainly dynamical and they describe the behaviour of a system in time. These variables transmit information on the system's condition from a period to another. The variables used in the decision modelling are classified in input and output variables, the way in which these are driven on the model are schematically represented in fig. 1 below:

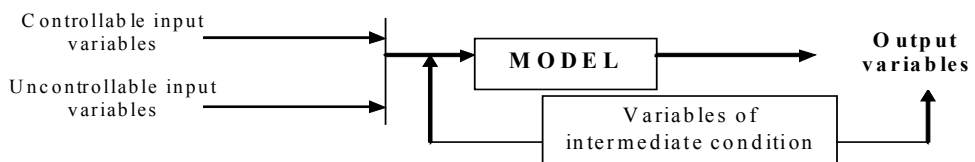


Fig. 1. *Types of variables used in the modelling process*

For instance, let's suppose that a portfolio manager must take a decision concerning the keeping of a portfolio of a certain futures contracts. The controllable input variables is the number of futures contracts which will be the nature of transaction. In this way, the new level of the futures contracts' quantity is a factor that can be controlled and that have a certain influence on the efficiency of the manager's portfolio policy. The output variables reflect the way in which the decision efficiency will be measured out. The possible output variables include the sum invested to constitute the portfolio, the managerial effort to control the portfolio; the quantity and the value of the transactionated futures contracts, the probability of the insufficiency of sums to constitute a portfolio with a maximum level of profitableness (see fig. 2). Fig. 2 does not point out generally the way through which the variables act on the decisional model but it shows, for real, all these aspects keeping in focus the considered decisional situation. The purpose of the model is to express the uncontrollable variables of the decisional situation, depending on those controllable, in such manner that the performance criteria should be satisfied, that is, the system should be solved. The uncontrollable output variables raise an immediate problem for the decision taker. Because they are not controllable we cannot determine the exact value that they can take. Consequently, our appreciation in what their shape is concerned can be better represented through a distribution of probability than through a single value. In this situation is true, these variables can be described rather probabilistic than determinist.

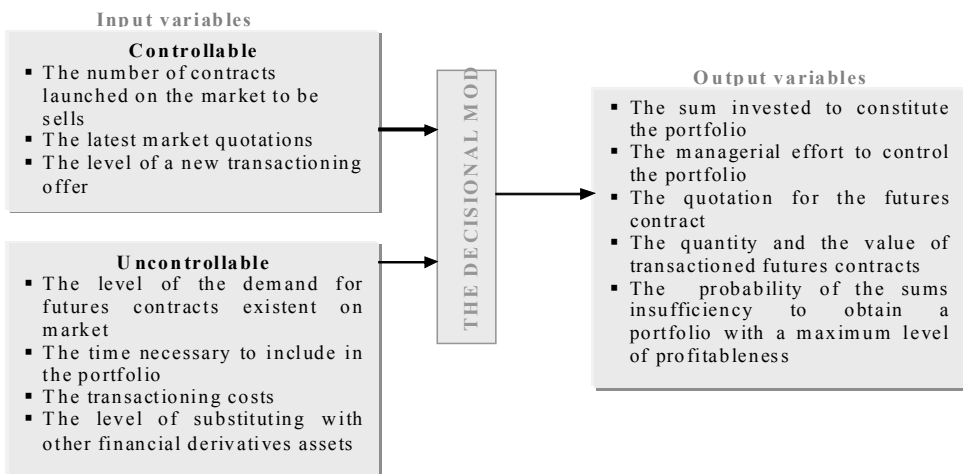


Fig. 2. *The variables of the decision of constituting a portfolio of financial products*

Practically, the way in which we approach the uncontrollable variables depends on those output variables, which we select to measure the decision efficiency. For instance, in the decision of constituting a portfolio, the insufficiency of sums to obtain a portfolio with a maximum level of profitableness appears as a result of a superior sum level than the one that can be covered. If we choose not to use an output variable, the insufficiency of sums to obtain a portfolio with a maximum level of profitableness (or other similar variables), then it is not necessary to describe the level of sums in a probabilistic manner and we can make a determinist assumption. Similarly, making assumptions on the sums' level necessary for the investments, substitution financial assets, etc., the decisional model can be simplified very much, having the form like in the fig. 3.

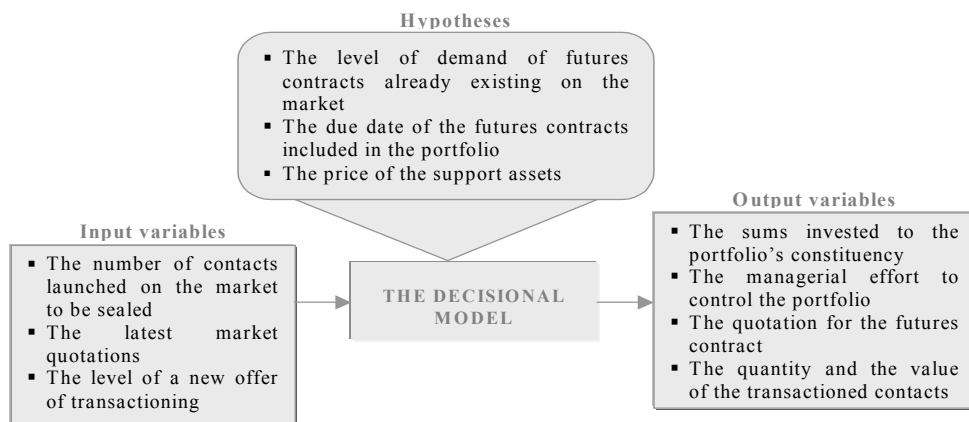


Fig. 3. *The variable that interfere in the decision of the portfolio's constitution, as uncontrollable variables estimated in the model*

The next level of complexity in the modelling process is to explain the structure cause – effect connecting in this way the entrance and the exit agents. The easiest way to indicate the existence of a relation between two agents from a decision is to show the influence direction through an arrow, on a cause – effect diagram. If, for instance, it is considered that the risk and the profitableness influence the selection of the financial derivatives in a portfolio, we can illustrate this thing as in fig. 4.

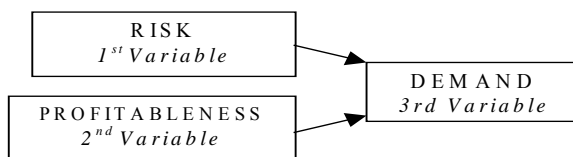


Fig. 4. *A single cause – effect relation*

These diagrams can be marked off back-variables are found. Figure 5 illustrates this wards starting from the output variables, process showing the cause – effect influences specifying influencing agents until the input for the stock exchange quotations.

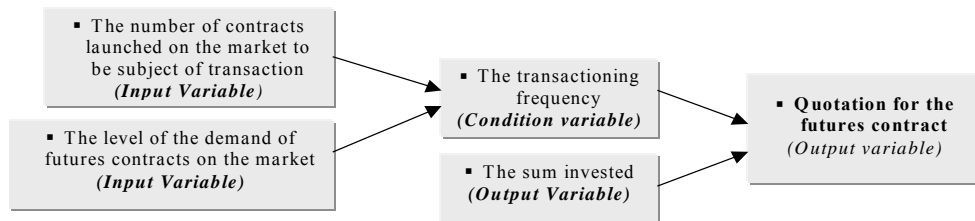


Fig. 5. *Model of cause – effect influences upon the quotation for the future contract*

The output variable “quotation for the future contract” will be determinates by the transactioning price of the support asset and by the frequency of transactions. The frequency of transactioning is, on its turn, a function of “number of contracts launched on the market” and of “the level of demand”, both input variables.

Following this procedure to mark off the influences backwards, a model can be built on this basis of interactions among the agents, which interfere in a decision. Figure 6 presents a more complex model of the decision of constituting a portfolio. Along with the entrance and exit variables, in this model there are intermediary variables *frequency of transactioning*, *maximum quotation*, and *minimum quotation*. These variables are influenced by the entrance variables and, in their turn, they influence the exit variables, but they are part of the model's interior and are called state variables.

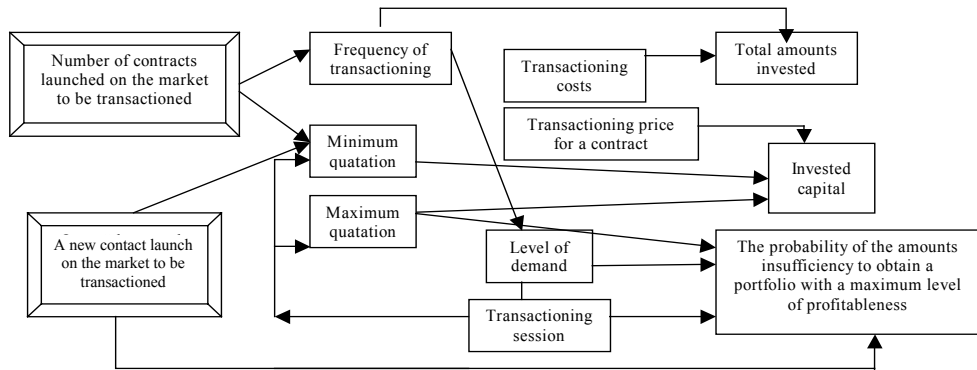


Fig. 6. A complex cause – effect model of decision of the portfolio constitution

The decisional variables, the parameters and the different cause – effect relations identified after the decisional modelling are transformed in hypotheses of the model, in one or more mathematical relations among the variables. With the help of those, entrances are being generated, and taking into account the internal states of the system, through the right algorithms, the exits are determined and the evolution in time of the internal states of the system is described. There are cases in which the interdependences are described through logical conditions or through procedures that can be solved computer assisted. The mathematical model filled with the help of such procedures becomes a support decision system [Filip, Ghe. 2004], [Zaharie, D. 2000].

Synthetically, the transformation process of the decisional model in a mathematical model and further, in a decision assistance support system is shown in fig. 7.

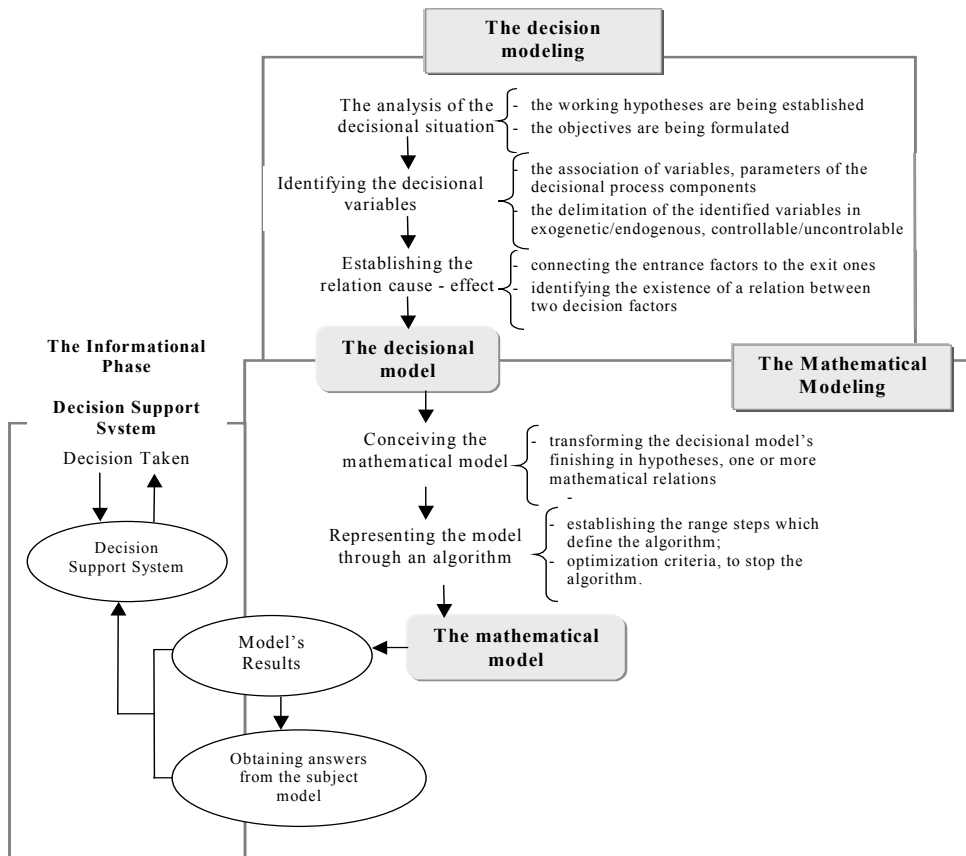


Fig. 7. The interference between the decisional, mathematical and informational modelling

Conclusions

The fact that arbitrage is limited helps explain why prices often settle at a level far from fundamental values when perturbed by noisy, irrational traders. However, in order to say more about the structure of these deviations and thus make sharper predictions, one needs to specify the exact form of agents' irrationality in the decision process. This means how real-world investors actually form their beliefs and valuations, and more generally their demand for assets in real-world markets. For guidance on this, behavioural models typically turn to the extensive experimental evidence compiled by cognitive psychologists on the biases that arise when people form *beliefs* and on peoples *preferences*. This is actually the *investor's psychology* part, the second major building block of behavioural finance.

In this paper we present an ample process of decisional modelling in a specific new way. It is necessary to specify that for the realizing of the decisional model we considered:

- *the specificity of decisions in the stock exchange area: complex and difficult to apply* due to the presence of risk and uncertainty, *multicriterial, influenced* by a series of factors: *internal* and *external*, but also due to the *decision-maker behaviour*;

- *the decisional approaches from this area*: the approach through optimisation models, through normative models [Ragsdale, C.T. 2001];
- *the technique of decisional modelling*, accomplished in stages, as follows:
 - ❖ defining the objective function and the variables defining;
 - ❖ establishing hypotheses and restrictions to simplify the phenomenon;
 - ❖ identifying the cause-effect relations;
 - ❖ defining the decisional criteria;
 - ❖ defining the decisional variants;
 - ❖ mathematical form rendering of the decisional model.
- *the role of decisional support of the model*;
- *the materiality of data and the interpretation done by the management of the solutions offered by modelling*;
- *decision assisting* through the use of a set of specific indicators to the ongoing of the stock exchange operations;
- *the definition of a management strategy* of operations with financial products, as part of the general strategy of management of the Stock Exchange.

BIBLIOGRAPHY

- Barber, B.; Odean. T., 2001, *Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment*, in "Quarterly Journal of Economics" 116: 261-229
- Barberis, N. and Thaler, R., *A Survey of Behavioural Finance*, Handbook of the Economics of Finance (G.M. Constantinides, M. Harris, and R. Stulz, eds.), Elsevier, 2001
- Bell, D., 1982, *Risk Premiums for Decision Regret* in "Management Science" 29: 1156-1166.
- Bică, Gh. and Constantinescu, M., *Behavioural Finances and Their Influences on Financial Markets*, in "Arhivele Olteniei", Romanian Academy Publishing House, 2007, 21, pp. 341-349
- Camerer, C.; Loewenstein, G.; Prelec, D., 2004, *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, in "Forthcoming" in "Journal of Economic Literature"
- Clarke, R.; Krase, S., and Statman, M., 1994, *Tracking Errors, Regret, and Tactical Asset Allocation*, in "Journal of Portfolio Management" 20: 16-24
- Dawes, R., 2001, *Everyday Irrationality: How Pseudo-Scientists, Lunatics, and the Rest of Us Systematically Fail to Think Rationally*. Boulder, Colo.: Westview Press
- DeBondt, W., and Thaler, R., 1986, *Does the Stock Market Overreact?* in "Journal of Finance" 40: 793-807
- Filip, Gh., 2004, *Decision Support Systems*, Tehnica Publishing House, Bucharest
- Gervais, S., and Odean T., 2001, *Learning to Be Overconfident*, in "Review of Financial Studies" 14: 1-27
- Gilovich, T., 1991, *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*, New York: The Free Press
- Grossman, S., 1976, *On The Efficiency of Competitive Stock Markets Where Traders Have Diverse Information*, in "Journal of Finance" 31: 573-585
- Grossman, S., and Stiglitz J., 1980, *On the Impossibility of Informational Efficient Markets*, in "American Economic Review" 70: 393-408
- Huberman, G., and Regev, T., 2001, *Contagious Speculation and a Cure for Cancer: A Nonevent That Made Stock Prices Soar*, in "Journal of Finance" 56: 387-396
- Laibson, D., 1997, *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*, in "Quarterly Journal of Economics" 62: 443-477.

- Lichtenstein, S.; Fischhoff, B., and Phillips, L., 1982, *Calibration of Probabilities: The State of the Art to 1980*, in "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", edited by D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press
- Plous, S., 1993, *The Psychology of Judgment and Decision Making*, New York: McGraw-Hill
- Rabin, M., 2002, *A Perspective on Psychology and Economics*, in "European Economic Review" 46: 657-685
- Ragsdale, C.T., 2001, *Spreadsheet Modelling and Decision Analysis: Practical Introduction to Management Science*, South-Western College Publishing, Cincinnati
- Shefrin, H., 2005, *A Behavioural Approach to Asset Pricing*, Amsterdam: Elsevier Academic Press
- Shefrin, H., and Statman, M., 2000, *Behavioural Portfolio Theory*, in "Journal of Financial and Quantitative Analysis" 35: 127-151
- Statman, M., 2004a, *What Do Investors Want?*, in "Journal of Portfolio Management" 30: 153-161
- Statman, M., 2004b, *Lessons in Behavioural Finance*, in "The Investment Think Tank", edited by H. Evensky and D. Katz, Princeton, N.J.: Bloomberg Press
- Ștefănescu, L.; Ungureanu, L.; Ștefănescu, A., 2004, *The Use of the Hicks Model for Verifying the Stability and Balance of the Stock Market System* in "Economy Informatics", volume IV, no. 1-4
- Ungureanu, L., 2006, *Economical Complexity Paradigms*, Expert Publishing House, Bucharest
- Zaharie, D. and all., 2000, *Decision Support System*, DualTech Publishing House, Bucharest

THE EVALUATION OF PROFESSIONAL PERFORMANCES, A COMPONENT OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT. THE EVALUATION OF PERFORMANCES IN THE UNIVERSITY ENVIRONMENT

Asist. univ. **HOBANU VĂCĂRESCU, Loredana**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

The evaluation of professional performances represents the basic activity of the human resources management that permits the determination of the degree in which the employees efficiently fulfill the tasks and they correctly carry out the conferred responsibilities. The process implies the evaluation of the obtained results, of the physical, intellectual, professional and managerial potential and its comparison with the objectives and the requirements of the job occupied by the employee.

Key-words: *evaluation, professional performances, human resources management, responsibility, managerial potential*

JEL Classification: J₂₄₀ – Human Capital; Skills; Occupational Choice;
Labor Productivity

1. The evaluation of students' activities

The activity developed by the students is submitted to two types of evaluation: quantitative and qualitative.

The quantitative evaluation

The quantitative side of the evaluation consists in the acknowledgement of the students' participation to the obligatory permanent activities, being one of the components of the validation process of the transferable studies credits.

The quantitative evaluation of students' activities is realized through the evidence of their presence at the courses, at the seminars, at the labs, at the projects and at other programmed activities according to the education plan.

This acknowledgement allows the student to enter in the final evaluation phase through exam and viva-voce exam.

The qualitative evaluation

The qualitative side of the evaluation consists in the acknowledgement, by notation, of the accumulation degree of the knowledge acquired during the instruction process. Giving a mark, which together with the evaluation during the semester is the basis of the final mark, concludes the collective process of evaluation.

The evaluation activities of the students' knowledge take place:

- a) during the current developing phase of the professional formation process (during semesters);
- b) at the end of each study semester (at the exam sessions);
- c) at the university education cycle (university degree exam).

The evidence of qualitative evaluation is realized by the discipline chief together with a didactic seminar professor, having as a data support the following documents:

- students' progressive evaluation record;
- the final evaluation record;
- the exam, viva-voce exam or project Classbook.

1) *The progressive evaluation record* contains partial marks obtained by the student through the evaluation of the direct and individual activity from each discipline so:

a) for the activity in seminars, practical works, labs, projects, as a mean (complete, without fractions) of the knowledge evaluation through classic methods, reviews, essays sustenance, studies of case, tests, homework, sceneries, participations to scientific activities etc.

The obtaining of a partial mark at least 5 (five) conditions the student's presence to the exam. This standard mark notation confirms the fact that the student fulfills all the requirements provided by the discipline analytic program;

b) for the sustenance of the programmed papers with reduction of verified subject matter, as a mean (complete, without fractions), if the student obtained at least the mark 5 (five).

The didactic seminarization professor administrates the progressive evaluation record and it is used as a primary evidence document at the end of the final evaluation Record – F. Ev.

2) *The final evaluation record* registers the final mark that reflects the preparation level and the quality of the knowledge acquired by the student in the frame of all activities afferent to a study discipline.

As it results from the records, the final mark is composed of the level-headed total of the partial marks (of the progressive evaluation, of the reduction of verified subject matter and of the exam/viva-voce exam answer), by rounding in student's favor (if the fraction is equal or higher than 0,5).

The weight of the different groups of evaluated activities reflects the importance that is awarded to these activities in the appropriation of the discipline by the student. The Professorial Council establishes it at the beginning of every university year:

- the progressive evaluation, has weight in establishing the final mark, 30-40%;
- the evaluation through exam has weight in the establishing the final mark, 60-70%.

If the student sustains a partial examination (a paper with subject matter reduction), the partial mark of the discipline is obtained of:

- the mark got at the paper with reduction, with a weight of 20-25%;
- the mark got through answer at the exam, with a weight of 75-80%.

The discipline full professor establishes the concrete weight of the activities from the frame of a discipline. It is registered in the analytic program of the discipline and conformed by the professors' chair authority.

The activities type that will be scored and their way of weight in the final mark establishment are brought to students' knowledge by the discipline full professor, at the beginning of the course, respectively, at the each partly discipline seminar.

2. The evaluation of the didactic personnel's activity

Didactic personnel's evaluation is the process through which it is realized the certification of the Quality in High Education. Periodical evaluation procedures of teaching, seminarization activities, investigation and professional services that the academic body carries out are the main guarantee that a university can offer for its quality or its prestige.

Documentation sources

In the evaluation process of the didactic personnel's activity there are used as information-documentation sources: the students, the colleagues, the study of the didactic portfolio, and the auto-evaluation.

The students, as the beneficiaries of the instruction, represent the main source of information for the evaluation of the teaching-seminar activities. They supply useful information for the appreciation of the following aspects of the teaching competences:

- the relation student – professor expressed through availability, accessibility in the relation with students, punctuality;
- the didactic deontology, that means honesty in the relation with students, positive attitude towards students, professor's passion for the discipline teaching;
- the difficulty level, the attention degree and the interest derived by the course;
- the professor's ability of communication reflected through the clarity of exposition;
- the volume and the utility of the acquired knowledge at the course;
- the equity in awarding the marks expressed through correctitude and objectivity of the evaluation methods, the specification with clarity of the evaluation criteria.

The profession colleagues constitute authorized evaluation sources, supplying information regarding the following aspects:

- the knowledge and the experience in the domain of the evaluated colleague;
- the formulated objectives relevance and the didactic support used in teaching: working tasks, tests, papers, projects, documents, bibliography, etc.;
- the students' performances: marks, projects, results at scientific students' competitions;
- the quality of the didactic methods and of the students' evaluation procedures;
- the interest regarding teaching, research;
- the quality of the research activity: the originality and the signification of the work, the contribution brought to the field, the theoretical, logical and/or methodological strictness;
- the quality of the professional services: the complexity and usefulness of the raised problems, of the initiated projects; the socialization of the professional knowledge; the participation at partnerships with external organizations; the contribution to the development of the educational environment (the institutional organization and/or development, the interuniversity collaboration, the recognition of the scientific competence by the national and international academic community), etc.

The didactic portfolio (handbooks, treatises, courses, exercise books, etc. elaborated by the didactic personnel) offers useful information in the evaluation of the didactic professors.

Self-evaluation also represents an important source in the evaluation process of the didactic professors, because the professors can deliver a complete description of their work, as well as of their intellectual effort that is behind of this work conscription, the adjusting of the didactic activity depending on the received feedback, etc.

Evaluation methods for the didactic activity

The main methods used in the evaluation of the didactic personnel are the questionnaires addressed to the students, the self-evaluation, the evaluation of the course portfolio, and the observance of the teaching-seminar methods in class.

- *The questionnaires* addressed to the students can be: for the evaluation of the didactic activity, for the evaluation of the courses, for the evaluation of the seminars, for the evaluation of some study programs, etc.

The questions aim at the clarity and quality of the transmitted information, the nature of the professor – student interaction, the organization of the debates, the students' level of interest, and the program's usefulness.

The given answers claim the students' specification of the mark that they grant (very good, good, satisfactory, bad, very bad) regarding the intellectual challenge offered by the taught subject, the quantity of the effort made in order to assimilate that subject, the quantity of the effort necessary in order to pass an examination, the implication degree in that subject, the number of hours that they allocated for the assimilation of the subject (the examination of the bibliography, the elaboration of the essays, etc.), the usefulness of the study program.

The students' evaluation of the didactic activities serves:

- the didactic personnel in order to have feedback regarding the teaching-seminar methods and to improve the courses and the didactic methods that they use;
- the students in order to efficiently select the study subjects, but also the professor (when there are alternatives);
- the university management regarding the decisions for human resources (wages, prizes, promotions, etc.).

- *The self-evaluation plan* is an instrument through which the didactic professor evaluates himself/herself and lays out his/hers didactic improvement directions. The main components of such a plan can be:

- the self-evaluation of the teaching-seminar components;
- a summary of the positive aspects of the didactic activity, as well as of the those that need improvement;
- a sketch of an improvement plan for the didactic activity;
- a summary of the results obtained at the last evaluation regarding the improvement of the didactic activity.

Because these components are independent, the professor can resort only to one of them, ignoring the others.

- *The evaluation of the course portfolio* is realized depending on the following criteria:

- a) *the evaluation of the syllabus*, that has to answer the following questions:

- Is the course content a proper support for other courses?
- Is the course content properly organized according to the students' training level?
- Is the sequence of the tackled themes logical?
- Are the course objectives well enough mentioned in order to form a useful guide for the selection and organization of the course activities?

- Are the course objectives in accordance with the course profile?

- Are the didactic used methods in accordance with the established objectives?

- Is the course proper for the students' training level?

- Is the difficulty of the students' tasks proper?

- Are the standards used for the evaluation and the marks clearly communicated?

- b) *the bibliographic recommendations appreciation*:

- includes the recent and the actual works in the domain;
- covers the basic concepts of the course content;
- reflects an informed selection of the bibliographic sources;
- includes the authors recognized in the domain;
- requests an acceptable quantity of time and effort to be run through;
- intellectually stimulates the students through the request of some cognitive complex skills (problematization, deductive reasoning, inductive reasoning);
- the obligatory bibliography is accompanied by material support (copies of the articles/of the recommended chapters);
- the obligatory bibliography is in conformity with the existent resources in libraries.

c) *the appreciation of students' evaluation methods* must answer to the following requirements:

- are in conformity with the level of the taught course;
- take into consideration the students' needs and interests;
- are representative for the content of the studied themes;
- need an acceptable quantity of time and effort;
- are clearly specified and well focalized;
- request cognitive skills at a low level and at a high level too;
- are acceptable as duration and difficulty;
- suppose the application of the principles acquired at the course;
- the notation is made on the basis of the priory criteria communicated to the students;
- the notation is made in a correct and consistent manner;
- offer the students a constructive feedback for their own development.

3. Conclusions

After studying the problem concerning the evaluation of the professional performances, regarded as an essential component of human resources management, we have drawn the following conclusions:

- The professional performance is strongly connected to the personal competence and to the human creativity.
- The evaluation of the performance is a complex process that requires the evaluator to have evaluation and communication abilities. He should also be professional, correct and credible.

The studies made in the institutions of the economical field and within some institutions of the university area, confirm the importance that they offer to the professional performances and they have implemented well-structured systems, where there are administrated evaluation methods and techniques, specific to the respective fields.

BIBLIOGRAPHY

- Manolescu, Aurel (2003), *Human Resources Management*, fourth edition, Economic Publishing House, Bucharest
- Mathis, R.L.; Nica, P.C.; Rusu, C. (1997), *Human Resources Management*, Economic Publishing House, Bucharest
- Negulescu, Cristian Mihail (2002), *Human Resource and Professional Performance*, Scrisul Românesc Publishing House, Craiova
- Nicolescu, Ovidiu (1997), *Compared Management*, Economic Publishing House, Bucharest
- Roșca, Constantin; Roșca, Doina; Negulescu, Mihail Cristian; Neamțu, Mioara (2005), *Human Resources, Continuous Preparation and Career Administration*, Universitaria Publishing House, Craiova
- Nistorescu, Tudor; Sitnikov, Cătălina (2003), *Strategic Management*, Sitech Publishing House, Craiova
- Sekiou, L.; Blondin, L. (2001), *Gestion des ressources humaines*, 2 édition, Edition De Boeck Université, Montreal
- [8] Hobeau, Tudor; Hobeau, Loredana (2005), *Management*, Sitech Publishing House, Craiova
- [9] Galambaud, G. (1999), *Des Hommes à Gérer*, ESF, Paris

MANAGEMENTUL FINANCIAR AL PROIECTELOR

Conf. univ. dr. **ANDRONIE, Maria**
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Project's financial management

Project financial management is the complex management activity consisting in evaluation, identification and financial resource gathering needed to realize a project, resource planning in such a manner to cover all the expenses required in order to reach the goals of the project. Its particularities are determined by the content, specific nature of the design activities taking place during project's entire life cycle.

The major goal of a project financial management is the evaluation of the required financial resources needed to finalize the project, finding and attracting funds, judicious planning of the available funds, using in a controlled manner the financial resources in order to insure the project's completion.

In order to fulfil the objectives, functions like project costs forecasting, organizing, planning, control and coordination of the financial activities during the project's life span, periodic evaluation during its developing process must be performed.

Key-words: *project's financial management, project development, project initiation, project preparation, project start, project run, project cost, project income, project expense, project budget, forecast, organizing, planning, control, evaluation*

Introducere

Managementul financiar al proiectelor este activitatea complexă de management care constă în evaluarea, identificarea și atragerea resurselor financiare (sumelor de bani) necesare realizării unui proiect destinat oricărui domeniu de activitate umană (industrial, informațional bancar, sanitar etc.), precum și în organizarea, planificarea și utilizarea eficientă a acestora, astfel încât să se acopere toate costurile cerute de desfășurarea tuturor activităților necesare pentru atingerea obiectivelor definite pentru proiectul respectiv.

Particularitățile managementului financiar al proiectelor sunt determinate de conținutul, de specificul și de natura activităților de proiectare care se desfășoară pentru îndeplinirea la termen a obiectivelor stabilite pentru fiecare proiect la inițierea sa, în condițiile solicitate de beneficiarul acestuia și în conformitate cu legislația în vigoare.

Activitățile de proiectare sunt, în general, mari consumatoare de resurse financiare, de regulă, limitate de existența surselor de finanțare (finanțatori). Acest lucru impune evaluarea resurselor financiare necesare și elaborarea bugetului încă de la inițierea proiectului, organizarea și adaptarea activității financiare a proiectantului, astfel încât să se optimizeze utilizarea resurselor financiare alocate și să se asigure un echilibru permanent între disponibil

și consum pe toată durata de realizare a proiectului respectiv. Într-un cuvânt, se impune gestionarea eficientă a resurselor financiare disponibile pentru realizarea proiectului în cauză.

Gestionarea eficientă a resurselor financiare disponibile, astfel încât să se evite depășirile costurilor prevăzute pentru realizarea unui proiect pe toată durata sa de realizare impune folosirea unor metodologii științifice de organizare, de planificare și de coordonare a activității financiare a proiectantului care, în ansamblul lor, definesc conceptul de management financiar al proiectelor.

1. Realizarea proiectului

Totalitatea activităților de proiectare care se desfășoară pentru îndeplinirea la termen a obiectivelor proiectului definește realizarea proiectului, activitatea complexă de proiectare care se desfășoară pe durata ciclului de viață al proiectului în cauză denumită, în mod curent, perioadă sau durată de realizare a proiectului.

Având în vedere gruparea activităților de proiectare în funcție de conținutul lor și de repartizarea pe etape ale ciclului de viață al proiectului, realizarea proiectului cuprinde următoarele categorii majore de activități de proiectare (fig. 1):

- *inițierea proiectului* este activitatea complexă de proiectare care *constă în*:
 - *definirea obiectivelor* unui proiect nou sau a obiectivelor de revizuire a unui proiect existent (actualizarea – modificarea sau eliminarea – obiectivelor stabilite inițial și/sau adăugarea de noi obiective);
 - *stabilirea termenelor de îndeplinire* a obiectivelor definite;
 - *evaluarea resurselor financiare necesare* pentru îndeplinirea obiectivelor definite la termenele stabilite;

Este parte a etapei de inițiere a ciclului de viață al proiectului; se desfășoară în perioada de inițiere a proiectului.

- *pregătirea proiectului* este activitatea complexă de proiectare care *cuprinde toate activitățile de pregătire necesare pentru crearea condițiilor de realizare a proiectului*; este vorba, în principal, de activitățile de identificare și de atragere a surselor de finanțare pentru asigurarea resurselor financiare evaluate la inițierea proiectului, necesare îndeplinirii la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului respectiv; este parte a etapei de inițiere a ciclului de viață al proiectului; se desfășoară în perioada de pregătire a proiectului;
- *realizarea propriu-zisă a proiectului cuprinde toate activitățile de proiectare propriu-zise*, care se desfășoară pentru îndeplinirea la termenele stabilite a obiectivelor definite la inițierea proiectului; *este denumită în mod uzual realizarea proiectului*, făcându-se abstracție de inițierea și de pregătirea acestuia, și ele componente ale realizării proiectului conform definiției, deoarece reprezintă activitățile cu pondere maximă care se desfășoară efectiv pentru realizarea proiectului respectiv; se produce pe durata etapelor de dezvoltare, de implementare și de finalizare din ciclul de viață al proiectului; se desfășoară în perioada de realizare propriu-zisă a proiectului; din punctul de vedere al derulării în timp, cuprinde:
 - *lansarea proiectului = start proiect și constă în începerea desfășurării activităților de proiectare propriu-zise*; ca moment, coincide cu începutul desfășurării primei activități din succesiunea activităților de proiectare propriu-zise care se desfășoară pentru îndeplinirea la termenele stabilite a obiectivelor proiectului, definite la inițierea sa;

- *derularea proiectului* constă în *desfășurarea succesivă a tuturor activităților de proiectare propriu-zise*; se desfășoară în perioada de derulare a proiectului care coincide, practic, cu perioada de realizare propriu-zisă a proiectului;
- *finalizarea proiectului = stop proiect* și constă în *terminarea desfășurării activităților de proiectare propriu-zise*; ca moment, coincide cu terminarea desfășurării ultimei activități din succesiunea activităților de proiectare propriu-zise care se desfășoară pentru îndeplinirea la termenele stabilite a obiectivelor proiectului definite la inițierea sa.

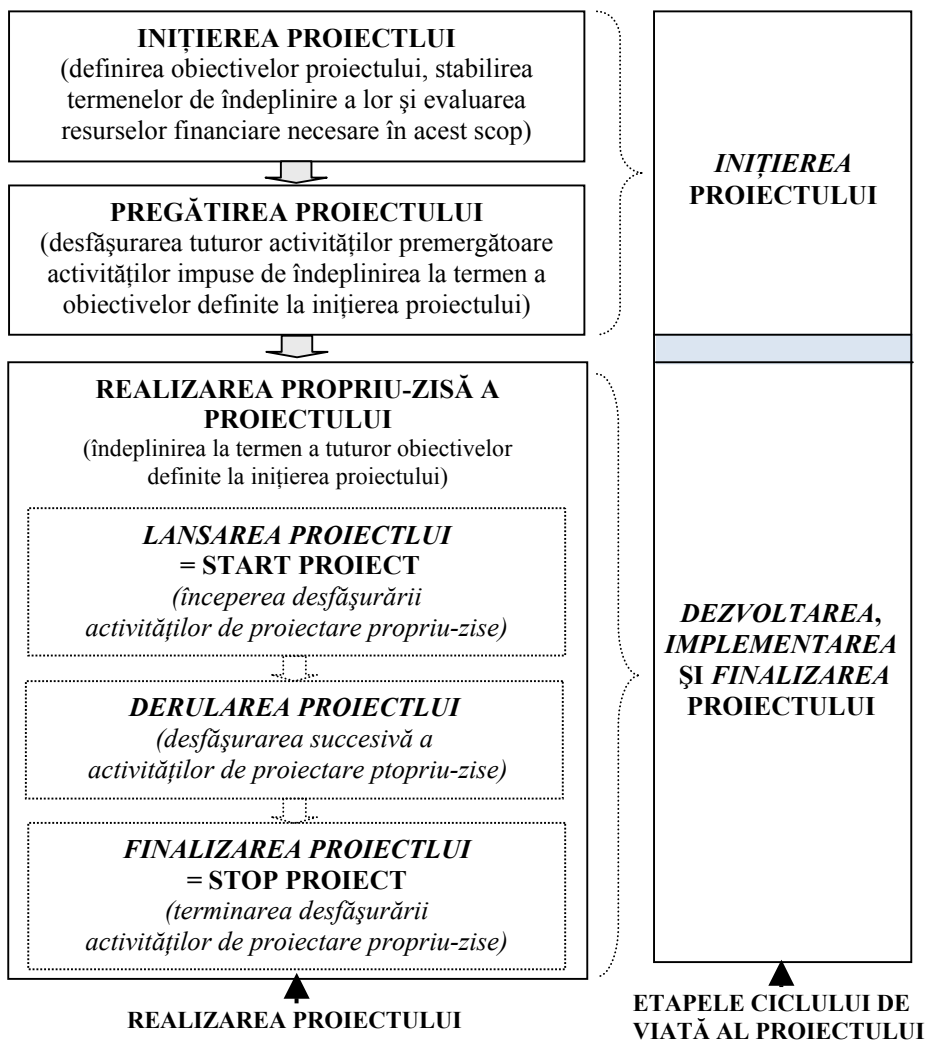


Fig. 1. Conținutul activităților de proiectare în managementul financiar al proiectelor, raportat la etapele ciclului de viață al proiectului

2. Resurse financiare implicate în realizarea proiectului

În managementul financiar al proiectelor, resursele financiare implicate în realizarea unui proiect sunt grupate în următoarele categorii majore:

- *cost proiect* = *resurse financiare necesare* pentru realizarea proiectului; în sensul cel mai cuprinzător, include toate costurile necesare pentru realizarea proiectului, inclusiv costurile necesare pentru inițierea proiectului și pentru desfășurarea activităților premergătoare lansării acestuia; în mod uzual, include numai costurile necesare pentru realizarea propriu-zisă a proiectului, de la lansarea și până la finalizarea sa;
- *venit proiect* = *resurse financiare asigurate* (existente, disponibile) pentru realizarea proiectului; în sensul cel mai cuprinzător, include toate veniturile asigurate pentru acoperirea costurilor de realizare a proiectului, inclusiv a costurilor ocazionate de inițierea proiectului și de desfășurarea activităților premergătoare lansării acestuia; în mod uzual, include numai veniturile asigurate pentru acoperirea costurilor de realizare propriu-zisă a proiectului, care se obțin de la finanțatori, în baza unor contracte de finanțare a proiectului încheiate, de regulă, pe durata perioadei de pregătire a proiectului (după inițierea proiectului, dar înainte de lansarea acestuia) între managerul de proiect (project manager) și fiecare finanțator în parte; în mod excepțional, se admite obținerea de venituri suplimentare pe durata derulării proiectului (după lansarea proiectului, dar înainte de finalizarea acestuia), dacă factorii de decizie implicați admit acest lucru; este în limitele date de sursele existente de finanțare a proiectului;
- *cheltuială proiect* = *resurse financiare consumate* pentru realizarea proiectului; în sensul cel mai cuprinzător, include toate cheltuielile efectuate pentru realizarea proiectului, inclusiv cheltuielile efectuate pentru inițierea proiectului și pentru desfășurarea activităților premergătoare lansării acestuia; în mod uzual, include numai cheltuielile efectuate pentru realizarea propriu-zisă a proiectului, de la lansarea și până la finalizarea sa; este limitată de veniturile proiectului;
- *buget proiect* = *resurse financiare planificate* pentru realizarea proiectului, reprezentate sub formă de plan de venituri și cheltuieli; în sensul cel mai cuprinzător, include toate resursele financiare planificate pentru realizarea proiectului, inclusiv resursele financiare planificate pentru inițierea proiectului și pentru desfășurarea activităților premergătoare lansării acestuia; în mod uzual, include numai resursele financiare planificate pentru realizarea propriu-zisă a proiectului, de la lansarea și până la finalizarea sa.

Din punct de vedere financiar, realizarea unui proiect este condiționată, pe de-o parte, de existența surselor de finanțare (finanțatori), iar pe de altă parte, de folosirea eficientă a resurselor financiare disponibile, întotdeauna limitate, pentru a evita depășirile de costuri generatoare de abateri de la bugetul proiectului care conduc, de regulă, la neîndeplinirea obiectivelor definite la inițierea proiectului în cauză (fig. 2).

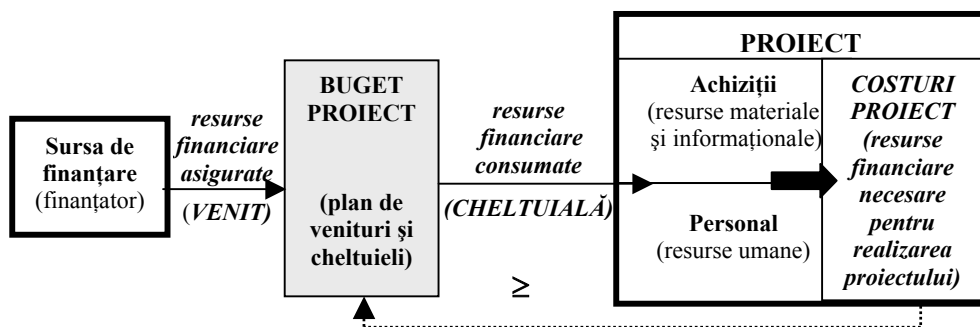


Fig. 2. Managementul financiar al proiectelor (coordonarea și organizarea activităților de evaluare a resurselor financiare necesare pentru realizarea proiectului, de identificare și de atragere a surselor de finanțare, precum și de consumare eficientă a resurselor financiare asigurate de sursele de finanțare existente)

Activitatea de proiectare este o mare consumatoare de resurse financiare, realizarea unui proiect fiind condiționată, în principal, de identificarea și de atragerea surselor de finanțare (finanțatori), persoane fizice și/sau juridice, care pun la dispoziția proiectantului toate resursele financiare necesare realizării proiectului respectiv, în condițiile și în intervalul de timp solicitat de beneficiari săi, cu respectarea legislației în vigoare. În funcție de numărul surselor de finanțare existente, un proiect poate fi considerat:

- *finanțat integral*, dacă este susținut complet cu resurse financiare provenite de un singur finanțator (deținător de sume mari de bani), persoană fizică sau persoană juridică (organism economic);
- *cu cofinanțare*, dacă este susținut cu resurse financiare provenite de la mai mulți finanțatori (deținători de sume mari de bani), persoane fizice și/sau persoane juridice (organisme economice).

Activitatea de proiectare poate fi și generatoare de resurse financiare, dacă prin utilizarea proiectului realizat se obțin rezultate materializate în resurse financiare. Din punctul de vedere al rezultatelor financiare obținute prin utilizarea sa, un proiect poate fi considerat:

- *generator de profit*, materializat în diferența dintre veniturile obținute din utilizarea proiectului (proiecte de echipamente și/sau tehnologii noi, proiecte de afaceri etc.) și cheltuielile efectuate pentru realizarea sa; acest lucru poate fi exprimat, generic, prin următoarele relații:

$$\text{dacă } \text{VENIT}_{\text{proiect}} - \text{CHELTUIALĂ}_{\text{proiect}} > 0,$$

$$\text{atunci } \text{PROFIT}_{\text{proiect}} = \text{VENIT}_{\text{proiect}} - \text{CHELTUIALĂ}_{\text{proiect}}$$

- *nonprofit*, caz în care obiectivele urmărite nu sunt de natură financiară ci socială, educațională, culturală etc.; acest lucru poate fi exprimat generic prin următoarele relații:

$$\text{dacă } \text{VENIT}_{\text{proiect}} - \text{CHELTUIALĂ}_{\text{proiect}} \leq 0,$$

$$\text{atunci } \text{PROFIT}_{\text{proiect}} = 0 \text{ (NONPROFIT)}$$

3. Obiective și funcții în managementul financiar al proiectului

Managementul financiar al proiectelor are ca obiective majore coordonarea și organizarea activităților de gestionare a resurselor financiare implicate în realizarea proiectului, activități care constau în principal în:

- *evaluarea sau estimarea resurselor financiare necesare* pentru realizarea proiectului (aprecierea valorii costului proiectului);
- *planificarea judicioasă a resurselor financiare* asigurate pentru realizarea proiectului (elaborarea bugetului proiectului);
- *identificarea și atragerea surselor de finanțare* care pun la dispoziția proiectantului toate resursele financiare necesare pentru realizarea proiectului (constituirea venitului proiectului);
- *utilizarea eficientă și controlată a resurselor financiare planificate* pentru realizarea proiectului (monitorizarea cheltuielilor efectuate și a veniturilor asigurate, în raport cu cheltuielile și veniturile planificate).

Pentru a-și îndeplini obiectivele, managementul financiar al proiectelor trebuie să îndeplinească următoarele funcții¹:

- *previziunea* constă în anticiparea caracteristicilor proceselor și fenomenelor care se produc pe durata derulării proiectului cu scopul de a evalua resursele financiare necesare îndeplinirii la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului respectiv, la nivelul fiecărei etape a ciclului său de viață; are ca rezultat prognoze pe baza cărora se evaluează costul proiectului și se elaborează planul de venituri și cheltuieli aferent acestuia (bugetul proiectului);
- *organizarea* constă în:
 - structurarea activității financiare astfel încât să se asigure coerența modului de identificare, de atragere, de planificare și de consumare a resurselor financiare, pe toată perioada de realizare a proiectului;
 - capacitatea de adaptare a activității financiare la schimbările generate de politica monetar-financiară pe toată perioada de realizare a proiectului.
- *coordonarea* constă în direcționarea activității financiare astfel încât să se asigure optimizarea utilizării resurselor financiare, întotdeauna limitate, pe toată perioada de realizare a proiectului; urmărește îndeplinirea la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului, cu respectarea resurselor financiare planificate în momentul inițierii proiectului respectiv;
- *controlul* constă în analiza rezultatelor obținute, exprimate în obiective îndeplinite la termen, și a resurselor financiare consumate pe durata derulării proiectului (cheltuieli efectuate), raportate la obiectivele definite la inițierea proiectului pe fiecare etapă a ciclului său de viață și la bugetul proiectului;
- *evaluarea* constă în *măsurarea rezultatelor obținute* (obiective îndeplinite la termen) și a *resurselor financiare consumate* (cheltuieli efectuate) pe perioada de derulare a proiectului, *urmată de compararea acestora cu rezultatele și cu resursele financiare stabilite la inițierea proiectului* (obiective definite și cheltuieli planificate), pentru a determina gradul de îndeplinire la termen a obiectivelor definite la inițierea proiectului în cauză și nivelul de încadrare a cheltuielilor efectuate în cheltuielile planificate pentru realizarea acestui proiect.

¹ Iiescu, Victor; Gherghinescu, Oana, *Managementul proiectelor*, Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 2005.

Managementul financiar al proiectelor este o activitate complexă, formată din mai multe activități componente. Fiecare activitate componentă este, la rândul ei, o activitate complexă care îndeplinește una sau mai multe funcții ale întregului. În acest context, se definesc următoarele componente ale managementului financiar al proiectelor (fig. 3):

- *previziunea* este activitatea de evaluare a costurilor proiectului; îndeplinește funcția de previziune;
- *planificarea* este activitatea de întocmire a planului de venituri și cheltuieli pentru realizarea proiectului (elaborarea bugetului proiectului); îndeplinește funcțiile de organizare și de coordonare;
- *controlul* este activitatea de monitorizare a modului de respectare a planului de venituri și cheltuieli (buget proiect) întocmit pentru realizarea proiectului înainte de lansarea sa (execuție bugetară) și de rectificare a acestui plan în funcție de cheltuielile efectuate pe durata derulării proiectului, precum și de deciziile factorilor implicați (beneficiari, proiectanți, finanțatori etc.); altfel spus, este activitatea de urmărire a efectuării cheltuielilor planificate în bugetul proiectului și de actualizare a acestora în funcție de valoarea cheltuielilor efectiv efectuate; îndeplinește funcția de control;
- *evaluarea stadiului proiectului* este activitatea de analiză financiară care are drept scop stabilirea nivelului de consum al resurselor financiare în raport cu gradul de realizare a proiectului, pe baza resurselor financiare consumate pentru obiectivele îndeplinite, raportate la resursele financiare planificate pentru îndeplinirea obiectivelor definite la inițierea proiectului; se bazează pe comparația *cheltuială efectuată pentru activitățile executate* (resurse financiare consumate pentru activitățile desfășurate până la momentul evaluării) – *cheltuială planificată pentru activitățile executate* (resurse financiare planificate pentru a fi consumate de activitățile desfășurate până la momentul evaluării) – *cheltuială planificată pentru activitățile planificate* (resurse financiare planificate pentru a fi consumate de activitățile planificate să se desfășoare până la momentul evaluării); îndeplinește funcția de evaluare;
- *reducerea duratei proiectului* este activitatea de reducere a duratei de realizare propriu-zisă a proiectului și, implicit, a duratei de realizare a proiectului în sensul cel mai cuprinzător (care cuprinde și perioadele de inițiere și de pregătire a proiectului alături de realizarea propriu-zisă a acestuia), prin alocarea de resurse suplimentare (materializate în tehnologie mai performantă, în programarea desfășurării în paralel a activităților, în personal suplimentar, în program prelungit de lucru etc.) cu majorarea aferentă a costurilor de proiectare care determină majorarea cheltuielilor ce trebuie efectuate pentru realizarea proiectului respectiv și, implicit, majorarea bugetului proiectului; majorarea minimă a costurilor proiectului se obține, de regulă, prin reducerea duratei activităților cu cost minim pe unitatea de timp (cu variație minimă a raportului cost/timp alocat), lucru exprimat generic prin următoarea formulă matematică:

$$V_i = \frac{C_i - C_{ir}}{T_i - T_{ir}}, \text{ unde:}$$

A_i = activitatea i a unui proiect; $i = 1, 2, \dots, n$;

V_i = variația raportului cost/timp pentru A_i ;

C_i = cost A_i ; C_{ir} = cost A_i redusă;

T_i = timp A_i ; T_{ir} = timp A_i redusă.

Activitatea de reducere a duratei proiectului se desfășoară în cazuri excepționale, de regulă, atunci când termenul de predare este decisiv pentru succesul proiectului și costurile adiționale impuse sunt acceptate de toți factorii implicați (finanțatori, proiectanți, beneficiari etc.).

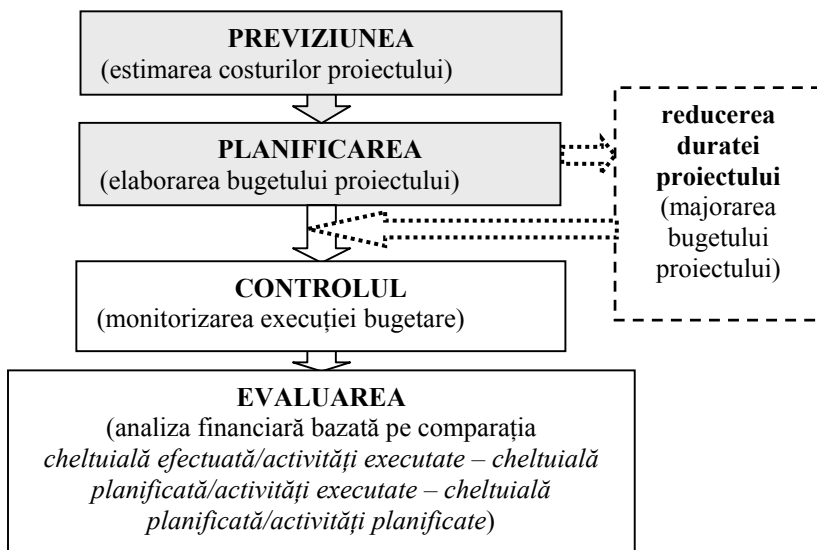


Fig. 3. Componentele managementului financiar al proiectelor

Concluzii

Succesul unui proiect este asigurat dacă activitatea de management a proiectelor cuprinde toate activitățile specificate (componentele sale). Decisive sunt însă previziunea, cu rol esențial în evaluarea posibilităților de realizare a unui proiect (fezabilitate), și planificarea, importantă pentru utilizarea judicioasă a resurselor disponibile prin elaborarea planului de venituri și cheltuieli (bugetul proiectului) în conformitate cu obiectivele definite la inițierea proiectului, cu sursele de finanțare identificate și atrase efectiv, precum și cu legislația în vigoare.

Managementul financiar al proiectelor reprezintă partea semnificativă a managementului resurselor proiectului² deoarece toate celelalte categorii de resurse (materiale, umane și informaționale) necesare pentru realizarea proiectului în cauză se pot obține, la schimb, cu resursele financiare, printr-o activitate de vânzare-cumpărare în cadrul căreia furnizorul de resurse vinde (primește resurse financiare în schimbul celorlalte categorii de resurse pe care le dă beneficiarului lor) și proiectantul beneficiar al resurselor cumpără (dă resurse financiare în schimbul celorlalte categorii de resurse pe care le primește de la furnizor).

² Project Management Institute (PMI), *Project Management Body of Knowledge Guide*, 2004.

BIBLIOGRAFIE

- Iliescu, Victor; Gherghinescu, Oana, *Managementul proiectelor*, Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 2005
- Asociația Project Management România, *Managementul proiectelor, Glosar*, Editura Economică, București, 2002
- Project Management Institute (PMI), *A Guide to the Project Management Body of Knowledge Third Edition (PMBOK Guides)*, Project Management Institute Publishing House, Inc., Pennsylvania, USA, 2004
- Callahan, Kevin R.; Stetz, Gary S.; Brooks, Lynne M., *Project Management Accounting: Budgeting, Tracking, and Reporting Costs and Profitability*, John & Sons Publishing House, Inc. Hoboken New Jersey, 2007
- <http://dexonline.ro/>; DEX online: *Dicționar explicativ al limbii române*
- <http://en.wikipedia.org>

RISCURI ÎN AUDIT

Asist. univ. drd. **IONIȚĂ (CHIVU), Maria Ramona**
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The risks of audit

Every entity is subjected to risks: risks that can be related to the functioning of the organization itself or risks specific to every activity. In order to avoid unacceptable risks the organization creates its own measures of security and control and tolerates the acceptable risks.

The importance of risks evaluation for an entity consists both in the negative impact that can be avoided through the development of a protectionist policy and by the probability which can be avoided through the development of a preventive policy. The saying "It's easier to prevent than to heal" can be fully applied in this context.

The effectuation of such an analysis is important because in accordance with the risks of the audit one can establish the working methods, the length of the procedures, tests and surveys as well as the succession date for their appliance.

Key-words: *risk, the risk of audit, audit, audit engagement, audit procedures*

Introducere

Entitățile urmăresc strategii prin care să își realizeze obiectivele și, în funcție de natura operațiunilor și a sectorului de activitate, de mediul de reglementare în care funcționează și de dimensiunea și complexitatea lor, se confruntă cu o varietate de riscuri ale activității. Conducerea este responsabilă cu identificarea unor astfel de riscuri și cu tratarea lor.

Riscul de audit este o funcție a riscului unor denaturări semnificative în situațiile auditate și a riscului ca auditorul să nu detecteze o astfel de denaturare („risc de nedetectare”). Auditorul desfășoară proceduri de audit pentru a evalua riscul unor denaturări semnificative și caută să limiteze riscul de nedetectare prin desfășurarea unor proceduri de audit suplimentare bazate pe respectiva evaluare. Procesul de audit presupune exercitarea raționamentului profesional în pregătirea abordării de audit, prin concentrarea atenției asupra a ceea ce nu ar putea ieși bine (mai exact, care sunt posibilele denaturări care pot apărea) la nivelul aserțiunilor și în desfășurarea procedurilor de audit ca răspuns la riscurile evaluate, în scopul obținerii de probe de audit suficiente și adecvate.

Auditorul este preocupat de denaturările semnificative și nu este responsabil cu detectarea denaturărilor care nu sunt semnificative pentru situațiile auditate considerate ca întreg. Auditorul este cel care consideră dacă efectul denaturărilor necorectate identificate, atât individual cât și cumulativ, este semnificativ pentru situațiile auditate luate ca întreg. Pragul de semnificație și riscul de audit sunt corelate.

Auditorul ia în considerare riscul unor denaturări semnificative la nivelul situațiilor auditate generale, care se referă la riscurile unor denaturări semnificative care sunt legate în

totalitate de situațiile auditate luate ca întreg și afectează în mod potențial multe aserțiuni. Riscurile de această natură au legătură adesea cu mediul de control al entității (deși aceste riscuri pot fi corelate și cu alți factori, cum ar fi condiții economice regresive) și nu sunt riscuri care să se poată identifica neapărat cu aserțiuni specifice la nivelul prezentărilor de informații. Mai degrabă, acest risc general reprezintă circumstanțe care cresc riscul posibilității existenței unor denaturări semnificative în orice număr de aserțiuni diferite, de exemplu, prin ignorarea de către conducere a controalelor interne.

Astfel de riscuri pot avea o relevanță specială pentru considerarea de către auditor a riscului unor denaturări semnificative. Răspunsul auditorului la riscul evaluat al unor denaturări semnificative include: luarea în considerare a cunoștințelor, aptitudinilor și capacității personalului însărcinat cu responsabilități semnificative în cadrul angajamentului, inclusiv necesitatea implicării experților; nivelurile corespunzătoare de supraveghere; și dacă există evenimente sau condiții care pot pune la îndoială, în mod semnificativ, capacitatea entității de a funcționa pe baza principiului continuității activității.

În concluzie, auditorul trebuie să planifice și să desfășoare angajamentul de audit astfel încât să reducă riscul de audit până la un nivel acceptabil de scăzut care să fie consecvent cu obiectivul unui audit. Auditorul reduce riscul de audit prin crearea și efectuarea unor proceduri de audit prin care să obțină probe de audit suficiente și adecvate, pentru a fi capabil să contureze concluzii rezonabile pe care să fundamenteze o opinie de audit. Certificarea rezonabilă este obținută atunci când auditorul a redus riscul de audit la un nivel acceptabil de scăzut.

Tipuri de riscuri

Realizarea obiectivului auditului presupune din partea auditorului obținerea unui grad rezonabil de certitudine asupra întocmirii documentelor financiare de sinteză.

Riscurile se clasifică astfel:

A. Din punctul de vedere al posibilității de a se produce există:

- ❖ **riscurile potențiale** sunt cele mai susceptibile a se produce dacă nu se instituie un control eficient care să le prevină, descopere și corecteze. Ele sunt înregistrate la nivelul tuturor entităților economice;
- ❖ **riscurile posibile** reprezintă acea parte a riscurilor potențiale pentru care conducerea nu a întreprins măsuri eficiente pentru a le elimina. Ca urmare, există o mare posibilitate ca erorile să se producă fără a fi detectate și corectate.

B. Din punctul de vedere al caracteristicilor proprii, riscurile generale specifice entității se referă la:

1) **riscurile legate de situația economică a întreprinderii** – când o întreprindere are situație sănătoasă, conducerea este tentată să neglijeze anumite funcții ale întreprinderii și ale conducerii și în special funcția de control. Când întreprinderea se află în situația dificilă conducerea poate avea reacții necontrolate, fiind tentată să ia credite cu dobânzi foarte mari sau să amâne luarea unor decizii bune.

2) **riscurile legate de organizarea generală a întreprinderii** – care sunt legate de mai mulți factori:

- ❖ *riscuri legate de natura structurilor și regulilor* – cu cât acestea sunt mai complexe riscurile de eroare sunt mai mari. Ex.: riscul de evaluare a producției în curs la produsele cu un ciclu lung de fabricație;
- ❖ *riscuri legate de calitatea gestiunii* – o bună gestionare a resurselor, un proces decizional de calitate, un management performant determină o reducere a riscurilor;

- ❖ *riscuri legate de sistemul contabil și sistemul de control intern* bine organizate și aplicate, care trebuie să prevină, să detecteze și să corecteze orice erori care apar; ele reprezintă un mijloc eficient de protecție împotriva riscurilor;
- ❖ *riscuri legate de absența unor proceduri* – existența unor proceduri clare, separarea sarcinilor de serviciu, neadmiterea cumulării de către aceeași persoană a unor funcții reprezintă o premisă importantă pentru reducerea riscurilor.

3) **riscuri legate de atitudinea conducerii** – atitudinea conducerii poate contribui la limitarea sau creșterea riscurilor, și în acest sens, această reacție poate fi de indiferență și de ignorare a riscurilor, până la utilizarea de proceduri de control intern detaliate pentru prevenirea și diminuarea celorlalte categorii de riscuri. Riscurile cresc când conducătorii presează angajații să mascheze unele acțiuni față de acționarii băncii.

C. Din punctul de vedere al naturii operațiilor tratate în contabilitate și a riscurilor atașate acestora avem:

- ❖ **date repetitive** care rezultă din activitatea obișnuită a agentului economic, ele fiind prelucrate uniform de sistemul contabil și înregistrate în mod uniform. Riscurile de erori sunt determinate de calitatea și fiabilitatea sistemului contabil;
- ❖ **date punctuale** complementare celor repetitive care sunt în evidență la intervale de timp mai mici sau mai mari. Ex.: evaluările – aceste date pot fi purtătoare de riscuri, auditorul trebuie să le analizeze pentru a stabili ce fel de teste se vor aplica;
- ❖ **date excepționale** din operațiuni de natură excepțională (fuziune, faliment etc.) pentru aceste date, riscul de erori este mare când agentul nu dispune de specialiști.

D. Riscuri legate de conceperea și funcționarea sistemelor – conceperea sistemelor de culegere și prelucrare a datelor trebuie astfel concepute încât să prevină, să descopere și să elimine erorile.

E. Riscurile legate de procedeele și domeniile semnificative alese de auditor – auditorul trebuie să își planifice misiunea pe baza factorilor de risc, să își orienteze atenția asupra erorilor posibile care pot avea o influență semnificativă privind conturile și operațiunile cu conturile, dar și asupra modurilor de aplicare a celor trei existente în activitatea entității auditate.

Conceptul și caracteristicile riscului de audit

În literatura de specialitate se regăsesc mai multe definiții asociate conceptului de risc. Dominique Vincenti¹ definește riscul ca fiind „amenințarea ca un eveniment sau o acțiune să aibă un impact defavorabil asupra capacității întreprinderii de a-și îndeplini cu succes obiectivele”. Această definiție poate fi completată cu cea a lexicului din lucrarea *Les mots de l'audit*: „riscul este un ansamblu de împrejurări care ar putea avea consecințe negative asupra unei entități și al căror control intern și audit au ca misiune tocmai asigurarea unui bun control asupra acestora”.

Riscul de audit, în concordanță cu standardul de audit 400 „Evaluarea riscurilor și controlul intern”, reprezintă „riscul pe care auditorul îl atribuie unei opinii de audit neadecvate, atunci când situațiile financiare conțin informații eronate semnificative.” Din acest motiv, auditorii urmăresc încă din momentul acceptării misiunii și, ulterior, pe tot parcursul

¹ Dominique Vincenti, *Dresser une cartographie des risques*, „Revista de Audit 144”, citată de Jacques Renard în „Teoria și practica auditului intern”.

acesteia identificarea riscurilor la care este expusă societatea. Cunoașterea factorilor de risc îl vor ajuta pe auditor să-și concentreze atenția asupra punctelor esențiale evitând, astfel, să omită aspectele fundamentale sau să se piardă în detalii inutile. În esență, riscul de audit trebuie evaluat foarte bine, deoarece nu doar un audit superficial, ci și aplicarea unor proceduri prea detaliate pot avea efecte negative asupra procesului de audit. Această etapă de identificare a riscurilor va permite auditorului să-și creeze un plan de acțiune ținând cont nu doar de amenințările sistemului în sine, ci și de ceea ce s-a implementat deja pentru a le face față.

Obiectivul principal al auditorului este de a proiecta și implementa proceduri de audit care să-i permită reducerea riscului de audit la un nivel acceptabil. Această evaluare, recunoscută de literatura de specialitate și legislația în vigoare ca o etapă obligatorie în cadrul unei misiuni de audit, nu se realizează cu ajutorul unei metode unice și riguroase.

Riscul global de audit apare în sistem când cantitatea de probe necesare pentru a dovedi respectarea unui criteriu dat este direct proporțională cu riscul ca auditorul să emită opinia privind respectarea criteriului de evaluare.

Auditorul nu poate oferi o certitudine absolută, dar este necesar limitarea la un nivel scăzut a riscului global de audit. În acest sens, se va avea în vedere faptul că opinia auditorului va fi inexactă și poate induce în eroare pe utilizator.

Deoarece aproape întotdeauna nu este posibil să se refacă toate operațiunile financiare, auditorul trebuie să accepte un anumit nivel al riscului global al auditului, date fiind așteptările utilizatorilor situațiilor financiare în mod special, cu privire la legalitate și regularitate se obișnuiește să se recomande numai un nivel al riscului global de audit de 1-2 %.

Componentele riscului de audit

Riscul de audit se manifestă prin componentele sale de bază: **risc inerent**, **risc de control** și **risc de nedetectare**, și poate fi stabilit atât în termeni cantitativi (în procente), cât și în termeni calitativi (risc scăzut, moderat, ridicat sau foarte ridicat). Chiar dacă experiența practică evidențiază o alegere frecventă a termenilor calitativi, standardele de audit propun modelul matematic de determinare a riscului de audit, elaborat de AICPA (*Accounting Principles and Auditing Standards*) în 1988, de forma:

$$RA = RI * RC * RND,$$

în care:

RA – riscul de audit;

RI – riscul inerent;

RC – riscul de control;

RND – riscul de nedetectare.

Riscul inerent reprezintă susceptibilitatea ca soldul unui cont sau al unei categorii de tranzacții să conțină erori semnificative, fie individual, fie cumulate cu erorile altor solduri. Conform Standardelor Internaționale de Audit, pentru evaluarea riscului inerent, auditorul recurge la raționamentul profesional, având în vedere evoluția clientului în ultimii ani și a sectorului în general. Acest risc inerent este analizat, mai întâi, ca un **risc inerent general**, pe baza unui set de întrebări ce vizează patru domenii: management, contabilitate, afaceri și audit. Astfel, riscul inerent general poate fi sporit sau diminuat de o serie de factori, atât la nivelul situațiilor financiare (fig. 1) cât și la nivelul conturilor, al balanței de verificare.

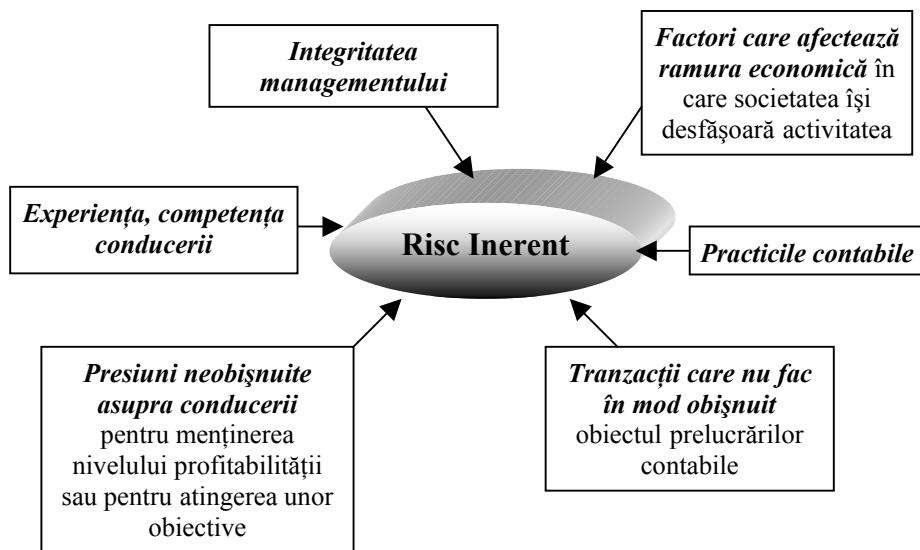


Fig. 1. *Factori de influență a riscului inerent, la nivelul situațiilor financiare*

După evaluarea riscului inerent general se va analiza **riscul inerent specific** atașat unui domeniu de audit (stocuri, creanțe, imobilizări corporale și necorporale etc.), ce evidențiază apariția unor informații eronate semnificative. Aprecierea riscului inerent specific se va realiza pe baza unui chestionar format din șase întrebări, chestionar propus în Normele Minimale de Audit, fiecare întrebare primind un răspuns pozitiv sau negativ:

1. Sistemele sunt predispușe la erori/sistem inadecvat/sistem manual necomputerizat?
2. Contabilii responsabili de acest domeniu sunt slab pregătiți?
3. Tranzacții complexe (natura tranzacției, și nu modul de înregistrare a acesteia)?
4. Suspiciuni privind existența fraudelor/pierderilor?
5. Pierderea foilor de calcul/schemelor de raționament ale clientului?
6. Tranzacții neobișnuite (natura tranzacției sau natura prelucrării în afara sistemului)?

Riscul de control este riscul asociat carențelor sistemului de control intern, care nu va putea permite sesizarea erorilor posibile din situațiile financiare (riscul ca sistemul controlului intern să nu prevină sau să detecteze erori).

În general, după obținerea înțelegerii sistemelor de contabilitate și control intern, auditorul va face o evaluare preliminară a riscului de control la nivelul aserțiunii, pentru fiecare sold de cont sau categorie de tranzacții. Apoi, după desfășurarea testelor de control, se va realiza o reevaluare a riscului de control pentru ca, în final, înainte de concluzionarea auditului, pe baza procedurilor de fond și a altor probe de audit, auditorul să aprecieze dacă evaluarea este confirmată.

Riscul inerent și riscul de control nu pot fi controlate de auditor, aceste riscuri există independent de activitatea de audit, dar ele pot fi evaluate și determină proiectarea procedurilor de fond care vor menține riscul de detecție la un nivel acceptabil (fig. 2). Riscul inerent și riscul de control sunt intercorelate iar o evaluarea separată a acestora poate conduce la o apreciere necorespunzătoare a riscului de audit.

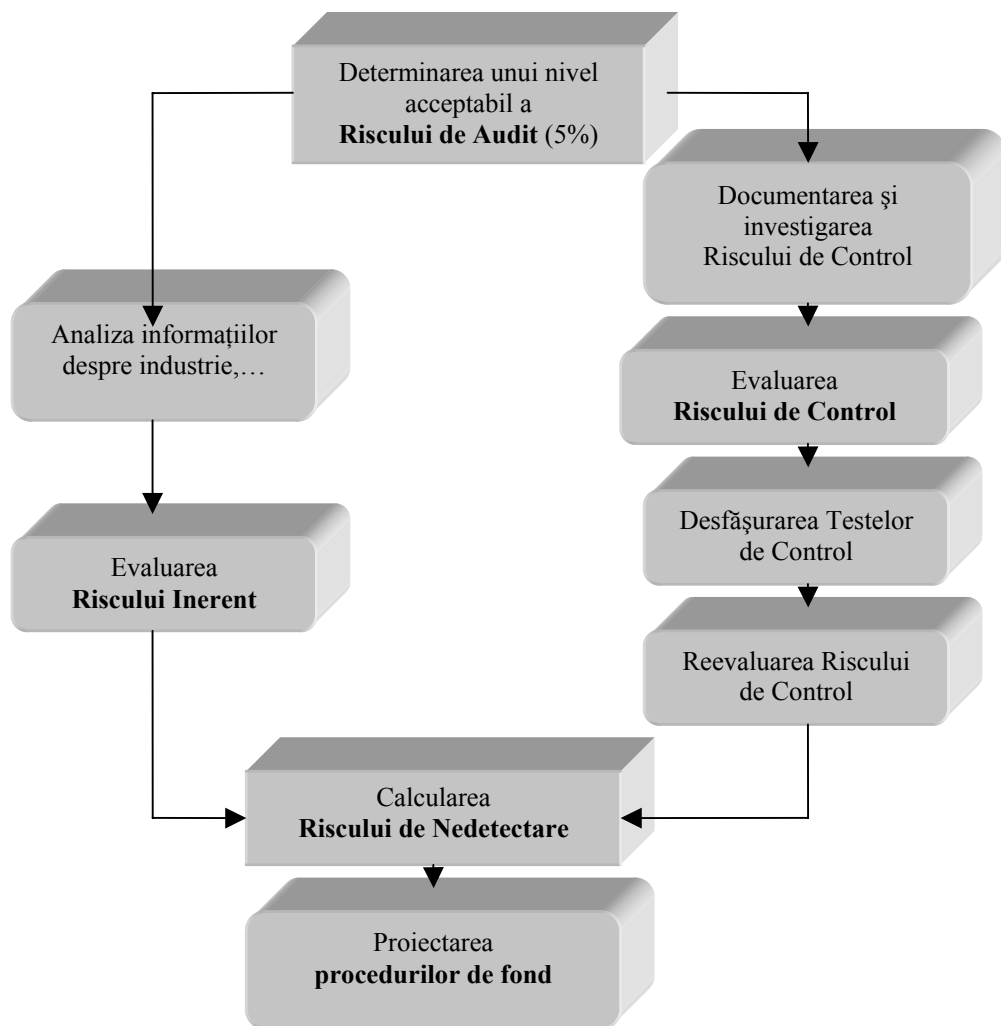


Fig. 2. Proiectarea procedurilor de fond pe baza riscului de nedetectare

Riscul de nedetectare, singurul risc controlat de auditor, direct legat de procedurile de fond aplicate de acesta, cuprinde la rândul său:

1. *Riscul provenit din folosirea tehnicilor statistice* (riscul de eșantionare). Statistica nu deține calitatea exprimării fidele a caracteristicilor populației din care a fost extras eșantionul. O importanță deosebită trebuie acordată și eșantionului de date ce vor fi controlate, pe baza cărora auditorul poate formula diferite opinii și recomandări, eșantion care poate reprezenta un factor de risc (riscul de eșantionare).
2. *Riscul provenit din afara sondajului*, care corespunde posibilității ca auditorul să nu utilizeze procedurile de audit cele mai adecvate sau să nu aplice corect o anumită procedură de audit și, nu în ultimul rând, interpretarea greșită a rezultatelor obținute.

Riscul de nedetectare este invers proporțional cu riscurile inerente și de control. Astfel, pentru realizarea unui risc de audit scăzut (în practică, valoarea de 5% este considerată acceptabilă), auditorul trebuie să stabilească un nivel al riscului de nedetectare mic, în cazul în care riscurile de control și inerente sunt ridicate.

O sinteză grafică a componentelor riscului de audit este realizată în fig. 3.

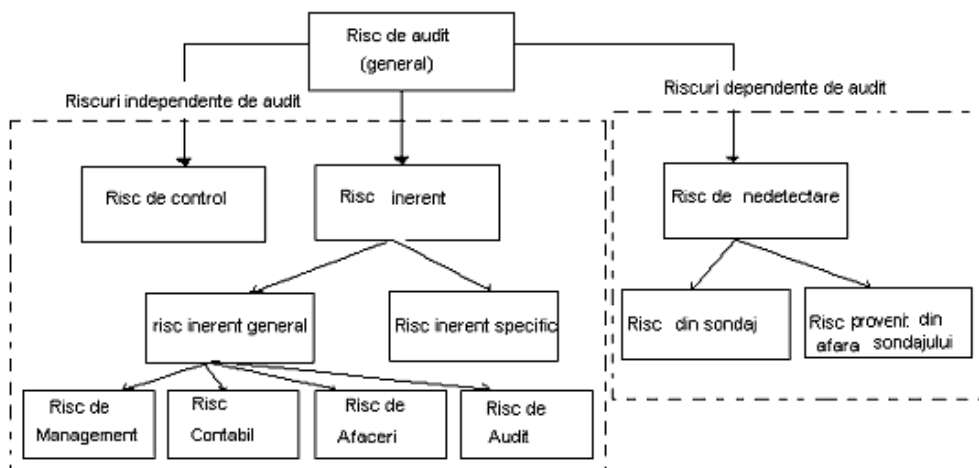


Fig. 3. Componentele riscului de audit

Tehnici de determinare a riscului de audit

În literatura de specialitate, dar și în practica, riscul de audit se determină prin următoarele tehnici:

1) **Tehnica sondajului statistic** reprezintă o estimare mai mult sau mai puțin precisă a rezultatului calculat pe baza examinării a unei secvențe din totalul populației selectate. Ea se bazează pe 2 indicatori:

- ❖ abaterea admisă, care reprezintă o mărime relativă a șansei ca rezultatul examinării să fie inexact. Ex.: 5% este admis din 100 de probe posibile în care 95% din probe sunt certe;
- ❖ precizia rezultatului care reprezintă intervalul în care este cuprins rezultatul identificat al estimării. Ex.: $\pm 5\%$ pentru un rezultat de 80 de probe exprima o precizie care se situează între 75-80%.

2) **Matricea riscului de audit financiar** – evaluarea relativă dintre componentele riscului de audit și nivelul de detecție al acestuia.

3) **Matricea sintezei riscurilor pe linie sau pe coloane** – se trec domeniile semnificative ale auditului.

În concluzie, auditorul trebuie să se asigure că riscul de audit este redus până la un nivel minim acceptabil și în funcție de această evaluare se vor stabili procedurile de audit, care să ofere asigurarea minimă de audit.

BIBLIOGRAFIE

- Boulescu, Mircea; Ghiță, Marcel; Mareș, Valerică, *Fundamentele auditului*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2001
- Dascălu, Doina Elena; Nicolae, Florina, *Auditul intern în instituțiile publice*, Editura Economică, București, 2006
- Ghizari, Emil Iota; Rusovici, Alexandru; Cojoc, Florea; Rusu, Gheorghe, *Auditul situațiilor financiare în entitățile economice, Ghid pentru înțelegerea Standardelor Internaționale de Audit, Asigurări și Etică publicate IFAC*, Editura Regia Autonomă Monitorul Oficial, București, 2006
- Morariu, Ana; Țurlea, Eugeniu, *Audit financiar contabil*, Editura Economică, 2005
- ISA 400 – *Evaluarea riscurilor și controlului intern*

III. DIRECȚII DE DEZVOLTARE ALE INFORMATICII ECONOMICE

IMPORTANT ASPECTS OF SOA

Software engineer **HASSAN, Qusay F.**
Faculty of Computers and Information Systems
Mansoura University, Egypt

Abstract

Because SOA is one of the hottest topics that is currently gaining momentum and the number of its adopters (both business and IT executives) is increasing in a tremendous manner, it is really a must to enlist important aspects related to it in order to allow these adopters to better understand the role that it could play in both software and business markets. These aspects varies from the definition of SOA and key components of it, different forms of support given by elite software vendors to it, its evolution history, the relationship between it and web services, the future expectations about its uses and benefits in different organizations, the relationship between SOA and EAI, and various applications that could apply it to solve problems and limitations related to other traditional methods. Moreover, problems that face SOA in software market should be addressed and discussed in order to be able to see the picture and to look for better solutions for them.

Key-words: SOA, web services, EAI, hardware industries, and SOSE

JEL Classification: O₃₂₀ – Management of Technological Innovation and R&D

1. Introduction

Service-Oriented Architecture (SOA) represents a new paradigm that reflects a leap transition in both computing and software industries [1]. It has emerged after decades of distributed computing technologies to add a new element to their stack.

SOA has gained a lot of traction in the last few years, and many of the large computing vendors have moved to it including Microsoft [2], IBM [3], HP [4, 5], BEA [6], Sun Microsystems [7], SAP [8, 9], Oracle [10, 11, 12], Cisco [13], and many others. Different forms of support are provided by these vendors, for example, different tools, languages, frameworks, and standards have been emerged to sustain SOA systems. For example, Microsoft has developed C# and Net-based Windows Communication Foundation (WCF) [14, 15]. Also some new specifications have been provided by the aforementioned vendors to support web services yielding its next generation known as WS-*. These new specifications with no question have played a great role in supporting the adoption of SOA.

Additionally, some of the governmental agencies have also adopted SOA as a basic computing and modeling architectures, for example, U.S. Department of Defense (DoD) [16].

Abstractly, SOA is a computing paradigm that utilizes services as fundamental elements for developing systems [17]. A service could be considered as a “set of software operations and components built in a way that allows them to be easily, flexibly, and dynamically integrated to cover both business and IT needs” [18]. Each service follows the client/server or request/response model in that it is expected to receive requests to process

them and finally forward back the returned result sets. The complexity of operations that could be performed by any service could vary from simple operations such as calculating simple formulas to very complex and long running business processes. Service-based applications are developed as independent sets of loosely-coupled services offering well defined (standard) interfaces to their users. These users can find and bind to services that they are interested in and then use them.

There is a big expectation that almost all computing units (both software and hardware) will be turned into services in the coming few years. If this happens new applications could be easily composed and recomposed to meet business and market ever-changing needs.

2. Evolution of SOA

In the past, many organizations were unsatisfied with the delivery of custom developed software applications because of their long cycles, high costs, and inadequate output quality. Those reasons have led many of these organizations to buy packaged solutions such as Maintenance Resource Planning (MRP), Enterprise Resource Planning (ERP), and Customer Relationship Management (CRM). But in fact, they have not been good alternatives because they have come with new problems including very high costs, difficult implementation, integration complexities, long design and development cycles, and limited flexibility.

Certainly, there are two important pressures that usually affect the software market listed as follows [19]:

1. **Heterogeneity:** Most enterprises today have a giant mix of systems and software technologies that were built over time and came from different sources. Integrating such products was always a nightmare for IT executives.
2. **Change:** The rate of change is moving up in an aggressive manner especially after the emergence of globalization and e-business. This high rate of change represents one of the hardest problems that organizations and enterprises face on the market. It also leads them to face fierce competition to stay on the market. To solve this major challenge, software cycles should be shortened to be able to offer information over internet in order to be able to compete and gain revenues.

According to aforementioned pressures, software applications have turned over years from siloed systems (such as inventory management, finance, and personnel systems) to current client/server-based systems that were designed to support cross-functional business processes. These client/server systems were very beneficial to organizations but they were still monolithic.

IT executives thought that SOA could enable them to alleviate the problems of heterogeneity, interoperability and market ever-changing needs by allowing them to leverage existing IT investments in a more efficient form to be able to fulfill organizations' goals effectively.

It is worth mentioning that the history of SOA goes back to a concept known as software-as-a-service (SAAS), which has first appeared with Application Service Provider (ASP) software model. Simply, ASP is a "third party entity that deploys, hosts, and manages access to a packaged application and delivers software-based services and solutions to customers across WAN from a central data center" [17]. So, this ASP is responsible for managing and maintaining the hosted applications with underlying infrastructures. These hosted applications are delivered over network on subscription or rental basis. With regret, ASP model has suffered from several inherent limitations such as the inability to provide complete customizable applications, which has resulted in monolithic architectures and non-reusable integration of applications based on tight coupling principles [20]. On the

other side, the SOA paradigm has expanded the SAAS concept to include the delivery of complex business processes in form of services that could be accessed and reused everywhere by everyone (as long as one has access to them). This model has allowed end-to-end integration between different systems or even organizations with the ability to construct new applications and business processes on the fly.

3. SOA and Web Services

XML Web Services is a technology that could be considered as the real enabler for contemporary SOA implementations.

In fact, web services acronym is widely mentioned with SOA, and this linking between two words comes mainly from the high matching between both models. Technically, the basic model of SOA and web services is composed of three constituent parts listed as follows [17]:

- **Service Provider:** It is responsible for creating, managing, and maintaining needed services. It is also responsible for providing all information needed to describe offered services. WSDL is a language that is used in web services to describe available services.
- **Service Consumer:** It is responsible for finding needed services to bind to them in order to use them. Communication between service consumer and provider is performed using SOAP messages.
- **Service Registry:** It is a special type of databases that allows service provider to register available services with all related metadata information. UDDI is the basic type of registries that are used in the world of web services. It could allow service consumers to query needed services either programmatically or through some GUI screens.

It is worth mentioning that although web services is widely used with SOA, it is not the only way to implement SOA, but rather other technologies could be used to implement it, including common object request broker architecture (CORBA), message queuing technologies, and distributed objects.

4. SOA Benefits

In fact, SOA is a fruitful approach that has come with lots of benefits and advantages on both IT and business sides including:

- **Reusability:** If the service is created at the right size and scope (granularity level), then it could be reused over and over in the development of other solutions that might need similar functionalities. Also, services might be composed into other services for building more complex ones that are responsible for executing business processes.
- **Productivity:** If developers reused available services, then projects can go faster, and same development team can work on more projects, resulting in total save in development costs.
- **Leveraging Legacy Investments:** Enterprises may have a lot of legacy systems that were built overtime to cover their needs. It is not acceptable to enterprises with any condition to remove or replace these systems with new ones as this means a very expensive choice. SOA could allow enterprises to make use of current assets by turning them into services that might be used by other modern solutions.

- **Interoperability:** SOA allows different enterprises/organizations to be integrated together by using set of standards that came with it, resulting in integration at lower costs and efforts and with higher effectiveness.
- **Agility:** SOA promotes high levels of agility by making systems easier to be built and modified. This agility could be gained from avoiding redundant and isolated systems, and instead, creating well-integrated systems that fulfill shared needs between different departments in the enterprise, or even between different enterprises/organizations that may work together.
- **Alignment between IT and Business Execs:** SOA enables better communication dialogues between IT and business representatives, allowing each of them to give inputs that are mostly understood by each other.

5. SOA Predicts

According to the importance of SOA, many of market and research organizations have predicted that it will change both business and software market in an explosive manner. For example, Gartner Group has announced that SOA will be used in part in more than 50% of business applications in 2007, and it is expected to be used in 80% software systems by 2010 [21]. The IDC published a report numbered #27093 in which it predicted that projects that use web services would have \$7.1 billions by 2006 with an annual compound rate at 116% per year in the next few years [22]. The Radicati Group has an expectation that the SOA market would reach \$6.2 billions by 2008 with an annual compound rate of 50% [23].

6. SOA and Enterprise Application Integration (EAI)

Typically, integrating different systems together is one of the well-known uses of SOA [24]. This can be accomplished by different methods including:

- **Service-Oriented Integration (SOI):** It could be used to integrate different systems together by means of services. SOI is different from traditional integration methods in that it does not depend on information sharing that suffers from enforcing each requestor to build his own logic to access available data sources, but rather, it is based on exposing these information in the form of readymade services that could be reused over and over in different applications. In fact, SOI acts as a second generation of EAI as it allows services to be shared and reused in different systems. This software phenomenon is known as composite applications. Simply, composite applications term refers to ability to quickly construct new systems by assembling available services.
- **Business Process Modeling (BPM):** Briefly, it tends to integrate processes provided by different enterprises to allow end-to-end integration. This could be easily done if these processes are built in the form of coherent services. Applying SOA concepts to build business processes in the form of services allows integration specialists to orchestrate these services using BPM and workflow tools.
- **Portal-Oriented Integration (POI):** It tends to offer services that comprise logic needed by various portals, for example, Yahoo and MSN provide end-users with various types of information including information about weather, news, gossip, sports, etc. These varieties of information are usually gathered from other organizations that act as service providers for a wide range of consumers. Also, Web Service for Remote Portlets (WSRP), which is imposed by SOA and web services technology to allow integration from presentation-based perspectives

could be utilized to display section(s) of remote portals into other portals in a very simple way and with very little efforts [25]. Certainly, these approaches are really good for most of e-business forms including Business-to-Business (B2B) and Business-to-Consumer (B2C).

7. SOA and Hardware Industries

It is good mentioning that many hardware industries have supported service-oriented computation (SOC). For example, Intel is applying service-oriented approach to system design in their service-oriented infrastructure (SOI) projects, where they treat Hardware as Service (HAS) [26] to support enterprise SOC. This concept aims to design hardware units as services in order to be able to interoperate with any other resources. Typically, this feature is encouraging the term known as virtualization, which is widely used in grid computing. Simply, both grid computing and virtualization are designed to enable the sharing of resources such as files, computers, software, and data on a very large scale and in heterogeneous environments [27]. Thus, different resources including large computers and systems could be offered in the form of services to be shared in a collaborative manner to solve complex problems.

8. SOA Applications

Nowadays, SOA is being widely adopted in many various applications inside enterprises that serve different purposes including:

- **Finance and Trading:** Financial and trading section represents one of the most important fields that could utilize SOA to gain its inherent advantages. Certainly, SOA could be leveraged in different forms in financial applications such as building, enhancing, or even integrating them together through a standardized set of interfaces [28]. Different financial systems could benefit from SOA capabilities such as banking systems [29], Supply-Chain Management (SCM) systems [30], etc.
- **E-Business:** Applying SOA in e-business aims to add more dynamicity to participating systems to be able to add, remove, modify, or integrate them in a more flexible and efficient manner [31]. Typically, SOA could be considered as the next generation of integration methodologies that could be used in e-business field as it could enable different organizations to share information to allow the merger and acquisition [17, 32]. SOA has overcome problems related to e-business field that have emerged as a result of using expensive and less effective technologies such as proprietary interfaces, Extract/Transform/Load (ETL), and Electronic Data Interchange (EDI). Also, technologies that have recently emerged to sustain SOA in e-business such as BPEL4WS have allowed different organizations and enterprises to share their business processes [33].
- **E-Health:** For the last two decades, the IT executives specialized in providing healthcare systems were trying to manage the costs and quality of provided systems, however, these systems have suffered from being extremely decentralized and scattered. This problem has prevented them from developing a single system that meets all their needs. Regarding to this problem, many research projects have been made to utilize SOA in e-health field, and as a result, many experiments have been conducted and many research papers have been published to discuss and solve these issues [34].

- **E-Government:** One of the most important demands that should be fulfilled in e-government applications is that they should be based on modern and widely accepted standards [35]. SOA and web services could be combined together to design and build interoperable, reliable, dependable, and secure e-government applications. This could be accomplished by dividing functionalities provided by e-government to set of services including administration services, infrastructure services (such as security, printing, notification, message transformation and mediation), processes and sub-processes services, and user interface services. These different services could be composed and recomposed to meet different needs [36].

9. Service-Oriented System Engineering (SOSE)

Because SOA is merely a new paradigm in IT market, applying it in an effective and efficient manner really needs some different software engineering techniques. SOSE is an emerging topic that comprises set of software engineering techniques needed for SOA/SOC analysis, modeling, specifications, creation, testing, debugging, monitoring, and governance [37]. The main focus of SOSE is to create a reliable, secure, dependable, and trustworthy service-oriented systems, and that is why many conferences and workshops have been held in software field including IEEE International Symposium on Service-Oriented System Engineering (SOSE), International Service Availability Symposium (ISAS), International Workshop on Collaborative Computing, Integration, and Assurance (WCCIA), the International Symposium on Service-Oriented Applications, Integration and Collaboration (SOAIC), and the International Workshop on Service-Oriented Software Engineering (IW-SOSE). All these conferences and workshops have extensively discussed main concerns related to SOA/SOC, and many papers related to this topic have been published.

It is worth nothing that one of the most important problems that SOA is facing is the lack of knowledge about terms and aspects related to it [38]. Most of software courses offered by software faculties are only based on traditional methodologies such as Object-Oriented Programming with some related topics such as Unified Modeling Language (UML), Object-Oriented Analysis and Design (OOAD), and Object-Oriented Languages. To solve this problem curriculums offered by software faculties should be extended to contain aspects of SOA including definition of services and SOA, SOA approaches and strategies, tools that could be used to enable SOA in organizations, different technologies that could be utilized to implement SOA, the role that SOA can play in integrating different systems, and missing points in current SOA models. This with no doubt could yield a generation of software specialists that can meet new market needs.

Conclusion

In this paper we have discussed some of the important aspects related to SOA varying from an introduction to its terms to different applications that could utilize it. Certainly, this could help clarify the role that it could play in both software and business markets in the coming few years. Also, an introduction to service-oriented system engineering has been given to point out its importance to SOA/SOC and to put its adopters on the right track.

REFERENCES

- [1] W. T. Tsai, B. Xiao, R. A. Paul, and Y. Chen, *Consumer-Centric Service-Oriented Architecture: A New Approach*, Proc. of IEEE 2006 International Workshop on Collaborative Computing, Integration, and Assurance (WCCIA), April 2006, pp. 175-180
- [2] Microsoft: *The Future of Information Technology: Growing the Talent Critical for Innovation*, Microsoft white paper, July 2006, <http://research.microsoft.com/workshops/FS2006/papers/TheFutureofInformationTechnology.pdf>
- [3] J. Y. Chung, *Services Sciences, Management and Engineering*, IBM Report, 2005, <http://www.research.ibm.com/ssme>
- [4] Service-Oriented Architecture Services, <http://h20219.www2.hp.com/services/cache/264036-0-0-225-121.html>
- [5] HP's approach to Service-Oriented Architecture (SOA), <http://h71028.www7.hp.com/enterprise/cache/329749-0-0-225-121.html>
- [6] SOA Resource Center, <http://www.bea.com/framework.jsp?CNT=index.htm&FP=/content/solutions/soa/>
- [7] Service-Oriented Architecture (SOA), <http://www.sun.com/products/soa/index.jsp>
- [8] Sap Services: Enterprise SOA Services, <http://www.sap.com/services/programs/esoa/index.epx>
- [9] SOA Middleware, <https://www.sdn.sap.com/irj/sdn/nw-soa>
- [10] Oracle Service-Oriented Architecture, <http://www.oracle.com/technologies/soa/index.html>
- [11] Architect Center: SOA, <http://www.oracle.com/technology/tech/soa/index.html>
- [12] Oracle® SOA Suite http://download.oracle.com/technology/tech/soa/soa_best_practices_1013x_drop3.pdf
- [13] Cisco IT Department Deploys Innovative Cisco AON Solutions, http://www.cisco.com/en/US/prod/collateral/modules/ps6438/product_promotion0900aecd802f5ecc.html
- [14] Service Oriented Architecture, <http://msdn.microsoft.com/en-us/architecture/aa948857.aspx>
- [15] Microsoft: *Windows Communication Foundation*, <http://msdn.microsoft.com/winfx/technologies/communication/default.aspx>
- [16] R. Paul, *DoD Towards Software Services*, Tenth IEEE International Workshop on Object-oriented Real-time Dependable Systems (WORDS 05), February 2005, pp. 3-6
- [17] M. P. Papazoglou, *Service-Oriented Computing: Concepts, Characteristics and Directions*, Proceeding of the Fourth International Conference on Web Information Systems Engineering (WISE'03). 2003
- [18] A. M. Riad, Q. F. Hassan, *Service-Oriented Architecture – A New Alternative to Traditional Integration Methods in B2B Applications*, Journal of Convergence Information Technologies, Korea, March 2008
- [19] M. Endrei, J. Ang, A. Arsanjani, S. Chua, P. Comte, P. Krogdahl, M. Luo, T. Newling, *Service-Oriented Architecture and Web Services*, IBM Redbooks, April 2004
- [20] Y. V. Natis, M. Pezzini, R. W. Schulte, K. Iijima, *Predicts 2007: SOA Advances*, 17 November 2006, <http://mediaproducts.gartner.com/reprints/bea/article4/article4.html>
- [21] www.idc.com
- [22] I. Foster, ComputerWorld, *Grids' Place in the Service-Oriented Architecture*, TechWorld, Nov.30, 2004. <http://www.techworld.com/opsys/features/index.cfm?FeatureID=1029>
- [23] J. Geopfert, M. Whalen, *An Evolutionary View of Software as a Service*, IDC white paper 2002, www.idc.com
- [24] D. S. Linthicum, *Next Generation Application Integration: From Simple Information to Web Services*, Addison Wisely, 2003

- [25] T. Schaeck, *Web Services for Remote Portlets (WSRP) Whitepaper*, 22 September 2002, IBM Corporation
- [26] M. Chang, J. He, E. Castro-Leon, *Service-Oriented in the Computing Infrastructure*, Proceedings of IEEE International Symposium on Service-Oriented System Engineering (SOSE'06), Shanghai, September 2006
- [27] J. Joseph, C. Fellenstein, *Introduction to Grid Computing*, Prentice Hall PTR, April 2004
- [28] Z. Duan, S. Bose, P. A. Stirpe, C. Shoniregun, *SOA Without Web Services: A Pragmatic Implementation of SOA for Financial Transactions Systems*, Proceedings of the IEEE International Conference on Services Computing (SCC'05), 2005
- [29] A. M. Riad, A. Hassan, Q. F. Hassan, *Leveraging SOA in Banking Systems' Integration*, Journal of Applied Economics Science, Romania, September 2008
- [30] T. Zhang, S. Ying, S. Cao, X. Jia, *A Modeling Framework for Service-Oriented Architecture*, Proceedings of the Sixth International Conference on Quality Software (QSIC'06), 2006
- [31] J. Bih, *Service Oriented Architecture (SOA) – A New Paradigm to Implement Dynamic E-business Solutions*, Ubiquity, volume 7, issue 30, August 2006
- [32] R. Anantharangachar, K. Krishna, G.N. Shrinivas, *Flexible Framework for Tools Integration using Service Oriented Architecture*, IEEE International Conference on Services Computing (SCC'06), 2006
- [33] J. Pasley, *How BPEL and SOA Are Changing Web Services Development*, IEEE Internet Computing, June, 2005
- [34] W.M. Omar and A.T. Bendiab, *E-Health Support Services Based on Service-Oriented Architecture*, IEEE Computer Society, April 2006
- [35] German Federal Ministry of Interior, *SAGA – Standards and Architectures for e-government Applications, version 2.0*, December 2003] [OSCI “Online Services Computer Interface”, www.osci.de
- [36] B. Meneklis, A. Kaliontzoglou, C. Douligeris, D. Polemi, *Engineering and Technology Aspects of an e-Government Architecture Based on Web Services*, Proceedings of the Third European Conference on Web Services (ECOWS'05), IEEE, 2005
- [37] W.T. Tsai, M. Malek, Y. Chen¹, F. Bastani, *Perspectives on Service-Oriented Computing and Service-Oriented System Engineering*, Proceedings of the Second IEEE International Symposium on Service-Oriented System Engineering (SOSE'06), 2006
- [38] A. LaPlante, *Education Key to SOA Success*, in SOApipeline.com, Nov. 21, 2005

ON THE PROBLEM OF THE FLOWS OF TWO PRODUCTS IN AN UNORIENTED NETWORK

Conf. univ. dr. **RĂDESCU, Nicolae**
 Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University
 Prof. **RĂDESCU, Ana-Maria**
 Işalniţa Comprehensive School, Craiova
 Ec. drd. **RĂDESCU, Octavian Dan**
 Free International University, Chişinău, Republica Moldova

Abstract

Going from the problem of multi-flows of p products, particularly for $p = 2$, of bi-flows on unoriented network, we intend to extend some of these results to bi-flows compatible with the numerical intervals attached to the edges.

Key-words: *unoriented network, multi-flows, bi-flows compatible, backward chain.*

JEL Classification: C₀₁₀ – Econometrics

Let be $G = (X;E)$ a finite graph convex with the set of graph's vertexes $X = \{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n; x_1, x_2\}$ the set of the graph's edges $E = \{e_{ij} \mid e_{ij} = (x_i, x_j) \ x_i, x_j \in X\}$ and we assume two given functions:

$b, c : E \rightarrow Z^+_{2k}$ the set of the unnegative integers with
 $b_{ij} = b[x_i, x_j] \geq c[x_i, x_j] \geq 0$.
 for which we can have also
 $b_{ij} \neq b_{ji}, c_{ij} \neq c_{ji}$

Each edge of the network is accompanied by two determined values of integer intervals, put at the opposite ends of the edge. Each value represents the capacity of the respective edge in the direction that goes from the knot near it. The initial value of an edge is understood as the value near the knot that appears first in the reading of the edge. With this convention, we can talk about the sets $W^+_A = \{[x, y] \mid x \in A, y \notin A\}$. $W^-_A = \{[x, y] \mid x \notin A, y \in A\}$ briefly noted sometimes with A^+, A^- .

Let be two flows noted with $F(k, k')$, $k=1,2$ from the vertex x_k to the vertex $x_{k'}$, to x_k , $k=1,2$, which values will be $f(k, k')$, $k=1,2$ and let be:

$f^k_{ij} = f_k(e_{ij})$
 the value of the flow $F(k, k')$, $k=1,2$ on the edge e_{ij} .

The problem of bi-flows on the unoriented network $G = (X, E)$ asks to determine when it is possible the flows $F(k, k')$, $k=1,2$ for which we have the following restrictions:

- (1) $c_{ij} \leq f^1_{ij} \leq b_{ij}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n$
- (2) $0 \leq f^2_{ij} \leq b_{ij}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n$
- (3) $c_{ij} \leq f^1_{ij} + f^2_{ij} \leq b_{ij}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n$

so that the value

- (4) $f(1, 1') + f(2, 2')$

to be maximum.

The problem of the bi-flows on the unoriented network $G = (X,E)$ could asks to determine the flows $F(k,k')$, $k=1,2$ so that by the restriction (1) - (3) we can have the restrictions (5):

(5) $f(k;k') = r_k$, $k = 1,2$ or $k = 2$ or $k = 1$ where r_k , $k = 1,2$ are fixed unneegative pole integers.

We remind that a section in a determined network of vertexes $A \subset X$ that separates two vertexes x_i and x_i' is formed from the set of the edges e_{ij} ($x_i \in \bar{A} = X - A$ and $x_j \in A$) that have the property that once they had eliminated from the network. They insolate the set \bar{A} from A and no other proper subset of the section has this property.

If we note with (\bar{A}, A) the section determined by the set (\bar{A}, A) , then we note with $\delta(A,A)$, $\delta = c, b$, respectively $C(\bar{A}, A)$ its capacity relative to the superior border ($\delta = b$) or the inferior border ($\delta = c$), respectively of the entire interval and with $\delta(i,i')$, ($\delta = c, b$) respectively $c(i,i')$ the capacity of the minimal section (i,i') relatively to the borders of the considered numerical intervals ($\delta = c$ or $\delta = b$), respectively of the entire interval.

Generalizing this notion for multi-flows the notion of a disconnecting set was introduced.

Definition 1. Given two pairs of vertexes x_i and x_i' , $i = 1,2$ we call disconnecting set for these pairs of given vertexes, the set of edges that once eliminated from the network, they isolate the vertexes x_i from x_i' , $i = 1,2$ and no other proper subset of the disconnected set has this property.

We note: with $(1,2; 1',2')$ a minimal disconnecting set that separates the vertexes x_i from x_i' , $i = 1,2$ with $\delta(1,2;1',2')$, ($\delta = c, b$), respectively $c(1,2;1',2')$ the minimal capacity relatively to one, respectively both borders of the considered numerical intervals.

Proposition 1. Let there be $(1,2; 1',2')$ a minimal disconnecting set that separates the vertexes x_i from x_i' , $i = 1,2$. The elimination from the network of the edges belonging to the set $(1,2; 1',2')$ establishes in the network not more than 3 convex component parts.

Indeed from the hypothesis, the network is convex. If by the elimination of an edge from the minimal disconnecting set, the number of the convex component parts increase with one, then it results from the minimality that at least a pair of knots is separated. From here the two pairs of knots will be separated, when through the operation of eliminating the edges of the disconnecting set, we obtain 3 convex component parts.

If the vertexes x_i and x_j are replaced by a single vertex in the network, than we note the result of this operation with $i-j$.

Proposition 2. The following equalities take place:

$$b(1,2;1',2') = \min [b(1-2;1'-2'), b(1-2';1'-2)];$$

$$c(1,2;1',2') = \min \{ [b(1-2;1'-2')] - c[(1-2;1'-2)^+], b[(1-2';1'-2) - c(1-2';1'-2)^+] \};$$

Indeed, from the first property, we conclude that we can obtain not more than three codex component parts: $\{1,2\}$ and $\{1',2'\}$ or $\{1,2'\}$, $\{1'\}$ and $\{2\}$ when we have:

$$b(1,2; 1',2') = \begin{matrix} b(1-2; 1'-2') \\ \text{or} \\ b(1-2'; 1'-2) \end{matrix}$$

and

$$c(1,2; 1',2') = \begin{matrix} b[(1-2; 1'-2)^-] - c[(1-2; 1'-2)^+] \\ \text{or} \\ b[(1-2'; 1'-2)^-] - c[(1-2'; 1'-2)^+] \end{matrix}$$

Proposition 3. The following inequalities take place:

$$\begin{aligned} b(1,1') + b(2,2') &\geq b(1,2; 1',2'); \\ c(1,1')b + c(2,2') &\geq c(1,2; 1',2'). \end{aligned}$$

The above relations result from the character of minimality of the disconnecting set $(1,2; 1',2')$.

Proposition 4. In order the flows $F(k, k')$, $k = 1,2$ to be feasible on the given network, it is necessary the following relations to be satisfied:

$$\begin{aligned} f(1,1') &\leq b[(1,1')^-] - c[(1,1')^+] \\ f(2,2') &\leq b(2,2') - f^l(2,2') \\ f(1,1') + f(2,2') &\leq c(1,2; 1',2')b \end{aligned}$$

Indeed, the necessity of the first two relations results from the Ford-Fulkerson algorithm, and the necessity of the third relation is justified by the definitions of $(1,2; 1',2')$ set.

Recursively, we define the following sets:

$$\begin{aligned} x_k &\in \bar{A}_{kb}; (k=1,2); \text{ if } x_i \in \bar{A}_{kb} \text{ and } f^l(e_{ij}) + f^r(e_{ij}) < b_{ij} \Rightarrow x_j \in \bar{A}_{kb} \\ x_2 &\in \bar{A}_{2f}; \text{ if } x_i \in \bar{A}_{2f} \text{ and } f^l(e_{ij}) + f^r(e_{ij}) < b_{ij} \text{ then } x_j \in \bar{A}_{2f} \end{aligned}$$

If we assume that $x_k \in \bar{A}_{kb}$ ($k=1,2$) then we can establish a chain q_k ($k=1,2$) from the vertex x_k to x'_k ($k=1,2$) whose capacity is:

$$c(q_k) = \min[b_{ij} - f^l(e_{ij}) - f^r(e_{ij})] > 0, k = 1,2, e_{ij} \in q_k$$

So we can launch on this chain q_k ($k = 1,2$) a flow $F(k, k')$ $k=1,2$ whose value is: $f^k(k, k') = q[q_k]$, $k = 1,2$.

Proposition 5. A necessary condition for the flows $\sum f_k(k, k')$ ($k = 1,2$) to be maximum is that $X_{k'} \in \bar{A}_{kb}$, ($k = 1,2$).

The assumption result from the definition of the set A_{kb} .

Definition 2. Let there be $e_{ij} = [x_i, x_j]$ an edge belonging to a chain q from the vertex x_2 to x_2' . From the definition, the edge e_{ij} has the positive direction from the vertex x_i to the vertex x_j , if $[x_i, x_j] \in q^+$ which is equivalent with eliminating from the chain q of 2 chains from the vertex x_2 to the vertex x_1 , respectively from x_j to x_2 .

Definition 3. We call a "backward chain" from the vertex x_2 to x_2' , $x_2' \in \bar{A}_{2b}$ any chain \bar{q} , for whom $b_{ij} - f^l(e_{ij}) - f^r(e_{ij}) > 0$, $(\forall) e_{ij} \in \bar{q}$, where the positive direction of the edge is from the vertex x_i to the vertex x_j .

$$\text{We note with: } c[\bar{q}] = \min_{e_{ij} \in \bar{q}} [b_{ij} - f^l(e_{ij}) - f^r(e_{ij})]$$

Definition 4. We call a "forward chain" from the vertex x_2 to x_2' , $x_2' \in \bar{A}_{2f}$ any chain \bar{q} , for whom $b_{ji} - f^l(e_{ij}) - f^r(e_{ij}) > 0$, $(\forall) e_{ij} \in \bar{q}$ where the positive direction of the edge is from X_1 to X_1 .

We note with: $c[\vec{q}] = \min_{e_{ij} \in \vec{q}} [b_{ij} - f^l(e_{ij}) - f^r(e_{ij})] > 0$

To determine a backward chain or a forward chain we use a similar mark method with the one used in the Ford-Fulkerson algorithm for the determination of a flow of maximal value in a static network.

Proposition 6. If there is a cut $\{\bar{A}_2 \delta, A_2 \delta\}$, ($\delta = b, f$), so that the vertex $x_2 \in A_2 \delta$, ($\delta = b, f$), then we can't determine a backward chain respectively a forward chain from x_2 to x_1 and reciprocally.

Indeed, in the hypothesis that such a cut exists, from its definition, any chain from x_2 to x_1 contains an edge $e_{ij} = [x_i, x_j]$ with $x_i \in \bar{A}_{2b}$ and $x_j \in A_{2b}$.
for what $f^l(e_{ij}) + f^r(e_{ij}) = b_{ij}$ otherwise $x_j \notin A_{2b}$.

The reciproc of the assumption results from the definition of the set \bar{A}_{2b} . Analogously when $\delta = f$.

Proposition 7. If there is a section (cut) $(\bar{A}_2 \delta, A_2 \delta)$, ($\delta = b, f$) so that the vertex $x_2 \in A_2 \delta$

($\delta = b, f$), then $x_1 \in \bar{A}_2 \delta$, $x_1 \in A_2 \delta$.

We justify this by reduction to absurd.

We note with:

$$f^l = \min[f^l(e_{ij}) - c(e_{ij})] \quad (\delta = b, f)$$

where $f^l(e_{ij})$ is the value on \vec{q} of the flow, ($\delta = b$), respectively \vec{q} ($\delta = f$), the flow is bunched

from x_j to x_i respectively, from x_i to x_j , e_{ij} being with the positive direction from x_i to x_j :

$$f_{bf}^l = \min(f_{bf}^l, f_f^l)$$

$$c_{bf} = \min(c[\vec{q}], c[\vec{q}])$$

With these notations, we give below an algorithm to determine a bi-flow compatible to the intervals of capacity in an unoriented network.

This consists of the following:

1. It determines a flow $F(1, 1')$ compatible with the intervals of capacity of pole unnegative integers. If the affirmative, we pass to the step 2, contrary the algorithm is stopped.

2. It determines $\max f(1, 1')$ of the flow $F(1, 1')$ and we pass to step 3.

3. If $\max f(1, 1') = r_1$ then the problem of requests is feasible in relation with the first condition and we pass to 4. Contrary, the algorithm is stopped or it passes to 4 too if it is demanded to determine.

$$\max [f(1, 1') + f(2, 2')]$$

4. It determines a flow $F(2, 2')$ on a network whose capacities are the intervals $[f^l(e_{ij}), b(e_{ij}) - f^l(e_{ij})]$ whose value $f(2, 2')$ is maximal and we pass to 5.

5. If $\max f(2,2') = r_2$, then the algorithm is stopped. Contrary, we pass to 6.

6. It determines a double chain (\vec{q}, \bar{q}) from the vertex x_2 to $x_{2'}$. If the affirmative, we pass to 7. Contrary, the problem of requests can't be feasible, but $\max [f(1,1') + f(2,2')]$ was determined and the algorithm is stopped.

7. It determines $h = \min (f_{bf}^1, 0,5 c_{bf})$ and we pass to 8.

8. It bunches h flow unities $F(1,1')$ from the vertex x_2 to $x_{2'}$ along the chain \vec{q} and then h flow unities $F(1,1')$ from the vertex x_2 to $x_{2'}$ along the chain \bar{q} read from the end to the beginning and we pass to 9.

9. It bunches h flow unities $F(2,2')$ along the chain \vec{q} and \bar{q} and we pass to 5. Obviously, after the step 9.

$$f(2,2') := f(2,2') + 2h$$

Then, after the step 8, $f(1,1')$ doesn't change.

Proposition 8. If $G = (X,E)$ is a finite graph convex with

$$X = \{x_1, x_2, x_3, \dots, x_4, x_1', x_2'\} \quad E = \{e_{ij} \mid e_{ij} = (x_i, x_j), x_i, x_j \in X\}$$

in which we defined 2 functions $b, c : E \rightarrow Z^+_{2k}$ with $b[x_i, x_j] \geq c[x_i, x_j] \geq 0$.

then the above algorithm stands out if exists two flows $F(1,1')$, $F(2,2')$ feasible, so that we have

$$\max [f(1,1') + f(2,2')],$$

and this one in a finite number of iterations.

Indeed, from the presentation of the algorithm, we infer that this one ends either when the restrictions (5) don't take place, or when in step 6 we can't determine a double chain from the vertex x_2 to the vertex $x_{2'}$.

Let's assume that we determined only a chain q from the vertex x_2 to $x_{2'}$. In this case, it exist a cut (\bar{A}_{2b}, A_{2b}) so that $x_2 \in A_{2b}$ and $x_1 \in \bar{A}_{2b}$, $x_1' \in A_{2b}$ when for each edge from (\bar{A}_{2b}, A_{2b}) we have:

$$f^1(e_{ij}) + f^2(e_{ij}) = b_{ij}, \text{ so}$$

$$f^1(1, 1') + f^2(2,2') = c(\bar{A}_{2b}, A_{2b})b$$

That shows that the:

$$\max [f(1,1') + f(2,2')]$$

is touched, the cut (\bar{A}_{2b}, A_{2b}) being a disconnecting set.

Then, for an edge e_{ij} h flow unities $f^k(e_{ij})$ are either added or detected and h flow unities $f^2(e_{ij})$ are also or detected or added, so that the flows sum remains compatible with the intervals of capacity.

From steps 8, 9 and the superior limitation of the value $f(2,2')$ of the flow $F(2,2')$ results the fact that the algorithm ends in a finite number of iterations.

BIBLIOGRAPHY

- Jford, L.R. and Fulkerson, D.R. (1962), *Flow in Networks*, Princeton University Press
- Hu, T.C. (1961), *The Maximum Capacity Rute Problem*, Operation Research 9, pp. 11-15
- Hu, T.C. (1969), *Integer Programming and Network Flows*, Addison-R.N. Wealey, Redaing, Mass., pp. 21-26
- Rothchild, B., and Whinston, A. (1966), *On two Commodity Network Flows*, Operation Research, vol. 14, m. 3, pp. 35-41
- Rothchild, B., and Whinston, A. (1966), *Feasibility on Two Commodity Network Flows*, Operation research, vol. 14, nr. 3, pp. 52-59

ETHERNET IN THE DISTRIBUTED MOTION CONTROL SYSTEMS MANAGEMENT

Lector univ. dr. **ROTARU, Simona***

Lector univ. drd. **GHIȚĂ, Mirela***

*Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

In order to use the Ethernet protocol in distributed motion control applications, the real time requirements have to be respected: determinism, synchronization and high update rate. On the other hand, Ethernet was designed for the office usage, in order to transmit high data packets that are not time critical.

This paper presents the most representative protocols based on Ethernet: Ethernet/IP + IEEE1588, Powerlink, EtherCAT, Sercos III and PROFINet IRT. To fulfill the time critical requirements, there are more possible solutions to implement the communication protocol: encapsulation, polling, time-slot mechanism and Switch technology.

Key-words: *determinism, synchronization, high update rate, the time critical requirements, encapsulation, polling, time-slot mechanism, Switch technology*

JEL Classification: O₃₀₀ – Technological Change; Research and Development

The hierarchical architecture of a complex industrial system (fig. 1) is already classic; it is formed from four levels on which are grouped the entities responsible for the command and the supervision of the system. As one can notice, for each level there is a specialized communication protocol, because the requirements on the transported data are different. So, at the four level, the Mega bytes packets with rates of seconds or minutes order are transported, while at the level of the sensors and the actuators, the data are of bytes order and have μ s rates.

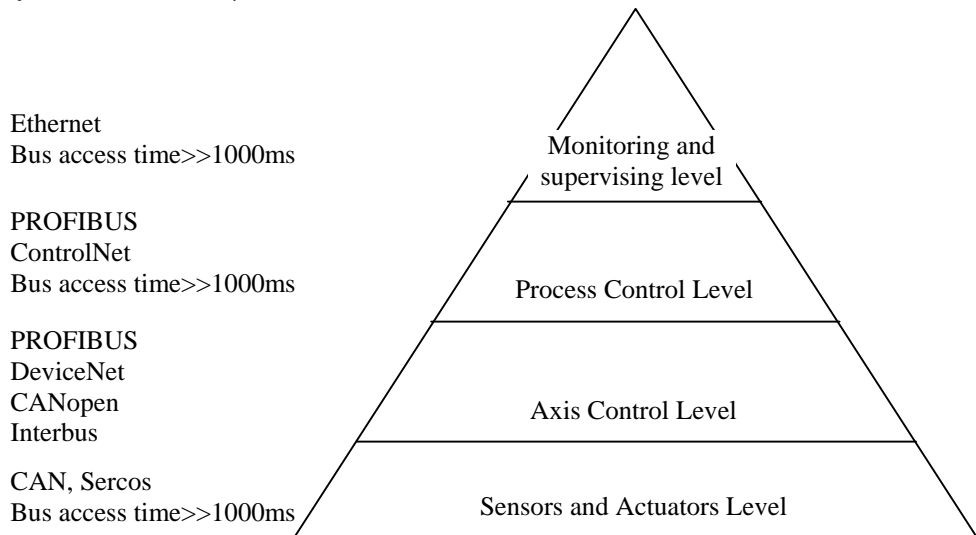


Fig. 1. *Hierarchical architecture of a distributed system*

The commands are sent from the transmitter in the opposite direction. The network traffic is realized not only vertically, from a level to another (perhaps by changing the communication protocols between the levels), but also horizontally between the components of the same level.

This structure has some disadvantages that eclipse the benefits of the distributed architecture:

1. Implementation of different communication protocols means not only a high cost, but also a difficult debugging in case of faults;
2. The data (commands and statuses) go through a complicated way from one processor to another, which means a low communication speed;
3. The combination of the vertical with the horizontal traffic is difficult to implement in order to satisfy the real time requirements.

An optimal solution to realize a real time distributed system, flexible and open for further adjustments, is the compacting of all the entities into a linear architecture.

As Ethernet is from far the most spread communication protocol for computers networks, the question is if Ethernet can satisfy the real time requirements of the motion control applications. These requirements of the motion control applications are translated into the followings:

- Determinism: the delays or the losses of the messages are not allowed, all messages being guaranteed that arrive to destination integral in a given validity time window.
- Synchronization: all participants to the traffic are running synchronically in order to deliver/consume time consistent data. The synchronization jitter must be smaller or equal with $1\mu\text{s}$.
- Small communication cycle, equal with the sampling period of the controller ($50\mu\text{s}$ - 1ms).
- Data packets of relative small dimensions (bytes order).

The access method of the Ethernet communication protocol (IEEE 802.3 standard) is CSMA/cd type (Carrier Sense Multiple Access/Collision Detection). All axes are waiting till the communication channel is free, before starting a transmission. If two or more axes collide, all the senders cancel the current transmission and wait for a random time, calculated with BEB (Binary Exponential Backoff) algorithm, before retaking the transmission. In the case that a new collision takes place, the same procedure is applied for 9 times; the next 16 retries are done with constant waiting time. When the retries are finished up and the connection is still not successful, the current transmission is canceled. Therefore, in the worst case, for high network load, the communication delay is infinite. One cannot speak about determinism or synchronization.

On the other hand, Ethernet telegram has a minimal length of 72 bytes. The real time data have in general 4 bytes length, which means an efficiency of the protocol of 5,55%, even for a network load of 100%.

Below are presented a few solutions for the elimination of the non-determinism and for the improvement of the protocol, efficiency.

The analyzed protocols are:

- Ethernet/IP + IEEE1588;
- Powerlink;
- EtherCAT;
- Sercos III;
- PROFINet IRT.

The followed criteria are:

- determinism;
- synchronization accuracy;
- protocol efficiency;
- implementation complexity;
- standardization;
- costs.

Ethernet/IP + IEEE1588 represents the encapsulation of a CIP telegram in the frame of a standard TCP/IP telegram.

The mapping of the Ethernet/IP protocol on the OSI model covers all the seven layers (fig. 2).

7	CIP Application objects CIP Device Profiles	
6	CIP Network Layer	
5	Encapsulation Protocol	
4	TCP	UDP
3	IP, IP multicast	
2	IEEE 802.3	
1		

Fig. 2. *OSI Model for Ethernet/IP*

The data link layer (second layer) is standard Ethernet, the bus access method is CSMA/CD; this fact makes questionable the usage of this protocol for real time applications.

Another disadvantage of the encapsulation is the small bus efficiency due to the great overhead, even in the case of using of the UDP/IP protocol. In this context, the header of a frame Ethernet/IP is composed of:

- Ethernet header;
- IP header;
- TCP or UDP header;
- Encapsulation header (control, command, format, state, synchronization data, etc.).

Ethernet/IP protocol cannot satisfy the real time requirements because of the intrinsic non-determinism of the protocol. Consequently, an additional seven layer – for example, IEEE1588 protocol – is required in order to synchronize the axes and to eliminate the danger of collisions.

IEEE1588 protocol is a seven layer standardized protocol, which assures the synchronization of the participants in the communication by using time stamp telegrams and statistic techniques for reducing the network fluctuations.

To assure a global clock into system, the master axe sends to the moment T_m the synchronization telegram Sync (fig. 3); the slave axes memorize the time T_s of the reception. Into the next telegram, the master sends to the slaves the stamp T_m so each slave can adjust its local clock with $T_m - T_s$.

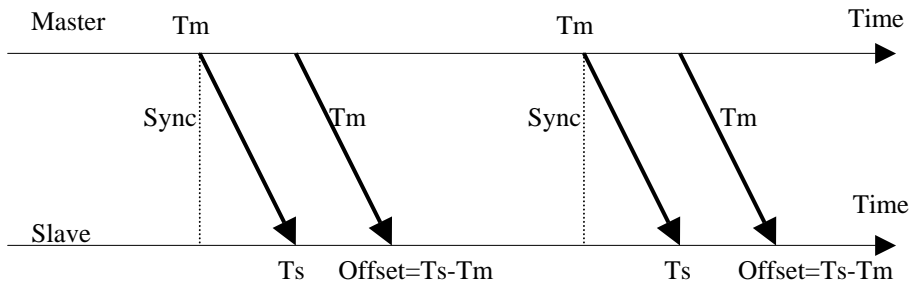


Fig. 3. *IEEE 1588 Clocks Synchronization*

In spite of the fact that the synchronization jitter can be reduced under $1 \mu\text{s}$, the minimal communication cycle is given by the protocol on which the IEEE 1588 is mapped.

Additional hardware resources are necessary only for getting the highest synchronization precision (jitter $< 1 \mu\text{s}$), the protocol being completely implemented in to the software with minimal resources. For the moment, a ASIC or a FPGA is not available, as an inexpensive implementation solution of the IEEE 1588 protocol.

Ethernet/IP is not the only protocol that encapsulates real time frames in standard Ethernet telegrams. Into the same category enters: Foundation Fieldbus HSE, Open Modbus or Interbus on Ethernet.

The advantages of these protocols are especially on the side of the implementation time:

- short implementation time by using already existent modules;
- the philosophy of the high level protocol (level 7) remains unchanged;
- the first standards are already available on the market.

The disadvantages are nevertheless critical for real time applications:

- CSMA/CD protocol does not guarantee the temporal and spatial coherence of data;
- small efficiency on an encapsulated protocol (high overhead);
- minimal cycle time on the order of ms.

Powerlink is also a proprietary real-time communication protocol based on the Fast Ethernet (100 Mbaud). The communication architecture is Master – Slave type, the master being the centralized intelligence that assigns the time slots when the slaves are allowed to take part at the traffic, configures the slaves and initiates the communications.

The determinism is obtained by cyclically sending the synchronization telegram (SoC) to all axes (broadcasting). The communication master-slave is peer-to-peer, and multicasting between the slaves. After the sending of a request to a slave, the master polls for the answer, so a small jitter is still possible inside one communication cycle (fig. 4). The second part of the communication cycle is allocated for the acyclic messages, non-critical in real time (for example, TCP/IP telegrams).

Using this communication model, the collisions are eliminated and the synchronization jitter is smaller as $1 \mu\text{s}$. For 12 axes, the communication cycle is $500 \mu\text{s}$.

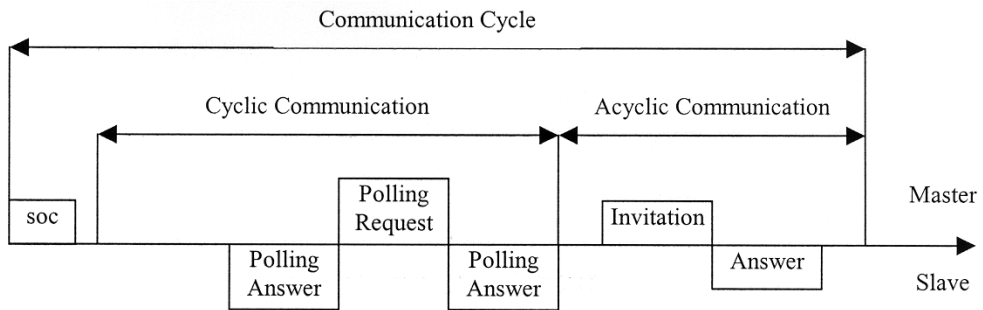


Fig. 4. Powerlink communication cycle

EtherCAT (Ethernet for Control Automation Technology) is a master-slave communication protocol introduced by Beckhoff in 2002. EtherCAT utilizes a new and innovative concept to bring the Ethernet protocol to the I/O level. The main idea is to integrate into a single Ethernet telegram the data from all the participants to the traffic (fig. 5). Therefore, in a communication cycle, the Ethernet overhead is transmitted in one cycle. As a result, the protocol has a very high efficiency (80%) and a minimal communication cycle.

Using this concept, the final performances are impressive: the communication with 1000 I/Os takes 30 μ s, or for a motion control and the acquired values, plus the control and the status information takes only 100 μ s.

The complete protocol is implemented in hardware into a special ASIC, called FMMU (Fieldbus Memory Management Unit); each axe reads/writes automatically the required data during the transmission of the telegrams. Only the slave axes are equipped with a FMMU module, the master axe uses a standard network board.

The hardware implementation of the protocol allows the integration of this one in to systems with reduced calculation resources. For interfacing with other standard Ethernet devices (for example, a PC for diagnosis and monitoring), it is necessary a gateway module.

In order to synchronize the local clocks, the IEEE 1588 is used, with a synchronization jitter of < 1 μ s.

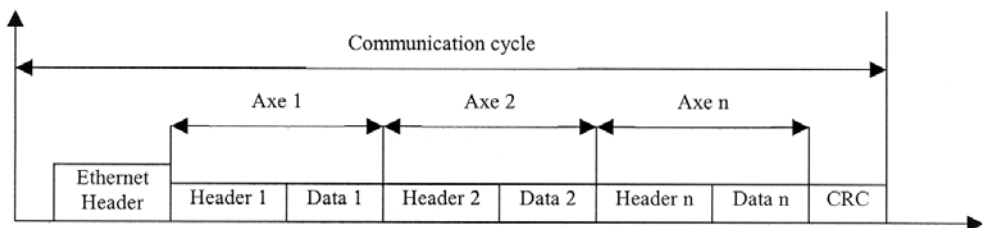


Fig. 5. EthernetCAT communication cycle

SERCOS – III (Serial Real Time Communication System) appeared out of the necessity to transpose the SERCOS protocol on the Ethernet physical medium. The advantages of this solution are:

- inheritance of the SERCOS mechanism that assures determinism and synchronization (see the following explanation);
- enlargement of the communication bandwidth;
- TCP/IP services;
- “Hot Plug in” of new axes into the network;
- costs reduction.

The communication architecture is, as in SERCOS, master-slave. A communication cycle (fig. 6) is divided into a real time channel (SERCOS) and a free channel (TCP/IP). The communication between them is realized at the hardware level by a multiplexing mechanism.

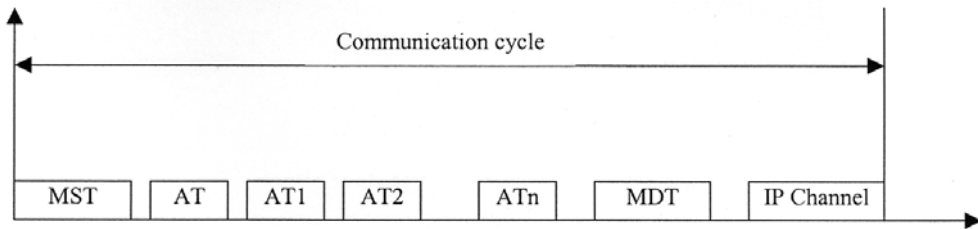


Fig. 6. *SERCOS communication cycle*

The axes synchronization is done by the synchronization telegram (MST / Master Synchronization Telegram) sent periodically by the master. The synchronization jitter is, likewise for the previous protocols, smaller as 1 μ s.

Each axe has a transmission slot (TDMA protocol) allocated by the master; the slaves transmit automatically during the specified slot, without waiting for an invitation from the master. Each slave uses MST to detect when its temporal window is. During the assigned communication window, the slaves return data to the master (AT – Amplifier Telegrams). The master collects the slaves’ answers and sends a message that contains data for all the slaves (MDT – Master Data Telegram). Each slave extracts from MDT the data that it needs.

In the same communication cycle, all the axes closed in the physical ring, take part in the communication by sending the information from an axe to the following. There is no danger for the messages to collide, and the communication delay is a priori known. Consequently, this delay can be compensated from the design phase of the controller.

PROFINet IRT (Isochronous Realtime Ethernet) uses the Switch technology in order to satisfy the requirements of the real time applications. Each axe has integrated an ASIC that contains an Ethernet controller and a four ports Switch. The four ports enable the realization of each network topology. Another advantage of the Switch technology is that the user can connect to every axe from the network to monitor and diagnose the system.

The communication channel is divided into two parts: the IRT channel and the free channel for the TCP/IP communication (fig. 7).

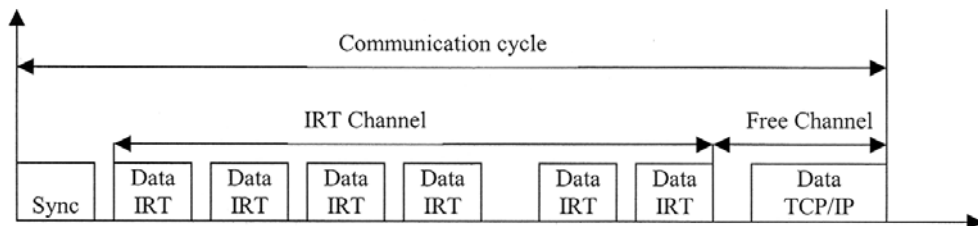


Fig. 7. *PROFINet IRT communication cycle*

As it is well known, a Switch is able to send a telegram to a port only if this one is free. If not, the telegram is saved and sent when the port becomes available. In order to avoid this scenario, the switch used by PROFINet IRT are optimized for the real time traffic.

The synchronization of the switch is done at the level of the hardware, at the beginning of each communication cycle, as to minimize the jitter ($<1 \mu\text{s}$). With this technology, the PROFINet IRT protocol guarantees for a system with 100 axes a communication cycle of $1 \mu\text{s}$.

BIBLIOGRAPHY

- Boller, A., *Computer & Automation*, 04/2005, PROFINet goes Motion Control
- Rostan, M., *Tagungsband SPS/IPC/Drives 2005*, Nürnberg, Ethernet bis in die Reihenklemme
- *** B&R Industrie-Elektronik GmbH: Ethernet Powerlink, <http://www.br-automation.com>
- *** IGS, SERCOS-III, <http://www.sercos.org/>

THE ROLE OF E-COMMERCE IN ENTERPRISE ARCHITECTURE: AN ANALYTICAL APPROACH

AJDARI, Behnam

Faculty of Management of University of Tehran

SHARIFI, Ali

Iran Telecommunication Research Center

Abstract

In the third millennium worldwide business, e-commerce has a profound role in shaping and managing any business. Enterprise architecture now can't be modelled and/or implemented without e-commerce considerations and e-commerce impact on organizational elements or inter/intra-organizational relationships. Up to this point of time a few papers are about the role of e-commerce in enterprise architecture especially at strategic level, and most of them deal with technical aspects of e-commerce as a technical layer of enterprise architecture. Therefore, the aim of this paper is to theoretically analyze the role of e-commerce in enterprise architecture with a strategic approach. In this analytical approach, strategic aspects of e-commerce are identified and their interactions with enterprise architecture elements are analyzed according to the subject literature. Based on this analysis, we can conclude that e-commerce has an important impact in all layers of enterprise architecture especially in business layer and strategic approaches of top management. The role of e-commerce in value chain, customer relationships and target marketing is very critical and must be well thought and designed. At last, we conclude that e-commerce considerations must be an integral part of any enterprise architecture models and their implementation.

Key-words: *enterprise architecture, e-commerce, strategy, component model, theoretical analysis*

JEL Classification: O₃₂₀ – Management of Technological Innovation and R&D

1. Introduction

By breakthrough improvements in ICT, now in the worldwide business including Iran, e-commerce has a profound role in shaping and managing any business. On the other hand, enterprise architecture is developing as another product of ICT propagation in business and after work of Zachman and Sowa [1]. E-commerce as a part of e-business deals with exchange relationships between organizations and peoples and is a subsystem in enterprise architecture so it's important to consider its role in enterprise architecture.

After a review of several studies in enterprise architecture literature a few papers are found about the role of e-commerce in enterprise architecture, especially at strategic level. Fingar et al. [2] have studied the role of e-commerce in value chain processes of enterprise architecture. In some other papers such as Amit and Zott [3], the architecture of business and e-commerce has been studied. So, up to now, no paper has considered e-commerce and enterprise architecture relationships in its totality.

The aim of this paper is to theoretically analyze the role of e-commerce in enterprise architecture layers with a strategic approach. In this analytical approach, strategic aspects of e-commerce are identified and their interactions with enterprise architecture elements are cross-analyzed according to the subject literature.

2. E-commerce impact on layers of enterprise architecture

E-commerce is a broad concept so a model of analysis can guide us through our study. Two groups of e-commerce models can be found in literature. First group models are conceptual models and second are process models. Because the aim of this paper is to study the conceptual role of e-commerce in enterprise architecture and not e-commerce processes, conceptual models of e-commerce can be more helpful. Among them, Electronic Commerce Component Model [4] opted for its comprehensiveness and meta-view that can give a broad view of e-commerce in total enterprise. In this model, e-commerce has three components at the meta-view level illustrated in table 1 including legal, services and infrastructure and their components. At the meta-level, these three basic components constitute the framework of E-Commerce and their boundaries are determined by the parties to each transaction [4]. These parties can include customers, business organizations, service providers, computer systems developers and marketing people. Chan and Swatman [4] model identifies the objects, which might be contained within each component of the meta-view so it can help us in cross-analysis.

Table 1

Composition of Electronic Commerce Component Model [4]

Meta-view level components	Objects within each component
Infrastructure (Technical)	<ul style="list-style-type: none"> - Telecommunications/Network technologies (wireless/wire transmission) - Multimedia applications - Internet/intranet/extranet - Web page development (html, java, perl) - Web page browser (Netscape, IE, lynx) - Simulation - Data mining/warehousing - Security of information - EDI - Database management - Client/server, web server maintenance - Internet Service Provider - Human Computer Interface - Smart card devices
Legal	<ul style="list-style-type: none"> - Government policy - Government regulation - Privacy - Intellectual Property/Copyright - Contractual and Legal Settlements - Ethics/Computer Crime

(Continuing table 1)

Services	<ul style="list-style-type: none">- Internet Payment Systems (EFTPOS, EFT)- E-publishing- Procurement (e-catalogues)- Types of services (business-to-business, customer-to-business, intra-business)- Information kiosks (library, airline, weather forecast)- On-line Shopping- On-line Education- Other Internet Commerce activities
----------	---

Enterprise architecture artifacts are very various in several architecture models, but many of them are common in literature and recognized in the work of Winter, and Fischer [5]. They identified five levels of enterprise architecture consisting of business architecture, process architecture, integration architecture, software architecture, and technology (or infrastructure) architecture and their artifacts, which are found common in most of frameworks of enterprise architecture. So, in the reminder of this paper, the impact of composites of Electronic Commerce Component Model on artifacts of enterprise architecture, based on layered view of Winter and Fischer [5] framework will be analyzed.

2.1. *Impacts of e-commerce on business architecture*

The business architecture represents the fundamental organization of the corporation (or government agency) from a business strategy viewpoint [5]. Typical artifacts of this layer are value chains, customer relationships and supplier relationships processes, targeted market segments, offered services, and organizational goals.

Value chain is an artifact of business architecture layer. It's the set of activities through which a product or service is created and delivered to customers [6]. Any activity of value chain includes creation, processing and exchange of information. So e-commerce technologies or indeed infrastructures have a profound role in them. In organization strategy at business architecture layer, type and method of relationships with customers and suppliers must be identified and carefully planned.

In web based exchange development, customer needs and level of data interchange with suppliers must be considered. Data gathering, warehousing and data mining, which is an important input in strategic management process, need their related infrastructures.

Another component of meta-view of e-commerce is the legal component. Any organization has legal considerations and is under the impact of governmental policies and regulations that can shape or change its business activities and thus its business architecture. Ethical considerations are in this category and must be decided at top level of the organizations. Ethics are now more important than ever because of the private information that is gathered and processed in e-commerce transactions and can shape any activity of value chain.

E-commerce in form of procurement from suppliers (B2B transaction) or in form of receiving offers from customers or delivering some electronic services to them (B2C transaction) must designed and planned at top level of business organization and technical aspect of these transaction by itself can't guarantee organizational success at strategic level. Supply and delivery channels, customer types and needs and technologies needed for satisfying them are some strategic value chain elements, which must be determined based on e-commerce considerations at business architecture.

Customer relationships: E-commerce ICT infrastructures such as internet and extranet can facilitate customer relationships and also shape them. Customer relationship

management systems with the objective of maximizing customer satisfaction, target market development and customer feedback facilitation have a strong link with e-commerce. Customer data can be collected by web interfaces and then by analytical software's be analyzed. So the level of CRM activities in business layer has bilateral relations by e-commerce activities.

Many regulations are for protecting individual privacy and for business customer industrial secrets and copyrights. Also, contracts are subject to taxes and special regulations that have direct impact on type and conditions of electronic contracts in web space.

In the field of electronic procurement, according to Choi et al. [7] customer relations tend to be virtual relations and procurement process will be virtual procurement with its considerations such as financial aspects of e-money and e-transactions.

Supplier processes include broad activities of supply chain management such as supplier identification and evaluation, ordering, receiving and incoming product or service control. Also tight relationships in quality improvement programs and new product/service development are needed. The common important characteristic of these active relations is data and information interchange, which must be done rapidly or simultaneously in a safe and effective environment. E-commerce solutions can provide such a safe and effective environment with on-line virtual processes at lower cost.

Governmental policies and regulations in ICT development and legislation have a direct impact on supplier processes, especially in countries such as Iran with more public ICT infrastructures. Some legal considerations in this field such as customer relationships are individual/organizational privacy, industrial secrets and copyrights.

Type and scope of e-commerce services in supplier process architecture and e-procurement consist of electronic ordering, delivery scheduling and so on it must be in line with the supply chain management strategies so well thought at business architecture.

Target market segments can be national or international and access to internet now can have an obvious role in international marketing. E-commerce strategy for international marketing can broaden the target markets to new, distant and differing markets with new opportunities and potentials. Also market access via internet can lower cost of marketing activities such as promotion and customer contact and facilitates customer data gathering otherwise costly and inefficient.

In focus strategy based on Porter strategy analysis model [8], e-commerce can be an effective player of the game because of the capabilities it provides for customer identification, access and service/product delivery to special niche markets and to make possible the tight and contentious relationships with any customer at very individual mode. So e-commerce decisions at top level of organization can shape the marketing strategies, also marketing strategies can shaping e-commerce strategies.

Organizational objectives: e-commerce as stated above interacts with many strategic activates within an organization so its infrastructure, applications and development requirements must be considered at high level objectives of the organization.

E-commerce can introduce more possible goals with some lower costs. Many organizations have some goals such as better quality management by tighter relationships with supplier and customer, international market development, more customized services and so on. E-commerce infrastructures can help organization to think about service development objectives with lesser resources such as human resources. Therefore, market development strategies must be considered to capture the new potentials on new services development and vice versa; new market can bring about new opportunities for new services.

However, governmental policies and regulatory issues must be considered in e-commerce and organizational objectives interaction. Public development in ICT infrastructure can also shape the objectives of organization which are based on e-commerce.

In summary, table 2 can illustrate a scheme on impacts of e-commerce on business architecture artifacts.

Table 2

Some impacts of e-commerce on business architecture artifacts

Layer artifacts	Infrastructure	Legal	Services
Value chain	<ul style="list-style-type: none"> • Internet, intranet, extranet and web pages development • Data mining and data warehousing based on strategic goals 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulations considering value chain relationships • Transactions in virtual space 	<ul style="list-style-type: none"> • Value chain members access to e-commerce applications • On-line transactions for on time service delivery
Customer relationships	<ul style="list-style-type: none"> • Customer relations facilitation in CRM • Web page development and updating based on customer location and needs 	<ul style="list-style-type: none"> • Public and private information legislations • Industrial secrets and copy rights considerations • Taxes 	<ul style="list-style-type: none"> • On-line payment security • Virtual services • After sale electronic services
Supplier processes	<ul style="list-style-type: none"> • Intranet and extranet for SCM • Manufacturing, inventory and delivery data interchange with suppliers • Information access level definition • Concurrent engineering with suppliers 	<ul style="list-style-type: none"> • Public and private information legislations • Industrial secrets and copy rights considerations • Taxes 	<ul style="list-style-type: none"> • E-procurement and e-contract, on-line ordering and scheduling
Target market segments	<ul style="list-style-type: none"> • Data gathering, warehousing and data mining for market analysis and new opportunities identification 	<ul style="list-style-type: none"> • Public markets with legal circumstances • Foreign markets with local regulations of electronic commerce 	<ul style="list-style-type: none"> • Customized services for niche markets • New distant markets with just electronic access
Organizational objectives	<ul style="list-style-type: none"> • Strategic developments in e-commerce • New developmental goals in relation with other artifacts 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovation in e-commerce development based on copy rights support • Governmental policies and regulations which can open new horizons for organizations objectives 	<ul style="list-style-type: none"> • New services for new markets • E-procurement development

2.2. Impacts of e-commerce on process architecture

The process architecture represents the fundamental organization of service development, service creation, and service distribution in the relevant enterprise context [5]. Typical artifacts represented on this layer are business processes, organizational units, responsibilities, performance indicators [5].

Business processes: e-commerce is a means for intra-organizational business processes, which must have its infrastructures. Additionally business processes can't work in isolation and are tightly interrelated. Therefore, when e-commerce changes some intra-organizational processes such as procurement, sales and communication, other processes like manufacturing, managing processes and financial processes change as well. These changes may include leaner processes with fewer activities at lower costs and more control. In these days, many organizations design and re-engineer their business processes on the basis of e-commerce infrastructures.

Governmental regulations and ICT protocols are frameworks, which must be considered in new business process design in the world of e-commerce otherwise well being or development of these processes will be put under question.

Customer oriented processes in virtual environment, which indeed serving the customer and receiving feedback from, are differing to traditional processes with impact of physical facilities, customer contact and timeframes. Customer, in these new processes in many instances, is selfserver and the human factor has less role of serving and even leadership. In design of these processes, customer attraction, simplicity, reliability, clearness must be regarded.

Organizational units and responsibilities: e-commerce by changing many business processes can change many functions of the organizations. Subsequently many organizational posts and responsibilities and also their required capabilities may change to align with these new processes. As an example, many staff personnel of marketing unit which work on data gathering and processing are now replaced with data banks and applications integrated with e-commerce infrastructures then few applicant workers with higher level of technical educations needed. These are some considerations, which by e-commerce entrance in the enterprise architecture must think well in organizational units and responsibilities design and development.

Performance indicators of any organization must be designed in accordance with its technology, product and processes. E-commerce in organizations additional to other impacts can shape or change the performance metrics and/or performance measurement systems. Traditional metrics in many instances can't measure virtual activities. For example, index of sales per personnel in virtual space replaced with e-commerce web pages is no more applicable. In conclusion, modified metrics based on targeted e-commerce activities must be designed in this architecture level to display organizational performance more accurate and reliable.

Table 3 summarizes some of the aspects, which have been discussed above.

Some impacts of e-commerce on process architecture artifacts

Layer artifacts	Infrastructure	Legal	Services
Business processes	<ul style="list-style-type: none"> • Better communication and integration • Lower costs • Process design and re-engineering based on e-commerce 	<ul style="list-style-type: none"> • Legal issues for electronic transactions • Protocols 	<ul style="list-style-type: none"> • Process design for e-services • Human factor becomes limited in service provision • More services with less physical facilities
Organizational units and responsibilities	<ul style="list-style-type: none"> • Some marketing staffs replace with Internet and related technologies • New units for help-desk and e-commerce infrastructures maintenance and development 	<ul style="list-style-type: none"> • Need for lawyers or some professionals in the field of e-commerce legislations 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizing for e-services
Performance indicators	<ul style="list-style-type: none"> • Indicators of effective ICT infrastructures 	<ul style="list-style-type: none"> • Performance with no legal issues 	<ul style="list-style-type: none"> • Indicators of on-line service level and e-service customer satisfaction

2.3. Impacts of e-commerce on integration architecture and other two layers

The integration architecture represents the fundamental organization of the information system components in the relevant enterprise context [5]. Typical artifacts represented on this layer are enterprise services, application clusters, and integration systems and data flows [5]. These artifacts are typically about internal business processes and in scope of e-business. Afterwards application clusters and data flows, which deal with intra-organizational are discussed in previous sections.

Software architecture represents fundamental organization of software artifacts and technology architecture represents the fundamental organization of computing/telecommunications hardware and networks [5]. These layers must be well designed in order to provide capability to data gathering, data warehousing and data mining, also providing good interface and web pages and other technical specifications to effectively support the strategic objectives of top level management in e-commerce at high level enterprise architecture.

3. Conclusion

E-commerce has many impacts on differing layers of enterprise architecture. We discussed some of these impacts by strategic considerations. As discussed above, the nature and functions of e-commerce have tight interactions with business level artifacts like value chain, customer relationships and supplier processes. Any decision about e-commerce

functions and development can have an impact on business and process levels of enterprise architecture and vice versa. Therefore, in enterprise architecture, e-commerce has an important role and any architecture frameworks or models must consider this concept in advance.

In the process layer, two basic process categories can be identified: first, inter-organizational processes with no e-commerce interaction and, second, intra-organizational processes with direct interaction with other organizations, the public sector and society members. These processes can most benefit from e-commerce provided that related goals and capabilities are well developed. Organizations in design or development stage must have a strategic vision about the function of e-commerce in their core processes and determine its role in their business success.

As Porter [6] argues, internet or as we discussed e-commerce lets organizations create a customized, common information technology platform for all company's activities – resulting in unique, integrated systems that reinforce the strategic fit among firm's many functions, which is one of fundamental enterprise architecture objectives. So, at top level architecture and not just technical level, e-commerce must be well thought about and known as a complement of the business.

REFERENCES

- [1] Zachman, J.A.; Sowa, J.F.(1992), *Extending and Formalizing the Framework for Information Systems Architecture*, "IBM Systems Journal", 31. Jg., No. 3, pp. 590-616
- [2] Fingar, P.; Kumar, H. and Sharma, T. (2002), *Enterprise E-Commerce: The Software Component Breakthrough for Competitive Advantage*, at: <http://www.CRM2day.com>
- [3] Amit, R.; Zott, C. (2001), *Value Creation in E-Business*, "Strategic Management Journal", 22, pp. 493-520
- [4] Chan, E. and Swatman, P.M.C. (1999), *Electronic Commerce: A Component Model*, "Wellington: 3rd Annual COLLECTeR Conference on Electronic Commerce"
- [5] Winter, R. W. & Fischer, R. (2007), *Essential Layers, Artifacts, and Dependencies of Enterprise Architecture*, "Journal of Enterprise Architecture", May 2007, pp. 1-12
- [6] Porter, M. E. (2001), *Strategy and the Internet*, "Harvard Business Review", March 2001, pp. 1-20
- [7] Choi, S.; Stahl, D., and Whinston, A.B. (1997), *The Economics of Electronic Commerce*, Indianapolis, IN: MacMillan Technical Publishing
- [8] Porter, M. (1996), *What is Strategy*, "Harvard Business Review", Nov.-Dec. 1996

UTILIZAREA EIS PENTRU CREȘTEREA PERFORMANȚELOR MANAGEMENTULUI STRATEGIC

Conf. univ. dr. **GHERASIM, Zenovic***

Prof. univ. dr. **FUSARU, Doina***

*Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

EIS use for the strategic performance increase

This paper presents a few essential elements of the EIS conception and use in the strategic management of an economic organization, from the point of view of the efficiency of the activity.

Key-words: *Executive Information Systems/EIS, Executive Support Systems/ESS, Enterprise Resource Planning/ERP, Business Intelligence/BI, Business Performance Measurement/BPM, integrated information system*

1. Introducere

Sistemele informatice pentru executiv EIS/*Executive Information Systems* sunt, potrivit lui Rainer și Watson (1995), componente ale sistemului informatic integrat al unei organizații economice, care asigură executivul managementului strategic cu informație relevantă (din surse interne sau externe) pentru succesul afacerilor societății respective. Scopul unui EIS este de a aduce informația din mediul extern organizației și din toate compartimentele funcționale ale acestei organizații și de a o prezenta într-o manieră eficientă pentru utilizatorii din executiv.

Sistemele informatice pentru executiv, EIS, poartă diverse alte nume, în funcție de școlile conceptuale: software pentru inteligența afacerilor, BI – *Business Intelligence Software*; sisteme informatice de întreprindere, *Enterprise Information Systems*; sisteme informatice pentru sprijinul executivului, ESS – *Executive Support Systems*.

Există numeroase opinii potrivit cărora un grad de utilizare ridicat al EIS se constată la managementul de nivel mediu (alături de MIS și DSS), în timp ce pe nivelul managementului strategic, EIS servesc doar ca suport. Problema unei utilizări atât de restrânse a EIS pe nivelul managementului strategic al organizației economice rămâne nerezolvată atât timp cât managerii cu experiență (majoritari ca număr și cu putere de decizie dominantă pe acest nivel de management) se bazează, potrivit lui Peter Drucker, pe studii și rapoarte ce se referă (90%) la realizările economice pe termen scurt și lucrează după clișee și șabloane prestabilite. Acești manageri nu sunt dispuși să înțeleagă importanța EIS.

În modelele economice ce stau la baza EIS, sunt izolate acele domenii ale afacerii companiei în care se anticipează o evoluție favorabilă a acesteia prin crearea *centrelor de costuri*, adică o concentrare a tuturor eforturilor pentru controlul costurilor. Calculația costurilor bazată pe activități înlocuiește contabilitatea tradițională a costurilor care măsoară cât costă să se execute, de exemplu, o anumită operație pe fluxul tehnologic de fabricație al unui produs. Sistemul informatic integrat, ca infrastructură și model de reflectare a proceselor organizaționale, se adaptează permanent schimbărilor, în ansamblul său, și pe sub-sisteme componente.

Există mai mulți factori tehnologici și organizaționali care determină acceptarea de către utilizator a sistemului informatic integrat ce include și EIS. Se constată o rezistență teribilă din partea unor manageri executivi la schimbarea unei „stări de lucruri” în ceea ce privește modernizarea sistemului informatic. În studii recente se afirmă existența unei *puteri cauzale* pe care sistemele computerizate (așa cum sunt ele denumite, de exemplu, în standardele internaționale de raportare financiară și în cele de audit) pot să o exercite asupra indivizilor, grupurilor de indivizi, organizațiilor, instituțiilor, unor rețele sociale, asupra altor entități sociale.

Creșterea interesului pentru EIS-uri în organizațiile economice este nemijlocit legată de introducerea noilor concepte ca planificarea resurselor întreprinderii, ERP – *Enterprise Resource Planning*, depozitelor de date – *Data Warehouse*, *Data Mining*, procesarea analitică online, OLAP – *OnLine Analytical Processing*.

Dintre caracteristicile de bază ale EIS se menționează aici capacitatea de a se realiza deplasarea liberă între un număr de „vizualizări de înalt nivel” a datelor la dispoziție și o „vedere detaliată” – de tipul *drill-down* – asupra concentrărilor de date ce fundamentează indicatorii de performanță și factorii critici ai succesului afacerii sau activității. La fel de importante pentru EIS sunt și capacitatea de tratare a excepțiilor la apariția factorilor perturbatori, anticipați sau neprevăzuți, precum și posibilitatea de a prezenta informația semnificativă sub formă grafică, tabele, în culori, text minimal.

2. Obiectivul concepției de bază a EIS – creșterea performanțelor managementului strategic

Wikipedia definește sistemul informatic pentru executiv EIS ca un sistem computerizat realizat cu scopul de a facilita și sprijini informarea și cerințele de luare a deciziei de către managerii executivi (*top-level*) prin asigurarea unui acces ușor la informațiile interne și externe relevante în îndeplinirea scopurilor strategice ale organizației. În opinia multor specialiști, EIS sunt o formă specializată de *sistem informatic pentru asistarea deciziei*, DSS (*Decision Support System*). O altă denumire des utilizată pentru EIS este aceea de *sistem de sprijin al executivului*, ESS (*Executive Support System*).

EIS este un DSS de întreprindere care sprijină executivul de *top-level* în analiza, compararea și stabilirea tendințelor importante ale domeniilor de interes, astfel încât să poată fi identificate și monitorizate oportunitățile și problemele esențiale ale organizației. Altfel exprimat, EIS și depozitarea datelor, DW (*Data Warehousing*) sunt convergente pe piața sistemelor informatice pentru asistarea deciziei manageriale. Prin instrumente specializate de analiză și sinteză, se pot efectua previziuni asupra rezultatelor de performanță așteptate, pe baza datelor de intrare asigurate inclusiv de către DW. Fiecare dezvoltator de EIS își are propriul său portofoliu de instrumente de raportare și de prezentare a rezultatelor întreprinderii. De exemplu, unii dezvoltatori se axează pe sprijinirea procesului de planificare a investițiilor, alții pe planificarea resurselor întreprinderii, ERP (*Enterprise Resource Planning*).

O altă modalitate de definire a EIS este dată de ponderea care se acordă celor trei elemente componente ale EIS din însăși denumirea sistemelor informatice destinate executivului. Pentru „executiv” se iau în considerare rolurile pe care acesta le are repartizate, în funcție de stilul de management al compartimentului de resurse umane și dimensiunea ierarhiilor existente în organizație.

Componentele EIS sunt, ca la orice sistem de calcul, hardul, softul, interfețele și telecomunicațiile. Fiecare dintre acestea prezintă anumite particularități care sunt sintetizate în cele ce urmează.

Hardul de bază al EIS conține patru componente: dispozitivele de introducere, verificare și actualizare a datelor de intrare; unitatea centrală de prelucrare ce controlează celelalte componente ale EIS; fișierele de memorare a datelor, inclusiv a datelor istorice; dispozitive de ieșire.

Softul de bază al EIS cuprinde patru componente:

- *softul pe bază de text* (documente);
- *baze de date heterogene* (interne și externe);
- *baza grafică* destinată pentru reprezentarea textului și statisticilor cu ajutorul informației vizuale destinate special managerilor executivi. Tipurile grafice tipice sunt diagramele pentru seriile de date statistice în timp, diagramele de tip „scatter”, hărțile, grafică animată, histogramele secvențiale și graficele orientate pe comparații (de exemplu, diagramele cu bare);
- *baza de modele* ce conține rutine și instrumente de analiză statistică, analiză financiară (de regulă, analize cantitative).

Interfețele sunt de mai multe tipuri: rapoarte planificate, întrebări/răspunsuri, interfețe comandate prin meniuri, cu ajutorul limbajului natural, prin metoda „input/output”.

O interfață EIS ideală trebuie să fie simplă de utilizat și foarte flexibilă, asigurând performanțe consistente, reflectând personalitatea și atmosfera de lucru a executivului strategic, precum și un conținut informațional apreciabil pentru ajutor și cu mesaje de eroare.

Telecomunicațiile de mare capacitate și viteză asigură transmiterea datelor de la un loc de muncă la altul în rețeaua EIS, facilitând accesul la date distribuite.

Modelul de bază al unui EIS organizațional este prezentat în fig. 1. Din această figură, se poate observa modul de colectare a datelor interne referitoare la tranzacții, precum și a datelor externe de către management. După transformarea și rafinarea datelor, acestea sunt prezentate și incluse în formate accesibile managementului strategic, sub formă de rapoarte și răspunsuri la interogări.

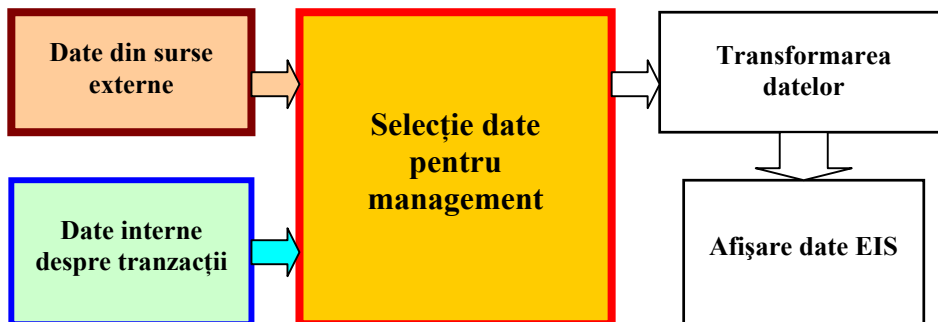


Fig. 1. Model simplificat pentru EIS

Aplicația de bază a EIS este reprezentată de asigurarea capacităților specifice ale unui sistem informatic pentru management, MIS (*Management Information System*), tradițional. EIS poate face diferența dintre datele vitale pentru organizație și datele obișnuite ale utilizatorului. EIS urmărește diferitele activități-cheie critice ale executivului strategic, inclusiv în evaluarea stării organizației în raport cu obiectivele prestabilite pentru aceasta. EIS poate servi, de asemenea, fabricația, marketingul și domeniul financiar-contabil al organizației.

Avantajele EIS sunt următoarele:

- eficientizarea activității decizionale;
- ușurință în exploatare;
- asigurarea informațiilor de sinteză cu privire la starea organizației;
- furnizarea datelor filtrate pentru managementul strategic;
- asigurarea informației ușor de înțeles și perceput;
- îmbunătățirea monitorizării informaționale a activităților critice.

Dezavantajele EIS se referă la:

- funcții limitate în ceea ce privește posibilitățile de calcul complex;
- existența posibilității de suprasaturare a executivului cu date și informații;
- greutatea cuantificării beneficiilor aduse și a justificării implementării unui EIS;
- riscul devenirii EIS, la un moment dat, mare și greu de gestionat, cu consecințe asupra scăderii fiabilității și apariției de breșe de securitate a datelor și informațiilor;
- dificultatea păstrării datelor curente;
- existența unor costuri foarte mari de implementare în cazul IMM-urilor.

Cadrul de lucru conceptual pentru realizarea unui EIS are în vedere și folosirea în mai mare măsură a tehnicii Balaced Scorecard care contribuie la adăugarea de noi măsuri inteligente ale performanțelor manageriale organizaționale. Cu ajutorul EIS se face o distincție clară între procesul economic, de afaceri și rezultatele acestuia, precum și între managementul executiv și execuția efectivă a activităților și sarcinilor. EIS apare astfel ca o configurație multiaspect destinată măsurării performanței în afaceri, BPM (*Business Performance Measurement*), care oferă o ponderare eficientă destinată asigurării capacităților adaptive și inovării organizaționale.

4. Concluzii

Tendențele actuale în dezvoltarea EIS cuprind: eliminarea necesității ca managerii utilizatori ai EIS să fie obligați să învețe limbaje specializate pentru exploatarea EIS; asigurarea de date și informații pentru managerii de nivel mediu; înglobarea de noi tehnologii și aplicații din inteligența artificială, multimedia, ISDN etc. Configurarea EIS în cadrul sistemelor informatice integrate organizaționale le sporește calitatea și performanțele, conducând, în același timp, la un *coeficient de acceptabilitate* din ce în ce mai ridicat din partea managementului strategic.

BIBLIOGRAFIE

- Drucker, P., *Despre profesia de manager*, Editura Meteor Press, București, 2005
- Gherasim, Z., *Asupra unor modele de date organizate în federație destinate bazelor de date multidimensionale*, Sesiunea de comunicări științifice a cadrelor didactice din facultățile economice, Universitatea Spiru Haret, București, mai, 2005
- Fotache, D.; Hurbean, L., *Soluții informatice integrate pentru gestiunea afacerilor, ERP*, Editura Economică, București, 2004
- Fusaru, D.; Gherasim, Z.; Băra, A., *Tehnici și arhitecturi pentru micșorarea timpului de răspuns în sistemele cu depozite de date (Data Warehouse)*, Sesiunea de comunicări științifice a cadrelor didactice din facultățile economice, Universitatea Spiru Haret, București, mai 2003

- Ikart, E.M., *Executive Information Systems and The Top-Officers Roles: An Exploratory Study of User-Behaviour Model and Lessons Learnt*, AJIS, vol.13, no.1, september, 2005
- Laudon, K.; Laudon, J., *Essentials of Management Information Systems, Organization and Technology in the Networked Enterprise*, fourth edition, JWS, New York, 2001
- Pederson, T.B., *Aspects of Data Modeling and Query Processing for Complex Multidimensional Data*, Ph.D. Dissertation, Faculty of Engineering and Science, Aalborg University, Denmark, 2000
- Zaharie, D.; Albescu, F.; Bojan, I.; Ivancenco, V.; Vasilescu, C., *Sisteme informatice pentru asistarea deciziei*, Editura DUAL TECH, București, 2001
- en.wikipedia.org
- www.dkms.com
- www.bitpipe.com

IV. FACTORUL MUNCĂ ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ

INDIVIDUAL FACTORS' INFLUENCE ON IRANIAN'S WOMEN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

Prof. GLARD, Parvaneh^{1*}

Prof. TOHIDI, Hamid*

*Islamic Azad University, South Tehran Branch, Tehran, Iran

Abstract

Studies on women's entrepreneurship have been developing throughout the world in the past two decades. New economical opportunities and jobs have been created by entrepreneurship development.

Women's economic activities and women's desire for entrepreneurship activities is the result of some factor such as unemployment, need of independence, low income and job dissatisfaction. Identifying these factor enable us to develop entrepreneurship activities of women.

The present article surveys the most important individual reasons among Iranian women entrepreneurs in a startup process in entrepreneurship. The results of the Statistics and Data Analysis demonstrated that among the individual factors, job satisfaction is the most effective one in the startup process. Individual features of women entrepreneurs also include the need for independence and achievement, creativity and adaptability. Among which, the most significant one is need for achievement in entrepreneurial development of the Iranian women.

Key-words: *individual factors, women entrepreneurs, development entrepreneurship, motivations and goals, individual features, entrepreneurial activities*

JEL Classification: M₁₃₀ – Business Administration

Introduction

Development in all aspects would be accomplished through effective use of the physical and human resources of a country. Therefore, an attempt to determine women's workforce and competencies is essential.

The Iranian women entrepreneurship can be an important change in the economic development in a short period of time. Studies indicate that entrepreneur possesses so many miscellaneous motivations, targets that make the distinction in comparison to others, and in other words, by relying on those characteristics, they can create jobs. Undoubtedly, entrepreneur will seek a special activity regarding these psychological studies.

Based on the discussion above, the purpose of this article is to analyze the role of motivations, aims and Iranian entrepreneur women's characteristics so that we can offer a very suitable ethnic pattern of job developing in Iran to accelerate this issue for women.

¹ Parvaneh Glard: PhD in Management (entrepreneurship).

In this article we have attempted to provide you with a definition of entrepreneurship of Iranian women and using the latest information about the necessity of entrepreneurship. Then we will clarify the most important individual factors of developing entrepreneurship of women based on given fruits and ultimately offering necessary functions.

Currently, 2.4 billion are working in all around the world and half of this population is composed of women. According to GEM, seven women become entrepreneur from a group of 100. In Northern America, Western Europe and many other countries, the number of women entrepreneur in the last decade is rapidly increasing. In Poland, in 1989, the percentage of working women was 2.7%. In 1991, this number has reached 33% and one in 1995, 39%. This growth is remarkable, and nowadays from every five women, one is an entrepreneur.

Entrepreneur women in America in 1996-1999 could create 27 millions job opportunity, by which they could assert 40% of 3.6 billions \$ revenue to themselves. And also gain 40% of the best factories of "fortune" ranking.

There has been a 30% growth of number of people who have been working in women factories and these factories have 902 million employees.

In England, one begins a new job forming a group of four. In France, Germany, Italy and other developed economical organs, the number of the companies which have been run by women has increased.

The activities of entrepreneur women in England have reached 3.9% from 3.3% between 2002-2004. Women entrepreneurship is also increasing in Canada and women posses one third of the companies and have created 1,7 million Canadian individuals. Women entrepreneurship has been recognized as being very important in countries such as: Pakistan, India, Malaysia, Indonesia, etc. And there are even some organizations established to support such activities that have been very auspicious.

Being the first systematic study about Iranian entrepreneur women, the research was guided by three questions:

1. Which individual factors influence the development of Iranian women entrepreneurial activities?
2. Which factor is the most effective in the development of Iranian women entrepreneurial activities?
3. The important suggestions in improving Iranian women entrepreneurial activities?

In our country, women are well educated in a way that they make up to 64% of the whole university entrance exam. But based on statistics issued by the Census Bearue of Iran, the rate of unemployment has increased up to 17.1% in 1983 from 14% in 1975. In spite of the great growth of women's knowledge, they have less job opportunities than men. Consequently, in order not to waste this natural investment and because of the necessity of expanding women's portion in national economy and dealing and defeating the joblessness it is vital to provide entrepreneurship opportunities in Iran.

First, to give a vivid image for women entrepreneurship, we gave a very exact definition of that.

Defining Entrepreneurship

Professor Lavoie (1995) defines women entrepreneurs in the following way: *a person who has established a business individually, in groups or by being inherited and has accepted to hold a very great responsibility to expand trading with creativity and innovation.*

Theoretical frame

Entrepreneurship event is a chain definition, which is studied from different points of view and by psychologists and economists. This would lead to many theories and models.

Psychologists in the middle of 20th century focused on individual and most of them were trying to find an answer to the question: What makes an entrepreneur different from a non-entrepreneur? They tended to find some fundamental characteristic of the entrepreneur's success. Their researches are based on people who have such a success, internal control, risk-taking, tolerance, independency, self-reliance and responsibility. Stewart Mail was the first researcher that coined the word "entrepreneurship" in English and he also believed that risk-taking is the most important factor of an entrepreneur. Schumpeter believes that creating is the most vital. In the 20th century, some psychologists such as David McClelland believe that human beings have three needs, which are eagerness to success, eagerness to power and emotional needs. He asserted that success demand is more striking than others in people who do economical activities. Job motivation theory is really similar to the success demanding of McClelland. Job theory is mostly based on definitions of entrepreneurs. Success demanding is divided into five different motivating patterns.

McClelland had focused on demand for success and he had also made a ranking of the attributes of entrepreneurs, but these factors were never considered individually.

The job motivation evaluates every single of these factors, separately. According to the job theory, obstacles and motivation, which are effective in a job are considered. A person is observed in accordance with the professional parameters.

An entrepreneur expects financial reward, social credit and satisfaction. Simultaneously, they experience the threats of collapsing. Job motivation theory is usually based on the correlation between the motivation of individual and the organization. The further this amount is the more proximate entrepreneur is close to collapsing and failure. Miner and his team studied entrepreneurship very widely by using these five parameters and they have made great discoveries.

Experimental studies that have been done:

A lot of researches have been made about the targets, motivation and women characteristics that we briefly outlined.

Most women become entrepreneur since they find it as being the only solution for their problem with the previous job. In Esfc (1994) researches, women and men motivations in creating job have been said to be the fact that they like to be their own boss and earn more money.

One of the greatest reasons of entrepreneurship among women is the fact that they like to be independent and they wish to have their own trading to control and, more importantly, they regard it as a gate to return to society and gain their lost position. Of course, the need for money because of divorce, sick husbands and other reasons is another cause for motivating women for entrepreneurship.

Brockhous and Hurwitz (1986) have witnessed that independency is very vital in entrepreneurship development among women.

Belucourt (1990) also refers to the same issue; the same for Hisrich and Peters. Women can rehearse some positive attributes like self-confidence, decision-making and manipulation by controlling an economical activity.

Estanger explains the characteristics of entrepreneur women in the way that they don't like to awe anyone. Colert and Oberi (1990) also claimed that entrepreneur women like more to work and control their conditions than taking risks.

Dhillon and Malhotra (1993) have done some researches on the conditions of entrepreneurship. The characteristics of entrepreneurs like risk-taking, decision-making, independency and scheduling and management are studied.

Ertubey (1999) has made some researches which concluded that entrepreneur women in their business and risk-taking rate find themselves average and regard success more independently than revenue and don't like to lose their positive reputation in the society.

Survey method

Method of information gathering and data analysis:

This study is the applicable type. In order to gain required information on a field study basis, we used the expert's view, and review of the relevant literature and information about the Iranian entrepreneur women.

Research variables

In this research, individual factor's, including: needs and motivations have been defined in relation to the economic necessity, security needs and targets of job satisfaction and power gaining in the society, also personality characteristics of entrepreneur women explained such concepts as independence, achievement, creativity, risk bearing and flexibility.

Attribute of statistical society

Statistical society of this survey includes women whom have started a job and could keep on at least a year.

Quantity of statistical society

In this survey we used the primary test result. So 20 enquiry lists were distributed. 133. 250 enquiry lists were gathered since some questions remained unanswered.

Primarily, women headquarter in prime ministry that has had recognized 150 entrepreneur women in their training program, was sent 150 enquiry lists. 70 lists out of 150 were analyzable, so in the next stage we tried to collect a list of women whom were somehow employed and in order to assure that women have the ability to create job opportunities, we did interview them and create an information bank and then we chosed 100 of them in random way and handed the enquiry list to them and, ultimately, we found 69 list analyzable. Therefore, 139 enquiry lists could be evaluated among all those that we had distributed.

For assuring the eligibility of measuring apparatus we chose two different methods, which were "pre-exam" and "asking from experts". In the first method 20 lists were handed to 15 entrepreneurs women and 5 statistics master and 30 lists were also sent to entrepreneur experts. Based on gained information, we found appropriate expressions.

Calculating final value (credit) of enquiry list by using SPSS software and Alpha Krunbach, the value of enquiry list of experts is equal to 94% and value of the other ones is 85%.

Research enquiry is composed of two parts: first part is questions related to personal identity of entrepreneur women and second is to analyze needs, motivations and characteristics of women.

Personal characteristics are tested based on personality tests of entrepreneur women. These test have been derived from the latest researches made by various countries and then have been ethicized in accordance with cultural and social situation of our country.

Statistical experiments: data analysis

For analyzing the information we have used SPSS software. In our analysis we have first driven out and calculated attributes such as redundancy, averages, redundancy percentage and others. For explaining population variables, we used justificative analysis and, in order to analyze data, we used statistical experiments. We used binomials to ascertain motivations, needs and personal characteristics of entrepreneur women and in order to prioritize everyone of these points and factors we used Friedman various analysis.

Explaining the entrepreneur women conditions in Iran

Explanatory results indicate that the average age of entrepreneur women is 37, that is mostly 26-35. Most of them are well educated. 67.7% of these women have had academical education (56.4%). 46% from this number have MA and 11% have MS or PHD. 33.8% of these women have diploma or under diploma degrees.

Among those who have academical education (56.4%), 17.1% have studied human and basic science, 6.2% technical and engineering, 14.1% esthetics. Every entrepreneur women has taken a course as long as 5.5 months, that only 12.8% of them were employeed simultaneously. 78.5% of these women have had working experiences from which 56.5% more than 5 years and 40.7% more than 10 years of experiences. Just 21.5% of them still have the same job as they began. Most of these women have been married. 26.8% of them aren't married and 4.3% are divorced and 6.5 of them are widows.

The average of working women in this survey is 9 years. Most of the women in this research have been active in service women units (62%) and only 38% in producing units. The number of entrepreneur women in the beginning of their activity was 9 persons and increased to 23 persons.

Most of the responders have been cooperating with other people (76.5%), 55.2% of them with their family members and 44.8% with their relatives or friends.

Analysis of findings results

The results of binomial experiments indicated that 95% of Iranian women because of economical needs start a business and tends to gain job satisfaction and credibility in society and that creativity, independency and flexibility are their personal attributes.

The results of binomial experiments are shown in chart 1.

Chart 1

	Effective factors on entrepreneur women	Observed probability	Level of experiment	Level of sensibility	Tolerance	Results
1	Financial needs	0.71	0.50	0.000	0.05	Admission H_0
2	Attaining job satisfaction	0.98	0.50	0.000	0.05	Admission H_0
3	Gaining power in society	0.91	0.50	0.000	0.05	Admission H_0
4	Security needs	0.5	0.60	0.144	0.05	Denial H_0
5	Creativity	0.95	0.50	0.000	0.05	Admission H_0
6	Independency	0.61	0.50	0.019	0.05	Admission H_0
7	Risk-taking	0.45	0.50	0.279	0.05	Denial H_0
8	Flexibility	0.86	0.50	0.000	0.05	Admission H_0
9	Success seeking	0.99	0.50	0.000	0.05	Admission H_0

The results of the variance analysis relevant to priority of needs, motivations and purposes will be discussed in the following charts:

Chart 2

Results of the variance analysis of Friedman, relevant to factors pertaining to motivation and goals of job developing

K of two calculations	Relief degree	Level of sensibility	Tolerance	Results
0.71	0.50	0.000	0.05	Admission H_0

H_0 : the ranking average of motivations and goals, which are effective in job developing;

H_1 : couple of ranking averages of motivations and goals effective in job developing, which are different in sense.

The level of sensibility of the experiment is 95%, which is less than the error amount. So H_0 is not approved by factors related to motivations and goals are not the same from the effectiveness point of view.

Chart 3

Explanatory statistics and prioritizing of two above mentioned factors

	Needs, motivations, purposes	Average	Deviation	Average rankings	Preference
1	Attaining job satisfaction	4.65	0.65	2.42	1
2	Gaining power in society	4.19	0.98	1.97	2
3	Financial needs	3.54	1.34	1.61	3

As it is clear in the chart above, the most effective goals and motivations in extension of entrepreneurship of women in the society in Alfa = 0% and df = 2 scale are job satisfaction, power in society and financial needs.

The results of the variance analysis of Friedman in relation to prioritizing of effectiveness in job developing are as described below:

H_0 : average rankings of personal attributes are the same;

H_1 : at least a couple of personal attributes are different from the semantic point of view.

Chart 4

The results of the variance analysis of Friedman, related to prioritizing of personal attributes effective in job developing

K of two calculations	Relief degree	Level of sensibility	Tolerance	Results
169.36	4	0.000	0.05	Denial H_0

Considering the chart above, the level of the sensibility of the experiment is less than error amount. So H_0 is not approved in the certainty level of 95%.

The explanatory statistics and prioritizing of factors related to personal attributes

	Personal attributes	Average	Deviation	Average rankings	Preference
1	Success seeking	3.70	0.430	4.18	1
2	Creativity	3.58	0.573	3.70	2
3	Flexibility	3.24	0.673	3.24	3
4	Independency	2.80	0.706	2.27	4
5	Risk taking	2.57	0.633	1.61	5

Result analysis: deduction

In the recent years there has been a great trend towards self-employment. Researches in different societies indicate that the motivation for start up business is the economic necessity. Women start up business in order to prosper their life expenses and achieve revenue and income in case of divorce, dead husband's and children's welfare that they can provide for economic necessity. Analyzing results of this research determines the same reason for start up business among Iranian women. The results of scientists below prove the same thing: Shabbir&Gregorio (1996), Wary Thornburgh (1998), Glasdrnovsek (1999), Kentand&Kjeldscn (2000), Achieng Otto (2001), Ufuk&Ozgen (2001), Dijior (2006).

The majority of entrepreneur women look for job satisfaction through starting up a business because they are not satisfied with their bosses. At the same time, they want to achieve authority and reputation in the society because they are able to do so many things that the other people do not expect them to do. Since gaining a position in the society is the top priority, the social and moral inspirations are the first factors and most important for a woman to start a business.

Women will also enhance some especial characteristics such as: independence, achievement, and creativity, risk bearing and flexibility in starting up a business. The most important personality characteristics of the Iranian entrepreneur women is achievement. The characteristics of the entrepreneur women make them able to combine the sources and opportunities together and start up a business. A noticeable point about Iranian women is their high flexibilities on which they base their activities, balancing the work at home and working outside, because if they don't, they risk their family life. Iranian women in comparison with the other women in other societies have lower level of risk bearing. These are the results of the researches of Miskin, Rose (1990), Ertubey (1999), Kirouac & Sliwinski (1999), Simon (2000), Dijior (2006).

Suggestions

- Entrepreneur development is one of the most effective enterprises that a country can take for solving unemployment and economic development reducing poverty and fulfilling fairness in society. There are a lot of factors that can reduce or accelerate entrepreneurship process in a country:
 - Recognizing and rehearsing the effective personality characteristics of entrepreneur women in startup business.
 - Reinforcing self-confidence in Iranian women by means of increasing their positive attributes.
 - Providing the ideal opportunities in order to give them a chance to make their talents blossom.

- Introduce entrepreneur women's success and organize national festival and give them prizes.
- Providing security in investment in and out of borders in order to increase the level of risk taking in women.
- Training and giving instruction in order to put to work their gifted abilities.

REFERENCES

- Ahmadpoor, Dariyani, Mahmud, *Entrepreneur*, Pardis Publication, 4th edition, 2003
- *Statistical calendar*, Statistic Center, IRAN 2004, 2005
- Parvaneh, Glard, *Designing Development Pattern of Women Entrepreneur in Iran*, thesis of master, Olum Tahghighat Azad University, 2004
- Adrien, Dr. Marie Helen and Suzzan Kirouac and Alicia Sliwinski (1999), *Women Entrepreneurship in Canada: All that Glitters is Not Glod*, Universalia Occasional paper no. 38, p. 5
- Bennett, R. & Dann, S. (2000), *The Changing Experience of Australian Female Entrepreneurs*, Black Well Publishers Ltd, vol. 7, no. 2, p. 78
- Belcourt, M. (1990), *A Family Portrait of Canada's Most Successful Female Entrepreneurs*, "Journal of Business Ethic", p. 435
- Brush, C.D. (1992), *Research on Women Business Owners Past Trends, a New Perspective, and Future Directions*, "Entrepreneurship Theory and Practice", vol. 15, no. 4, p. 30
- Brockhouse, R.H.&Horwitz, P.S. (1986), *The Psychology of the Entrepreneur, the Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, MA., Ballinger Publishing Co, p. 520
- Buttner, E.H. (1993), *Female Entrepreneurs, How Far Have They Come?*, "Business horizons", vol. 36, p. 59
- Dhillon, P.K. & Malhotra, P. (1993), *Motives and Characteristics of Successful Women Entrepreneurs*, in "Women Entrepreneurs, Problems and Prospects" (Ed. by P.K. Dhillon), p. 81
- Ertubey, N.O. (1999), *Turkiye de kadin grisimciligi: Mevcut durum, sorunlar veoneriler*, in "Turkiye de Kadin Girisimcilik" (Ed. by N. Art), Test-AR Yayinlari, Ankara, p. 223
- (ESFC) Employment and skills formation council (1994), *Making it Work: Women and Small Business*, Report for the National Board of Employment, Education and Training, Canberra
- Hisrich, R.D. & Peters, M.P. (2002), *Entrepreneurship*, Boston Burr Ridge IL Dubuque, IA Madison, WI New York, San Francisco, St. Louis, fifth Edition, 2002, p. 74
- Kantor, Paul (2002), *Promoting Women's Entrepreneurship Development Based on Good Practice Programs: Working Series on Women Entrepreneurship Development and Gender*, in "Enterprises Paper WEDGE"
- Kentand, Nielsen & Kjeldscn, J. (2000), *Women Entrepreneurs Now and in the Future*, Erhverus ministeriet September, p. 9
- Lavoie, Dina (1995), *Forum sur L'entrepreneurship féminin québécois*, Montreal, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Montreal
- Locke, E.A. & Henne, D. (1986), *Work Motivation Theories*, in C.L. Cooper & I.T. Robertson (EDS), "International review of industrial and organizational psychology", New York, p. 33
- Miskin, V., and Rose, J. (1990), *Women Entrepreneurs: Factor Related to Success* in "Frontiers of Entrepreneurship Research", Cambridge MA, Babson College, p. 38

- Miner, J.B., Smith, N.R. & Bracker, J.S. (1989), *Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms*, "Journal of Applied Psychology", 79 (4), p. 560
- Polish Statistical Office (1993), *Bael Labor Participation Rates in Poland*, Gus
- The Global Entrepreneurship Monitor (2002), executive report
- The Global Entrepreneurship Monitor (2005), executive report
- Shabbir, Amama, Silvana, Di Gregorio (1996), *An Examination of the Relationship Between Women Personal Goals and Structural Factors Influencing Their Decision to Start a business: the Case of Pakistan*, "Journal of Business Venturing", 514
- Stanger, A. (1990), *Female Entrepreneurs in Australia: a Review Asia Pacific International Management Forum 16*, 4, p. 18
- Glas, Miroslav & Mateja, Drnovsek (1999), *Slovenian Women az Emerging Entrepreneurs* "Slovenke Kot Projajocese Prodjetice", December
- Ufuk and Ozgen (2001), *Interaction Between the Business and Family Lives of Women Entrepreneurs* in the "Turkey Journal Of Business Ethics", 31(2): 100
- Tullar L., William (2001), *Russian Entrepreneurial Motive Patterns: a Validation of the Miner Sentence Completion Scale in Russia*, Applied Psychology, An international Review, 50(3), p. 423
- Wray T., Steven & Thronburgh B., David, et al (1998), *Women and Entrepreneurship in Greater Philadelphia*, Pennsylvania Economy League – Eastern Division, November, p. 11

CADRUL EUROPEAN AL CALIFICĂRILOR – CADRUL NAȚIONAL. BAZĂ CONCEPTUALĂ ȘI SISTEM DE REFERINȚĂ PENTRU CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ROMÂNEȘTI

Lector univ. dr. LIȚOIU, Nicoleta
DPPD – Universitatea Politehnica București
Inspector de specialitate CHIREA, Veronica
Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului
Serviciul Național de Evaluare și Examinare

Abstract

European qualification framework – national qualification framework. Concepts and reference system for increasing Romanian competitiveness

Modernising higher education is crucial to the EU's objective of becoming a competitive knowledge-based economy. The Commission has emphasized that European higher education is relatively under-funded compared to our global competitors. The objective of the Bologna Process is the creation of a European Higher Education Area for the mobility of university students and workers with higher educational attainment levels. In line with this objective, the Council has set as a European Benchmark an increase of 15% in the number of maths, science and technology graduates by 2010. The paper outlines the idea of the importance represented by all those indicators and benchmarks set up to create a common educational area in order to ensure the quality in students' performance.

Key-words: *European Qualification Framework, National Qualification Framework, education quality assurance, knowledge society, globalization, indicators, benchmarks*

În perioada ultimilor ani, la nivelul Uniunii Europene se înregistrează o tendință clară de asigurare a unor repere și standarde comune, calea spre un astfel de cadru comun fiind conturată de documente semnificative de politică educațională (Raportul OECD *Lifelong Learning for All – 1996*; Raportul UNESCO *Learning the Treasure within: Education for the 21st Century – 1996*; Cartea Albă a UE – 1996). Pe baza unor asemenea documente, dar și a altora asemănătoare, în cadrul UE, coordonarea și corelarea sistemelor educaționale din perspectiva cadrului general de asigurare a calității învățământului a devenit o realitate obiectivă după anul 2000.

Din acest punct de vedere, lucrarea își propune să supună atenției provocările și problemele generate de aplicarea contextualizată a acestui cadru general la nivelul învățământului superior, mutațiile din educația țărilor din UE, generate de orientarea profundă a societăților europene către *globalizare* și către *societatea bazată pe cunoaștere* („knowledge society”). Un posibil răspuns la o asemenea provocare poate fi găsit în aplicarea conceptului de *educație permanentă*. Lucrarea de față își propune să puncteze pașii relevanți în configurarea acestui cadru general al asigurării calității în învățământul superior, cu problemele și provocările sale specifice.

Primele inițiative în sensul asigurării calității învățământului superior au venit din partea instituțiilor academice, sub forma unor acorduri interinstituționale. Prima inițiativă

europeană a vizat identificarea modalităților de evaluare a programelor de studiu din învățământul superior, proiectul derulat de Consiliul Europei în 1998 și intitulat *Evaluarea europeană în învățământul superior*, printr-o abordare comparativă a sistemelor educaționale, ajungând la concluzia că *aplicarea metodelor de evaluare pentru activitățile academice este foarte diferită, în funcție de specificul național și instituțional*. Drumul în continuare a fost unul care a marcat progrese evidente, atât din perspectiva inițiativelor formulate, cât și din cea a abordării conceptului de *calitate* și a implementării sistemului de calitate în învățământul superior european.

Definirea procesului de *asigurare a calității* în învățământul superior este relativ greu de realizat, până la ora actuală neexistând un consens al definițiilor unanim acceptat, ci doar mai multe perspective de abordare a acestei sintagme, pe baza identificării unor puncte comune, cum ar fi: preocuparea pentru protecția celui care participă la educație; raportarea la standarde; îmbunătățirea ofertei de servicii educaționale; responsabilizarea actorilor direct implicați în procesul educațional.

În ultimii ani, calitatea instruirii universitare a devenit un domeniu de interes deosebit pentru toate țările, fapt ce face ca învățământul superior contemporan să se confrunte cu transformări fără precedent. Acestea sunt generate de o serie de factori, reprezentați de:

- ✗ noile tehnologii ale informației și comunicării, prin contribuția majoră pe care au avut-o la diversificarea ofertelor făcute de către instituțiile de învățământ superior, materializate prin crearea de sisteme de învățământ virtual și prin introducerea de schimbări benefice în modul de instruire și de învățare;

- ✗ creșterea cererii individuale de studii superioare – tot mai multe persoane aspirând să obțină o diplomă de învățământ superior – au generat competiția dintre universități;

- ✗ creșterea numărului de absolvenți a determinat creșterea competitivității pentru ocuparea unui loc de muncă bine salarizat, fapt ce a condus la sensibilizarea exigențelor beneficiarilor de servicii educaționale din perspectiva calității acestora;

- ✗ schimbările survenite pe piața muncii, creșterea mobilității forței de muncă și a fluxurilor de migrație profesională și geografică au făcut ca angajatorii să solicite informații validate oficial despre calitatea educației din instituțiile ofertante de servicii de instruire și de formare profesională.

Construirea Uniunii Europene a dat naștere unor schimbări majore în sistemul educațional european și național. Importanța învățământului și a cooperării educaționale în dezvoltarea și consolidarea societăților stabile și democratice este un fapt dovedit prin politicile educaționale la nivelul Uniunii Europene. Consolidarea poziției Europei în lume poate să fie realizată și prin îmbunătățirea continuă a procesului educațional oferit cetățenilor ei.

În deceniul 70, apare ideea de reglementare a profesiunilor exercitate într-o altă țară. CEDEFOP (*Central European pentru Dezvoltarea Formării Profesionale*) a fost înființat în anul 1984, cu scopul de a soluționa problema corespondenței calificărilor. În acest sens, CEDEFOP a lansat un amplu program ce a avut ca rezultat stabilirea unor criterii minime comune pentru fiecare profesie (formare, condiții de acces, durată, conținut). Titularii unor diplome CEDEFOP au dreptul să exercite profesia respectivă într-un alt stat membru al Uniunii Europene.

În perioada 1998-2002, în spațiul Uniunii Europene au existat o serie de demersuri de recunoaștere reciprocă a calificărilor, instituindu-se un sistem general, bazat pe recunoașterea reciprocă a diplomelor (conform principiului: ceea ce este recunoscut într-unul dintre statele membre, devine acceptat în celelalte state membre), cu rezerva unor modalități de aplicare (excepție de la această regulă o constituiau profesiunile nereglementate). Pentru clarificarea de astfel de principii, în 1998 se înființează *Forumul european de transparență*

a calificărilor, demersurile ajungând în faza „operațională”, după conferințele de la Lisabona (1997; 2002) și instituirea Proiectului 2002-2010.

În structura propusă prin Procesul Bologna, absolvenții fac dovada unor aprofundări și rafinări ale competențelor dobândite în cadrul următoarelor cinci categorii generice: *cunoaștere și înțelegere, aplicarea cunoașterii și înțelegerii, formulare de judecăți, comunicare, abilității metacognitive.*

Enunțurile propuse de Joint Quality Initiative (JQI), identificate în documentele europene ca *Descriptorii Dublin*, reflectă o abordare consistentă a rezultatelor învățării, atât din perspectiva eforturilor pentru asigurarea calității academice, cât și pentru conturarea unui cadru generic referitor la recunoașterea calificărilor obținute la diferite niveluri ale învățământului superior. Anul 2005 este emblematic din perspectiva accelerării inițiativelor de recunoaștere a calificărilor la nivel european; în primele șase luni sunt lansate în discuție două documente referitoare la transparența calificărilor: un *Cadru de referință pentru calificări în învățământul superior* (Framework for Qualifications of the European Higher Education Area), ce reia într-o nouă perspectivă *Descriptorii Dublin* și *Cadrul european al calificărilor* (The European Qualifications Framework), care include, la nivelurile superioare (5-8), descriptorii Dublin, alături de alte formulări cu relevanță pentru contextul de muncă și cel social.

Cadrul european al calificărilor (engl. European Qualifications Framework – EQF) își propune să contribuie la armonizarea și corelarea sistemelor naționale de educație și formare, pornind de la obiective comune din domeniile pregătirii forței de muncă și învățării permanente. *Cadrul european al calificărilor* (EQF) va facilita transferul, transparența și recunoașterea calificărilor – descrise ca rezultate ale învățării, evaluate și certificate de un organism abilitat la nivel național sau sectorial. Rolul acestuia va fi de a facilita mobilitatea celor care învață, precum și mobilitatea pe piața muncii transnațională.

Baza *Cadrului european al calificărilor* este dată de un set de *elemente comune de referință*, definite ca rezultate ale învățării sistematizate într-o structură ierarhică cu opt niveluri. Aceste niveluri de referință sunt însoțite de *un set de instrumente* care răspund nevoilor individuale ale cetățenilor (Europass și baza de date Ploteus). *Cadrul european al calificărilor* include, de asemenea, un set de *principii și proceduri comune*, care furnizează linii directe, dezvoltate în cadrul Programului de lucru *Educație și formare profesională 2010*.

Utilitatea acestui sistem european de referință pentru sistemele naționale reiese și din modul de definire a calificării: *în termeni de rezultate ale unui proces de formare*. Pentru termenul de calificare, în consens cu dezvoltările europene, vom folosi următoarea accepție: *recunoașterea printr-o certificare dată de un organism emitent (acreditat) a atingerii unui anumit nivel al competențelor în raport cu standardele prevăzute de Cadrul național de calificare*.

Pornind de la această înțelegere a calificării, *Cadrul european al calificărilor* încearcă să răspundă următoarelor provocări: (i) mobilitatea generală a pieței muncii la nivel european și național; (ii) mobilitatea în cadrul anumitor sectoare vizate; (iii) rezolvarea problemelor pieței muncii și eliminarea muncii la negru; (iv) crearea unui spațiu european de educație și formare utilizând un limbaj comun; (v) dezvoltarea unor instrumente transparente pentru mobilitatea în plan profesional și academic.

În ansamblul *Cadrului european al calificărilor*, rezultatele învățării sunt descrise în termeni de competențe. Descrierea *rezultatelor învățării* (learning outcomes) se realizează într-o schemă cu opt niveluri care acoperă toate etapele de școlaritate. Rezultatele învățării vizează cunoștințe/capacități de cunoaștere, deprinderi, competențe personale și profesionale.

O schimbare esențială față de documentele anterioare este aceea că, pe lângă educația formală, este vizată și educația informală și nonformală; cadrul calificărilor trebuind să capteze diferitele niveluri de competențe, indiferent de contextul educațional în care au fost dobândite. Propunând un sistem unitar de referință asupra rezultatelor învățării dobândite de-a lungul întregii vieți, *Cadrul european al calificărilor* se constituie într-un vector al schimbărilor la nivel european, național și sectorial.

Construcția unui **Cadru național al calificărilor**, care să aibă relevanță și credibilitate pentru instituțiile de educație și formare profesională, angajatori și decidenți în domeniul politicilor și, în general, pentru persoanele direct implicate în procesul de învățare, presupune un demers complex, ce urmează a fi derulat în mai multe etape. Experiența ultimului deceniu de intervenții în educație ne indică importanța unui parametru de coerență care să asigure racordarea sistemului românesc de învățământ, în ansamblul său, la caracteristicile principalilor beneficiari. Pe de altă parte, experiența europeană de conceptualizare în direcția creării unui sistem de referință pentru diferitele grade și tipuri de calificări, a condus la ieșirea din cadrele fixate inițial – cele ale învățământului superior – și la considerarea învățării de-a lungul întregii vieți, atât în zona formală, cât și în cea informală.

Astfel, *Declarația de la Sorbona* din 1998 a accentuat rolul central al universităților în dezvoltarea dimensiunilor culturale europene, evidențiind necesitatea creării unui spațiu european al învățământului superior, ca modalitate cheie pentru promovarea mobilității și posibilităților de angajare a cetățenilor europeni. În paralel cu acesta, se impun eforturi susținute pentru crearea unui spațiu educațional unic cu păstrarea specificului național și universitar individual.

Procesul Bologna, care își propune să antreneze în mod real sporirea eficienței și a eficacității sistemelor de învățământ naționale, apare ca o oportunitate pentru dezvoltări coerente. Nu este vorba despre a copia un alt sistem sau a pune în practică o comandă, ci despre a profita de ocazia ivită pentru a aduce calitate în sistemul de învățământ românesc.

În *Declarația de la Bologna*, adoptată în 1999 de miniștrii educației din țările membre și țările asociate Uniunii Europene, s-a menționat necesitatea creșterii competitivității învățământului superior european pe plan global. A apărut astfel *Procesul Bologna*, așteptat să genereze, până în 2010, spațiul european al învățământului superior, adică un spațiu cât mai unitar și cât mai competitiv pe plan global. *Declarația de la Bologna* prevede compatibilizarea/convergența sistemelor de învățământ superior, prin: (i) sistemul de recunoaștere a diplomelor; (ii) sistemul ciclurilor de licență – master – doctorat; (iii) sistemul de credite transferabile europene; (iv) promovarea mobilităților studenților și cadrelor didactice; (v) promovarea cooperării europene în asigurarea calității; (vi) promovarea dimensiunii europene a învățământului superior.

Cadrul european mai larg privind dezvoltarea în perspectivă a sistemelor educaționale din Europa a fost fixat de *Conferința de la Lisabona a Consiliului European* (2000), care a generat un alt cunoscut „proces”, cel de la Lisabona. Principalele provocări de la Lisabona prefigurează ideea ca, până în 2010, „Europa să devină cea mai competitivă și dinamică societate bazată pe cunoaștere în lume, capabilă să susțină creșterea economică cu locuri de muncă mai multe și mai bune și cu o mai mare coeziune socială”. Concluziile operative au vizat: adaptarea sistemului educațional și de formare la provocările societății cunoașterii, precum și la cerințele mult mai înalte ale pieței muncii; creșterea substanțială a investiției în educație; reducerea la jumătate, până în 2010, a numărului celor între 18 și 24 de ani care nu depășesc nivelul învățământului obligatoriu; crearea unor centre de informare cu conectare la Internet, ca parte a unor rețele locale multifuncționale de învățare; crearea unui cadru european de definire a *competențelor cheie* pentru învățarea continuă (cele menționate și analizate anterior); creșterea mobilității și recunoașterea reciprocă a calificărilor etc.

Ulterior, prin acțiunile care au urmat, *Convenția instituțiilor de învățământ superior de la Salamanca*, din 2001, *Reuniunea de la Berlin*, din 2003, *Reuniunea de la Bergen*, din 2005, miniștrii educației din statele membre ale Uniunii Europene au decis ca toate statele membre și candidate să-și definească și să implementeze un sistem național de asigurare a calității în învățământul superior; „responsabilitatea primară pentru asigurarea calității în învățământul superior aparținând fiecărei instituții”.

Pentru a facilita promovarea cooperării europene pentru asigurarea calității, *European Network for Quality Assurance in Higher Education* – ENQA (Rețeaua Europeană de Asigurare a Calității în Învățământul Superior) a fost desemnată să elaboreze standardele, ghidurile și procedurile referitoare la realizarea și funcționarea sistemelor de asigurare a calității în învățământul superior.

După aderarea la procesul de la Bologna, mai multe universități au început să-și dezvolte propriul sistem de asigurare a calității, cunoscut sub numele de *sistem de management al calității* sau pe scurt, *sistemul calității*. Rolul acestuia este de a genera încredere în capacitatea universității de a furniza exclusiv servicii de calitate (de formare/pregătire profesională, instruire-training, cercetare, proiectare, consultanță etc.). Prin implementarea acestui sistem de asigurare a calității, credibilitatea universității pe piața serviciilor specifice va spori.

Sintetizând diferite experiențe europene în procesul de asigurare a calității, *Consortiul European pentru Acreditare* a elaborat un document de „bune practici”, care are ca rol elaborarea standardelor ca elemente de bază în asigurarea calității. În general, se consideră că, în procesul de stabilire a unor seturi de standarde, trebuie avute în vedere, într-o manieră sistemică, trei intrări: (i) interese, instrumente utilizate, proces, rezultate estimate, toate din perspectiva celui care propune; (ii) motivație, parametri pentru a fi evaluați, modul de evaluare, rezultatele scontate, toate din perspectiva clientului; (iii) dimensiunea evaluării – internă, externă, în parteneriat. Procesul de stabilire a unor standarde este complex, fiind strâns legat de circumstanțele în care se vor folosi aceste standarde și, nu în ultimul rând, de modul de formulare a indicatorilor care concretizează implementarea standardelor respective.

În acest sens, în 2004, Comisia Europeană a realizat un important pas înainte, în implementarea sistemului de asigurare a calității în educație, stabilind opt clase de *indicatori* care vizează următoarele domenii: profesori și formatori; capacități pentru societatea cunoașterii; matematică, știință și tehnologie; investiția în educație și formare; mediul deschis de învățare; asigurarea caracterului atractiv al educației; învățarea limbilor străine; mobilitatea. Sistemul este relativ complex, fiecare clasă tematică acoperă un număr de 29 de indicatori, care pot fi utilizați în mod comparativ în spațiul european.

Țintele stabilite la nivelul UE constituie un alt cadru de referință pentru orice situație care vizează ameliorarea sistemelor educaționale. Exemple de astfel de ținte (engl. Benchmarks) sunt formulate după cum urmează: numărul celor care absolvă studii de matematică, științifice și tehnologie în UE trebuie să crească cu cel puțin 15% până în 2010, în timp ce disparitățile de gen trebuie să scadă cu același procent; până în 2010, cel puțin 85% din clasa de vârstă de 22 de ani trebuie să își fi completat studiile secundar superioare etc.

Referitor la provocările lansate pentru România în domeniul educației, acestea vizează procesele deja inițiate sau implementate, raportarea la standardele internaționale și compatibilizarea celor naționale la cele ale UE, racordarea la nivelurile europene de calificare etc.

Prin intermediul proiectelor internaționale și a unor inițiative ale organizațiilor internaționale s-a dovedit necesară stabilirea la nivel european a unor scopuri, proceduri și metodologii comune, în domeniul asigurării calității în învățământul superior. La nivel european se vor realiza doar cadre conceptuale comune, de referință și exemple de bune

practici; urmând ca la nivel național, contribuția autorităților să se materializeze prin definirea cadrului legislativ și a autorizărilor în domeniu, cât și prin asigurarea părții financiare. Realizarea unui cadru comun european va pune însă problema meta-acreditării, acesta devenind un mecanism al asigurării calității, permițând realizarea de acorduri internaționale, între instituțiile de învățământ superior din țările europene.

BIBLIOGRAFIE

- Drăgulănescu, N., *Standarde pentru evaluarea calității în învățământul superior din România*, www.frpc.ro
- Vlăsceanu, L., *Asigurarea calității în educație*, UNESCO-CEPES, București, 2005
- *** *Analyse des politiques d'éducation. Éducation et compétences*, O.C.D.E., Paris, 2001a
- *** *Connaissances et compétences: des atouts pour la vie*, Premiers résultats de PISA 2000, O.C.D.E., Paris, 2001c
- *** *Metodologia de evaluare externă a calității, standardele, standardele de referință și lista indicatorilor de performanță*, Agenția Română de Asigurare a Calității în Învățământul Superior, București, 2006, www.edu.ro
- *** *Quo vadis, academia? Repere pentru o reformă de profunzime în învățământul superior*, Institutul de Științe ale Educației, Editura Sigma, 2006
- *** *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area*, European Association for Quality Assurance in Higher Education, 2005

IMPACTUL DIMENSIUNII INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ASUPRA MIGRAȚIEI FORȚEI DE MUNCĂ

Dr. NICOLAE, Mariana*

Drd. ANDREI, Dalina Maria*

*Institutul de Prognoză Economică, Casa Academiei Române

Abstract

The impact of the dimension of direct foreign investments on the workforce migration

The international migration of the population might be noticed and analysed both separately from the corresponding international capital movement (FDI) and according to common determinants. When labour migration is seen separately from the FDI, it is only a component of the migration flows. However, the economic resort of the last century leads to the increase of the share of labour migration within the total migration, as well as in the correlation between migration and FDI. The international migration correlation with the FDI might be considered a reflection of the relationships between the basic factors at micro level, on the one hand, and the factors of economic growth at the macro level, and the globalization factors, respectively, on another hand. At the international level, the receiving countries are likely to be home countries for FDI, and the other way round. The internationally moving capital is searching for both natural resources and labour more convenient than in its home country. The FDI flows might stop or brake migration, while the latter breaks the reverse FDI inflows. The correlations expand over time, and when taking into account other factors, such as the migrant's professional skills, the relationship between the two international flows and factors turns from a negative correlation (substitution) in the short run into a positive (complementary) one in the long run.

Key-words: *migration of population, foreign direct investments, substitute, complementary*

Introducere

Extinderea Uniunii Europene și, concomitent, liberalizarea circulației forței de muncă spre UE măresc substanțial posibilitatea migrației spre țările dezvoltate. Acest fenomen, însă, își pune amprenta asupra creșterii economice atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. De aici apare și necesitatea atât a adoptării unor măsuri pentru controlul migrației, cât și a utilizării unor tehnici și modele de prognoză a acestora în vederea estimării impactului economic determinat de acest fenomen.

În ciuda deteriorării climatului economic, trendul ascendent al migrației internaționale, observat încă de la mijlocul anilor 1990, a continuat și după anul 2001. Datele disponibile pentru perioada 2002-2004 arată totuși o încetinire a acestui trend crescător. Pe

termen lung, efectele climatului economic asupra migrației sunt dificil de estimat datorită factorilor structurali, precum continuarea atragerii de muncitori calificați în țările membre OECD și proliferării conflictelor regionale din Orientul Mijlociu, Asia și din anumite țări din Africa.

Pentru studiul impactului mobilității forței de muncă asupra creșterii economice, în lucrare sunt analizate interdependențele dintre fluxurile migrației și investițiile directe străine, și se prezintă, de asemenea, un model matematic pentru studiul interdependenței migrației internaționale a forței de muncă și investițiile străine directe. Modelul a fost elaborat de Kugler & Rapoport (2004) pentru a studia relația între SUA – ca țară de migrație internațională a forței de muncă și sursă de ISD – și țări vecine din America Latină – ca sursă de migrație internațională a forței de muncă și, respectiv, destinație a ISD.

Stadiul actual al migrației pe plan internațional și național

Migrația internațională

Accelerarea mobilității internaționale se datorează rupturii anumitor echilibre într-o lume care a devenit *grădina planetară*. Situația economică a țărilor mai puțin dezvoltate s-a agravat, exceptând Asia și America de Sud, și nu a urmat cursul exploziei demografice. Economia mondială s-a globalizat, înlesnind astfel mișcările persoanelor, ale serviciilor, ale bunurilor și ale capitalurilor. Presiunea migratoare se va exercita de acum înainte dinspre regiunile planetei cu rata ridicată a natalității spre zone prospere, cu natalitate scăzută.

Începând cu perioada anilor 1990, țările în care s-a înregistrat un nivel ridicat al migrației nete pozitive au fost: Australia, Canada, Noua Zeelandă, Statele Unite și un nivel foarte ridicat în Luxemburg și Elveția. De asemenea, niveluri ridicate, dar de mai mică importanță ale acestui indicator s-au înregistrat și în Austria și Germania, în anii imediat următori căderii zidului Berlinului. Pe parcursul acestei perioade, o migrație netă pozitivă peste medie s-a înregistrat și în Olanda, Suedia, precum și în Irlanda, începând cu anul 1996 (când, odată cu creșterea economică, emigranții din Marea Britanie au revenit în țara de origine). În Cehia, Ungaria și Slovacia nivelul migrației nete pozitive a înregistrat valori sub medie, iar în Polonia au predominat fluxurile de emigrație, situație apărută pentru câțiva ani și în Islanda și Japonia.

Tendențele mișcării migratoare

În funcție de tendințele recente ale nivelurilor de imigrație, în anul 2001, țările OECD puteau fi împărțite în trei categorii:

i) *țări cu o puternică creștere*: din acest grup fac parte Canada, Noua Zeelandă (cu o creștere a imigrației permanente de 10,2%, respectiv de 36,5% în perioada 2000-2001 și de 27,6%, respectiv de 6,3% între anii 1995 și 2001), Statele Unite (având o sporire a imigrației permanente de 25% între anii 2000 și 2001), precum și unele țări tradiționale pentru imigrație: Franța, Elveția și Austria, în care creșterile fluxurilor imigraționiste au atins niveluri record (respectiv 18,2%, 13,8% și 13,4% față de anul anterior). În Franța, imigrația în anul 2001 a depășit pragul atins în anul 1998, ajungându-se la același nivel cu cel înregistrat în anul 1982. Alte țări europene, unde fenomenul migraționist a apărut recent, precum Cehia, Finlanda și Irlanda, s-au confruntat, de asemenea, cu o rată de creștere a imigrației de 15% în perioada 2000-2001.

ii) *țări cu o creștere moderată*: grupă de țări compusă din Japonia, Olanda, Suedia, Luxemburg și Danemarca. În fiecare din aceste țări nivelurile imigrației au crescut moderat în anul 2001 față de anul precedent, creșterile situându-se în jurul a 3,5%.

iii) *țări cu fluxuri constante*. Țările din această grupă s-au confruntat în anul 2001 cu o ușoară descreștere a nivelului imigrației în comparație cu cel înregistrat în anul 2000. Astfel, deși numărul străinilor admiși în Marea Britanie, Belgia și Norvegia era dublu în anul 2000 față de perioada anilor 1983-1984, nivelul imigrației a scăzut în anul 2001. Aceeași situație s-a înregistrat și în Portugalia și Italia, unde numărul străinilor admiși era triplu în anul 2000 față de cel din anul 1997.

Statele Unite urmate de Germania, Marea Britanie și Japonia au primit cel mai mare număr de imigranți în anul 2001.

Ca procent din totalul populației rezidente, imigrația înregistrează niveluri semnificative în Luxemburg, Noua Zeelandă și Elveția (mai mult de 1,2% din totalul populației).

De asemenea, în țările unde imigrația este un fenomen recent se așteaptă creșterea numărului de imigranți bazată pe reunificarea familială. În „țările de stabilire”, precum și în țările asiatice, Japonia și Korea de Sud, se previzionează o creștere modestă a imigrației permanente datorată modificării condițiilor de intrare.

Cauzele migrației

Anul 2001 și începutul anului 2002 au marcat vârful unui ciclu economic de creștere în majoritatea țărilor OECD. Această perioadă s-a caracterizat printr-o sporire semnificativă a migrației temporare și permanente a forței de muncă, care, în cele mai multe cazuri, a fost influențată de câteva categorii de angajați (muncitori calificați, muncitori sezonieri, participanți la traininguri, persoane lucrătoare în vacanță, personal transferat de la companiile multinaționale, lucrători în jurul graniței). De asemenea, numărul refugiaților și al imigranților admiși pe baza reîntregirii familiale a continuat să crească.

La sfârșitul anilor 1990, majoritatea țărilor membre OECD au introdus măsuri specifice pentru a facilita recrutarea forței de muncă imigrate calificate, dar și necalificate, precum muncitori sezonieri sau de menaj. Efectele acestor măsuri au devenit vizibile în anul 2001 în Statele Unite, Japonia, Korea de Sud, Marea Britanie și Irlanda.

Totuși, în SUA, începând cu anul 2002, datorită deteriorării economice bruște a sectoarelor de tehnologie a informației și de telecomunicații, admișiile temporare de forță de muncă calificată au ajuns la un nivel mai mic cu 50% față de cel înregistrat în anul 2001.

Marea Britanie și Irlanda au relaxat foarte mult condițiile de recrutare pentru muncitori înalt calificați, numărul permiselor de muncă crescând mai ales în sectorul noilor tehnologii, dar și în alte sectoare, precum sănătate sau educație. Începând cu 2002 și aici cererea de forță de muncă pentru sectorul noilor tehnologii s-a temperat.

De asemenea, în Noua Zeelandă numărul imigranților permanenți din categoria „muncitori calificați și antreprenori” s-a dublat în perioada anilor 2000-2002. În aceeași situație s-a aflat și Elveția, unde, în mai 2001, pentru a se face față cererii de forță de muncă, procentul muncitorilor calificați, imigranți temporar a trebuit ridicat la 30%, deși în ultimii zece ani acesta rămăsese constant. În Germania, gradul de ocupare a forței de muncă străine a crescut foarte mult în 2001 în sectorul sănătății, în informatică. În mod similar, în Franța, în anul 2000 față de anul 2001, numărul muncitorilor imigranți a crescut în special în domeniile informaticii, educației și sănătății.

Cererea de forță de muncă nu s-a axat numai asupra muncitorilor înalt calificați, ci și asupra celor necalificați, aceștia fiind angajați cu precădere în sectoarele agricultură și servicii. De exemplu, în Marea Britanie numărul muncitorilor sezonieri în sectorul agricultură a sporit de la 10.000 în anul 2000 la 15.200 în anul 2001, 18.700 în anul 2002 și 25.000 în anul 2003. În Elveția, aproape 55.000 de muncitori sezonieri au obținut permise în anul 2001, cu 11,4% mai mult față de anul 2000. Similar, Italia a acordat mai mult de 30.000 de vize muncitorilor sezonieri în anii 2000 și 2001. În contrast cu aceste țări, în

Statele Unite, după o creștere bruscă a numărului muncitorilor imigranți la sfârșitul anilor 1990, s-a înregistrat o reducere a nivelului acestui indicator în anul 2001 (27.700) față de cel din anul anterior (33.300).

Creșterea numărului de imigranți muncitori sezonieri în sectorul serviciilor a fost, de asemenea, de mare importanță, mai ales în domeniul menajer. În unele țări, cei mai mulți lucrau ilegal. De exemplu, în anul 2002, în Spania și Italia în jur de 350.000 de muncitori din sectorul menajer lucrau ilegal. Este de așteptat ca importanța acestor muncitori să crească în viitor datorită tendinței de îmbătrânire a populației.

Unele țări, precum Japonia și Korea de Sud, au acordat la începutul anilor 2000 un număr semnificativ de vize temporare de muncă unor angajați din sectorul industrial care efectuau stagii de instruire.

O altă categorie de imigranți apărută pe piața muncii a fost reprezentată de tinerii aflați în vacanță. Astfel, în anul 2001, 85.200 de tineri aflați în vacanță își căutau de lucru în Australia (de trei ori mai mulți față de cei din anul 1992 și cu 11% mai mulți față de anul anterior). De asemenea, Marea Britanie a primit 35.800 de tineri lucrători în vacanțe în anul 2001 și 41.700 în anul 2002.

Un alt tip de mobilitate ce a crescut considerabil este transferul angajaților companiilor multinaționale. În SUA, de exemplu, în 2001 au fost primiți 328.000 de astfel de imigranți cu 11,5% mai mulți față de anul 2000 și de 2,3 ori mai mulți decât în anul 1994. Tendințe similare există și în alte țări membre OECD, dar mai ales în țările din Europa Centrală și de Est, unde sunt atrase o mare parte din investițiile directe ale Uniunii Europene.

O altă categorie de imigranți, din ce în ce mai importantă în ultimii ani o constituie imigranții din statele vecine. În Elveția, migrația de acest tip a sporit cu 7,8% în perioada 2000-2001, iar în Luxemburg imigranții din statele vecine reprezintă 38% din populația ocupată din această țară.

Cea mai nouă categorie de imigranți o reprezintă studenții străini. Cei mai mulți s-au îndreptat în anul 2001, la fel ca și în anul 2000, către Statele Unite (475.000 de studenți străini, nivel egal cu suma nivelelor înregistrate în Marea Britanie și Germania). În Japonia numărul străinilor ce studiază în această țară este în continuă creștere de câțiva ani (jumătate fiind chinezi și aproape 20% coreeni). În Noua Zeelandă, numărul studenților străini a crescut cu 35% între anii 2000-2001 și cu 14,4% în Australia.

Migrația în Europa Centrală și de Est

Fenomenul migrației către Occident a scăzut în amploare începând cu anul 1993 datorită implementării unor politici restrictive în țările gazde, emigrația cetățenilor din statele central-est europene devenind astfel mai mult temporară. Majoritatea emigranților sunt muncitori sezonieri, circulația lor fiind facilitată de faptul că în majoritatea țărilor membre OECD nu este necesară o viză de intrare pentru cetățeni din anumite state din centrul și estul Europei care doresc să stea mai puțin de trei luni. Migrația sezonieră a forței de muncă spre Occident, dar și între statele din centrul și estul Europei ia amploare. Fluxurile migraționiste dinspre est către vest corespund acum unui proces de integrare regională limitată la regiunile de graniță și reglementată prin acorduri bilaterale, precum cele dintre Germania și Polonia, dar și cele semnate de Austria cu Ungaria și Slovacia.

În unele țări atât fluxurile migraționiste, cât și cele emigraționiste au o dimensiune importantă. În alte țări, precum Republica Cehă, fluxurile emigraționiste au un nivel considerabil mai redus, iar alte țări sunt considerate țări de emigrație. Cu toate acestea, există anumite tendințe comune în această zonă a Europei. Toate aceste țări sunt afectate de fenomenul migrației de tranzit spre țările din vest, fenomen acompaniat de munca la negru, mijlocul de supraviețuire al imigranților. Fluxurile de emigrație permanentă au un trend

descendent în cele mai multe zone de emigrație. Principalele zone de emigrație rămân fostele țări ale Uniunii Sovietice (Ucraina și Belarus), urmate de România, Polonia, Bulgaria, statele baltice la care se adaugă, cu o pondere importantă, fosta Iugoslavie.

Principalul fenomen migraționist cu care se confruntă țările din Europa Centrală și de Est este *migrația de tranzit*. Majoritatea imigranților de tranzit au documente, intrând în aceste state ca turiști, oameni de afaceri sau studenți. Alții își prelungesc șederea peste termenul vizei. Țările cele mai afectate (datorită faptului că se află la granița cu Germania) sunt Polonia și Republica Cehă. Bulgaria, Ungaria și Slovacia sunt, de asemenea, țări de tranzit pentru imigranții ce se îndreaptă spre Grecia și Austria. Statele baltice se confruntă cu imigrația dinspre fostele țări ale Uniunii Sovietice: Ucraina și Belarus, dar și dinspre Orientul Mijlociu, imigranții având ca țintă țările nordice, în special Suedia. Migrația de tranzit favorizează imigrația ilegală și munca la negru – sector al economiei cu o pondere și așa, ridicată în țările din această zonă a Europei.

Tendențe migratorii înregistrate în România

Analiza datelor statistice referitoare la migrația populației în România pune în evidență o situație îngrijorătoare. Dacă la începutul anului 1990 populația României a fost de 23 de milioane de persoane, în ultimii 15 ani numărul locuitorilor a început să se reducă puternic. Cele mai recente date statistice arată că numărul românilor a ajuns la 21,67 milioane de persoane la 1 iulie 2004. În perioada 2002-2004, potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică, populația României s-a diminuat cu circa 121.000 de persoane.

Situația aceasta este datorată mai multor cauze, dintre care cele mai importante sunt:

– dacă în anul 1930, **rata natalității** a fost de 34‰ (34 de nașcuți vii la 1.000 de locuitori), în anul 1966 aceasta a ajuns la 14,3 ‰ în ultima perioadă. Creșterea demografică a luat amploare în anii următori, natalitatea atingând valori de 18‰-20‰. Declinul ratei natalității, instalat la jumătatea anilor '70, a căpătat însă un ritm rapid după anul 1989, odată cu eliminarea constrângerilor de planificare familială.

– **rata fertilității**: numărul de copii născuți de o femeie în cursul vieții sale fertile (sau rata fertilității totale) este și el în scădere. Dacă în condițiile fertilității din anul 1967, o femeie avea, în medie, 3,7 copii, în anul 2003 cifra a scăzut la 1,3. În anul 1995, acest indice era de 73,4 copii la o mie de femei din grupa de vârstă 25-29 de ani, iar în anul 2003 a crescut la 79‰.

– **mortalitatea**: datele statistice indică faptul că rata pierderii de vieți omenești a crescut de la 10,7 decese la 1.000 de locuitori în anul 1989 la 12,7 în anul 1996, reducându-se la 12,3 în anul 2003. Mortalitatea masculină a fost mai ridicată: 14‰ în anul 1996 și 13,5‰ în anul 2003. Dacă se examinează mortalitatea pe vârste, unde se vede starea de sănătate autentică a populației, se poate observa că după '96 apare o tendință de scădere a acesteia, ceea ce duce la creșterea duratei medii a vieții, care a avansat cu peste doi ani, după '96 și la bărbați, și la femei.

Durata medie a vieții în România a scăzut ușor până în anul 1997, de la 66,56 ani, în perioada 1988-1990, la bărbați, la 65,19 ani în perioada 1995-1997. Speranța de viață la femei a crescut de la 72,65 ani, în anii '88-'90, la 74,90 ani în perioada 2000-2002. Din anul 1997, durata medie a vieții a crescut cu 2,5 ani la bărbați și cu 1,8 ani la femei.

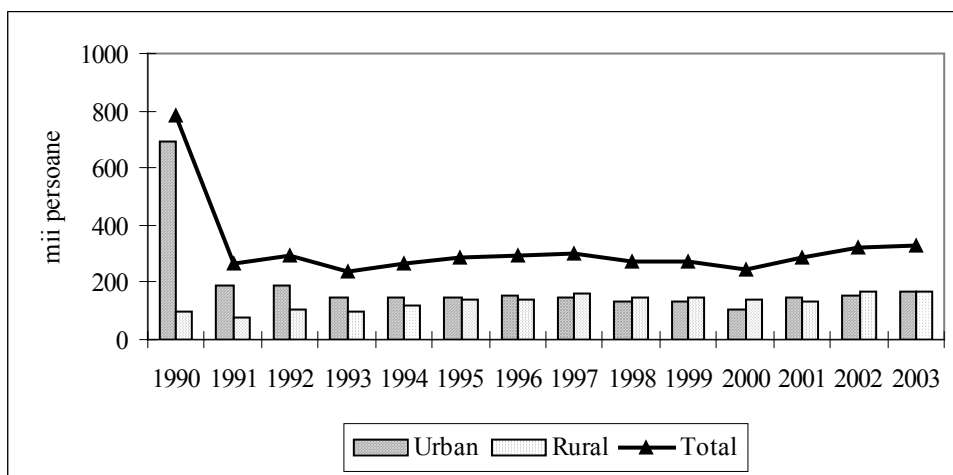
Migrația va accentua declinul demografic. Cu actualul nivel al fertilității, în mod sigur populația României va scădea dramatic, iar în contextul acestei scăderi, se deteriorează structura pe vârste a populației.

Fenomenul migrației temporare și/sau permanente, atât interne cât și externe, a unor categorii importante din populația României (în special populația înalt calificată și pregătită) s-a intensificat după anul 1989.

Migrația internă. Industrializarea excesivă din perioada comunismului este doar una dintre explicațiile migrației populației către orașe. În anul 1930, peste 78% din populația țării locuia în mediul rural, iar în anul 1985 ponderea acestora scăzuse la 50%. Potrivit datelor din recensământul populației, în 1930, în mediul urban trăiau 21,4% din români. Datele din anul 2001 arată ca 54,6% din locuitori își duc viața la oraș, în timp ce la sate trăiește doar 45,4% din populația țării. Cu toate acestea, se constată, în ultima perioadă, o tendință inversă, de revenire a orașenilor către sat. Dintotdeauna, în România, fluxul migrator dominant a fost cel din rural în urban. După '92, în contextul în care șomajul urban a crescut, costul locuințelor și al utilităților a crescut, iar pe de altă parte, a apărut Legea fondului funciar, a început să se formeze un curent de retur, din urban în rural. Astfel că, în anul 1997, pentru prima dată în istoria socială a României, fluxul migrator din urban în rural a depășit fluxul migrator invers, din rural în urban.

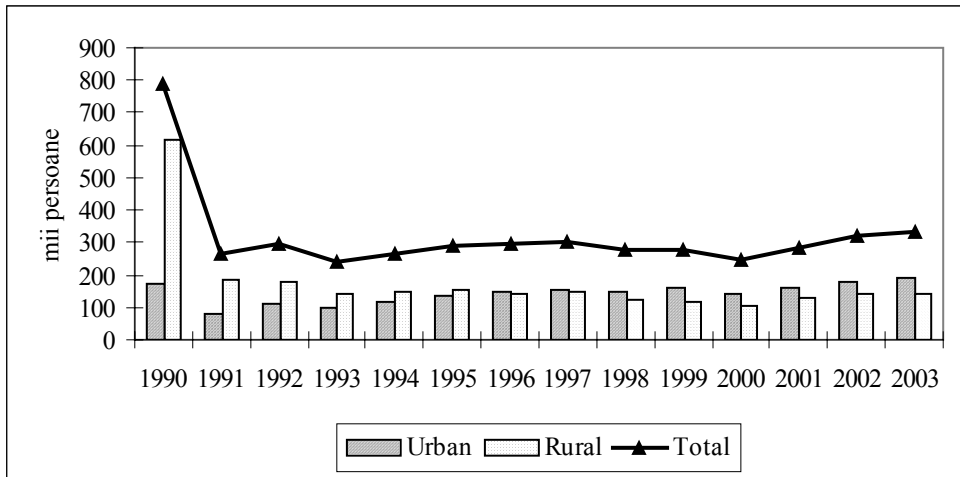
Dacă în anul 1990 în România se înregistra cel mai mare flux migrator dinspre ariile rurale, către cele urbane, ca urmare a eliminării restricțiilor privind stabilirea reședinței în anumite orașe (peste 616.000 persoane dintr-un total de 786.471 persoane antrenate în fluxurile migrației interne în anul 1990 au părăsit spațiile rurale pentru a se stabili în mediul urban), după această dată, s-a schimbat treptat sensul fluxului migrator al populației, pe măsura creșterii costului vieții în mediul urban și disponibilizărilor din întreprinderile industriale. După anul 1992, numai cca. 300.000 de persoane anual și-au schimbat domiciliul din rural în urban (fig. 1 și 2).

Analiza pe grupe de vârstă a migrației interne evidențiază o mai mare mobilitate a persoanelor adulte, cu vârsta cuprinsă între 20 și 34 ani. Acestea reprezintă peste 43% din totalul persoanelor care migrează, însă, dacă se iau în considerare și copiii acestora, se constată că peste 63% din totalul persoanelor care migrează sunt persoane tinere.



Sursa: Anuarul Statistic al României, 2004

Fig. 1. Structura migrației interne pe medii de rezidență (sosiri)



Sursa: Anuarul Statistic al României, 2004

Fig. 2. Structura migrației interne pe medii de rezidență (plecări)

O altă explicație pentru scăderea numărului populației este și **migrația externă**. Migrația externă a fost unul din factorii care au contribuit la scăderea numerică a populației, generând un sold negativ de peste 300.000 persoane.

Odată cu deschiderea granițelor după '89, mulți români au plecat la muncă în străinătate. Amploarea migrației externe a ieșit la lumină cu ocazia recensământului din 2002 (tabelul 1). Plecați definitiv sau numai pentru a munci în străinătate, fenomenul a cunoscut o amploare deosebită în ultimii ani. Migrația externă a fost întotdeauna negativă în România și nu sunt argumente pentru a putea prevedea o schimbare a migrației externe ca dimensiune în perioada următoare. Dimpotrivă, se estimează că aceasta ar putea crește în viitor, pe fondul unei nevoi mai ridicate de forță de muncă în vestul Europei, dar și în contextul liberei circulații a persoanelor odată cu aderarea României la Uniunea Europeană. Spectrul unei emigrații din România către vestul Europei este o ipoteză foarte plauzibilă. Există studii foarte bine argumentate care arată că, în condițiile actuale ale vitezei economiei vest-europene, în anii următori va exista o lipsă a forței de muncă în țările Europei occidentale, pentru că apar efectele scăderii natalității după anii '60.

După explozia fluxului migrației externe din 1990, numărul emigranților a scăzut treptat până la cifre ne semnificative (9921 persoane în anul 2001 – de 10 ori mai puțin decât în anul 1990).

Cea mai mare parte a persoanelor care au emigrat sunt din categoria populației în vârstă de muncă, îndeosebi tineri și familii tinere, migrația în această perioadă având în cea mai mare parte motivație economică. Totodată, este de remarcat numărul mare al persoanelor aparținând minorităților etnice care au părăsit România în această perioadă (germani – 31% și maghiari – 11%).

Principalele țări de destinație au fost Germania (către care s-au îndreptat peste 43% din totalul emigranților), Ungaria, (10,3%), SUA (10,1%) și Canada (7,2%).

Tabelul 1

Structura emigranților după principalele țări de destinație

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total	96.929	44.160	31.152	18.446	17.146	25.675	21.526	19.945
Austria	3.459	4.630	3.282	1.296	1.256	2.276	915	1.551
Canada	1.894	1.661	1.591	1.926	1.523	2.286	2.123	2.331
Franța	1.626	1.512	1.235	937	787	1.438	2.181	1.143
Italia	1.130	1.396	528	645	1.580	2.195	1.640	1.706
Germania	66.121	20.001	13.813	6.874	6.880	9.010	6.467	5.807
SUA	4.924	5.770	2.100	1.245	1.078	2.292	3.181	2.861
Ungaria	10.635	4.427	4.726	3.674	1.779	2.509	1.485	1.244
Alte țări	3730	3208	2288	1010	1363	2504	2367	1841

Tabelul 2

Structura emigranților după principalele țări de destinație

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	17.536	12.594	14.753	9.921	8154	10673
Austria	941	468	270	167	293	326
Canada	1.945	1.626	2.518	2.483	1437	1444
Franța	846	696	809	463	233	338
Italia	1.877	1.415	2.142	1.486	1317	1993
Germania	3.899	2.370	2.216	854	1305	1938
SUA	2.868	2.386	2.723	1.876	1356	2012
Ungaria	1.306	774	881	680	903	984
Alte țări	2640	2097	2200	1398	1044	1315

Sursa: Anuarul Statistic al României, 2004

Începând cu anul 1999, pe fondul reducerii puternice a fluxului migrator către Germania, Austria și Ungaria, se constată schimbarea structurii emigrației pe țări de destinație, în principal către Canada și SUA (tabelul 2). Astfel, la sfârșitul anului 2001, principalele țări de destinație sunt Canada (25% din totalul emigranților), SUA (19%) și Italia (15%), state care atrag circa 60% din totalul emigranților. Se observă că circa 44% din totalul emigranților se îndreaptă către America de Nord, în principal datorită procedurilor mai puțin restrictive de obținere a rezidenței.

În prezent, fenomenul migrației externe definitive de la începutul anilor '90 a fost înlocuit cu o migrație externă temporară, fără schimbarea rezidenței, având motivație economică.

În anul 2001, rata șomajului s-a stabilit la 8,8 %, ajungând în 2003 la 7,4%. Efectivul de emigranți și numărul celor care au cerut azil în alte țări au fost în continuă scădere. Cu toate acestea, numărul indivizilor care au încercat să plece în străinătate (la muncă), dar care nu au obținut autorizația, rămâne încă extrem de ridicat.

În anul 2002, numărul românilor care au emigrat pentru a se instala definitiv în străinătate s-a ridicat la 8200, cu 18% mai puțin decât în anul precedent, cu alte cuvinte, tendința de scădere observată în ultimii ani se continuă. În paralel, 6.600 cetățeni sau ex-

cetățeni români au revenit în țară, cu 40% mai puțini ca în 2001 (scăderea acestui număr se poate explica prin scăderea cu 57% a fluxului celor proveniți din Republica Moldova). Pe de altă parte, în recensământul populației și locuințelor din 2002 se indică faptul că 361.000 de români trăiesc în străinătate și că 213.400 dintre ei lucrează acolo.

Dintre emigranți, mai mult de 95% s-au instalat în țări membre OCDE: 46% în UE (față de 42% în anul 2001). Se poate observa, de asemenea, că tendința înregistrată în ultimii ani de scădere a numărului de emigranți care se îndreptau către țările UE începe să se inverseze. Principalele țări de destinație sunt în continuare: Canada, Statele Unite, Italia, Germania și Ungaria. Se poate constata o creștere spectaculoasă a numărului de emigranți care au ales Germania, după ce pe la mijlocul anilor '90, acest număr scăzuse în mod dramatic. Analizând persoanele care au ales calea emigrației se poate constata că: 80% dintre aceștia erau în vârstă de muncă, 55% erau femei și mai mult de 25% dintre ei erau absolvenți de studii superioare. Dintre aceștia din urmă 58,5% au ales Canada sau Statele Unite.

În anul 2002, 25.500 de români au plecat să lucreze în străinătate în cadrul acordurilor bilaterale:

- 19.700 persoane (aproximativ în proporție egală bărbați și femei) au plecat la muncă în Germania în cadrul acordurilor semnate cu această țară: 77% în agricultură, 16% în hoteluri și restaurante;
- 2.400 (în majoritate bărbați) au plecat în Spania să lucreze în agricultură și construcții;
- 3.300 lucrează în Germania pentru companii românești care au semnat contracte cu această țară în domenii cum ar fi: construcții, agroalimentare, extracție și exploatarea miniere.

Mai trebuie subliniat faptul că în anul 2002, 7.320 de români au cerut azil în țări industrializate cum ar fi Irlanda și Anglia. Cifra este în scădere față de anii anteriori (7.870 în anul 2001 și 9.480 în anul 2000).

Interdependența dintre migrația internațională a forței de muncă și investițiile străine directe

Interdependența dintre migrația internațională a forței de muncă și investițiile străine directe (ISD) este una destul de delicată și originile sale se găsesc în modelul *clasic* al lui David Ricardo asupra comerțului internațional și, respectiv, economiei mondiale. Ricardo presupunea, corespunzător mobilității perfecte a bunurilor produse între frontierele naționale, imobilitatea perfectă a factorilor de producție.

Neoclasicii Hecksler, Ohlin și Samuelson indicau imobilitatea factorilor, în planul internațional, drept o inerție imanentă a economiei și o caracteristică afectând esențial dimensiunea concurențială a economiei internaționale (contrazicând, astfel, viziunea lui Ricardo, care presupunea economia dintre națiuni ca dispunând de concurența perfectă).

Exportul de capital apare la altă dimensiune decât exportul de bunuri și servicii (acesta păstrând, în propria structură valorică, factorii capital: mașini, utilaje și tehnologie), în proporție mai semnificativă. Exportul de capital însă își are propria specificitate – în sensul în care capitalul exportat este singurul factor care nu își înstrăinează proprietatea, ca și în sensul în care în locul produsului, este exportată producția –, dar se comportă și similar oricărui export: migrează factorul (ca și bunul sau produsul) din economia în care acesta se găsește în exces către economia în care, dimpotrivă, se simte nevoia sa.

Oferta de forță de muncă este mai rigidă, pe toate piețele, decât este chiar *cererea* corespunzătoare. Salariul este considerat ca „preț al forței de muncă” în condiții destul de controversate, atâta timp cât este la fel de rigid, dar și diferențiat între economiile naționale.

Mișcarea forței de muncă extra-frontiere este mult mai discontinuă și mai problematică decât export-importul de bunuri și servicii (comerțul internațional) sau decât procesul ISD. Factorii materiale și materii prime și-au format ușor prețurile internaționale, iar mișcarea internațională a capitalului a fost prima determinantă a globalizării anilor nouăzeci. În același timp, forța de muncă rămâne puternic cantonată între frontierele națiunii, iar salariile rămân și ele la „nivelul național”. Dacă ceilalți factori au depășit, în condițiile internaționale, restricțiile modelului ricardian, forța de muncă a rămas cel mai aproape de acesta.

Forța de muncă, prin relativa sa imobilitate internațională, reușește, până la un moment dat, să asigure acel „*ceteris paribus*”¹ de care a avut și are nevoie evaluarea fluxurilor comerciale și trendurilor lor. Uneori, odată afirmate într-o anumite economie sau zonă, ISD au reușit și reușesc cotituri (de la creșteri-descreșteri de fluxuri la restructurări ale exporturilor și importurilor și schimbarea fizionomiei balanțelor de plăți externe) și chiar rupturi de trenduri. Crearea fluxurilor migraționiste ar reuși, la rândul ei, să influențeze decisiv atât fluxurile internaționale de capital, cât și pe cele comerciale.

În spațiul internațional, forța de muncă este mai puțin mobilă decât capitalul. Astfel, pe parcursul ultimului deceniu al secolului al XX-lea, *comerțul internațional a crescut de două ori față de producție, iar ISD au crescut de trei ori față de comerțul internațional. Numărul total al străinilor în țările OCDE a crescut cu numai 50%, în aceeași perioadă, aceasta în condițiile unui fenomen migraționist în creștere, mai ales în ultima perioadă.*

Interdependența dintre capital și muncă pune problema combinării a doi factori:

i) *complementaritate*, ceea ce înseamnă că, munca și capitalul sunt atrase unul de celălalt, pe toate spațiile, inclusiv pe cele între națiuni. Spațiul internațional este, firește, cel mai larg și aparține, ca fază distinctă, economiei moderne a ultimelor decenii și perioadei în curs. O astfel de relație directă este importantă pe termene scurte și face ca munca să fie motivată prin capital și invers. ISD (parte integrantă a fluxului internațional de capital) urmăresc găsirea unui factor muncă ieftin, cu salariile mai mici decât în țara de origine a capitalului. Dimpotrivă, reducerea afluxului de capital străin face să absenteze factorul decisiv care ar fi motivat munca, la ea acasă. În această conjunctură se constituie fluxurile migratorii, cu efecte asupra ambelor spații – de origine, și respectiv, de destinație.

ii) *(inter)substituție*, cu implicații asupra nivelului salarizării, la același loc de întâlnire. Efectul întâlnirii între ISD și fluxurile migratorii este pe termen lung, unul contrar relației directe existente pe termen scurt, și anume *în țările de origine a ISD afluxul de forță de muncă calificată stopează plecarea capitalurilor în străinătate*. Dimpotrivă, salariile cresc în țările gazdă ale ISD, aceasta depinzând și de nivelul relativ mai înalt de tehnicitate, adus cu sine de compania străină. Astfel, investiția străină directă inițială reduce, în timp, motivația emigrației. Prin urmare, mobilitatea internațională sporită a capitalului poate accentua imobilitatea corespunzătoare a forței de muncă, motivată de o creștere a cererii de muncă locale.

Presupunând impactul ISD drept insuficient să stăvilească fluxul sau înclinația autohtonă către emigrare, în țările gazdă, emigrația se asociază efectului pozitiv al ISD asupra salariilor (și veniturilor) autohtone. Efectul benefic asupra nivelului de trai rămâne, de o parte, unul contradictoriu (în sensul în care sunt avantajați angajații companiilor străine, față de ceilalți), pe de altă parte, se evaporă (încet, dar sigur) factorul autohton de competitivitate, care era costul redus al forței de muncă. Prin urmare, nu numai că ISD reduc dimensiunea fluxurilor migratorii, dar pe termen mediu-lung, procesul ISD se frânează (auto-saturează) pe sine. Situația inversă a raportului capital-muncă, și respectiv

¹ Reper de factor rămas constant, în raport cu ceilalți, care își măsoară dinamica.

ISD-fluxuri migratorii, pe termen lung, este determinată de faptul că *termenul prelungit este propriu atragerii și altor factori*, împotriva apropierii de „*ceteris paribus*” în relația existentă de pe termen scurt. Concret, între muncă și capital, în mișcare internațională, intervine fenomenul de egalizare a prețurilor factorilor, concomitent creării piețelor specifice acestora, în același spațiu internațional.

Țara de origine și țara gazdă pentru investiții directe străine și migrația internațională a forței de muncă

Pentru ISD, *țările de origine* sunt, în cea mai mare parte, cele dezvoltate, cu excelență de capital, iar *țările gazdă* sunt cele mai puțin dezvoltate, cu exces de factori materiali și de forță de muncă. Sub raportul efectelor, țările de origine suferă efecte mai reduse la număr și de intensitate mai mică decât este cazul țărilor de destinație (*țări gazdă*). Efecte care însă se vor răsfrânge, tot negativ, asupra PIB-ului.

În schimb, *țările gazdă* sunt influențate de ISD, iar efectele sunt mai profunde, pe termene diferite și pe mai multe planuri. Astfel, pe termen scurt, aflulxul ISD poate compensa ceva din deficitul balanței externe, cu precădere al celei comerciale, deficit tradus de obicei prin incapacitatea cronică a exporturilor și producțiilor de export. ISD angajează forță de muncă locală, astfel reduce șomajul și, în următoarea etapă, contribuie la creșterea economică autohtonă. Companiile multinaționale, la început mai mari, reorganizează structurile manageriale și forța de muncă. Aduc noi repere de export, dar și importă (în spațiul autohton) alte materii prime și subansamble urmând să genereze o adevărată restructurare și la nivelul fluxului comercial autohton. Efectele asupra balanței externe, pe termen prelungit, nu mai sunt totdeauna la fel de favorabile, precum cele pe termen scurt: importurile de completare, transferul și repatrierea profiturilor rămân out-fluxuri cronice. Și tot pe termen lung, crește influența tehnologică pozitivă a firmelor străine în spațiul autohton și este determinată creșterea (mai lentă a) nivelului de trai autohton (același care de-motivează migrația, dar se manifestă și diferențiat asupra populației).

Pentru migrația forței de muncă, direcționarea (sensul) fluxului este cea opusă: țările de origine sunt cel mai puțin dezvoltate, țări mai dezvoltate pot fi destinații intermediare sau finale emigrației. Deși inferioare ca amploare efectelor ISD, cele ale migrației forței de muncă sunt aproape la fel de pronunțate pentru țara de origine și cea gazdă. Pe termen scurt, presiunea șomajului se transferă din țara de origine către țara gazdă, odată cu migrația propriu-zisă. Structura forței de muncă, în cele două spații, se modifică corespunzător. Țării de origine îi revine fenomenul de „scurgere” a profesiilor în a cărei calificare s-a investit în plan autohton; în vreme ce țara gazdă devine beneficiara forței de muncă pentru a cărei calificare a scutit costuri autohtone (aceasta este chiar substituția ISD – migrația forței de muncă), pe partea economiilor dezvoltate, sau un adevărat „transfer invers de capital” între națiuni.

Transferul forței de muncă între națiuni diferite este însoțit de unul al populației, nu numai în volum absolut și pe structuri profesionale, ci și pe grupuri de vârstă, pe niveluri de educație și școlarizare și chiar pe sexe. În țara gazdă se formează adevărate rețele profesionale. Kugler & Rappoport (2004), în studiul asupra consecințelor imigrării, pun în evidență și efectele fluxurilor migratorii asupra cererii pe piața locativă.

Specificul forței de muncă, în calitatea sa de factor de producție, se face însă și el simțit. În ceea ce privește *masa forței de muncă*, amploarea fenomenului migrației este variabilă de la țară la țară, atât pe partea de origine, cât și pe destinație. Disponibilităților diferite la emigrare, în țările de origine, le vor corespunde diversitatea procentului de imigranți, în țările de origine. Factorul de risc, respectiv costurile emigrării frânează fenomenul în mod vizibil la nivel de masă. Structura pe vârste, sexe și nivelul educației pot

fi și ele cuantificate la nivel de masă, iar condiționările și consecințele, inclusiv asupra ISD, se diferențiază.

Dar în ceea ce privește migrația forței de muncă, aceasta nu depinde numai de motivația economică. Emigrarea este o opțiune individuală (sau familială), scară la care devine un adevărat „eveniment”. Se presupune o diminuare *în timp* a acestui fenomenului, ceea ce se traduce prin *reîntoarcerea subiecților emigranți în țările de origine* (odată satisfăcute scopurile emigrării).

Modelarea matematică a interdependenței investiții străine directe – migrația internațională a forței de muncă

Pentru determinarea interdependenței investiții străine directe – migrația internațională a forței de muncă, Kugler & Rapoport (2004) a studiat relația între SUA – ca țară de migrație internațională a forței de muncă și sursă de ISD – și țări vecine din America Latină – ca sursă de migrația internațională a forței de muncă și, respectiv, destinație a ISD.

În modelul astfel elaborat se fac următoarele *presupuneri*:

- țara de destinație a forței de muncă este considerată ca fiind o mare economie (în sensul în care prețurile și salariile nu sunt afectate de fenomenul imigraționist);
- se consideră mobilitatea forței de muncă peste frontiere ca fiind imperfectă, imperfecțiune datorată costurilor și riscurilor migrației;
- substituibilitatea perfectă a muncii calificate în unități de muncă necalificată;
- țara sursă de forță de muncă este considerată ca fiind o economie deschisă, în care poate fi aplicat modelul Cobb-Douglas (aplicabil în condiții de randamente la scară constantă):

$$Y_t = A (H_t) K_t^{1-\alpha} L_t^\alpha, \quad (1)$$

unde:

$L_t = N_t H_t$ reprezintă stocul de forță de muncă măsurat în unități eficiente de bază (denumit de autori nivelul mediu al capitalului uman);

H_t este media acestor unități eficiente de bază;

A reprezintă externalitățile capitalului uman.

Considerând piața drept concurențială, pentru care k este raportul capital-muncă, se pot obține randamentele (r_t și w_t) specifice celor doi factori de producție, capitalul și factorul muncă, cu ajutorul relațiilor:

$$r_t = (1 - \alpha) A (H_t) k_t^{-\alpha} \quad (2)$$

$$w_t = \alpha A (H_t) k_t^{1-\alpha} \quad (3)$$

În acest model se consideră că, migrația rezultă din premiul de risc al țării „i” (π_i), adăugat la rata dobânzilor (parametru corespunzător factorului capital și unificat pe piața internațională considerată concurențială):

$$r_t = r^* + \pi_i \quad (4)$$

Pentru *raportul capital-muncă* (k) poate fi scrisă relația:

$$k_t = (1 - \alpha) A (H_t) k_t^{1/\alpha} / (r^* + \pi_i)^{-1} \equiv k(\pi_i; H_t) \quad (5)$$

Cu ajutorul acestor relații, ecuația (4.6.3) devine:

$$w_t = \alpha (1 - \alpha)^{(1-\alpha)/\alpha} / (r^* + \pi_i)^{-1} [A (H_t)]^{1/\alpha} \quad (6)$$

cu derivatele de ordinul 1: $k_1' < 0$ și $k_2' < 0$. Idem, $w_1' < 0$ și $w_2' < 0$.

Pentru stocul de echilibru al capitalului (K_t), autorii consideră relația:

$$K_t = k_t L_t = [(1 - \alpha) A (H_t) N_t^\alpha H_t^\alpha]^{1/\alpha} / (r^* + \pi_t)^{-1} \quad (7)$$

Dacă se consideră N_t ca fiind numărul de lucrători și, respectiv, m rata emigrației, atunci fluxul emigraționist (M_t) poate fi scris sub forma:

$$M_t = N_t(1 - m) \quad (8)$$

În concepția autorilor, reducerea randamentului capitalului, cu consecința out-fluxului de capital, determină un randament specific mai ridicat în afara țării.

Nivelul educațional al forței de muncă de emigrare joacă un rol important în model, notat cu H , și anume reducerea lui H influențează negativ nivelul ISD (odată cu reducerea lui H , scade ISD).

Dacă nivelul post-migrării capitalului uman, H_t^m , este inferior mediei pre-migrării acestuia, H_t , fluxurile de capital străin vor fi afectate pe cel puțin două căi:

- i) reducerea importantă a stocului de forță de muncă, L_t ;
- ii) externalitățile de capital uman conținute în $A(H_t)$.

Modelul utilizează datele corespunzătoare ultimului deceniu al secolului al XX-lea. Se folosesc datele „US Census”, pentru stocul de imigranți, grupați pe țări de origine, nivel educațional și alte caracteristici, respectiv datele „Biroului de Analiză Economică” al Statelor Unite, pentru investițiile americane directe în străinătate. ISD sunt contabilizate la costuri istorice, ajustate atât cu tranzacțiile ulterioare de capital, cât și cu amortizarea capitalului.

Pe perioada studiată, autorii au folosit 55 observații pe variabilă individuală. Variația capitalului (ISD notat în model cu Δk^s) se distribuie între sectorul manufacturat și cel de servicii.

Astfel, pentru Δk^s se consideră s ca fiind capitalul total (TOT), manufacturat (MAN) și de servicii (SER).

Variația factorului muncă (capitalului uman, prin migrație), scris sub forma ΔM^e , pentru care „ e ” este nivelul educațional, deci e reprezintă nivelul educațional din sectorul primar (PRI), secundar (SEC) și terțiar (TER).

Utilizând metoda celor mai mici pătrate se obține ecuația:

$$\Delta K_{i,t} = X_{i,t-1} \alpha_0 + M_{i,t-1} \beta_0 + M_{i,t} \beta_1 + \varepsilon_i, \quad (9)$$

unde:

$X_{i,t-1}$ este vectorul variabilelor de control;

$M_{i,t-1}$ este stocul imigranților pe niveluri educaționale la nivelul primului an, 1990;

$M_{i,t}$ exprimă schimbările în nivelul educațional, pe componente, după 1990;

ε_i reprezintă erorile standard.

Rezultatele obținute de autori pun în evidență o serie de *concluzii*:

– existența unei legături strânse între ISD în domeniul manufacturat și emigrația din perioadele precedente de forță de muncă pregătită (calificată) chiar de companiile multinaționale (filialele acestora), în țările de origine a migrației;

– ISD de origine americană se corelează negativ (invers) cu fluxuri de imigranți cu educație secundară, respectiv muncitori;

– existența unei legături directe și de simultaneitate (pe parcursul aceleiași perioade considerate) între fluxurile de imigranți în SUA, de grade educaționale primar, respectiv terțiar (studii superioare), și ISD de origine americană.

Investiții străine directe – migrația forței de muncă în contextul Uniunii Europene

Mobilitatea forței de muncă crește între frontierele convenționale și economice ale unei națiuni în raport cu cea internațională. Contextul Uniunii Europene, în faza ei actuală și în viitorul apropiat, oferă unul din cele mai interesante tablouri. Diviziunea dintre țările candidate și cele membre UE și în interiorul acesteia pune în evidență interdependența ISD-fluxuri migratorii:

i) țările membre UE, considerate atât țări de origine a ISD, cât și gazdă (receptoare) de fluxuri migratorii;

ii) țările candidate pentru UE, dar și noile țări membre UE, considerate, dimpotrivă, atât țări de origine a fluxurilor migratorii, cât și receptoare de ISD. Situația aceasta însă va fi una temporară.

Așa cum s-a mai menționat, forța de muncă presupune peste tot individualism, psihologie, mentalități, rezerve și subiectivism (concret, este nevoie de „conștientizarea” deplină a noii situații, a căderii frontierelor). Prin urmare, și integrarea europeană va presupune în Europa un șoc, dar nu unul de foarte mari proporții. Și astfel, mobilitatea forței de muncă nu va deveni perfectă într-un timp foarte scurt.

Mobilitatea forței de muncă în interiorul Uniunii poate fi caracterizată ca fiind una inegală, cel puțin între „centrul” și „periferia” teritoriului Unional. Cu toate acestea, nu se întrevăd nici aici fluxuri (out-fluxuri) extrem de mari.

Dar, fenomenele transformatoare și de restructurare, ca și rupturile de trenduri așteptate odată cu mobilizarea și a acestui factor, vor fi cel puțin frânate. Astfel, din întreg afluxul de ISD din România, 64-65% provin din U.E. Dar odată cu aderarea României la U.E. este de așteptat refacerea strategiilor referitoare la ISD, până la eliminarea lor totală.

În ce privește fluxurile migratorii situația va fi similară cu cea a ISD: migrația forței de muncă în U.E. nu va mai fi nici ea una internațională. O migrație accentuată va afecta balanța de plăți externe autohtonă, dar o va face în mod indirect și subteran, atâta vreme cât aceasta va exista încă – respectiv până în momentul trecerii la moneda europeană. Partea vizibilă a balanței externe vor fi afluxurile de deize ale emigranților. Partea nevăzută va fi pierderea resurselor de ofertă de muncă, resimțită ulterior (decalat) pe profesii și în plan intraregional.

De asemenea, odată cu trecerea la euro, dispare balanța de plăți externe a națiunii, iar evaluările locale se vor face tot mai dificile. Va dispărea astfel oricare premisă ca excedentele/deficitele plăților – între aria națională și cea a Uniunii – să mai fie compensate prin politici monetare sau ajustări ale cursului de schimb, ca în ipostazele devenite clasice. Compensările vor lua forma fluxurilor de factori de producție – capital și forță de muncă. Or, acest lucru va accentua în mod nedorit diferențierea inter-regională din spațiul Comunității, împrejurări în care crește incertitudinea economiilor naționale.

Se poate concluziona că relația dintre fluxurile migratorii și ISD este una complicată, nu se autoreglează și poate ușor scăpa de sub control. Integrarea regională poate accelera fluxurile migratorii, dar păstrează efecte contradictorii asupra ISD, redirecționează fluxuri comerciale (ca și de ISD) și repoziționează economiile naționale. Inerția forței de muncă poate, totuși, frâna benefic tendințe din cadrul Uniunii, în folosul studiului aprofundat și deciziei politice, care poate veni atât de la centrul Unional, cât și (încă) de la cel național. Frânarea sau întârzierea unor procese nu va însemna, însă, nici oprirea lor și nici că o astfel de oprire ar fi ea însăși benefică.

BIBLIOGRAFIE

- Constantin, Daniela Luminița (coord.), *Fenomenul migraționist din perspectiva aderării la UE*, Studiul de Impact Nr. 5 al pre-aderării la UE, Institutul European din România, București, 2004
- Courgeau, D., *Migrants et migrations. Population*, nr. 28 / 1973. pp. 95-128
- Long, J.F. & Boertlein, C.G., *Using Migration Measures Having Different Intervals*. Nepublicat, Biroul „Census”, Washington DC
- Fidrmuc, J., *Migration and Regional Adjustment to Asymmetric Shocks in Transition Economies*, CPB Discussion Paper 007, 2002
- Folmer, H.; Joule van Dijk; Herzog, W. H. Jr.; Schlottann, A., *Migration and Earning Attainment: a Cross-Nation Comparison*, European Regional Science Association 36th European Congress, 1996
- Geary, P. and O’Grada, C. Postwar, *Migration between Ireland and the UK in European Mobility: Trends and Consequences* (Eds. I. Gordon and A.P. Thirwall), 1998
- Ghețău, Vasile, *Populație și societate*, Editura Expert, București, 2000
- Goodwin, J. & Bedford, R., *Inter-Regional Migration in New Zealand 1986-96: A Preliminary Analysis*, Briefing paper number 4, Population Conference, Wellington, 1997
- Greenwood, M., *Internal Migration in Developed Countries*, Chapter 12 of Rosenzweig, M & Stark, O. (eds) *Handbook of Population and Family Economics*, Elsevier Science, pp. 647-720, 1998
- Harris, J.; Todaro, M., *Migration, Unemployment and Development a Two Sector Analysis*, *American Econometric Review*, 60, 1, pp. 126-142
- Hauknes, J.; Ekeland, A., *Mobility of Researchers-Policy, Models and Data*, STEP-group, Storgaten 1 N-0155- Oslo
- Kerr, Suzi; Jason Timmins and William Power, *Internal Mobility in New Zealand*, Draft manuscript, Economic and Public Policy Research, 2000
- Krieger, H., *Migration Trends in an Enlarged Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Condition, 2004
- Luigi, B., *Migration and Wage Flexibility*, *Quarderni*, n. 285, Marzo, 2000
- Maré, D. and J. Timmins, *Internal Migration and Regional Adjustment: Some Preliminary Issues*, *Economic & Public Policy Research*, 2000
- Molho, I., *Theories of Migration: A Review*, *Scottish Journal of Political Economy*, 33(4) pp. 396-418, 1986
- Solimano, A., *International Migration and the Global Economic Order. An Overview*, Policy Research Working Paper 2720, November 2001, The World Bank, Macroeconomics and Growth, Development Research Group, Washington, DC, USA
- Yaisb, M., *The Consequences of Immigration for Social mobility: the Experience of Israel*, *European Sociological Review*, vol. 18, no. 4, pp. 449-471
- *** Global Employment Trends, Supplement for Europe & Central Asia, February (<http://kilm.ilo.org/get2005/download/trends.pdf>)
- *** Global Employment Trends (Geneva), January 2004, (<http://kilm.ilo.org/get2004/download/trends.pdf>)
- *** Global Employment Trends for Women (Geneva) 2004, (<http://kilm.ilo.org/get2004/download/trendsw.pdf>)
- *** Global Employment Trends for Youth 2004 (Geneva), 2004, (<http://mirror/public/english/employment/strat/download/getyten.pdf>)

- *** Panorama Laboral 2003 (Lima) 2004,
(<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/hechos/pl2003.htm>)
- *** Key Indicators of the Labour Market, 3rd edition (Geneva), 2003
- *** Economically active population 1950-2010, ILO database on estimates and projections of the economically active population (5th edition) for all countries and territories with a population of over 100,000 at mid-year 2000 (Geneva, LABORSTA, LABPROJ) (<http://laborsta.ilo.org>), 2003
- *** World Economic Outlook (Washington, DC), Sept. 2003
- *** World Development Indicators (WDI) Washington, DC, 2004
<http://www.worldbank.org/wbi/reducingpoverty/case-Indonesia-PovertyReduction.html>
- *** World Development Indicators (WDI) (Washington, DC), 2003
- *** Unlocking the employment potential in the Middle East and North Africa: Toward a new social contract (Washington, DC), 2004
- *** OECD, (2000) Disparities in regional labour markets, Chapter 2 of OECD (2000) Employment Outlook Paris, pp. 31-78
- *** OECD Secretariat – Migration Policies and EU Enlargement, THE CASE OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE (Complete Edition – ISBN 9264185844), 2001 Source OECD Transition Economies, vol. 2001, no. 3, pp. 1-196
- *** OECD Secretariat – Trade and Migration, BUILDING BRIDGES FOR GLOBAL LABOUR MOBILITY (Complete Edition – ISBN 9264016384), 2004 Source OECD Social Issues/Migration/Health, vol. 2004, no. 12, pp. 1-164
- *** OECD – OECD in Figures 2005 (Statistics on the Member Countries): a Supplement to the OECD Observer (Complete Edition – ISBN 9264013040), The OECD Observer 2005, vol. 2005, no.1, sup. 1, pp. 1-98

**V. COMPETITIVITATEA – PREOCUPARE
FUNDAMENTALĂ A AGENȚILOR ECONOMICI**

DEMERSURI ÎN CUANTIFICAREA COMPETITIVITĂȚII LA NIVEL MACROECONOMIC

Asist. univ. dr. **BRÎNDUȘOIU, Cătălina Nicoleta**
Catedra de Turism-Servicii, Facultatea de Comerț
Academia de Studii Economice, București

Abstract

Intercessions in measuring macroeconomic competitiveness

There are numerous concerns about measuring competitiveness; we can quote 'The Global Competitiveness Report' conducted by the World Economic Forum, 'The Study Program for European Space Development' and the structural indicators elaborated by Eurostat. Their purpose is to provide information to the concerned investors, materials for the analysts and data for the government in order to promote the policies that will contribute to the increase of competitiveness.

Key-words: *competitiveness, measurement, BCI, GCI, indicators*

Competitivitatea este un concept complex, îndelung dezbătut de economiștii din întreaga lume. Pentru a înțelege modalitățile de cuantificare este bine să pornim de la clarificarea lui. Prin acest concept se înțelege „însușirea de a fi competitiv”, adică de a fi „susceptibil a suporta concurența”. În afara acestei definiții date în *Dicționarul explicativ al limbii române* există numeroase alte definiții. Competitivitatea este văzută drept capacitatea de a obține productivitate înaltă pe baza utilizării inovative a resurselor umane, financiare și materiale. Este capacitatea de a crea valoare, printr-un efort de inovare și de introducere a progresului tehnic pentru consumatori tot mai sofisticăți și exigenți care sunt dispuși să plătească prețuri mai mari pentru utilitatea superioară pe care o percep¹.

Asociat unei firme, acest termen sugerează siguranță, eficiență, calitate, productivitate ridicată, adaptabilitate, reușită, management modern, produse superioare, costuri optime și poate fi definit drept „caracteristica de a face față concurenței altor firme similare pe o anumită piață”² sau „capacitatea unei structuri microeconomice de a câștiga sau de a apăra (menține) un segment de piață”³. Competitivitatea unei firme este influențată, în mare măsură, de capacitatea ei de a înțelege și de a se adapta cât mai rapid la mediul înconjurător.

Paralel, la nivel macroeconomic, competitivitatea se poate defini drept capacitatea și abilitatea țării respective, măsurate prin comparație cu alte națiuni, de a utiliza în mod eficient oportunitățile de pe piața mondială, „de a câștiga sau a apăra părți din piață la exterior și la interior”⁴, „de a forma un mediu economic, social și politic care să susțină crearea accelerată de valoare adăugată”⁵. Philip Kotler o consideră drept „gradul în care o națiune, în condiții

¹ *** *Revista de comerț*, nr. 4, aprilie 2004, p. 17.

² *** www.orizont.net/clubRO/crmd/crm/revista/nr2.html.

³ Dan Voiculescu, *Competitivitatea*, Editura Economică, București, 2000, p. 14.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Cristian Popescu-Bogdănești, *Resursele de competitivitate ale întreprinderii*, Editura Tribuna Economică, București, 2000, p. 30.

de piață liberă și onestă, poate să producă bunuri și servicii care să treacă proba piețelor internaționale, reușind în același timp să mențină și să sporească venitul real al cetățenilor săi”⁶. În aceeași notă se înscrie și părerea exprimată de Mark T. McCord în articolul „Creați bogăție, creați competitivitate”; el definește competitivitatea ca fiind „crearea de bogăție” și arată faptul că aceasta „se concentrează asupra utilizării resurselor umane, financiare și educaționale pentru a asigura și a menține o bază puternică pe care economia poate înflori”. Cu alte cuvinte, o țară bogată nu ar trebui să se considere automat drept competitivă; competitivă este una care și-a creat bogăția prin muncă, talent și organizare, care posedă un potențial productiv și creativ care să o facă independentă de resursele materiale⁷.

Luând în considerare atât nivelul microeconomic, cât și pe cel macro, a fost definit și termenul de „competitivitate internațională” ca fiind „capacitatea unei țări de a concepe, produce și comercializa bunuri și servicii fie de o calitate superioară, fie la un preț inferior față de produsele și serviciile oferite de alte țări, în condițiile pieței libere și ale unei concurențe corecte”.

Competitivitatea unei națiuni este influențată de nivelul de competitivitate realizat la nivelul fiecăruia dintre actorii economiei naționale. La realizarea competitivității unei națiuni își aduc contribuția toate sectoarele economiei naționale și, implicit, toate ramurile economiei naționale, toate organizațiile din cadrul fiecărei ramuri. Astfel, sectoarele productive ale economiei naționale, contribuie, prin creșterea competitivității lor, la creșterea PIB-ului, a valorii adăugate, în timp ce alte ramuri își aduc aportul, prin activitatea desfășurată, la creșterea calității vieții (sănătate, cultură, asistență socială), la formarea unei forțe de muncă calificate (învățământul), la asigurarea funcționării eficiente a justiției, protecția proprietății private și a siguranței cetățeanului, la scăderea ratei criminalității (poliția), reducerea riscului de instabilitate politică, creșterea coeziunii sociale, reducerea disparităților sociale (bogăția și sărăcia extremă) și a discriminării împotriva femeilor și grupurilor minoritare. La rândul său, nivelul competitivității unei națiuni influențează, într-o anumită măsură, prin mijloacele/instrumentele pe care le are la dispoziție: planurile și politicile naționale, în special prin procentul acordat din PIB pentru dezvoltarea diferitelor ramuri ca: învățământ, ocrotirea sănătății, cercetare științifică, justiție, poliție, armată și cultură⁸.

Se poate aprecia, deci, că la nivel micro se generează competitivitatea, dar la nivel macro se susține și se consolidează⁹. O țară își va menține atuurile pe plan mondial dacă aplică un set de politici economice clar direcționate, cu obiective precise, care să conducă la realizarea climatului necesar expansiunii la nivel macroeconomic.

În ultimele decenii, cuantificarea nivelului competitivității țărilor și a dinamicii acestuia a devenit obiect al preocupărilor atât la nivel internațional, cât și național. Diversele perspective cu privire la criteriile de analiză și tipologiile de indicatori de competitivitate sunt ilustrate în continuare. Pe baza acestora se elaborează clasamente ale celor mai competitive națiuni ale lumii, încercând astfel, pe de o parte, să furnizeze informații utile investitorilor interesați, iar, pe de altă parte, un material interesant pentru analiști.

Începând din 1979, Forumul Economic Mondial (World Economic Forum – WEF) publică anual *Raportul asupra Competitivității Globale*¹⁰ considerat cea mai importantă și

⁶ Philip Kotler, Donald D. Haider, *Marketingul locurilor*, Editura Teora, București, 2001, p. 232.

⁷ *** www.biblioteca.ase.ro/downres.php?tc=6670, p. 13-14 (format pdf).

⁸ *** HH www.biblioteca.ase.ro/downres.php?tc=6882.

⁹ *** www.biblioteca.ase.ro/downres.php?tc=6670, p. 13 (format pdf).

¹⁰ *** http://www.ugir1903.ro/download/Statul_competitivitatea_ec.pdf.

credibilă sursă de date comparabile privind competitivitatea economică. De asemenea, din 1989, Institutul pentru Management și Dezvoltare (International Institute for Management Development – IMD) editează *Anuarul Competitivității Mondiale*.

Diferențele dintre cele două rapoarte se leagă de modul în care se cuantifică noțiunea de competitivitate. WEF definește competitivitatea ca fiind „abilitatea unei țări de a înregistra rate înalte de creștere ale PIB-ului pe locuitor”, în timp ce IMD consideră competitivitatea drept „abilitatea unei țări de a crea valoare adăugată, sporindu-și astfel averea națională, prin administrarea eficientă a următoarelor relații bivalente: procese și produse; atractivitate și agresivitate; globalitate și proximitate; coeziune socială și asumarea riscurilor”. Ca urmare, metodologiile celor două instituții iau în calcul factori și ponderi diferite în cadrul indicilor calculați¹¹.

Rapoartele sunt orientate spre analiza a două componente complementare grupate în *Indexul Competitivității Afacerilor* (Business Competitiveness Index – B.C.I.) și *Indexul Creșterii Competitivității* (Growth Competitiveness Index – G.C.I.), fiecare fiind obținut prin evaluarea unui număr însemnat de date și indicatori. Cei doi indicatori compun *Indexul Competitivității Globale* (Global Competitiveness Index – G.C.I.).

▪ **Indicele Competitivității Afacerilor (Business Competitiveness Index – B.C.I.)**

Acesta a fost creat de Michael Porter de la Harvard University și introdus pentru prima dată în cadrul Global Competitiveness Report din 2000. Variabila dependentă folosită pentru dezvoltarea BCI este nivelul PIB/locuitor în anul 2002, ajustat însă la paritatea puterii de cumpărare. PIB/locuitor este unul dintre cei mai folosiți și mai eficienți indicatori pentru reflectarea productivității naționale și, totodată, este strâns legat în timp de standardul de viață de care dispune o națiune. El este cel mai bun indicator de reflectare și măsurare a competitivității microeconomice existente la nivelul tuturor țărilor. Totodată, el reflectă fundamentele structurale ale unei țări pe termen mediu și lung. Totuși, el poate fi influențat de o serie de factori particulari și cu influență pe termen scurt, cum ar fi calamitățile naturale, șocurile macroeconomice, modificarea prețurilor, în special în cadrul industriilor cu pondere mare în export. Pentru a putea analiza diferențele în funcție de sursele de competitivitate, țările analizate au fost separate în trei grupe după nivelul de dezvoltare – țări cu venit ridicat, mediu și, respectiv, redus.

▪ **Indicele de Creștere a Competitivității (Growth Competitiveness Index – G.C.I.)**

A fost formulat de Jeffrey Sachs de la Columbia University și John McArthur de la The Eart Institute și prezentat pentru prima dată în cadrul GCR (Global Competitiveness Report) 2001-2002. El se calculează pe baza a patru criterii principale: performanța economică, eficiența politicii guvernamentale, eficiența mediului de afaceri și infrastructura. Aceste criterii subsumează un număr de 323 de indicatori și indici.

a) **Performanța economică** trebuie abordată și analizată într-o manieră complexă:

- prosperitatea actuală a unei țări reflectă și performanțele sale economice din trecut;
- competiția guvernată de forțele pieței asigură performanțele de durată ale unei națiuni;
- cu cât competiția internă se manifestă mai acerb, cu atât mai competitive vor fi firmele naționale atunci când activează pe piețele externe;
- succesul unei țări la nivelul comerțului exterior arată competitivitatea companiilor sale (dacă nu se ține cont de barierele comerciale);
- deschiderea unei țări către activitățile economice internaționale conduce, de regulă, la creșterea performanțelor economice interne ale acelei țări;
- investițiile internaționale determină o alocare economică mai judicioasă a resurselor la nivel mondial.

¹¹ *** www.biblioteca.ase.ro/downres.php?tc=1926, p. 4 (format pdf).

b) Elementele definiției ale criteriului *eficiența politicii guvernamentale* sunt:

- intervenția statelor în activitățile de afaceri pot fi minimizate, parțial, prin crearea condițiilor de concurență loială între firme;
- guvernul poate stabili totuși condiții macroeconomice și sociale care sunt predictibile, minimizând astfel riscul extern pentru întreprinderile economice;
- guvernele trebuie să fie flexibile în activitatea lor, adaptându-și politicile economice la schimbările apărute în cadrul mediului internațional (mondial, global);
- administrațiile publice au sarcina de a oferi o structură menită să asigure securitatea populației a societății bazată pe corectitudine, egalitate și justiție.

c) *Eficiența mediului de afaceri* presupune valorificarea câtorva elemente precum:

- eficiența optimă împreună cu abilitatea de adaptare la schimbările în mediul concurențial sunt atribute manageriale cruciale pentru competitivitatea firmelor;
- facilitățile de ordin financiar-fiscal pot oferi sporuri de competitivitate;
- un sistem financiar bine dezvoltat și integrat la nivel mondial susține competitivitatea economiei naționale;
- menținerea unui nivel de trai ridicat necesită integrarea economiei interne în economia mondială;
- spiritul antreprenorial este decisiv pentru activitatea economică, în special în faza sa de debut;
- crearea și menținerea unei forțe de muncă instruite contribuie din plin la creșterea competitivității;
- productivitatea se reflectă în nivelul valorii adăugate;
- atitudinea față de muncă afectează în sens pozitiv sau negativ competitivitatea unei națiuni.

d) *Infrastructura* are un rol important în asigurarea unei competitivități interne și internaționale:

- o infrastructură bine dezvoltată include un sistem eficient de afaceri și susține activitatea economică;
- de asemenea, o infrastructură modernă include tehnologia informației și protecția eficientă a mediului natural;
- avantajul competitiv poate fi obținut prin intermediul aplicațiilor inovative și eficiente ale tehnologiilor existente;
- investiția în cercetarea de bază și activitățile inovative sunt cruciale pentru o țară în diferitele stadii ale dezvoltării sale economice;
- investițiile pe termen lung în cercetare-dezvoltare sunt de natură să sporească nivelul de competitivitate al firmelor;
- calitatea vieții reprezintă o parte esențială a atractivității unei țări;
- resursele educaționale adecvate și accesibile ajută la dezvoltarea unei economii bazate pe inovații și creativitate¹².

▪ **Indicatorul Competitivității Globale (Global Competitiveness Index – G.C.I.)**

Scopul esențial al acestuia este să analizeze potențialul economiilor la nivel mondial, observând zonele de creștere economică sănătoasă pe termen mediu sau lung. Indicele GCI este centrat pe trei elemente fundamentale: competitivitatea mediului macroeconomic din fiecare țară analizată, calitatea instituțiilor publice și a politicilor promovate de acestea și eficiența tehnologică la nivel de țară.

¹² *** www.biblioteca.ase.ro/downres.php?tc=1926, p. 9-11 (format pdf).

a) **Stabilitatea macroeconomică** este importantă pentru creșterea economică – singură nu poate determina o rată înaltă a dezvoltării unei țări, însă opusul ei poate distruge orice speranță de creștere economică. În condiții de instabilitate, cu inflație ridicată, firmele nu pot adopta decizii coerente. Sistemul bancar (element deosebit de important pentru creșterea economiei pe termen mediu și lung) nu poate funcționa în contextul unui deficit guvernamental enorm (în special ca urmare a forțării băncilor să împrumute bani sub nivelul ratei dobânzii de pe piață). Guvernele nu pot furniza servicii eficiente decât dacă plătesc rate imense ale dobânzii la datoriile făcute în trecut, iar sectorul de afaceri suferă dacă taxele plătite de acesta sunt irosite de guvern.

b) Al doilea pilon al analizei cu ajutorul GCI se referă la **instituțiile publice**. Deși într-o economie de piață bogată (bunăstarea) este creată în cea mai mare parte de firmele private, acestea trebuie să opereze și să intre în relații diverse cu instituții create și administrate de către stat. Este important, spre exemplu, ca dreptul de proprietate să fie garantat prin lege sau să existe un sistem judiciar corect. Firmele consideră prea scump sau chiar ineficient să opereze în țările în care corupția este excesivă. Una dintre cele mai incitante teme de cercetare de astăzi este tocmai încercarea de stabilire a măsurii în care instituțiile influențează dezvoltarea pe termen lung.

c) Al treilea element definitoriu al GCI are în vedere **progresul tehnologic**. Una dintre principalele lecții ale teoriei neoclasică de creștere economică este că, pe termen lung, o economie nu poate crește în lipsa progresului tehnologic.

Cele trei elemente luate în considerare la calcularea indicatorului compozit nu sunt independente unul de celălalt, ci sunt intercorelate – instituții puternice, de exemplu, sunt necesare pentru ca dezvoltarea tehnologică să aibă loc; o bază tehnologică sofisticată va contribui în mod evident la obținerea unei stabilități macroeconomice de durată¹³. Mai mult decât atât, metodologia de calcul folosită în 2006 este puțin schimbată pentru a lua în calcul condițiile existente în diferite țări și schimbările apărute în evoluția economico-socială la nivel global, fără însă a afecta comparabilitatea datelor cu ceilalți ani. Teoria creșterii relevă faptul că procesul creșterii este complex și evoluează. GCI este o încercare de a surprinde această complexitate modelând creșterea ca o combinație complexă de factori ce au o importanță diferită de la o țară la alta. De exemplu, în Africa este dificil să se discute despre un indice al competitivității fără să se facă referire la evoluția sistemului public de sănătate. Africa are mai degrabă o problemă legată de sistemul de sănătate decât de inflație, și această este preocuparea majoră în această zonă. Noua metodologie ia în calcul aceste aspecte ce diferă de la o țară la alta¹⁴.

Dacă în anul 2003, cele mai competitive națiuni erau considerate Finlanda și SUA, potrivit Raportului Competitivității Globale 2006-2007 publicat în septembrie 2006, cele mai competitive sunt Elveția, Finlanda și Suedia. Lista primelor 10 este completată de Danemarca, Singapore, SUA, Japonia, Germania, Olanda și Regatul Unit al Marii Britanii. Cea mai mare cădere se înregistrează în cazul SUA, de pe prima poziție pe a șasea¹⁵. În ceea ce privește România, evoluția acestui index este oscilantă. În 2003 ocupa locul 75 în clasamentul mondial al competitivității, în scădere față de anul 2002, când deținea poziția 67. Notele mai proaste au fost primite la creșterea economică (locul 75 față de 67 în anul 2002) și competitivitatea afacerilor (73 față de 67, dar înaintea Bulgariei). De asemenea, România ocupa o poziție slabă la competitivitatea mediului macroeconomic (locul 81), în

¹³ *** www.biblioteca.ase.ro/downres.php?tc=1926, p. 16-17 (format pdf).

¹⁴ *** <http://www.weforum.org/en/fp/gcr2006-07interviews/index.htm#xavier>.

¹⁵ *** <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

timp ce la nivelul tehnologic se situa pe locul 55, înaintea Bulgariei care deținea poziția 63¹⁶. Tot în 2003, în ceea ce privește BCI, din cele 102 economii analizate, țara noastră se situa tot în ultima treime a clasamentului, pe locul 76. Poziția ocupată este determinată de scorul slab înregistrat în ceea ce privește utilizarea ineficientă a fondurilor publice, vulnerabilitatea sistemului juridic față de diverse presiuni, neclaritatea sistemului fiscal și fenomenul corupției¹⁷. În 2005, România ocupă din nou poziția 67 ca în 2002, însă în 2006 scade un loc. Dacă ar trebui să ne consoleze cu ceva, Bulgaria a pierdut 11 locuri, aflându-se pe 72 în anul 2006.

Un alt instrument care poate fi folosit în măsurarea competitivității, în special la nivel de zone, a fost elaborat în anul 1999. **Programul de Studiu pentru Dezvoltarea Spațială Europeană (PSDSE)** prezintă diferiți indicatori de analiză spațială meniți să realizeze un cadru coerent pentru descrierea varietății de zone din cadrul teritoriului european. Au fost astfel conturate trei grupe de indicatori¹⁸:

▪ **Indicatori clasici.** Aceștia sunt reprezentativi pentru gama de factori considerați importanți pentru succesul economic, descriind înzestrarea cu resurse, forțele pieței, localizarea, coeziunea socială, integrarea verticală, diviziunea muncii, inovarea și relațiile industriale generale. Cei mai importanți se refera la:

- productivitatea muncii (PIB/persoană ocupată);
- structura sectorială (ponderea populației ocupate în agricultură în totalul populației ocupate);
- opțiunile pentru dezvoltarea viitoare (ponderea populației ocupate în cercetare-dezvoltare în totalul populației ocupate);
- bunăstarea economică (PIB/locuitor);
- piața muncii (rata șomajului).

Pe baza acestor indicatori s-a putut realiza o tipologie a zonelor urbane, rurale și intermediare, cu reliefarea relațiilor centru-periferie.

Într-un studiu elaborat de Comisia Națională de Prognoză (CNP) și publicat la sfârșitul anului 2006 se apreciază că în 2006 competitivitatea economiei românești, calculată ca raport între remunerarea salariaților și produsul intern brut (PIB), a depășit media europeană, iar în 2007 se va situa la valori apropiate de cele europene. Raportul dintre remunerația pe salariat și valoarea reală a produsului intern brut pe persoană ocupată (costul unitar real al muncii) a scăzut în 2006 cu 2,1%, după un avans de 8,2%, înregistrat în 2005, și ar putea scădea, în 2007, cu 0,3%.¹⁹

▪ **Indicatori ai globalizării/stabilității teritoriale.** Problema globalizării este tratată în acest studiu prin identificarea specificităților firmelor dintr-o regiune. Criteriul alegerii indicatorilor a avut în vedere capacitatea de a măsura gradul în care producția și consumul de bunuri și servicii sunt legate de resursele și condițiile specifice regiunii. Indicatori avuți în vedere se referă la:

- a) fluxurile internaționale ale sistemelor de producție:
 - schimburile comerciale (compoziția sectorială a schimburilor), proprietatea asupra mărfurilor care fac obiectul schimbului (indigene/străine), destinația exporturilor, diversificarea

¹⁶ Constantin Furtună, *Raport privind competitivitatea globală*, în Tribuna Economică, nr. 2, ian 2004, p. 74.

¹⁷ *** http://www.ugir1903.ro/download/Statul_competitivitatea_ec.pdf.

¹⁸ *** Study Programme an European Spatial Planning, Spatial Criteria and their Indicators, NORDREGIO, 1999.

¹⁹ *** http://www.bloombiz.ro/article--x-Economic-Competitivitatea_economiei_romanesti_va_depasi_in_2006_media_europeana--86697.html.

în timp a destinației schimburilor, raportul exporturi/importuri, export/producția totală a sectorului analizat);

- rolul investițiilor străine directe (ponderea investițiilor din industria prelucrătoare, ocuparea totală a forței de muncă și output-ul total al zonei);
- localizarea companiilor HQ (numărul de companii care se găsesc pe lista Fortune 1000, locul companiilor HQ în topul celor mai performante 200 de companii);
- indicatorii IT (linii ISDN, linii de fax/1.000 locuitori).

În privința acestor indicatori, potrivit Ministerului Economiei și Finanțelor, comerțul exterior cu mărfuri a crescut cu 20,9% în primele trei trimestre ale anului 2006 față de intervalul corespunzător al anului 2005. Astfel, exportul a crescut cu 16,0%, iar importul cu 24,5%. Exportul a fost susținut de produsele fabricate în industriile de tehnologie medie-înaltă, cu complexitate și valoare adăugată mai ridicată (+28,6%) a căror dinamică a devansat ritmul de creștere al exportului de produse realizate în industriile de joasă și medie-joasă tehnologie, cu valoare adăugată redusă (+5,7%), aspect care confirmă tendința de consolidare continuă a competitivității internaționale a produselor românești pe piețele externe și valorificarea mai bună a acestora.²⁰

b) teritorializare:

– ponderea întreprinderilor în ramuri non-IT (înființarea și închiderea de întreprinderi în ramurile non-IT);

- ponderea întreprinderilor HQ într-o regiune;
- mărimea întreprinderilor în ramurile non-IT;
- productivitatea muncii, valoarea adăugată;
- raportul investiții/output, investiții străine directe/total investiții;
- resurse naturale disponibile în regiune.

▪ **Indicatori ai modernizării/diversificării.** Aceștia au fost selectați astfel încât să poată evalua dezvoltarea structurală și gradul de diversificare pe care îl prezintă zonele făcând posibilă examinarea capacității unei regiuni de a se moderniza pe baza dotărilor existente și a output-urilor rezultate. Astfel, indicatorii se pot grupa în indicatori ai input-urilor și ai output-urilor.

a) pentru input-uri:

– structura sectorială existentă (ponderea populației ocupate în agricultură în totalul populației ocupate, ponderea populației ocupate în sectorul serviciilor în totalul populației ocupate);

– educația (ponderea persoanelor cu vârste cuprinse între 25 și 59 de ani care au pregătire superioară în totalul populației);

– cercetarea-dezvoltarea (ponderea populației ocupate în sectorul cercetare-dezvoltare, ponderea cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea în totalul cheltuielilor guvernamentale, ponderea cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea în totalul cheltuielilor firmelor private);

– infrastructura (persoane/km de autostradă, persoane/km de linii de cale ferată).

b) pentru output-uri:

– productivitatea sectorială (valoarea adăugată brută în agricultură la costul factorilor în totalul VAB, VAB în sectorul serviciilor la costul factorilor în totalul VAB);

– ocuparea forței de muncă (rata șomajului pe termen lung, ponderea femeilor în populația ocupată, ponderea populației ocupate în totalul populației);

– cercetarea-dezvoltarea (numărul de brevete la 100.000 locuitori);

²⁰*** http://www.bloombiz.ro/article--x-Economic-Produsele_romanesti_devin_tot_mai_competitive_in_Europa--86225.html.

- nivelul de trai (numărul de persoane care dispun de un autoturism);
- PIB (la paritatea puterii de cumpărare)/locuitor.

Tot ca urmare a preocupărilor în domeniul cuantificării competitivității, în octombrie 2001 **Oficiul de Statistică al Uniunii Europene (EUROSTAT)** a definit un set de 36 de indicatori structurali în concordanță cu concluziile Consiliului European de la Lisabona și Göteborg; aceștia acoperă 6 domenii importante ce privesc²¹:

- **cadrul general economic:** PIB/locuitor și rata de creștere a acestuia; productivitatea muncii; rata șomajului; rata inflației; creșterea costului unitar al muncii; balanța publică;
- **ocuparea:** rata ocupării; rata de ocupare pentru lucrătorii în vârstă; diferențierile pe sexe privind salariul; educația pe termen lung; calitatea muncii.
- **cercetarea-dezvoltarea:** cheltuieli publice cu educația; cheltuieli privind activitatea de cercetare-dezvoltare; nivelul accesului la Internet; total titluri de doctor la 1.000 locuitori; număr de patente (investiții); capital în activități cu grad de risc;
- **reforma economică:** niveluri relative de preț și convergența prețurilor; prețuri în rețele de industrie; ajutorul de stat și ad-hoc; creșterea capitalului pentru stocurile de pe piață;
- **coeziunea socială:** distribuția venitului; rata sărăciei înainte și după transferurile sociale; persistența sărăciei; coeziunea regională; rata șomajului pe termen lung;
- **mediu:** emisii totale de gaze în mediul înconjurător; intensitatea energetică a economiei; volumul transportului față de PIB; indicele calității aerului în mediul urban; deșeuri colectate și incinerate (la nivelul orașului).

După cum se poate observa, există numeroase preocupări în domeniul cuantificării competitivității. Rolul acestora este acela de a funiza investitorilor interesați date utile, analiștilor materiale de dezbatere și guvernelor date cu privire la punctele slabe pe care le înregistrează țările pe care le reprezintă, orientându-i astfel spre promovarea unor politici care să contribuie la creșterea competitivității.

BIBLIOGRAFIE

- Cristian Popescu-Bogdănești, *Resursele de competitivitate ale întreprinderii*, Editura Tribuna Economică, București, 2000
- Philip Kotler, Donald D. Haider, *Marketingul locurilor*, Editura Teora, București, 2001
- Dan Voiculescu, *Competitivitatea*, Editura Economică, București, 2000
- *** „Revista de comerț”, nr. 4, aprilie 2004
- *** „Tribuna Economică”, nr. 2, ianuarie 2004
- *** www.orizont.net/clubRO/crmd/crm/revista/nr.2.html
- *** www.biblioteca.ase.ro/download.php?tc=6670, p. 13-14 (format pdf)
- *** http://www.ugir1903.ro/download/Statul_competitivitatea_ec.pdf
- *** www.biblioteca.ase.ro/download.php?tc=1926, p. 4 (format pdf)
- *** <http://www.weforum.org/en/fp/gcr2006-07interviews/index.htm#xavier>

²¹ *** http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1133,47800773,1133_47802588&_dad=portal&_schema=PORTAL.

COMPETITIVITATEA ÎN TURISMUL ROMÂNESC

Asist. drd. **ȚALĂ, Mădălina Lavinia**
Facultatea de Comerț, Catedra de Turism-Servicii
Academia de Studii Economice, București

Abstract

The competitiveness of Romanian tourism

A country is competitive in tourism by its destinations that are capable of generating tourist flows, and consequently, substantial revenues. Travel and Tourism Competitiveness Index created by World Economic Forum contain three main evaluation criteria: regulatory framework, business environment and infrastructure, and human, cultural and natural resources. In 2006 Romania got the 76-th place out of 124 countries. There are many deficiencies in Romanian tourism that have to be eliminated through explicit decisions that will soon have visible effects. For Romania, competitiveness involves, among others, continuity in the legislation field, support for entrepreneurs, a niche strategy, access to European funds, and personnel training and instruction.

Key-words: *tourism, competitiveness, travel and tourism competitiveness index, tourism destination and resources, infrastructure, legislation.*

Apariția turismului pe scena mondială a ultimului secol și ascensiunea fără precedent au determinat includerea lui în rândul domeniilor care pot contribui cu succes la competitivitatea unei țări (sub aspect macroeconomic) și a firmelor (sub aspect microeconomic). El a devenit un domeniu strategic, capabil să reducă diferențele dintre state în măsura în care autoritățile concep, aplică și urmăresc cu severitate și realism programe de acțiune ferme. Justificarea includerii turismului ca o prioritate pentru creșterea competitivității rezidă din elemente cum ar fi: corelarea tot mai frecventă cu dezvoltarea durabilă, efectul multiplicator, dezvoltarea regională, calitatea vieții.

Într-o lume care pare din ce în ce mai conștientă de problemele cu care se confruntă – amintim aici încălzirea globală, terorismul, analfabetismul, sărăcia, turismul, dar nu orice fel de turism, ci doar cel durabil poate fi o cale sigură pentru diminuarea acestora. Protecția și conservarea mediului, păstrarea tradițiilor și valorilor, conservarea comunităților locale, în special a celor de mici dimensiuni, generarea de venituri pentru locuitori și, în final, îmbunătățirea condițiilor de viață sunt câteva repere pentru o includere a turismului între prioritățile strategice ale statelor.

1. Considerente generale asupra competitivității în turism

Competitivitatea este în prezent un concept extrem de uzitat, cuantificând un număr impresionant de definiții. Adesea, ea este particularizată fie prin dihotomia macro-micro, fie prin domeniul de activitate. Este și cazul turismului unde competitivitatea apare drept „capacitatea de a face față unei concurențe într-o manieră eficientă și rentabilă pe piața turistică”¹. Această definiție are aplicabilitate atât la nivelul unei țări cât și la nivelul unei

¹ Stăncioiu, Felicia, *Marketing turistic*, Editura SITECH, 2003.

firme. Astfel, o țară este competitivă în turism prin destinațiile sale capabile să genereze fluxuri de turiști, dar și venituri substanțiale, în timp ce o firmă din acest domeniu este competitivă prin produsele și serviciile oferite, care o plasează într-un posibil top pe poziții fruntașe. Competitivitatea destinațiilor turistice ale unei țări determină competitivitatea țării din punct de vedere turistic.

Succesul unei destinații turistice este determinat de modul în care aceasta reușește să garanteze și, în același timp, să asigure, vizitatorilor, prin întreaga sa ofertă, o experiență care să egaleze sau să depășească multiplele destinații alternative². Ca urmare, prin tot ceea ce oferă o destinație turistică, din primul contact al potențialului turist cu aceasta – sub forma unor informații, imagini, impresii, până în momentul împărtășirii experienței trăite –, trebuie să suscite interesul, să se asocieze cu o realizare personală. Numai o astfel de abordare a destinației turistice poate asigura o competitivitate ridicată a acesteia. Cel mai important lucru pentru o stabilitate a destinației îl constituie capacitatea acesteia de a determina turiștii să revină în locurile de consum.

Pe fondul creșterii rolului turismului, un număr considerabil de specialiști în domeniul economic au devenit interesați și au abordat problematica competitivității unei destinații turistice. Dintre aceștia îi amintim pe M. Porter, creatorul pentru THR Barcelona³ al unei aplicații a Modelului Diamantului în sectorul turismului și Crouch și Ritchie care au realizat un model ce le poartă numele. În ciuda elementelor comune, la ora actuală nu există un model unic acceptat. Sintetizând, avem următorii determinanți ai competitivității unei destinații:

1. Atracțiile și resursele turistice
2. Infrastructura
3. Serviciile publice
4. Caracteristicile socio-economice
5. Forța de muncă
6. Managementul și, în special, politica de planificare și dezvoltare și cea de preț

La prima vedere, elementele care fac ca o destinație să fie competitivă sunt atracțiile și resursele de care dispune. Însă, pe fondul transformării turistului secolului XXI într-un consumator extrem de pretențios, nu se mai poate vorbi de un primat al acestora în creșterea competitivității. Toate celelalte elemente contribuie în proporții diferite la acest lucru.

Atracțiile și resursele turistice existente la nivelul unei destinații turistice se grupează în: potențial natural și antropic, baza tehnico-materială specifică, așezarea geografică. Apartenența la un continent poate fi un aspect pozitiv sau negativ în funcție de percepția imaginii continentului respectiv. Importantă este și distanța la care se află turiștii din principalele țări emitente față de destinația respectivă. La rândul lor, formele de relief existente, condițiile de climă pot influența pozitiv sau negativ atractivitatea destinației (temperatura, vânturile, precipitațiile, prezența unor fenomene meteo periculoase). Determinante mai pot fi resursele turistice cu valențe estetice deosebite dintre care amintim: creste, abrupturi, stânci cu forme bizare, chei, defileuri, văi ale unor râuri sau fluvii, cascade, lacuri, gheizere, elemente deosebite ale florei și faunei, plaje litorale, delte și estuare, dar și cele care vorbesc despre tradiții și civilizație. Ele contribuie prin valoarea lor istorică, cultural artistică, tehnică la sporirea atractivității zonei sau reprezintă, prin ele însele, un element de atractivitate în sine.

² Mihai, Ștefania Nicoleta, *Strategii privind creșterea competitivității produsului turistic balnear*, teză de doctorat, 2005.

³ Companie spaniolă înființată în 1985 în scopul exclusiv de a găsi soluții oricăror tip de probleme din sfera turismului.

Alte criterii ale potențialului turistic care își pun amprenta asupra competitivității unei destinații turistice sunt: gradul de atractivitate, diversitatea, valoarea, specificitatea, originalitatea/unicitatea (în unele cazuri), ineditul, vechimea, dimensiunile, forma, specificul, funcția, gradul de conservare, măsurile de protejare instituite, recunoașterea internațională a valorii lor (înscriserea în patrimoniul UNESCO), gradul de amenajare turistică a acestora pentru a asigura vizitarea în condiții de siguranță și protecție a obiectivelor turistice. Totodată, se impune evidențiat faptul că potențialul turistic al unei destinații crește odată cu numărul componentelor, calitatea acestora, modul de asociere în teritoriu.

Valorificarea resurselor turistice existente într-o destinație, presupune și existența unor mijloace materiale adecvate, capabile să asigure satisfacerea cerințelor turiștilor în perioada efectuării călătoriei. Ele sunt reunite sub denumirea generică de bază tehnico-materială. Prin dimensiunea, structura, nivelul tehnic al echipamentelor, acestea determină accesul și prezența turiștilor în zonă, ampoloarea fluxurilor turistice.

Oferirea unor posibilități multiple de petrecere a timpului liber, reprezintă un alt element al atractivității unei destinații turistice. În acest sens, deosebit de importante sunt activitățile de agrement și animație (de divertisment, sportive, cultural-artistice), oferite de destinația respectivă, organizarea unor evenimente cum ar fi festivalurile, reuniunile – congrese, conferințe –, manifestări sportive de amploare, care au rolul de a atrage un număr mare de turiști, în perioadele cu cerere mai scăzută, acestea organizându-se, de regulă, primăvara și toamna. Pe lângă motivul propriu-zis de călătorie (legat de manifestări), turiștii au și posibilitatea de a cunoaște și aprecia destinația respectivă. Una dintre atracțiile preferate de un număr mare de turiști este și „shoppingul”, de aceea destinațiile turistice sunt din ce în ce mai interesate de dezvoltarea unui sector comercial care să se adreseze turiștilor⁴. Astfel, amenajarea unor cartiere sau străzi turistice cu magazine cochete care oferă un sortiment diversificat de suveniruri, dar și de produse ale industriei locale, alături de mici restaurante tradiționale ce oferă gastronomie de calitate, cafelele și diferite unități cultural artistice și de divertisment, cu program de zi și de noapte, poate spori atractivitatea destinației turistice.

Infrastructura își pune amprenta și asupra turismului, asigurând accesibilitatea destinației turistice (rețeaua căilor și mijloacelor de transport și telecomunicații), furnizarea unor elemente tehnice necesare desfășurării optime a proceselor de producție a serviciilor și bunurilor specifice turismului (rețeaua unităților de alimentare cu apă, gaze, energie electrică, energie termică), precum și a unor posibilități de petrecere a timpului liber (rețeaua unităților comerciale și prestatoare de servicii).

Infrastructura se compune din elemente fundamentale, bazale, cum ar fi alimentarea cu apă și energie electrică fără de care unei destinații îi este imposibil să existe (exceptând produsele turistice speciale, care sunt construite exact pe aceste componente, ale „lipsurilor”) și elemente care diferențiază, care dau sens competitivității. Un rol important revine rețelei de transporturi care trebuie să asigure multiple posibilități de acces rapid și facil (aerian, rutier, feroviar și după caz, naval) consumatorilor, la prețuri cât mai corecte, în condiții de siguranță, cu legături optimizate între diferitele mijloace de transport ale căror orare sunt corelate cu programul turiștilor, atât spre destinație, cât și în interiorul acesteia. Pentru turismul internațional accentul cade pe transportul aerian, în special pe cursele charter, însă aici pericolul este înregistrarea unor valori mari de trafic care poluează, concommitent cu consumul de combustibil. De fapt, susținătorii unui turism ecologic, durabil, militează pentru reducerea numărului de curse aeriene.

⁴ Mihai, Ștefania Nicoleta, *op. cit.*

Într-o lume a informațiilor, gradul de dezvoltare al telecomunicațiilor: dezvoltarea telefoniei fixe, mobile, a rețelelor internet, televiziunii, reprezintă un alt element determinant în aprecierea competitivității unei destinații.

O componentă importantă a infrastructurii este rețeaua comercială care poate oferi și turiștilor (pe lângă localnici) posibilitatea de a avea acces la diverse bunuri și servicii fiind astfel importante surse suplimentare de încasări pentru comunitatea locală. Legat de rolul infrastructurii în asigurarea competitivității unei destinații, specialistul american Kotler arăta că „deși o infrastructură eficientă și bine întreținută nu poate garanta dezvoltarea unui loc/stațiuni absența sa reprezintă un handicap serios”⁵.

Alături de infrastructură, **serviciile publice** de bună calitate reprezintă un atu obligatoriu în competiția dintre locuri/destinații. Turiștii și vizitatorii țin din ce în ce mai mult cont de factorul securitate și siguranță personală în luarea deciziilor. De aceea, serviciile publice de bază: protecția oamenilor și a proprietății trebuie să reprezinte o preocupare importantă pentru autoritățile locale și naționale. Poliția trebuie să urmărească scăderea criminalității și infracționalității astfel încât turiștii să se poată plimba în siguranță pe străzi la orice oră. În domeniul protecției contra incendiilor, accentul trebuie pus pe prevenire și pe o mai bună utilizare a noilor tehnologii cu impact asupra frecvenței incendiilor și pagubelor. Totodată, întreținerea reparațiile, renovarea, principalelor clădiri, protecția mediului înconjurător își merită din plin cheltuielile pentru că reprezintă cartea de vizită a locurilor.

Un sector care nu trebuie neglijat în asigurarea competitivității unei destinații îl reprezintă învățământul căruia îi revine rolul de a forma forța de muncă calificată și de a asigura perfecționarea continuă a acesteia prin cursuri de specialitate care să ofere o bună pregătire teoretică și practică. Totodată, prin intermediul învățământului se poate asigura o cultură generală turistică, astfel încât populația locală să fie în măsură să răspundă și să ofere informațiile solicitate de turiști, în diferite limbi de circulație internațională. Nu în ultimul rând trebuie evidențiat rolul asociațiilor profesionale din turism care se pot implica activ în desfășurarea unor programe de informare, promovare, formare profesională.

Caracteristicile socio-economice ale zonei se referă la nivelul de cultură și civilizație, nivelul de trai, stilul de viață, sociabilitatea, mentalitățile colective, percepția fenomenului turistic. Din acest punct de vedere o serie de aspecte pot influența pozitiv competitivitatea unei destinații. Un exemplu ar fi oamenii prietenoși și ospitalieri, cu un anumit nivel de educație, care le permite să ofere turiștilor, într-o limbă străină de circulație internațională, informații utile. De asemenea, situarea destinației într-o zonă/țară dezvoltată din punct de vedere economic creează premise pentru creșterea competitivității.

Un factor absolut fundamental este **forța de muncă**. Indiferent de calitatea bazei materiale, de valoarea resurselor, liantul între ofertă și consum este resursa umană. Fiind vorba de un domeniu al serviciilor rolul acesteia este determinant. Fără un personal calificat, motivat, instruit permanent, nu putem avea o destinație competitivă. El trebuie antrenat și conștientizat în raport cu reperele fundamentale ale durabilității: penuria de resurse, calitatea mediului înconjurător și antropic, obținerea de venituri legale.

Managementul și, în special, politica de planificare și dezvoltare presupune o înțelegere a rolului turismului, o adoptare a unor strategii punctuale, realiste și o asigurare a fondurilor necesare pentru a promova destinația la nivel local sau internațional. În măsura în care guvernele devin conștiente de rolul turismului în societate, intervin în dezvoltarea acestuia printr-o serie de măsuri de tipul politicilor economice, măsuri cu caracter național sau regional.

⁵ Kotler, Ph., *Marketingul locurilor*, Editura Teora, București, 2001.

Pe de altă parte, o destinație este competitivă și prin nivelul prețurilor. Acesta trebuie să fie realist, flexibil, în funcție de o serie de factori cum ar fi sezonalitatea, tipologia vizitatorilor, complexitatea produselor turistice. Riscurile unei politici de preț neadecvate sunt majore: un preț prea mare comparativ cu serviciile oferite poate să determine o lipsă a cererii, în timp ce un preț prea mic poate conduce la o uzură a echipamentelor, pe de o parte, dar și la pierderea acelei părți a cererii care ar fi fost dispusă la achitarea unor sume mai mari de bani. Prețul este astfel un instrument de competitivitate care poate spori interesul turiștilor pentru o anumită țară.

La competitivitatea destinațiilor, deci a statelor, concură de fapt veriga de bază a economiilor, adică organizațiile economice implicate direct sau indirect în turism. Algoritmul este extrem de simplu: atâta vreme cât la bază are loc o activitate „sănătoasă”, generatoare de profituri, șansele ca statul respectiv să ocupe un loc fruntaș în ierarhia competitivității turistice sunt mai mari. Dintre elementele care pot face ca firmele să fie competitive amintim: asigurarea unui raport optim calitate-preț, înnoirea și diversificarea continuă a produselor și serviciilor, investiții în resursa umană (de la management la personalul situat pe treapta bazală a organigramei), introducerea tehnologiilor.

2. Competitivitatea industriei turistice românești

În cifre, industria turistică din România a depășit, în 2006, 1,7 miliarde dolari (1,9% din PIB), creșterea preconizată pe sector pentru perioada 2007-2010 fiind de 7,4% conform datelor WTTC⁶. Forumul Economic Mondial a publicat recent un studiu al competitivității în turism la nivelul anului 2006⁷. Situația celor 124 de state este prezentată în anexa 1. Ierarhia este realizată pe baza **indicelui de competitivitate**, care include trei criterii de evaluare:

- a) cadrul legislativ;
- b) mediul de afaceri și infrastructura turistică;
- c) resursele naturale, culturale și umane.

Calificativele teoretice variază între un minim de un punct și un maxim de șapte puncte. Pe primele locuri în topul competitivității în turism se află în ordine Elveția – 5,66 puncte, Austria – 5,54 puncte și Germania – 5,48, în timp ce pe ultimele locuri sunt clasate Angola – 2,89 puncte, Burundi – 2,88 puncte și Ciad – 2,68 puncte. Franța, cea mai populară destinație turistică a lumii, se plasează pe poziția a 12-a, situație determinată, în principal, de atitudinea francezilor față de turiști (locul 122).

„Nivelul” atins de competitivitatea României din turism este un semnal de alarmă care ar trebui să avertizeze pe toți cei implicați în domeniu, dar în special autoritățile. Astfel, România este clasată pe locul 76 în topul mondial, după Azerbaidjan, clasată pe locul 75 și înaintea de El Salvador, care ocupă poziția 77. Punctajul obținut este de 3,91 puncte, în urma țărilor din regiune: Ungaria – 4,61 puncte care ocupă poziția 40, Turcia – 4,31 (poziția 52), Bulgaria – 4,31 puncte (poziția 54). Cele mai „aproape” state europene sunt Serbia – 4,18 puncte (poziția 61) și Polonia – 4,18 (poziția 63). Realitatea este că în anul 2006 turismul românesc nu poate fi considerat competitiv. Locul ultim în rândul statelor Uniunii Europene este extrem de dificil, în condițiile în care România nu este un jucător nou pe piața turistică, ea activând cu succes la nivel internațional încă de la mijlocul secolului trecut și înregistrând aprecieri deosebite în deceniile șapte și opt.

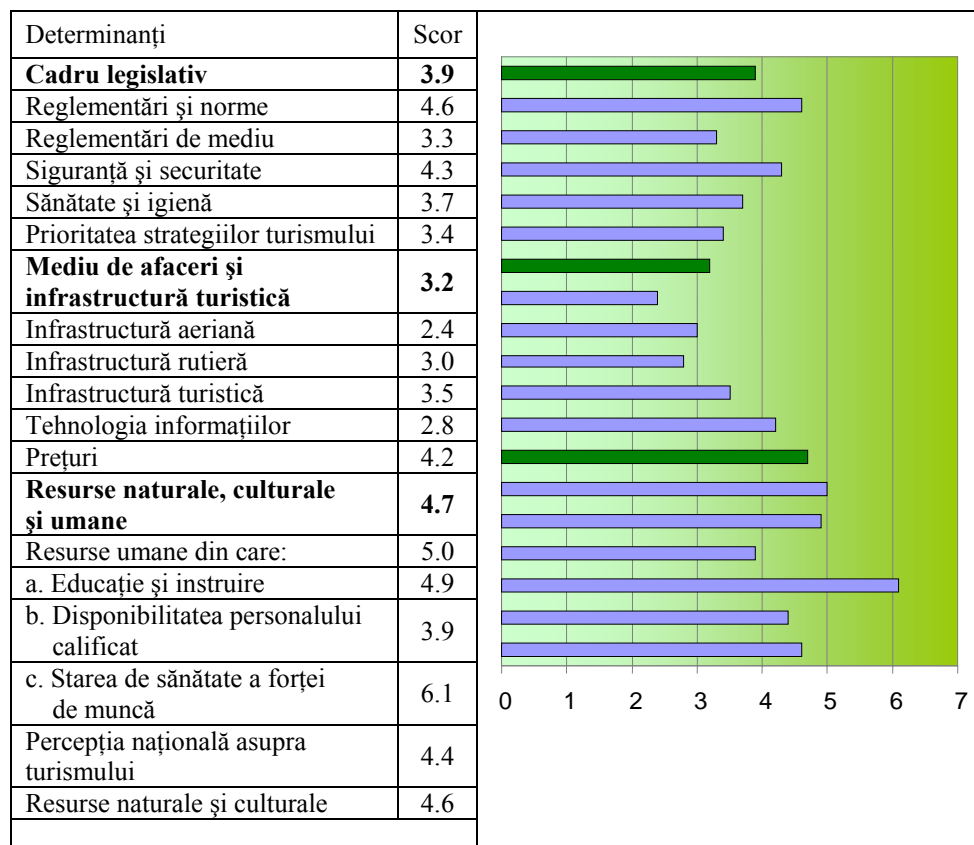
⁶ Consiliul Mondial al Turismului și Călătoriilor.

⁷ www.weforum.org

Punctajele obținute de țara noastră sunt redate în tabelul de mai jos:

Tabelul 1

Indicele competitivității turismului românesc în 2006 pe o scară de la 1 la 7



Sursa: www.weforum.org

Dintre cele trei criterii de evaluare, cel mai slab punctaj a fost obținut de mediul de afaceri și infrastructura turistică (3,2). Minusurile se înregistrează în special la capitolele de infrastructură aeriană, tehnologia informațiilor și infrastructură rutieră. Aceste aspecte fac deservicii atât turismului intern, cât și celui internațional. Tuoperatorii străini nu pot fi interesați de un stat care nu poate pune la dispoziție un minim de piste de aterizare necesar bunei desfășurări a transportului aerian. Este nevoie de înființarea unor aeroporturi specializate pe curse charter. În domeniul aerian, s-au luat în calcul numărul plecărilor de avioane la 1.000 de locuitori, densitatea aeroporturilor și numărul operatorilor aeriieni cu prezență în respectiva țară. Pe de altă parte, accesul rutier trebuie să se facă facil, pe căi moderne, bine marcate. Construirea a 152 de km de autostradă în 16 ani la care se adaugă cei 100 de km de înainte de 1989 înseamnă extrem de puțin în condițiile în care, o mare parte a turiștilor europeni ar putea utiliza transportul rutier datorită distanțelor relativ scurte dintre țările de origine și România.

Deși numărul de calculatoare, precum și accesul la Internet au crescut, totuși, în rândul firmelor, puterea financiară mică, precum și costurile relativ mari ale softurilor (de

achiziție, mentenanță, instruire a personalului) determină un nivel scăzut de tehnologizare. Implementarea unor soluții moderne ar conduce la o creștere a productivității muncii și o asigurare a unui nivel crescut al calității serviciilor.

În ceea ce privește infrastructura specifică turismului, România câștigă puncte la varietate și la numărul de structuri. Un număr mare de locuri de cazare se găsește pe litoral, în timp ce în marile orașe are loc o explozie a hotelurilor destinate mai ales turismului de afaceri. Ca număr de unități, dinamica cea mai mare se înregistrează pentru pensiunile turistice, acest lucru fiind datorat și fondurilor venite de la Uniunea Europeană. Totuși, punctajul este puțin competitiv (3,5) din cauza calității bazei tehnico-materiale specifice (uzura echipamentelor, în special în stațiunile balneare, dar și litorale și montane, absența unor echipamente de agrement și tratament). Surprinzător, România are un punctaj mai bun la competitivitatea prețurilor (4,2) inferior totuși Bulgariei, care are 4,6 și o devansează cu circa 30 de poziții.

Totodată, România a fost depunctată și în ceea ce privește reglementările, având aici doar 3,9 puncte. De exemplu, pentru cadrul legislativ, punctajele României variază între 3,3 – pentru reglementările de mediu – și 4,6 – pentru regulile și reglementările în domeniul politicii de turism. În ciuda declarării turismului drept domeniu prioritar de către guvernele care s-au succedat perioadei post-decembriste, multe dintre afirmații au rămas doar atât. În prezent, nu există o lege a turismului, nu există o unitate în acțiuni, o direcție comună. Prioritățile s-au schimbat în funcție de conducere, ceea ce a făcut ca turismul românesc să decadă în special în formele prin care era recunoscut la nivel mondial: balnear și litoral.

Orice poziție câștigată pe piață se apară cu greu prin investiții, promovare, fidelizarea clientelei. Foarte puțin din acestea au fost făcute în turism. Astfel, la nivel de cadrul legislativ putem afirma că ceea ce lipsește în primul rând este continuitatea demersurilor. Apariția unor hotărâri de guvern, apoi anularea lor, schimbarea domeniilor de interes: de la proprietate (de exemplu, locația de gestiune care a fost un mare deserviciu făcut turismului românesc sau privatizarea cu foarte multe semne de întrebare a litoralului) până la îndreptarea atenției asupra Deltei Dunării sau, mai nou, a turismului cultural și ecologic nu au făcut decât să inițieze acțiuni cu prea puțină finalitate (vezi proiectul Dracula Parc). Pentru dezvoltarea oricărui domeniu, cadrul legislativ este fundamental. Este nevoie, în primul rând, să existe, apoi să fie corect și în final, aplicat. Reglementările de mediu au primit cel mai mic punctaj, în condițiile în care la nivel mondial se desfășoară o activitate puternică de conștientizarea a fragilității acestuia și a consecințelor grave pe care le determină acțiunile necontrolate. Pentru România, un exemplu negativ este distrugerea fondului forestier, precum și amplasarea de locuințe în zone protejate (cum ar, de exemplu, în Parcul Național Piatra Craiului).

Criteriul cel mai bine cotate pentru România (4,7 puncte) este cel al resurselor naturale, umane și culturale. Astfel, cel mai mare calificativ este acordat resurselor umane – 5,0 puncte, urmat de resursele naturale și culturale – 4,6 puncte și percepției naționale asupra turismului – 4,4 puncte.

Evaluarea resurselor umane a luat în calcul procentul populației cu educație primară, secundară, prezența și întâmpinarea unor boli, precum HIV sau tuberculoză și speranța de viață. Starea de sănătate a forței de muncă a luat cel mai mare punctaj dintre toate capitolele (6,1), iar educația și instruirea 4,9. În aceste condiții, putem afirma că există premise pentru a se presta servicii de calitate. Un lucru major lipsește, și anume motivarea personalului. Un pericol pentru România pe linia competitivității resurselor umane care a apărut foarte recent îl reprezintă Bulgaria. Dacă până acum pierdeam personal specializat pentru turismul de croazieră de pe mările și oceanele lumii, boomul turismului litoral bulgăresc a determinat sporirea interesului pentru personalul specializat din România. Astfel, dată fiind vecinătatea celor două state există riscul ca România să piardă mult personal calificat. Este momentul

ca angajatorii din turism să pună mai mult accent pe această resursă și să o motiveze astfel încât să se reducă acest pericol.

Potrivit Strategiei de Dezvoltare din Planul Național de Dezvoltare 2007-2013⁸, marele avantaj al României pentru dezvoltarea turismului este oferit de prezența resurselor naturale și culturale de o mare diversitate și armonios repartizate în teritoriu, care dau posibilitatea practicării întregii game de forme de turism. Pentru completarea ofertei turistice generale, slab diversificată în prezent, România dispune de numeroase resurse turistice de exploatat și valorificat, în vederea acoperirii întregului an calendaristic. Sunt de remarcat în acest sens cele 18 parcuri naționale și naturale, ariile protejate, rezervația biosfera Delta Dunării, bogăția și diversitatea patrimoniului cultural (mănăstiri, cetăți, biserici, monumente), comunitățile umane care păstrează valorile civilizației culturale rurale în viața de zi cu zi.

O problemă de importanță națională și locală cu care se confruntă România este reprezentată de gradul diferit de valorificare a potențialului turistic, având în vedere rolul care trebuie acordat respectării capacității de suport, dar și eliminării disparităților economice regionale. În acest context, în timp ce zone precum Valea Prahovei, Brașov și împrejurimi, Constanța și litoralul Mării Negre au un turism de masă la limita superioară și peste a capacității de suport în sezonul de vârf, în restul zonelor turistice circulația este la jumătatea capacității de suport și chiar mai mică. Acest lucru poate însemna, în cel mai fericit caz, o competitivitate pe termen scurt. În perspectivă însă, rezultă o deteriorare a resurselor din aceste zone.

Percepția națională asupra turismului are un punctaj acceptabil pe fondul existenței acestui fenomen în România (în 1990 aproape jumătatea din populația țării a fost beneficiară a unui act turistic intern⁹). Mai nou, prin sporirea numărului de pensiuni și prin accesul la fonduri europene, prin varietatea surselor media în care se regăsesc numeroase informații despre turism, dar și prin deschiderea spre exterior, turismul a început să fie conștientizat ca fiind o posibilitate de a genera venituri sigure.

Cifrele vorbesc, realitatea vorbește de la sine. Competitivitatea turismului românesc se lasă încă așteptată. O țară în secolul XXI nu poate face turism doar pe hârtie sau doar în amintirea vremurilor trecute. Este momentul să se treacă la acțiune. Integrarea în Uniunea Europeană nu aduce în mod automat turiști străini. Lupta pentru consumatori este extrem de dură în special cu un concurent extrem de serios cum este Bulgaria, care, chiar înainte de aderare a reușit schimbări majore, de conținut, schimbări care o ridică în topul preferințelor. Punctual, pe cele trei grupe de criterii, câteva căi de creștere a competitivității ar fi:

– pentru criteriul „Cadru legislativ”: înființarea unui Minister al Turismului, condus de persoane cu experiență în domeniu, alese pe criterii de competență, și nu doar politice și asigurarea unui mandat de cel puțin 4 ani pentru o continuitate a strategiilor; adoptarea unei legislații de mediu adecvate, în conformitate cu schimbările care apar;

– pentru criteriul „Mediu de afaceri și infrastructură turistică”: susținerea necesității investițiilor în infrastructura generală (rutieră și aeriană) prin implicarea directă a statului în obținerea de fonduri; încheierea unor contracte de privatizare în folosul statului, nu doar al cumpărătorului; acordarea de asistență de specialitate pentru întreprinderile sau persoanele fizice care vor să acceseze fondurile europene; susținerea introducerii de echipamente informatice prin eventuale scutiri de taxe locale; stabilirea unor prețuri realiste, care să țină seama de raportul calitate-preț, dar și de relația cu cererea;

– pentru criteriul „Resurse naturale, culturale și umane”: evitarea capcanei de a promova toate formele de turism pe considerentul existenței tuturor categoriilor de resurse

⁸ www.mmssf.ro

⁹ www.insse.ro

și concentrarea pe turismul de nișă, care este mult mai ușor a deveni competitiv (câteva posibilități ar fi: turismul uval existând deja trasee marcate intitulate „Drumul Vinului”, cum ar fi cele din Prahova-Buzău sau Cluj-Alba, turismul rural pentru care există cerere și interes constant și din partea investitorilor, turismul de afaceri în marile orașe). De menționat că inițiativa de a prioritiza ecoturismul și turismul balnear este discutabilă: în primul rând, ecoturismul presupune o înțelegere corectă a fenomenului și trebuie dublat de o legislație restrictivă deoarece există riscuri majore de distrugere a resurselor, iar turismul balnear înseamnă la ora actuală baze de tratament aflate într-o stare de degradare avansată care necesită investiții mari. Competitivitatea în aceste forme ar putea fi viabilă într-un orizont de timp mai îndepărtat; delimitarea unor resurse și introducerea lor în circuitul turistic (de exemplu, construirea unui muzeu în aer liber la Costești – Muzeul Trovanților); încurajarea programelor profesionale de formare în turism, dar și a învățământului superior de calitate pentru a avea o forță de muncă bine pregătită, capabilă să ia decizii eficiente în raport cu cerințele pieței.

Încă o dată, competitivitate pentru turismul românesc înseamnă un set de decizii elaborate la nivel național, decizii a căror aplicare să determine, în primul rând, efecte pe termen scurt. Ajunsă la un anumit nivel, competitivitatea într-un anumit domeniu se poate genera și singură, în măsura în care există niște baze solide. A redresa poziția României în industria turistică mondială a următorilor ani nu reprezintă doar o provocare pentru stat, ci și un obiectiv care trebuie atins neapărat.

BIBLIOGRAFIE

- Stăncioiu, Felicia, *Marketing turistic*, Editura SITECH, 2003
- Kotler, Ph., *Marketingul locurilor*, Editura Teora, București, 2001
- Mihai, Ștefania Nicoleta, *Strategii privind creșterea competitivității produsului turistic balnear*, teză de doctorat, 2005
- www.insse.ro
- www.mmssf.ro
- www.rol.ro
- www.themoneychannel.ro
- www.thr.es
- www.weforum.org

ANEXA 1 – INDICELE COMPETITIVITĂȚII ÎN TURISM PENTRU ANUL 2006

Locul	Țara	Scor	Locul	Țara	Scor
1	Switzerland	5.66	63	Poland	4.18
2	Austria	5.54	64	Argentina	4.18
3	Germany	5.48	65	India	4.14
4	Iceland	5.45	66	Georgia	4.13
5	United States	5.43	67	Kuwait	4.08
6	Hong Kong SAR	5.33	68	Russian Federation	4.03
7	Canada	5.31	69	Guatemala	4.00
8	Singapore	5.31	70	Botswana	3.99
9	Luxembourg	5.31	71	China	3.97
10	United Kingdom	5.28	72	Colombia	3.96
11	Denmark	5.27	73	Namibia	3.95
12	France	5.23	74	Armenia	3.93
13	Australia	5.21	75	Azerbaijan	3.92
14	New Zealand	5.20	76	Romania	3.91
15	Spain	5.18	77	El Salvador	3.90
16	Finland	5.16	78	Ukraine	3.89
17	Sweden	5.13	79	Sri Lanka	3.89
18	United Arab Emirates	5.09	80	Tanzania	3.86
19	Netherlands	5.08	81	Peru	3.86
20	Cyprus	5.07	82	Kazakhstan	3.81
21	Belgium	5.07	83	Macedonia, FYR	3.81
22	Portugal	5.05	84	Gambia	3.81
23	Norway	5.04	85	Trinidad and Tobago	3.79
24	Greece	4.99	86	Philippines	3.79
25	Japan	4.99	87	Honduras	3.78
26	Malta	4.96	88	Vietnam	3.78
27	Ireland	4.93	89	Nicaragua	3.76
28	Estonia	4.90	90	Albania	3.75
29	Barbados	4.86	91	Mongolia	3.72
30	Taiwan, China	4.82	92	Mauritania	3.71
31	Malaysia	4.80	93	Algeria	3.67
32	Israel	4.80	94	Zambia	3.66
33	Italy	4.78	95	Moldova	3.65
34	Tunisia	4.75	96	Cambodia	3.64
35	Czech Republic	4.75	97	Ecuador	3.64
36	Qatar	4.71	98	Kenya	3.62
37	Slovak Republic	4.68	99	Venezuela	3.62
38	Croatia	4.66	100	Guyana	3.56
39	Mauritius	4.63	101	Uganda	3.56
40	Hungary	4.61	102	Kyrgyz Republic	3.54
41	Costa Rica	4.60	103	Pakistan	3.52
42	Korea, Rep.	4.58	104	Bosnia and Herzegovina	3.51
43	Thailand	4.58	105	Mali	3.50
44	Slovenia	4.58	106	Nepal	3.49
45	Chile	4.58	107	Zimbabwe	3.48
46	Jordan	4.52	108	Suriname	3.47
47	Bahrain	4.45	109	Bolivia	3.46
48	Jamaica	4.41	110	Tajikistan	3.46
49	Mexico	4.38	111	Paraguay	3.44
50	Dominican Republic	4.35	112	Madagascar	3.44
51	Lithuania	4.34	113	Burkina Faso	3.41
52	Turkey	4.31	114	Malawi	3.31
53	Latvia	4.31	115	Nigeria	3.30
54	Bulgaria	4.31	116	Benin	3.28
55	Panama	4.28	117	Ethiopia	3.26
56	Uruguay	4.28	118	Cameroon	3.25
57	Morocco	4.27	119	Mozambique	3.23
58	Egypt	4.24	120	Bangladesh	3.21
59	Brazil	4.20	121	Lesotho	3.12
60	Indonesia	4.20	122	Angola	2.89
61	Serbia and Montenegro	4.18	123	Burundi	2.88
62	South Africa	4.18	124	Chad	2.68

Sursa: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/TravelandTourismReport/CompetitivenessIndex/index.htm>

ROLUL INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN CREȘTEREA COMPETITIVĂ DURABILĂ

Dr. MUNTEANU, **Andreea-Clara**

Cercetător Științific III,

Institutul de Economie Națională, Academia Română

Abstract

The role of direct foreign investment in sustainable competitive growth

At the beginning of '90s, the new emergent economies became favourite targets for transnational corporations. The paper proposes a clusterial analysis as a methodological tool needed to reveal both the position of Romania in the enlarged EU and our country perspectives of development and growth in a competitive environment.

Key-words: *FDI, competitiveness, sustainability*

Pe fondul transformărilor economice și politice de la începutul anilor '90, spațiile economice nou apărute în estul Europei au devenit din ce în ce mai atractive pentru marile corporații transnaționale, dinamica investițiilor străine directe (ISD) cunoscând intensități greu anticipabile anterior. Calculele de corelație evidențiază legătura extrem de puternică între evoluția ascendentă a PIB la nivel mondial și intensificarea fluxurilor investiționale (tabel 1).

Tabel 1

Analiza de corelație dintre evoluția PIB mondial și influxurile mondiale de ISD

	PIB	ISD
PIB	1	
ISD	0.820214	1

Sursa: calcule proprii pe baza datelor UNCTAD FDI Database

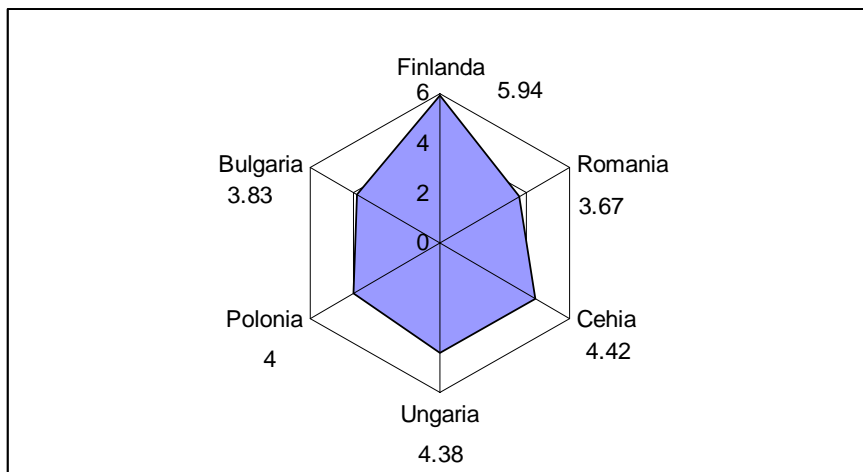
Și în perioada 1990-2005, corelația dintre PIB mondial și ISD se păstrează, cu toate că influența perioadei de declin 2000-2002 se face destul de puternic simțită, valoarea coeficientului de corelație reducându-se de la 0,82 la 0,6. Testarea corelației dintre evoluția PIB și cea a ISD pe plan mondial pentru perioada 1970-1989 evidențiază funcționalitatea legăturii, valoarea coeficientului de corelație apropiindu-se de 1.

Începând cu 1990, țările din Europa Centrală și de Est (ECE) au devenit o destinație extrem de atractivă pentru investitorii străini, datele statistice evidențiind o tendință de creștere a volumului capitalului străin acumulat în această regiune. Spre deosebire de țările dezvoltate (SUA și UE-15), legătura dintre PIB și ISD pe ansamblul țărilor ECE este mai slabă (coeficient de corelație 0,35), în opinia noastră acest fapt datorându-se atât lipsei de experiență managerială a noilor economii, cât și volumului insuficient al capitalului intrat în raport cu gradul de înzestrare tehnică a muncii extrem de redus, în special la începutul

perioadei. Analiza de corelație evidențiază interdependența puternică dintre performanțele economice ale unei țări și nivelul său de înzestrare tehnică (valori cuprinse între 0,8 și 0,98).

Analiza influxurilor de ISD intrate în țările ECE pe principalele țări de destinație evidențiază poziția deosebit de favorabilă pe care au ocupat-o Ungaria și Polonia, grupul format de aceste două țări atrăgând peste 50% dintre ISD intrate în regiune până în anul 2000. Comparativ cu celelalte țări ECE admise în UE în 2004, la momentul aderării la spațiul economic european (1 ianuarie 2007) România se găsea într-o poziție mult mai puțin favorabilă, ca urmare atât a volumului mic al ISD atrase în perioada 1990-2006, cât și a slabei intensități a accesării și utilizării instrumentelor de preaderare. Pe de altă parte, analiza datelor statistice pentru țara noastră relevă o relație disfuncțională între evoluția PIB și cea a ISD, pe întreaga perioadă 1990-2004 coeficientul de corelație fiind negativ (-0,01795).

Raportul mondial al competitivității relevă la nivelul anului 2005 poziționarea României cu 10 locuri în urma Bulgariei (locul 58), țara noastră având un indice al competitivității inferior unor țări tradițional considerate ca a fi mai slab dezvoltate, cum ar fi Ghana, Namibia, Trinidad-Tobago sau Kazahstan¹.

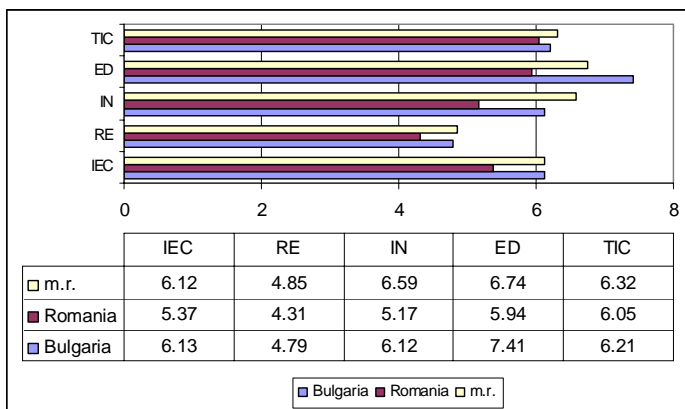


Sursa: prelucrare după *The Global Competitiveness Report 2005-2006*, p. 7.

Fig. 1. Valoarea indicelui competitivității – comparație cu cea mai bună performanță a anului 2005, Finlanda

Conform datelor Băncii Mondiale, gradul de pregătire al unei economii în raport cu exigențele de sustenabilitate ale economiei bazate pe cunoaștere (EBC) poate fi evaluat pe baza indicelui compozit al cunoașterii ale cărui componente sunt: regimul economic, sistemul de inovare, educația, și TIC. Din analiza datelor (fig. 2) pentru Bulgaria și România se observă că Bulgaria înregistrează performanțe superioare țării noastre, pe ansamblu situându-se în jurul valorii mediei regionale (m.r.).

¹ *The Global Competitiveness Report 2005-2006*, p. 7.

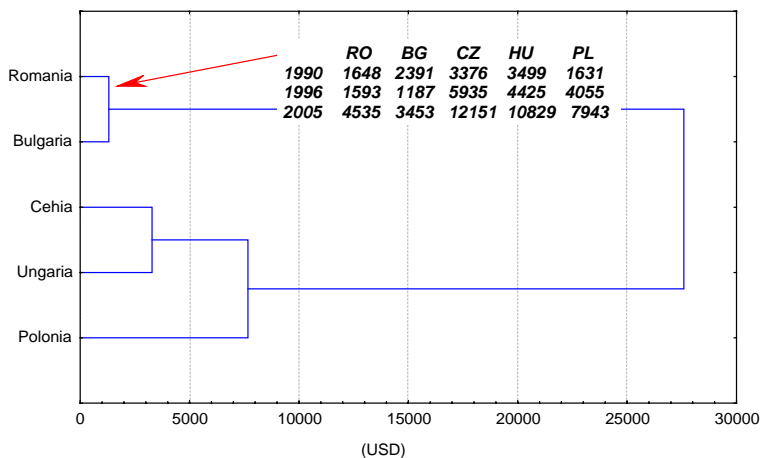


Sursa: prelucrare proprie după datele <http://web.worldbank.org>
 IEC – indicele economiei bazate pe cunoaștere; RE – regim economic; IN – inovare; ED – educație; TIC – tehnologia informației și comunicațiilor.

Fig. 2. Indicele EBC² pentru România și Bulgaria în anul 2005

De altfel, situația avantajoasă a Bulgariei în raport cu România este reflectată și de plasarea în rândul primelor zece țări³ din lume în ceea ce privește indicele performanței ISD intrate, cu toate că potențialul real rămâne în continuare scăzut față de celelalte țări europene.

Analiza evoluției PIB/capital în perioada 1990-2005 evidențiază tendința de consolidare a decalajului dintre România și Bulgaria, pe de o parte, și Ungaria, Cehia și Polonia, pe de altă parte. Pe baza rezultatelor analizei clusteriale sintetizate în fig. 3 se poate observa formarea „naturală” a două grupe de țări, în blocul ECE, România făcând parte din categoria țărilor cu performanțe slabe, alături de Bulgaria.



Sursa: analiză proprie pe baza datelor BERD
<http://www.ebrd.com/country>

Fig. 3. Gruparea țărilor ECE în funcție de PIB/capital

² Notă: valorile prezentate sunt normalizate (n.a.).

³ Conform UNCTAD, *Inward FDI Performance Index 2005*.

Nu în ultimul rând, aprecierile noastre privind eficiența relativ mai bună a ISD din Bulgaria în raport cu România și poziția superioară a acesteia în ierarhia competitivității sunt justificate de evoluția stocului ISD/capital (fig. 4), dar și de evoluția indicilor de productivitate a muncii (fig. 5).

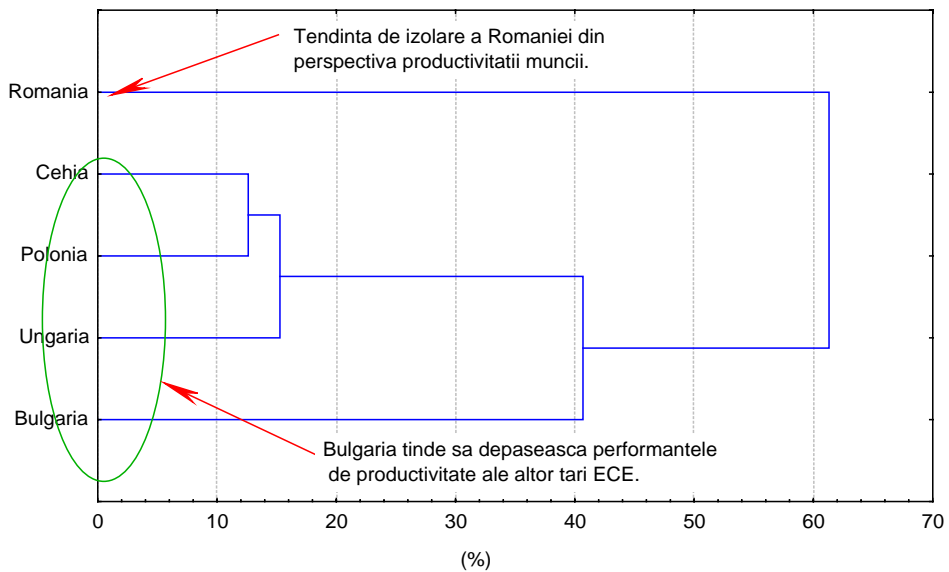
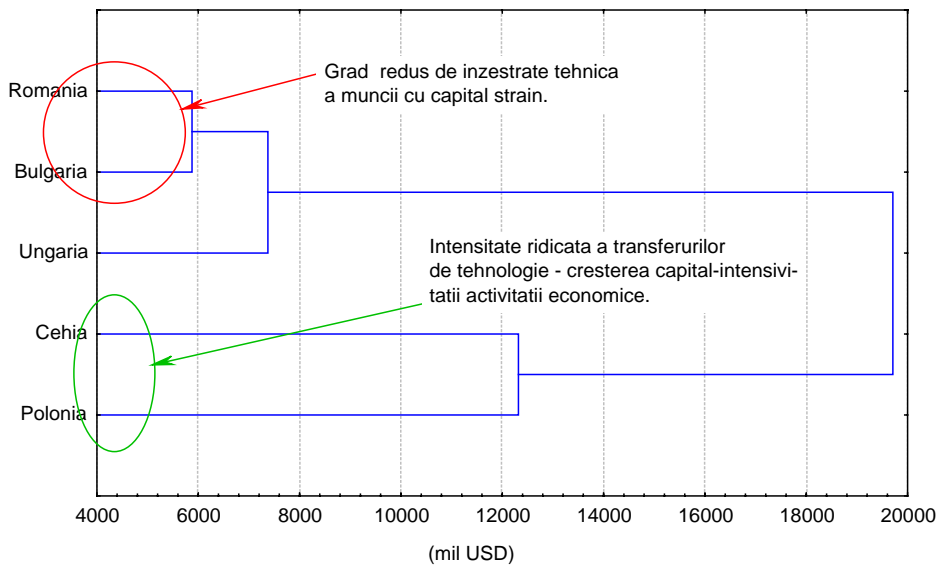


Fig. 4. Gruparea țărilor ECE după evoluția productivității muncii



Sursa: analiză proprie pe baza datelor BERD <http://www.ebrd.com/country>

Fig. 5. Gruparea țărilor ECE după stocul net de ISD/capital

Nivelul redus al gradului de înzestrare tehnică a muncii cu capital străin își face simțite efectele asupra competitivității economiei naționale, în special prin performanțele reduse ale exporturilor și prin structura acestora.

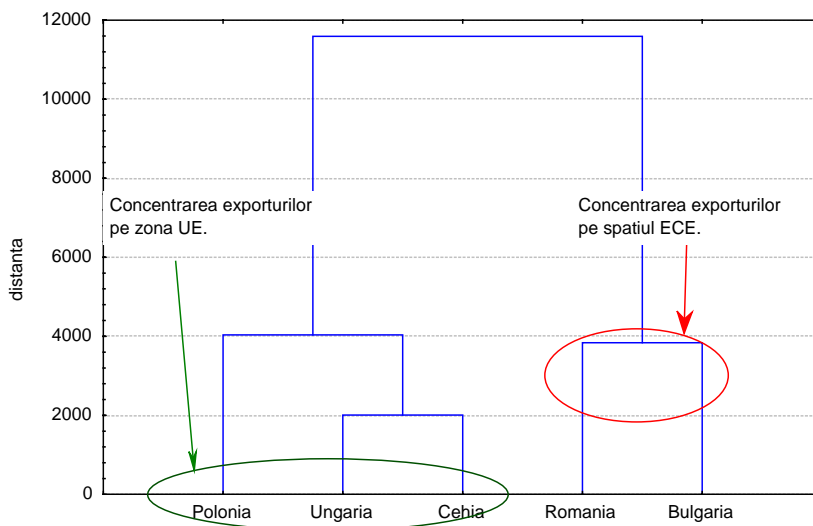
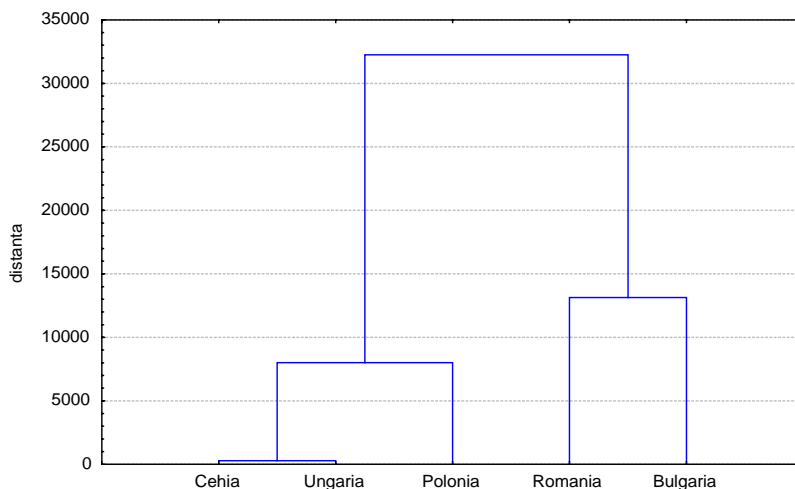


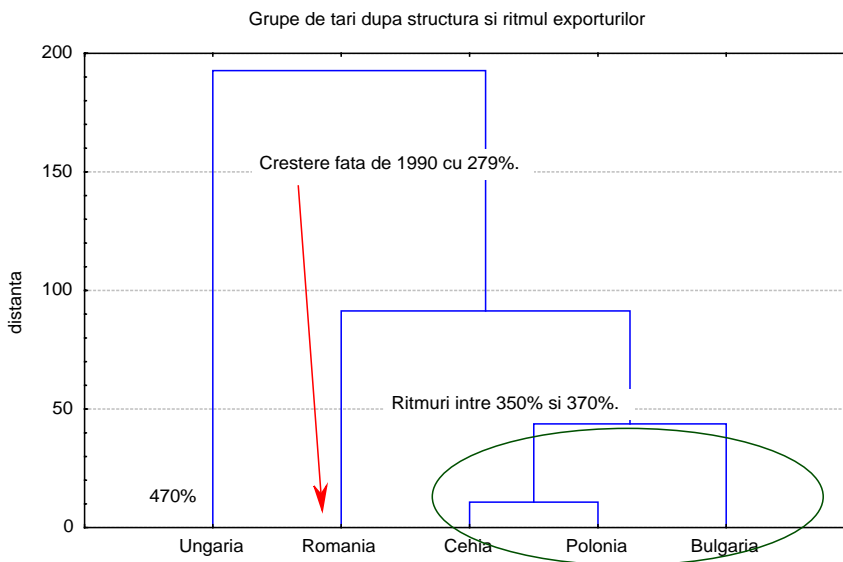
Fig. 6.a. Grupe de export pe principalele destinații 1990



Sursa: analiză proprie pe baza UNCTAD *Handbook of Statistics 2005*

Fig. 6.b. Grupe de export pe principalele destinații 2005

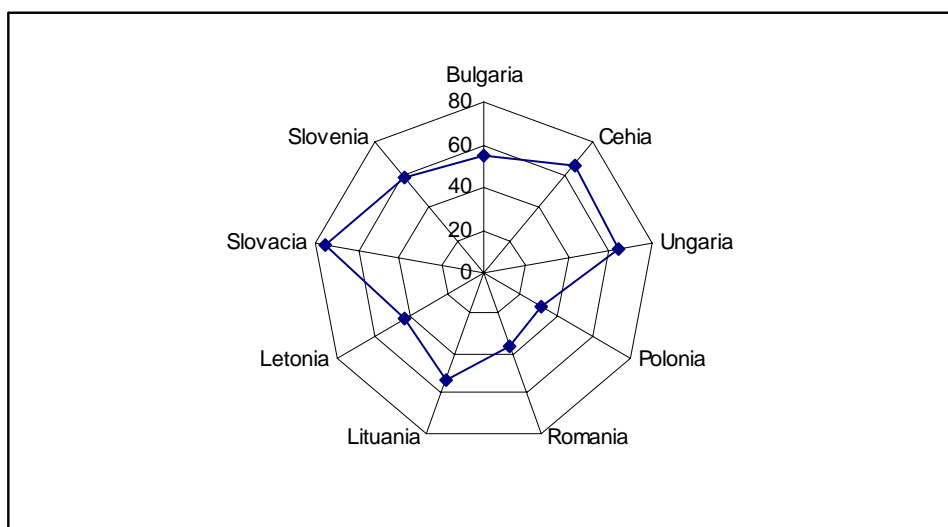
Se remarcă din fig. 6 că, pe parcursul perioadei 1990-2005, România și Bulgaria și-au menținut orientarea mai puternică a exporturilor pe spațiul ECE, cu toate că importanța țărilor UE ca destinație a crescut în ambele cazuri. Trebuie subliniat însă că, în această perioadă, România a înregistrat cel mai redus ritm de creștere a volumului exporturilor (fig. 7).



Sursa: analiză proprie pe baza UNCTAD *Handbook of Statistics 2005*

Fig. 7. Grupe de țări după structura și ritmul exporturilor

Din această perspectivă, se poate observa cum Bulgaria tinde să se apropie de nucleul de competitivitate regională Cehia-Polonia, în timp ce performanțele de export ale Ungariei sunt cele mai bune din întreaga regiune ECE. Pe de altă parte, datele privind structura exporturilor pe domenii de activitate evidențiază ponderea redusă pe care o dețin exporturile în PIB național comparativ cu Ungaria și Cehia (fig. 8).



Sursa: prelucrări proprii după UNCTAD FDI Database

Fig. 8. Ponderea exporturilor în PIB în perioada 2002-2004

Pe de altă parte, doar 24% din exporturile⁴ de produse industriale ale țării noastre au un nivel tehnologic mediu-superior, față de 62% în cazul Ungariei și 45,4% în Bulgaria. Menținerea pe termen lung a aceluiași profil tehnologic al activității economice a condus în opinia noastră la pierderea potențialului de demaraj și la diminuarea capacității naționale de receptare dinamică a ISD, astfel încât efectele de antrenare la nivel de economie națională au fost slabe.

ISD reprezintă un instrument important de creștere a ritmului acumulării de capital și de stimulare a creșterii economice sustenabile. În opinia noastră, nivelul redus al venitului național, asociat unui stocului limitat și majoritar uzat moral, de cunoștințe poate fi ameliorat prin interferența cu fluxurile de cunoștințe cu niveluri tehnologice superioare asociate ISD. Din această perspectivă, România poate beneficia de un avantaj dublu: creșterea stocului de capital fix și sporirea bazei naționale de cunoștințe, acestea având drept consecințe „imEDIATE” dezvoltarea și restructurarea industrială.

În condițiile apartenenței la un spațiu economic dezvoltat, țara noastră poate obține și avantaje competitive indirecte, prin valorificarea „garanțiilor” UE (stabilitate și ritm susținut de creștere), care, corelate cu avantajele comparative existente, pot determina o sporire a atractivității în raport cu piețele vest-europene și pot constitui un stimulent consistent pentru investitorii străini.

BIBLIOGRAFIE

- Kumar, N.; Krishnan, K.S., *Foreign Direct Investment and Technology Capabilities in the Developing Countries: a Review*, International Journal of Public Administration, May-August 2000
- Stevens, M. (2002), *New Micro-foundation for the Aggregate Matching Function, with Empirical and Theoretical Implication*, University of Oxford, Department of Economics, Discussion Paper Series 95
- *** Anuarul Statistic al României (colecție), INS
- UNCTAD, *World Investment Report 1998-2006*
- *The Global Competitiveness Report 2005-2006*
- UNCTAD, *Handbook of Statistics 2005*

⁴ UNCTAD, *Handbook of Statistics 2005*.

MODALITĂȚI DE CREȘTERE A COMPETITIVITĂȚII ÎN MARKETINGUL SANITAR-STOMATOLOGIC

Lector univ. drd. GÂRDAN, Daniel Adrian*

Asist. univ. drd. GEANGU, Iuliana Petronela*

*Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Means of enhancing competitiveness in the dental care marketing

The competitiveness represents nowadays a world objective for any organization. The need for implementing some organizing principles, which can provide a high level of competitiveness, also represents an important objective for the marketing activity. At a particular level, sanitary-dental marketing, implementing certain competitiveness principles is welcome, because of direct communication with clients emotionally involved in the performance of medical services.

Key-words: *competitively, medical marketing, competitive strategies, managerial efficiency, competition oriented strategy*

1. Competitivitatea – considerente generale

Este specific naturii umane tendința de a compara, a raporta, a înlocui clasamente sau a ierarhiza, după anumite criterii, entități de același tip. Gradul de preferință al unei persoane sau grup de persoane pentru un produs sau serviciu dintr-o anumită categorie ține de o serie de caracteristici, de natură obiectivă sau subiectivă, pe care persoana sau grupul le sesizează sau le așteaptă de la acesta, caracteristici care, luate în ansamblu, dau o cotă de preferință nu întotdeauna comensurabilă.

Competiția ca fenomen obiectiv este prezentă întotdeauna în lumea înconjurătoare, caracteristică nu numai vieții economice, ci și sferei socialului. Întâlnim competiție în politică, în cultură, în poziționarea socială, în ceea ce privește satisfacerea nevoilor de comunicare, de exprimare ori de cunoaștere socială.

Competiția stă la baza selecției. Același lucru se întâmplă și în mediul economic, unde generează progres. Un adevăr fundamental despre competiție este exprimat în cultura economică anglo-saxonă, și anume că aceasta este un joc cu învingători și învinși.

Conceptul de competitivitate este frecvent utilizat în diferite domenii, dar de multe ori este eronat interpretat, demonstrându-se o slabă cunoaștere a esenței acestui termen.

O primă definiție asupra căreia ne vom opri este cea din *Dicționarul enciclopedic* unde competitivitatea este privită ca fiind capacitatea unor produse sau servicii de a face față concurenței. Foarte generală, această descriere a termenului nu acoperă, considerăm, o serie de aspecte ale noțiunii și nu reprezintă un punct de plecare viabil pentru identificarea de modalități concrete de îmbunătățire a competitivității într-un anumit domeniu.

Noțiunea de competitivitate se află la intersecția unor domenii și sfere ale cunoașterii diverse, iar factorii care concură la atingerea unui nivel de competitivitate sunt diferiți și eterogeni.

Competitivitatea reprezintă rezultanta unui ansamblu de factori de natură diferită (obiectivă sau subiectivă, internă sau externă, economică sau extraeconomică), determinată în vederea raportării sale la rezultatele unor entități de aceeași natură. Așa cum reiese și din definiția prezentată mai sus, competitivitatea depinde de o serie de factori care influențează în mod diferit nivelul acesteia. Ca urmare, competitivitatea este o funcție de asemenea factori.

Acești factori se împart în patru categorii, și anume:

- factori tehnici: caracteristicile tehnice;
- factori financiari: prețul/tariful, condițiile de plată;
- factori de suport: serviciile auxiliare („service”-ul) asociate unui produs sau serviciu în scopul creșterii valorii sale adăugate;
- factorii de desfacere/vânzare: termenul de livrare, condițiile de livrare, modalități de distribuție/vânzare etc.

Factorii de competitivitate sunt determinați de viziunea asupra competitivității. În literatura de specialitate s-au identificat patru viziuni principale asupra competitivității:

1. **Viziunea tradițională sau orientată pe costuri (cost-driven)**, ea are ca bază reducerea costurilor. Printre acțiunile strategice care se recomandă în acest scop se numără: mutarea producției în țări cu mână de lucru ieftină, construirea de noi facilități sau consolidarea celor existente, concentrarea operațiunilor, focalizarea activității pe cele mai profitabile operațiuni etc. Aceste acțiuni reduc costurile pe seama înrăutățirii flexibilității, deci a timpului de răspuns la fluctuațiile mediului.

2. **Viziunea clasică sau orientată pe piață (marketing-driven)**, care îmbină abordarea tradițională cu elemente de predicție oferite de activitatea de marketing. Dacă sistemul tradițional se bazează exclusiv pe reacția pieței (feedback), viziunea marketing-driven se bazează și pe anticiparea reacției pieței (feedforward), aspect care sporește capacitatea de adaptare. Trecerea la acest sistem a fost impusă de un fenomen global și inevitabil: accelerarea progresului tehnic, ceea ce a dus la mărirea vitezei de schimbare a necesităților, dorințelor și gusturilor consumatorului. Când această viteză a început să devină comparabilă cu viteza de răspuns a pieței la schimbările intervenite în producție, comportamentul anticipativ al agenților economici a devenit o adevărată necesitate; aceasta pentru că a apărut situația în care un produs dezvoltat exclusiv pe baza reacției pieței să apară pe piață după un interval de timp destul de lung, fiind posibilă modificarea sensibilă a cerințelor pieței în această perioadă de timp.

3. **Viziunea modernă sau orientată pe termene (time-driven)** pornește nu de la posibilitatea ca cerințele pieței să se schimbe sensibil în viitorul previzibil, ci de la certitudinea că acest lucru se va întâmpla. Această viziune are la bază minimizarea timpului de adaptare a producției la cerințele în schimbare rapidă ale pieței. Suportul tehnologic al acestei viziuni este asigurat de liniile flexibile de producție, robotizarea, inteligența artificială etc. ce constituie sisteme moderne de producție.

4. **Viziunea postmodernă sau orientată pe globalizare (globalization-driven)**. Această viziune are în vedere modificările de esență pe care procesul obiectiv și inevitabil al globalizării le aduce relațiilor economice la scară mondială, cu impact nu numai asupra mecanismelor de schimb, dar și asupra mecanismelor de producție.

2. Creșterea competitivității în marketingul sanitar-stomatologic

Domeniile de aplicare ale marketingului au evoluat în timp, odată cu cristalizarea teoriei de marketing, a evoluției sociale și tehnologice.

Astfel, aplicarea cu succes a principiilor marketingului în domeniul medical a devenit o realitate palpabilă, fiind create instrumente necesare operaționalizării unei strategii viabile pentru orice organizație implicată în prestarea serviciilor medicale.

Conceptele implicate în acest demers sunt similare celor aplicate în marketingul serviciilor în general, dar le întâlnim și în problematica specifică marketingului social sau educațional.

În plus, la nivelul specializării stomatologie se conturează practici de marketing axate pe calitatea și complexitatea prestației medicale specifice. Ca și în alte subramuri medicale, întâlnim o componentă cu referire directă la serviciile dedicate și, în mod special, la elementele fizice care susțin o prestație medicală (instrumentarul medical – proteze, materii prime etc.).

Comunicarea cu clientul este și ea mai pronunțată în cazul serviciilor stomatologice, atât datorită frecvenței ridicate a afecțiunilor, diversității acestora, cât și necesității comunicării directe între prestator și client.

Elementele de competitivitate în activitatea de marketing fac referire atât la implementarea activității în general, cât și la elementele particulare care rezultă din operaționalizarea mixului de marketing.

Așa cum se poate observa în fig. 1, particularitățile la nivelul implementării mixului de marketing sunt multiple și merg în unele cazuri până la elemente de detaliu.

Asigurarea îndeplinirii unor obiective de marketing în condiții de maximă eficiență reprezintă un deziderat de prim ordin pentru organizații prestatoare ale unor servicii cu mare impact social așa cum sunt serviciile medicale cu specific stomatologic.

În ansamblul serviciilor medicale, cele referitoare la tratarea afecțiunilor stomatologice se caracterizează printr-o poziție particulară, datorată frecvenței afecțiunilor, precum și complexității uneori ridicate a intervențiilor. De asemenea, un factor extrem de important care influențează orice decizie de marketing îl va reprezenta continuitatea serviciilor, pacienții fiind în situația de a apela de mai multe ori pentru rezolvarea unei singure afecțiuni. Acest lucru are implicații directe atât asupra comunicării personal – client, cât și asupra strategiilor de fidelizare, care pot beneficia de pe urma momentelor repetate de „consum”.

O altă particularitate derivă din faptul că, pentru unii clienți motivația de consum a acestor servicii este una pur estetică, mai puțin legată de necesitatea păstrării unei stări de sănătate optime. În acest caz, clienții în cauză cer o prestație cu un grad cât mai mic de variabilitate, la un nivel calitativ maxim, fiind dispuși să plătească un preț ridicat. Fidelizarea acestora trebuie construită în jurul unor valori speciale, printre care preocuparea constantă pentru calitate să fie cea mai importantă.

În activitatea de marketing în general, competitivitatea din punctul de vedere al organizării activității se referă atât la fundamentarea și implementarea unor norme de calitate, a unor standarde de operare, cât și la dezvoltarea capacității de alocare judicioasă a resurselor organizației. Principiile care conduc la acest deziderat sunt cele întâlnite și în managementul modern, știut fiind faptul că o serie de instrumente de acest gen au fost împrumutate și în managementul marketingului. În ceea ce privește situația particulară întâlnită în serviciile medicale, principiile generale privind organizarea eficientă a activității de marketing se îmbogățesc cu specificul organizării proceselor specifice îngrijirilor medicale. Circuitul materiilor prime, structura personalului, specificul standardelor referitoare la securitatea pacienților, igiena și protecția muncii sunt doar câteva din elementele care particularizează organizarea activității unei instituții medicale.

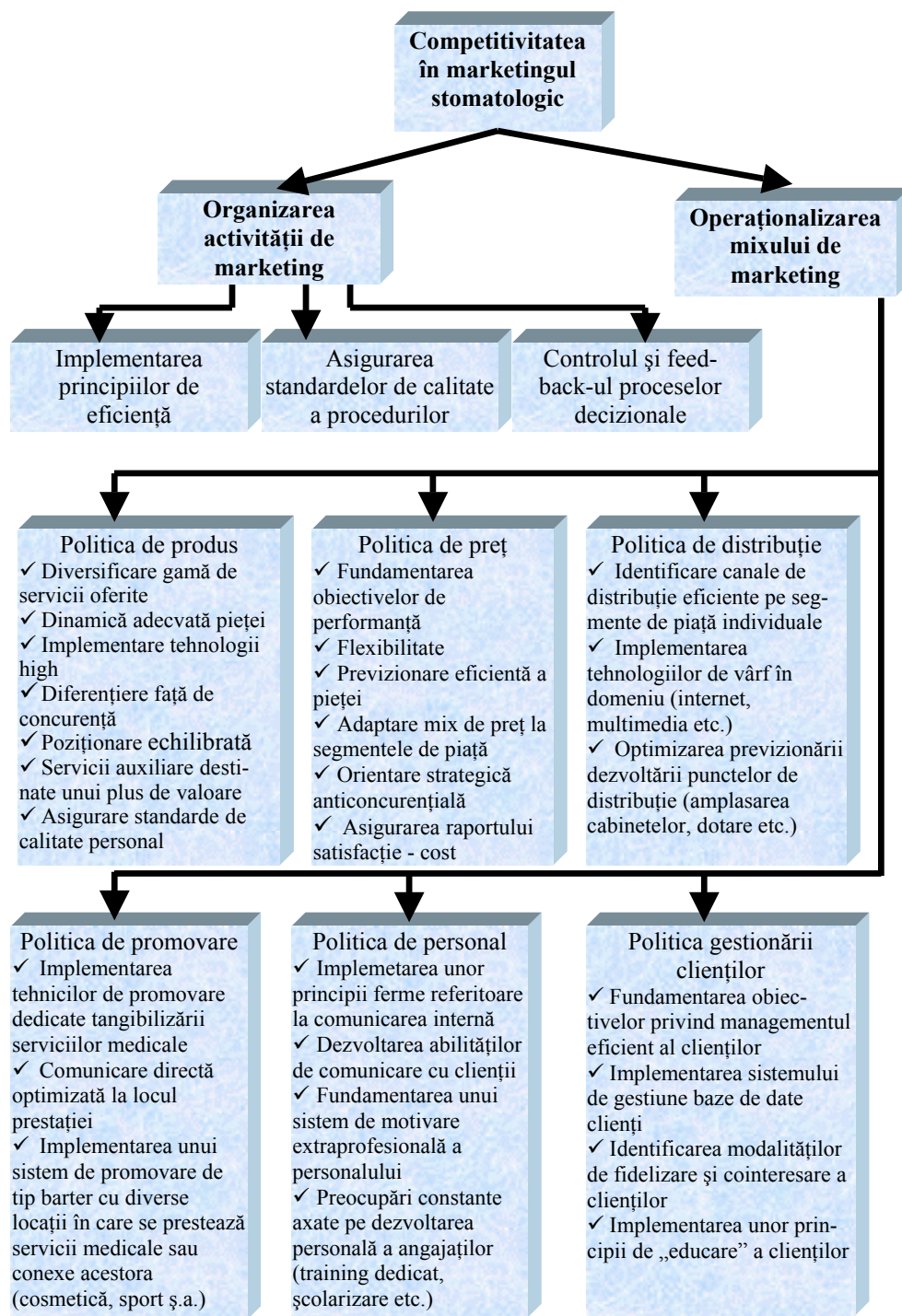


Fig. 1. Elementele constituente ale competitivității în marketingul stomatologic

Din punct de vedere al operaționalizării mixului de marketing, cu alte cuvinte al implementării unei strategii de marketing în ansamblul său, cerințele referitoare la competitivitatea în marketingul stomatologic se pot dezvolta la rândul lor pe două direcții fundamentale.

Prima se referă la cerințe derivate din însăși respectarea aplicării unor principii de marketing competitiv la nivelul organizației. La acest nivel putem reaminti – necesitatea creării unui cadru de comunicare directă cu clienții, dinamic și flexibil, dezvoltarea unei comunicări integrate de marketing (web, door to door, consultanță etc.), implementarea unor baze de date cu clienții și a unei strategii flexibile de fidelizare a acestora, dezvoltarea unui sistem de bartere cu furnizorii și cu alte organizații din amonte sau aval (pe linia utilității serviciilor medicale) etc.

Cea de-a doua direcție fundamentală a implementării competitivității la nivelul mixului de marketing se referă la construirea unei strategii anticoncurențiale eficiente, care în acest domeniu trebuie axată tot pe o relaționare client – organizație cât mai bună. În marketingul stomatologic nu putem vorbi de o aplicare în extenso a principiilor anticoncurențiale clasice (strategii bazate pe preț scăzut, promovare agresivă etc.), decât pentru o perioadă limitată de timp, alternativ pentru segmente diferite de clienți. Datorită gradului de implicare emoțională mai mare, specific serviciilor în general și mai ales celor medicale, este recomandată o diferențiere față de concurență bazată pe capacitate crescută de empatie cu clienții, construirea unui mecanism viabil de comunicare directă și capacitate de răspuns rapid la orice solicitare a clienților.

Din același punct de vedere al competitivității, nu trebuie pierdută din vedere necesitatea flexibilității și dinamismul factorilor de decizie. Capacitatea de răspuns a acestora la orice modificare a mediului organizației este esențială pentru asigurarea competitivității.

Ca o concluzie, atât în marketing cât și în alte domenii de activitate, competitivitatea nu face referire doar la respectarea și implementarea unor principii de alocare judicioasă a resurselor sau de organizare și desfășurare a proceselor decizionale, ci în primul rând are la bază necesitățile concrete care duc la o relație optimă pe termen lung între organizație și mediul în care se dezvoltă.

BIBLIOGRAFIE

- Doyle, Peter, *Marketing Management and Strategy*, FT Prentice Hall; 3rd edition, 2001
- Giulivi, Andrea, *Marketing relazionale e comunicazione business-to-business*, Editura Franco Angeli, Milano, 2001
- Smith, P.R.; Johnathan, Taylor, *Marketing Communications – An Integrated Approach*, 4th edition, Kogan Page, London, 2004
- Williamson, Stan (coord.), *Fundamentals of Strategic Planning for Healthcare Organizations*, Haworth Press Inc., New York, 1997
- www.sanatate.ro

CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII TRANSPORTULUI FEROVIAR ROMÂNESC – CONDIȚIE A ALINIERII ACESTUIA LA SISTEMUL EUROPEAN DE TRANSPORT

Dr. NICOLAE, Mariana

Institutul de Previzuni Economice, Academia Română

Drd. Ing. BĂLAN, Gheoghe-Stelian

S.C. ALSTOM Transport S.A., București

Abstract

Increasing the Romanian railway transportation competitiveness – a condition for joining the European transportation system

One of the most important companies of the transportation branch, the National Society of Romanian Railways, was restructured and reorganized starting from the provisions of the European Union' Directives but adapted to the concrete Romanian conditions.

The absence of financial resources led to drastic reductions in the maintenance of the infrastructure and reconstruction of the rolling stock (old and insufficient both from the quantitative and qualitative point of view), which altered considerably the railway transportation both regarding its quality and security. The Romanian railway infrastructure is below the European standard.

The paper is a review of the general characteristics of railway transportation at the European and national level, of the most important regulations adopted by the European Union in the railway transportation field and the institutional reforms and the actions taken by Romania for the application of the European directives to enhance competitiveness of the Romanian railway transportation and to create an integrated railway space.

Key-words: *railway transportation, regulation, integrated railway space*

1. Caracteristici generale ale transportului feroviar în Uniunea Europeană

Studiile realizate la nivelul Uniunii Europene arată că politicile de transport ce pornesc de la premisele unui impact cât mai redus al sectorului transport asupra mediului, nu numai că vor îmbunătăți calitatea vieții și starea de sănătate a populației, ci vor duce și la o rată mai mare de angajare.

În ceea ce privește transportul feroviar, Comunitatea Europeană încearcă să creeze condițiile pentru eficientizarea sectorului feroviar și adaptarea sa la cerințele pieței unice. În acest sens, s-a propus introducerea unei licențe de operare care să ofere accesul uniform la infrastructură și s-a stabilit un sistem care să asigure alocarea capacității de infrastructură pe o bază non-discriminatorie și că utilizatorii plătesc costul real al facilităților pe care le folosesc.

Transportul feroviar a înregistrat un declin îngrijorător în Europa în ultimii treizeci de ani, în special transportul de bunuri. În anul 1970, cota căilor ferate a fost de 21% din totalul bunurilor transportate în cele 15 state ale Uniunii Europene, reducându-se la 8,1% în anul 2000. În aceeași perioadă însă, cota transportului rutier de bunuri a crescut de la 30,8% la 43,8%.

Studiile efectuate indică faptul că sectorul feroviar este singurul care a înregistrat o scădere, toate celelalte îmbunătățindu-și performanțele. Traficul feroviar de pasageri a scăzut de asemenea, însă nu la fel de dramatic. Principala cauză a acestei stări de fapt este că sectorul feroviar nu este la fel de competitiv ca transportul rutier.

În septembrie 2001, Comisia Europeană a adoptat o nouă *Cartă Albă privind Politica Comunitară de Transport*, document ce a propus măsuri pentru revizuirea politicii de transport astfel încât să devină mai durabilă și să evite pierderile economice enorme cauzate de ambuteiaje, poluare și accidente. Un an mai târziu, Comisia a propus un nou pachet de măsuri proiectat să revitalizeze căile ferate prin construcția rapidă a unei zone feroviare integrate în Europa.

În octombrie 2004 a fost adoptată *O constituție pentru Europa*. Secțiunea 7 din cadrul acesteia prezintă Reglementările care se aplică transportului feroviar, rutier și fluvial după consultarea cu Comitetul Economic și Social, și anume: i) regulile comune aplicabile transportului internațional către și de pe teritoriul unui Stat Membru sau traversând teritoriul unuia sau mai multor State Membre, ii) condițiile în care transportatori non-rezidenți pot opera servicii de transport pe teritoriul unui Stat Membru, iii) măsuri de creștere a siguranței transporturilor și iv) alte prevederi considerate adecvate.

În ceea ce privește *taxarea pentru infrastructură*, obiectivul principal al politicii Comisiei Europene este că, pentru fiecare mod de transport, taxele și tarifele trebuie să fie variabile pentru a reflecta costurile diferitelor niveluri de poluare, timpilor de transport, daunelor și costurilor de infrastructură. Este importantă aplicarea principiului „poluatorul plătește” și furnizarea unor stimulente fiscale clare pentru a contribui la realizarea obiectivelor privind ambuteiajele, reducerea poluării, echilibrarea ponderii diferitelor moduri de transport și îndepărtarea legăturii dintre creșterea transporturilor și creșterea economică.

Conceptul de *Rețele Trans-Europene (TEN)* a fost propus la sfârșitul anilor '80, în contextul propunerii de piață unică. Tratatul de înființare a Uniunii Europene furnizează baza legală pentru TEN. În capitolul XV din Tratat (Articolele 154, 155 și 156), se arată că Uniunea Europeană trebuie să aibă drept obiectiv și promovarea Rețelelor Trans-Europene, ca element-cheie pentru crearea pieței interne și întărirea coeziunii economice și sociale. Acest fapt include și interconexiunea și interoperabilitatea rețelelor naționale, precum și accesul la astfel de rețele. Conform acestor obiective, Comunitatea trebuie să dezvolte linii directe pentru obiectivele, prioritățile și identificarea proiectelor de interes comun, precum și linii generale privind măsurile pentru cele trei sectoare vizate (transport, energie și telecomunicații).

În contextul conferinței europene *Eurail Freight 2007*, a fost făcut public conținutul declarației asupra pieței de transport feroviar de marfă, elaborată de cele mai importante organizații europene din domeniu: *Uniunea Internațională a Căilor Ferate (UIC)*, *Comunitatea Europeană a Companiilor de Căi Ferate și Infrastructură (CER)*, *Uniunea Industriei Feroviare Europene (UNIFE)* și *Asociația Administratorilor de Infrastructură din Europa (EIM)*, organizații care au contribuit activ și la deschiderea completă a pieței europene a transportului feroviar de marfă.

2. Transportul feroviar în România

Pentru România, ca țară central europeană și membră nouă a Uniunii Europene, situată la întretăierea a trei principale coridoare de transport, devine pregnantă necesitatea adaptării infrastructurilor proprii de transport, precum și a modului de a privi noile cerințe de transport.

Adaptarea la cerințele UE depinde atât de factorii financiari și politici, cât și de implementarea unor strategii coerente, cu direcții principale și secundare ferme, cu termene medii și de lungă durată.

În România, transportul feroviar parcurge în prezent o stare de recesiune, dar are perspective de reușită doar în condițiile creșterii competitivității acestui sector, ale alinierii sale la sistemul de transport convențional transeuropean, devenind, în același timp, un sistem deschis, în care interconectarea cu celelalte moduri de transport să fie facilă pentru diversii agenți economici interesați.

Creșterea competitivității transportului feroviar românesc, adaptarea lui la cerințele economiei, precum și întrepătrunderea cu celelalte moduri de transport se impune atât pentru ca acest sector al economiei să rămână în continuare un factor principal în relansarea economică și, totodată, să reprezinte o posibilă punte de legătură cu Europa.

În prezent, în țara noastră sunt demarate proiecte ambițioase pentru fiecare ramură a transportului feroviar, programe prin care se urmărește alinierea sistemului național de transport feroviar la sistemul european:

- reabilitarea și achiziționarea din industria românească de locomotive în cooperare cu firme de prestigiu din străinătate;
- modernizarea a 500 vagoane marfă și a 100 vagoane călători; modernizarea de stații feroviare majore, asistență pentru comercializare;
- dotarea transportului feroviar de călători cu rame electrice și automotoare (135 buc.);
- realizarea unui sistem computerizat pentru eliberarea de bilete și pentru rezervarea locurilor;
- reabilitarea unor linii de cale ferată de pe Coridorul IV paneuropean.

România, prin așezarea sa geografică, reprezintă o zonă de intersecție a magistrelor *internaționale* de transport pe calea ferată, care leagă atât nordul de sudul Europei, cât și Vestul de Estul acesteia. În anul 1994, la Conferința Pan-Europeană a Transporturilor ce a avut loc în Creta s-au stabilit, iar la Conferința de la Helsinki din anul 1998 s-au reconfirmat, coridoarele paneuropene de transport, iar teritoriul României este străbătut de trei dintre ele, și anume:

♦ coridorul IV – Berlin/Nürnberg – Praga – Budapesta – Constanța/Salonic/Istanbul (în prezent există legătura feribot peste Dunăre, podul va fi luat în discuție dacă traficul va cere construirea acestuia);

♦ coridorul VII – Dunărea (nu are componente feroviare);

♦ coridorul IX – Helsinki – St. Petersburg – Moscova/Pskov – Kiev – Liubashevka – Chișinău – București – Dimitrovgrad – Alexandropolis.

La Conferința de la Helsinki, setul celor 10 coridoare a fost completat cu patru zone importante paneuropene de transport (PETA) care se axează în jurul unor bazine maritime: Marea Mediterană, Marea Neagră, Marea Adriatică/Ionică și zona Barents Euro-Artica.

Pentru modernizarea rețelei proprii în conformitate cu exigențele europene, România a semnat mai multe acorduri internaționale privind transporturile feroviare și participă la o serie de proiecte internaționale în domeniu. Printre cele mai importante acorduri semnate de România în acest sens se numără: i) **Acordul european privind marile linii de transport internațional combinat și instalații conexe** (A.G.T.C.), încheiat la Geneva la 1 februarie

1991, ii) **Acordul european privind marile linii internaționale de cale ferată (A.G.C.)**, iii) **Proiectului** feroviar Trans-European T.E.R., iv) **Conectarea rețelei CFR la rețeaua europeană de Mare Viteză.**

Cadrul legislativ din România, referitor la domeniul transporturilor feroviare, ține seama de tendințele dezvoltării și modernizării pe plan european. Aderarea României la Uniunea Europeană înseamnă și pentru sectorul de transport feroviar alinierea la standardele impuse în țările membre. Respectarea anumitor standarde vizează toate aspectele transportului feroviar, iar punctul de plecare al îndeplinirii acestor condiții este aducerea infrastructurii la un nivel superior celui existent în prezent.

Lipsa posibilităților de finanțare adecvată a activităților de reparație și întreținere a infrastructurii feroviare a dus la degradarea accentuată a stării tehnice a acesteia, cu consecințe negative privind calitatea serviciilor de transport și a gradului de siguranță. Așa cum se precizează și în Strategia de Dezvoltare Feroviară, asigurarea unor finanțări suficiente pentru activitățile de întreținere a infrastructurii feroviare din România va permite atingerea unor obiective majore, care decurg din necesitatea respectării angajamentelor asumate ca țară membră UE.

Modernizarea ramurii transporturilor, creșterea competitivității ei, este prin urmare o necesitate în vederea dezvoltării economice și interoperabilității europene. Alocarea de fonduri pentru susținerea activităților de transport reprezintă o prioritate, întrucât costurile investiționale sunt mari iar recuperarea acestora solicită timp îndelungat.

În sectorul feroviar a fost elaborat Planul privind strategia pe termen lung a sectorului feroviar ce cuprinde măsuri pentru asanarea financiară a societăților feroviare, optimizarea costurilor și funcționarea în condiții de eficiență economică.

S-a realizat reorganizarea transportului feroviar de călători prin separarea transportului feroviar de călători de lung parcurs de transportul de scurt parcurs și crearea a opt societăți feroviare regionale de scurt parcurs, care vor gestiona traficul în trenuri de persoane pe zone geografice și s-au stabilit criteriile pentru definitivarea unui nou concept al mersului trenurilor de călători bazat pe existența, în principal, a trei tipuri de trenuri (regionale, inter-regionale și intercity).

De asemenea, s-au întreprins acțiuni pentru finalizarea rapoartelor de evaluare riguroasă a situației financiare și juridice privind CFR Marfă, pe baza cărora se va elabora Strategia de privatizare a CFR Marfă.

Concomitent, s-a reglementat dreptul de liber acces pentru operatorii feroviari internaționali, solicitat de Comisia Europeană drept condiție de integrare europeană.

Corelat cu posibilitățile de finanțare, s-a stabilit Programul de reabilitare a infrastructurii feroviare cu impact direct asupra eliminării punctelor periculoase și a restricțiilor de viteză de pe infrastructura feroviară publică, a creșterii vitezei tehnice, comerciale și a aducerii siguranței circulației la nivel optim de exploatare. În acest sens, au fost accelerate acțiunile de elaborare a documentațiilor tehnice, licitare, contractare și realizare a lucrărilor de modernizare a infrastructurii cu finanțare asigurată, s-au declanșat procedurile de asigurare a finanțării pentru lucrările cu finanțare neasigurată și s-au stabilit grafice și termene concrete pentru derularea lucrărilor de modernizare a secțiunilor.

Infrastructura feroviară are o importanță aparte în ceea ce privește transportul mărfurilor și al persoanelor. În condițiile în care România este o zonă de intersecție a magistrelor internaționale de transport pe calea ferată, prin cele două coridoare paneuropene IV și IX, rolul care revine companiei CFR SA este cel de a integra infrastructura feroviară națională la parametrii tehnici și operaționali de nivel european, pentru a deveni parte compatibilă și inter-operabilă a viitoarei rețele feroviare transeuropene.

În anul 2006, a fost aprobat Memorandumul Acord de principiu pentru aprobarea contractării, începând cu trimestrul IV al anului, a unor credite externe în completarea finanțării acordate de JBIC pentru realizarea lucrărilor pe unele tronsoane.

S-a semnat și este în curs de ratificare Acordul de împrumut cu BEI în vederea finanțării lucrărilor de modernizare a tronsonului Curtici – Simeria.

În cadrul Programului de modernizare a stațiilor de cale ferată se derulează reabilitarea și modernizarea stațiilor de cale ferată și s-a accelerat procesul de realizare a sistemului de centralizare electronică a unor stații.

În cadrul Programului de modernizare a mijloacelor de transport s-a realizat achiziția de vagoane noi de călători pentru rutele internaționale și intercitiy și pentru transport conținere tip Sgns, repararea și modernizarea de locomotive, vagoane de dormit și restaurant, vagoane marfă și s-a organizat licitația pentru achiziționarea de locomotive multi-sisteme care să permită circulația pe căi ferate europene.

Prin Legea privind siguranța feroviară, s-au stabilit reglementările specifice privind crearea organismului de anchetă accidente feroviare potrivit prevederilor Directivei 2004/49/CE privind securitatea căilor ferate comunitare.

Au fost întreprinse acțiuni și s-au luat măsuri de primă urgență, pe termen scurt, mediu și lung pentru limitarea dezastrului produs în urma inundațiilor din perioada aprilie – septembrie 2005 care au afectat 50 de secții de circulație, urmărindu-se realizarea condițiilor minimale pentru asigurarea/restabilirea circulației și punerea în siguranță a persoanelor și bunurilor. S-a reușit menținerea circulației feroviare între Muntenia și Moldova, neexistând închideri decât izolat, pe durate de max. 2 ore.

Uniunea Europeană a planificat ca în perioada 2000-2006 pentru programul ISPA (*Instrument for Structural Policies for Pre-Accession*) să fie asigurat un buget anual de peste 1 miliard de euro, care să fie distribuit celor 10 țări candidate. Finanțarea proiectelor fiecărei țări s-a făcut în procent de 75% din fonduri ISPA, restul de 25% urmând a fi acoperite din contribuții de la bugetul de stat sau din bugete locale.

Pentru a putea avea acces la fondurile alocate prin ISPA, Ministerul Transporturilor din România a elaborat *Strategia Națională ISPA, Sectorul Transporturi, pentru perioada 2000-2006*. Pentru proiectul ce vizează calea ferată, asistența financiară nerambursabilă asigurată prin Facilitatea ISPA a fost de circa 240 de milioane de euro, iar cofinanțarea națională, în valoare de circa 70 de milioane de euro, a fost asigurată de la bugetul de stat.

Proiectul *Reabilitarea liniei de cale ferată București-Constanța, secțiunea Băneasa-Fetești* a fost propus de CFR SA. Linia de cale ferată București-Constanța, în lungime de 225 km, face parte din Coridorul IV paneuropean. Prin aceste lucrări va crește calitatea transporturilor de călători și de marfă prin înscrierea în standardele de interoperabilitate europene cu atingerea vitezelor maxime de 160 km/h pentru trenurile de călători și 120 km/h pentru trenurile de marfă.

În urma realizării acestor lucrări de reabilitare și modernizare la calea ferată se vor obține o serie de beneficii suplimentare, în special în domeniul protecției mediului. Prin montarea de panouri fonoabsorbante în porțiunile de linie unde trenurile vor circula cu viteze de 160 km/h se va realiza o atenuare a zgomotului, pentru protejarea fonică a zonelor locuibile.

Începând cu 2007, asistența financiară nerambursabilă acordată prin Programul ISPA este înlocuită de asistența financiară nerambursabilă acordată prin Fondul de Coeziune și întregul sprijin financiar va crește substanțial provocând autoritățile române să pregătească și să consolideze structuri administrative și de coordonare adecvate, în vederea creșterii capacității de absorbție a fondurilor.

Pe 18 ianuarie 2007 au fost semnate, la sediul Ministerului Transporturilor, 10 noi contracte finanțate prin Facilitatea ISPA, în valoare totală de 255 milioane euro între Compania Națională de Căi Ferate CFR SA, în calitate de beneficiar, și reprezentanții firmelor declarate câștigătoare ale licitațiilor organizate pentru atribuirea lucrărilor de reabilitare a 106 km linie de cale ferată. Tronsonul vizat este București-Băneasa-Fetești (Secțiunea 2, Fundulea-Lehliu și Secțiunile 3 și 4, Lehliu-Ciulnița-Fetești).

Ministerul Finanțelor Publice va contracta împrumuturi externe în valoare de 144,067 milioane euro și de maximum 92,35 milioane USD pentru finanțarea parțială a patru proiecte prioritare ale Ministerului Transporturilor, Construcțiilor și Turismului dintre care: un proiect ce vizează dotarea SNTFC „CFR Călători” SA cu 120 de rame automotor și un alt proiect aparținând SN CFR SA și care constă în implementarea sistemelor de centralizare electronică în stațiile de cale ferată.

România va împrumuta 180 de milioane USD de la Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (IBRD) pentru finanțarea Proiectului sectorial de sprijinire a transporturilor, conform unui proiect de Lege adoptat de guvern. Proiectul vizează reducerea costurilor de transport prin îmbunătățirea calității generale a rețelelor de drumuri naționale și căi ferate, în primii ani de la aderarea la Uniunea Europeană.

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) a investit, de asemenea, în România sau participă la proiecte de infrastructură rutieră și feroviară cu o valoare totală de peste 500 milioane euro, unul dintre cele mai mari proiecte de finanțare fiind realizarea centurii orașului Constanța. Obiectivul este inclus în coridorul IV pan-european și presupune o investiție de 145 milioane euro, termenul de finalizare a acestui proiect fiind stabilit pentru anii 2008-2009. Instituția financiară va acorda, de asemenea, un împrumut de 22,5 milioane euro destinat cumpărării unor utilaje specifice pentru întreținerea sistemului energetic feroviar și pentru dotarea stațiilor de cale ferată. Modernizarea stațiilor de cale ferată este un proiect în derulare, finanțat integral de BERD, valoarea investițiilor urmând să ajungă la o valoare de 24 milioane euro. În acest fel, vor fi modernizate stațiile din Cluj-Napoca, Constanța, Craiova, Iași și Timișoara.

Băncile germane HVB și West LB vor acorda finanțare de peste 60 mil. euro pentru importul de către CFR Călători a ultimelor 21 de automotoare Desiro produse de grupul Siemens în Germania. Siemens a încheiat în anul 2001 cu CFR Călători cel mai mare contract din industria românească de material rulant, în valoare de 321 mil. euro, din care finanțarea angajată depășește 200 mil. euro cu acest nou credit. Afacerea este cu garanția statului român.

În anul 2006 au fost demarate lucrările la magistrala de cale ferată București-Constanța, urmând ca acestea să fie finalizate în anul 2007. Tronsonul București-Constanța face parte din Coridorul IV paneuropean feroviar, care asigură legătura între Constanța – București – Brașov – Sighișoara – Simeria – Arad – Curtici și iese în Ungaria, asigurând apoi legătura cu marile linii de transport feroviar din statele UE. Finanțarea lucrărilor este asigurată, valoarea estimativă a acestora fiind de circa 600 milioane de dolari, sumele fiind asigurate de Banca Europeană de Investiții (BEI), cu sprijinul Japoniei.

De asemenea, în anul 2006 au început discuțiile cu BEI pentru ca aceasta să finanțeze dotarea operatorului de călători cu 120 de rame electrice de parcurs mediu și lung și posibilitatea finanțării lucrărilor de modernizare a 200 de vagoane de călători de clasa I și a II-a, la Atelierele CFR Grivița. Aceste vagoane vor oferi confort sporit prin faptul că vor fi dotate cu instalații de climatizare, radioficare și, nu în ultimul rând, prin faptul că vor circula cu o viteză de 160 km/oră. S-a mai discutat cu BEI și posibilitatea finanțării a cinci locomotive multisistem pentru CFR Marfă, care să poată circula și în Europa.

Potrivit datelor furnizate CFR SA, Infrastructura, programele aflate în curs de derulare au ca scop atât modernizarea stațiilor de cale ferată din marile orașe, cât și reabilitarea unor gări. Modernizarea, la nivel de eurostație, a gărilor reședință de județ a început încă din anul 2005, prin demararea lucrărilor la studiile de fezabilitate, realizarea proiectelor tehnice și demararea lucrărilor de execuție propriu-zise. Eurostația este un concept adoptat de Uniunea Internațională a Căilor Ferate și face referire la toate stațiile care răspund standardelor specificate de aceasta, în sensul accesibilității, a serviciilor și instalațiilor sigure.

Aderarea României la UE aduce importante surse de finanțare pentru infrastructura transporturilor. Proiectul pentru susținerea sectorului transporturilor (TSSP), inițiat de Banca Mondială și pregătit în cadrul Strategiei de Cooperare pentru România, va ajuta implementarea programului pentru investiții în domeniul feroviar și rutier prin susținere directă a Programului de Mentenanță a rețelei feroviare și rutiere. Acest plan investițional pe termen lung are drept scop îmbunătățirea eficienței, a productivității și a serviciilor pentru utilizatorii feroviari și rutieri, precum și dezvoltarea capacității administrative din cele două sectoare.

Se va acorda asistență tehnică administratorului de infrastructură CFR-SA prin implementarea unui program de mentenanță ce va avea în vedere proiectarea și verificarea lucrărilor de mentenanță și asigurarea suportului pentru îmbunătățirea practicilor de management feroviar prin dezvoltarea unui Plan de Afaceri pentru perioadele 2007-2011 și 2008-2012.

Uniunea Europeană a început implementarea unor ample proiecte de modernizare ale sistemelor de transport din statele în curs de aderare sau proaspăt aderate denumit **SOP-T**. În cazul României sumele totale ce vor fi investite în aceste programe se ridică la circa 5 miliarde dolari. Durata de desfășurare a proiectului este cuprinsă între 2007-2018. Principalele obiective ale acestor fonduri structurale de dezvoltare sunt: reducerea diferențelor de nivel tehnic și mod de dezvoltare în domeniul activității de transport dintre statele membre UE, crearea unei direcții convergente în dezvoltarea transporturilor atât în cazul statelor membre UE, cât și ale noilor potențiali membrii, competitivitatea activităților regionale prin crearea de noi locuri de muncă, dezvoltarea proceselor de cooperare teritorială.

În România, programul SOP-T prezintă o serie de priorități majore de dezvoltare, dintre care: i) reabilitarea și modernizarea infrastructurii feroviare din România cu preponderență în zona culoarelor europene de transport, ii) măsuri de reducere a impactului asupra mediului înconjurător, iii) planuri de reabilitare a gărilor și altor elemente adiacente transportului.

BIBLIOGRAFIE

- Caraiani, Gh.; Stancu, I., *Transporturi feroviare*, Editura Lex, 1998
- Caraiani, Gh., *Tratat de transporturi*, vol. I și vol. II, Editura Lex, 2001
- Alexa, C., *Transporturi internaționale*, Editura ASE, 2001
- *** *Al doilea document consultativ pentru Planul Național de Dezvoltare 2007-2013*, www.mct.ro
- *** *Politica în Domeniul Transporturilor*, Proiect PHARE, București 2002, la elaborarea textelor acestor broșuri au contribuit: Experți: Ileana, Pascal; Deaconu, S.; Vrabie, C.; Fabian, N.; Supervizare: Ciobanu-Dordea, A.; Elena Simina, Tănăsescu, ISBN 973-8338-58-1

- *** *Politica în domeniul transporturilor*, Seria micromonografii – politici europene, www.mt.ro
- *** *Programul de Guvernare*, www.gov.ro
- *** *Programul Operațional Sectorial de Transport (POST) 2007-2013*, 2006 www.mt.ro
- *** *Raportul Periodic asupra progreselor înregistrate de România în vederea aderării la UE*, 2004, Comisia Comunităților Europene, Bruxelles, 6.10.2004, SEC (2004) 1200, www.mie.ro
- *** *Societatea Națională de Transport Feroviar de Marfă*, CFR Marfă S.A. www.transp-marfa.htm, tr-tehnic.htm
- *** *Guvernul României, Cadrul Strategic Național de Referință, 2007-2013, Proiect*, www.mt.ro, aprilie 2006
- *** *Planul Național de Dezvoltare 2004-2006, Capitolul 3. Infrastructura*, www.mt.ro

COSTURILE CU MÂNA DE LUCRU – PARAMETRU PRINCIPAL AL COMPETITIVITĂȚII ECONOMIEI ROMÂNIEI ÎN PRIMII ANI POST-ADERARE

Conf. univ. dr. **BĂLUȚĂ, Aurelian Virgil**
Facultatea de Management Financiar-Contabil, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The cost with the manpower – the main parameter of the Romanian competitiveness in the first years of post-adhesion

In this article is analyzed the evolution of the cost of labour force in Romania. There are presented comparisons between the year 2002 (the first step of reducing taxes after 1990) and the year 2007. From computation results that the taxes on gross salary have a big impact on competitiveness. The incentives must be enough big to increase the competitiveness. The Government must keep the correlation between tax on profit and taxes on salary.

Key-words: *cost of labour force, tax on profit, tax on salary, gross salary, incentives*

1. Probleme generale

Competitivitatea economiei României depinde de un număr mare de factori. În prezentul studiu am încercat să prezint modul de acțiune și să evaluez impactul pe care îl are unul dintre cei mai importanți factori: costurile cu mâna de lucru.

În acest studiu, în cadrul costurilor cu mâna de lucru am inclus costurile fiscale cu mâna de lucru, costurile propriu-zise cu mâna de lucru (salariul net al angajatului) și costurile cu mâna de lucru determinate de legislația muncii.

Costurile fiscale cu mâna de lucru sunt formate din impozitele și taxele pe care le plătește angajatorul și cele care se rețin angajatului din salariul brut cu ocazia înregistrării drepturilor aferente muncii prestate. Competitivitatea forței de muncă depinde astfel de legislația muncii (o variantă specifică în condițiile aderării la UE) și de normele fiscale.

Legislația muncii generează costuri cu mâna de lucru prin faptul că se modifică baza de impozitare. Contribuțiile patronale și cele ale angajaților sunt proporționale cu salariul brut. Cu cât legislația muncii determină un salariu brut mai mare, cu atât costurile fiscale cu mâna de lucru vor fi mai mari. În același timp, normele fiscale stabilesc cote de impunere și algoritmi de calcul pentru calculul diferitelor impozite și taxe datorate bugetului public (de salariat sau de patron). La același nivel al salariului brut determinat de legislația muncii poate să corespundă cote de impunere specifice în funcție de normele fiscale aplicabile. De asemenea, sistemul de impunere pentru salariat determină nivelul salariului net care este un element de referință în proiectarea politicilor din domeniul muncii și a celor fiscale. Nu este de neglijat *costul cu mâna de lucru pentru timp nelucrat*, conform aceleiași legislații a muncii.

2. Costurile generate de legislația muncii

Aderarea la UE aduce printre alte noutăți și uniformizarea legislației muncii. România a trecut la aplicarea unor reglementări de tip european încă din anul 2003. Noile reglementări

din legislația muncii au avut un impact major asupra echilibrelor sociale, a raporturilor de muncă și a posibilităților de combatere a șomajului. Viitoarea Europă socială din care va face parte și România prinde tot mai mult contur. Dincolo de avantajele sociale ale angajaților care beneficiază de asemenea progrese apar și probleme care dau bătaie de cap patronilor, administratorilor, managerilor. Este vorba de costurile care pot reduce pe termen mediu și lung numărul salariaților din economie.

În urma aplicării legislației de tip european în domeniul muncii, o serie de *componente ale costurilor* diferitelor entități patrimoniale devin obligatorii și trebuie să fie *menționate distinct: pregătirea profesională* (training-ul cum se obișnuiește mai nou să fie numită) și *protecția muncii*. Acestea făceau parte din costurile întreprinderilor și până la intrarea în vigoare a actualului cadru legislativ. Elementul nou adus este accentul deosebit care se pune pe acestea și obligația de a se face trimitere la ele în contractele de muncă (individuale sau colective). Fiind vorba de elemente esențiale ale negocierilor patronat-sindicate, astfel de componente vor fi trecute distinct în calculațiile firmelor pentru a exista un reper cantitativ la analizele structurale și în dinamică. Ambii parteneri sociali vor putea înregistra, independent unul de altul, evoluțiile celor doi indicatori în corelație cu dispozițiile legale minimale și cu eventuale legături de cauzalitate din sau spre alte grupe de probleme economice, sociale, financiare. Dispoziții privind „controlul sindical” asupra *constituirii și folosirii fondurilor destinate îmbunătățirii condițiilor la locul de muncă, protecției muncii și utilităților sociale, asigurărilor și protecției sociale* se regăsesc în Legea nr. 54/2003 (Legea sindicatelor). Având în vedere izvorul juridic multiplu, angajatorii nu se vor putea eschiva de la obligația informării asupra acestor componente al costurilor; un argument în plus ca în calculații să apară distinct elementele respective.

Datorită rigidității față de modificarea indicatorilor de rezultate sau rentabilitate, *salariile* devin practic *integral o componentă a costurilor fixe* ale entităților patrimoniale. Ele reprezintă practic parte intrinsecă și instituțională a cheltuielilor de capacitate ale diferitelor firme. Întrebarea „Câți salariați are firma dvs?” are de acum o semnificație mult mai complexă. Indicatorii număr de angajați și fond salarii (tarifare) de încadrare vor avea o pondere mai importantă în tranzacțiile privind transferul pachetului majoritar inclusiv sau poate mai ales dintre reprezentanții proprietății de stat și cei ai investitorilor pentru portofoliul supus privatizării.

Elasticitatea redusă a salariilor la modificarea cifrei de afaceri sau a altor indicatori de rezultate și limitarea drastică a posibilităților legale de a alinia nivelul salariilor efective la mersul entităților patrimoniale determină *trecerea accentului pe controlul numai al costurilor variabile nesalariale*. Costurile salariale devin, în totalitate, un element care nu poate fi modificat pe total, fiind un cost fix. Astfel, materialele, serviciile de la terți, alte consumuri specifice vor fi urmărite mult mai atent, deoarece, în principiu, numai asupra lor se poate acționa pentru încadrarea costurilor în limite suportabile de firmă sau acceptate de clienți. Rigiditatea salariilor, este deja observată în economiile occidentale. Alături de rigiditatea prețurilor în sens ascendent, este considerată de unii cercetători a fi unul din factorii care fundamentează *ipoteza inflației structurale*. Firmele vor trebui să contrapună forțe importante la aceste două componente inflexibile din punct de vedere al comportamentului lor real. Asemenea forțe se regăsesc în inteligența economică a managerilor pentru a ține sub control și a reduce costurile nesalariale asupra cărora se poate acționa (care nu sunt date aprioric de mediu extern).

Rigiditatea de ansamblu a salariilor este „suplimentată” de imobilismul unor posturi. Membrii aleși în organele sindicale dispun de dreptul de reintegrare pe locurile de muncă avute anterior. Firmele vor avea în vedere formarea profesională a liderilor de sindicat scoși din activitatea de bază pentru a-i putea folosi ulterior în mod eficient.

Variația de intensitate și de încărcare cu sarcini și lucrări de serviciu de la o lună la alta trebuie să fie contabilizată prin adăugarea unor costuri suplimentare datorate sistemului legal de remunerare. Dacă într-o perioadă nu este de lucru se asigură minim 75% din salariu. În perioadele de intensitate peste capacitatea aferentă programului de 8 ore zilnic se acordă spor de cel puțin 75% pentru timpul astfel lucrat de angajați. În cadrul costului salarial, mai ales pentru sectoarele industriale sau cu caracter sezonier, se va include astfel această componentă intitulată generic *costuri aferente lipsei de ritmicitate în fluxul tehnologic sau comercial al firmei*. Nivelul exact al costului adițional de acest tip se stabilește pe baza negocierii cu sindicatele și a posibilității de compensare cu timp liber în termen de 30 de zile. Este practic vorba despre un decalaj lunar (de la o lună la alta) de ritmicitate care generează acest cost suplimentar de natură salarială. O astfel de componentă este importantă mai ales la activitățile cu marjă strânsă a rentabilității sau acolo unde ponderea manoperei este covârșitoare.

Pentru *personalul trimis în străinătate* pot apărea elemente legate de: moneda de plată, modalitatea de plată, alte prestații specifice. Prin Codul Muncii se stabilește că acestea se vor menționa distinct de la început în contractul de muncă. Eventualul risc valutar va deveni o componentă a costului salarial pentru entitatea care a trimis personal în străinătate.

Un element nou al legislației muncii de tip european este *clauza de neconcurență*. Deși beneficiază pentru corectitudinea raporturilor de muncă, aceasta presupune costuri salariale suplimentare pentru angajator. Conform normelor legale indemnizația datorată salariatului pe al cărui contract este inserată o asemenea clauză este de cel puțin 25%. Totalul acestor indemnizații va forma o componentă distinctă în cadrul calculațiilor de cost. Vor putea fi comparate costurile generate de o astfel de clauză cu potențiale pierderi dacă nu este stipulată în contractele individuale de muncă.

Sistemul de drepturi ale salariaților instituit prin legislația muncii poate genera costuri speciale ocazionale sau permanente care urmează să fie stabilite cu o anumită rigoare. Dreptul la securitate și sănătate în muncă, de exemplu, presupune timp nelucrat plătit pentru prezentare la control medical sau efectuare de teste și analize, inclusiv decontarea unor eventuale servicii medicale. Aceasta este o categorie ocazională de cheltuieli. Cele profesionale sau de protecția muncii corespunzătoare altor drepturi legale ale salariaților determină costuri cu caracter permanent. Având în vedere ansamblul legislației, *costul total cu personalul* include următoarele elemente:

- salariul brut de încadrare conform contractului individual de muncă;
- totalitatea sporurilor acordate în entitatea patrimonială respectivă (de vechime, pentru muncă grea etc.);
- indemnizația de concediu de odihnă (perioadă în care nu se lucrează și pentru care se prelină cheltuieli corespunzătoare);
- eventuala primă de vacanță acordată conform contractelor colective de muncă;
- impozitele și taxele suportate de angajator calculate asupra fondului de salarii. După o creștere permanentă a acestora mai mulți ani la rând, după 2002, a avut loc o ușoară reducere a impozitelor, iar după 2004 s-a înregistrat o adevărată relaxare fiscală cu efecte benefice asupra mediului de afaceri din România. S-a ajuns astfel la un nivel de impunere sub cel anterior anului 1996;
- tichetele de masă drept cheltuieli fixe pe angajat;
- cota de cheltuieli sociale deductibile la calculul impozitului pe profit (aprobată în perioada tranziției prin Legea bugetului de stat);
- costul în perioadele cu temperaturi deosebite de natura apei minerale sau a băurilor calde;
- concediile medicale suportate pe costurile firmei (care nu sunt decontate din fondurile Casei Naționale a Asigurărilor de Pensii și Alte Asigurări Sociale), pe bază de estimări statistice, pornind de la datele perioadelor anterioare;

- întreruperile tehnologice strict necesare sau alt timp nelucrat obiectiv necesar, inclusiv revizii active fixe (mașini și utilaje complexe), instruire asupra noilor tehnologii și rețete de fabricație etc.

Costurile salariale au componente care prezintă un interes major pentru viitorul firmei și al veniturilor obținute de angajații ei. Cel mai important indicator din această categorie este *pragul de rentabilitate* de la care intervine *riscul de faliment și de pierdere a locurilor de muncă*. Este acel nivel al pierderilor sau al profitului care nu poate fi susținut în condițiile concrete ale segmentului de activitate și de piață pe care operează entitatea patrimonială respectivă. Poate fi vorba de întreruperea funcționării și în condiții de profit sub rata de valorificare a capitalurilor în alte scheme de plasament dacă sectorul respectiv depinde major de capitalizarea din mediul extern. Pe baza datelor privind pragul de rentabilitate minim poate fi dedus *nivelul salariului mediu sau maxim admisibil în condițiile tehnico-economice date*. Se stabilesc parametri de dependență funcțională dintre veniturile salariale și riscul de faliment. În practica din România, în mod frecvent, se simplifică estimările de acest tip prin calcularea riscului de blocaj financiar ca fiind cea mai relevantă componentă a riscului de faliment. O astfel de evaluare trebuie să fie permanentă. Evoluția dinamică a realităților impune ajustări corespunzătoare în condițiile în care nevoile de informare conform legislației muncii actuale sunt imperative. Evaluarea în permanență a impactului diferitelor schimbări ale mediului extern asupra costurilor internalizate determină schimbarea parametrilor de corelație dintre salarii, rentabilitate și riscul de faliment. Practicile din deceniile anterioare privind periodicitatea informării asupra stării economico-financiare au rămas destul de mult în optica personalului angajat și pot genera exigențe similare în aplicarea actualei legislații a muncii.

Un alt moment delicat în viața unei firme este *decizia de întrerupere sau reducere parțială și temporară a activității*. Aceasta generează, de asemenea, costuri cu mâna de lucru incluse frecvent la capitolul restructurare. Din profitul curent firmele trebuie să constituie rezerve sau provizioane pentru acest moment neplăcut, deoarece legislația muncii nu mai permite transferuri către bugetul public în afara cadrului constituit.

Decizia de concediere pentru motive care nu țin de persoana angajatului este mult mai gravă și cu impact social mai amplu. Din acest motiv va avea ca susținere o documentație mai amplă, inclusiv din domeniul calculației costurilor. *Dificultățile economice* la care se face trimitere în Codul muncii trebuie să fie reale și puse inclusiv, sau poate în primul rând, în termeni de costuri. Informația privind poziția costurilor față de preț este mult mai utilă în aprecierea eventualelor dificultăți economice decât cea din situațiile financiare care conține o influență majoră a perioadelor anterioare. Și pentru acest moment din activitatea firmei trebuie incluse costuri cu mâna de lucru de natura provizioanelor sau rezervelor.

Teoria economică a calculației costurilor va trebui în viitor să identifice posibilitatea folosirii sistemelor flexibile de management al consumurilor, astfel încât exigențele generale sau specifice ale diferitelor colective să-și găsească un răspuns potrivit. De asemenea, teoriile sociale vor trebui să argumenteze solid necesitatea introducerii unor reglementări sociale, numai dacă economia unei țări le poate susține.

3. Costuri generate de legislația fiscală

Evoluția spre economia europeană este însoțită, conform unei politici de tip liberal, de o reducere drastică a fiscalității care afectează mâna de lucru. Competiția mult mai puternică pe piață și nivelul deja foarte ridicat al presiunii fiscale au fost argumente importante pentru a se acționa în acest sens.

Elasticitatea costurilor fiscale salariale am prezentat-o în continuare prin comparație între două momente de timp: relaxarea fiscală a guvernului Năstase (anul de referință 2003) și relaxarea din perioada revoluției fiscale liberale (anul de referință 2007).

În tabelul 1 sunt prezentate rezultatele „spectaculoase” ale reformei fiscale adoptate de Guvernul Năstase cu ocazia efectuării unui pas important spre integrarea în UE: eliminarea vizei Schengen. Observăm impactul minor asupra costului fiscal salarial pe care l-a avut această măsură. Ipoteza de calcul, necesară în sistemul de impunere a veniturilor salariale, a avut în vedere persoanele fără deducere suplimentară. Din tabel rezultă că în anul 2003 raportul dintre totalul impozitelor plătite și salariul net era între 86% și 111%. Aceasta înseamnă că la fiecare 100 lei plătiți ca salariu net la categorii relativ sărace, mergeau la bugetul public uneori peste 100 lei impozite. Observăm, de asemenea, că din totalul costurilor salariale o parte destul de mică revenea salariului net obținut de angajați, chiar la nivelul inferior al remunerării. Tendința de sporire a ponderii costurilor fiscale pe măsura creșterii veniturilor este evidentă.

Tabelul 1

Corelația dintre salariile nete, nivelul de impunere și costurile fiscale salariale în semestrul 2 al anului 2003

Nr. crt.	Salariu	Salariu	Contribuții patronale	Cost salarial de bază	Cost salarial cu impozitele	Povară fiscală
	net	brut				
	RON	RON	RON	RON	RON	%
1.	300	405	154	559	259	86.33
2.	400	564	215	779	379	94.75
3.	500	725	276	1001	501	100.20
4.	600	893	340	1233	633	105.50
5.	700	1066	406	1472	772	110.29

În tabelul 2 sunt prezentate avantajelor angajării în regim nesalarial în România în semestrul II 2003 din perspectiva economiei subterane. Acestea sunt consecințele politicii fiscale asupra salariilor, sau mai exact, ale costurilor fiscale salariale. Se observă că era relativ avantajos să apelezi la economia subterană într-un astfel de sistem fiscal.

Tabelul 2

Calculul avantajelor angajării în regim nesalarial în România în semestrul II 2003 din perspectiva economiei subterane

Nr. crt.	Salariul net (RON)	Costuri salariale de bază aferente (inclusiv impozite și taxe) (RON)	Cost aferent în regim nesalarial (RON)	Avantaj economic în regim nesalarial	
				(RON)	%
1	300	559	386	173	30.90
2	400	778	515	263	33.80
3	500	1002	644	358	35.70
4	600	1233	773	460	37.30
5	700	1472	901	571	38.80

În tabelul 3 este prezentată corelația dintre salariile nete, nivelul de impunere și costurile fiscale salariale în anul 2007, ca referință pentru aplicarea revoluției fiscale libere. Se prezintă corelația la aceleași salarii nete la care au fost efectuate comparațiile pentru anul 2003 în cadrul tabelului 1. În scopul realizării de comparații s-au avut în vedere

aceleași condiții de deductibilitate ca cele din anul 2003. Datele respective sunt valorificate în tabelul 4.

Tabelul 3

Corelația dintre salariile nete, nivelul de impunere și costurile fiscale salariale în anul 2007

Nr. crt.	Salariu net	Salariu brut	Cost salarial de bază	Cost salarial cu impozite	Povară fiscală (%)
1.	300	365	474.5	174.5	58.17
2.	400	495	643.5	243.5	60.88
3.	500	635	825.5	325.5	65.10
4.	600	785	1020.5	420.5	70.08
5.	700	925	1202.5	502.5	71.79
6.	800	1080	1404	604	75.50
7.	900	1220	1586	686	76.22
8.	1000	1380	1794	794	79.40
9.	2000	2870	3731	1731	86.55
10.	3000	4300	5590	2590	86.33

În tabelul numărul 4 sunt prezentate rezultatele comparației poverii fiscale salariale și a costurilor fiscale salariale între sistemul aplicabil în anul 2003 și cel aplicabil în anul 2007 (după aderarea României la Uniunea Europeană și trecerea la revoluția fiscală liberală). Observăm o reducere a costurilor fiscale cu mâna de lucru în urma aplicării revoluției fiscale liberale din anii 2004-2006. Aceasta va ajuta competitivitatea economică a României. O parte din creșterea investițiilor din primii ani post-aderare trebuie pusă pe seama acestei creșteri a competitivității economice în urma revoluției fiscale liberale. Se poate constata, de asemenea, impactul mult mai mare pe care l-a avut acest tip de relaxare fiscală de tip liberal decât cea din 2003, care a fost practic o jumătate de măsură.

Tabelul 4

Reducerea poverii fiscale salariale și a costurilor fiscale salariale în anul 2007 față de semestrul 2 al anului 2003

Nr. crt.	Tranșe salariu net	Povară fiscală salarială 2002	Povară fiscală salarială 2007	Reducere povară fiscală salarială 2007 față de 2002	Reducere povară fiscală salarială 2007 față de 2002
	RON	%	%	puncte procentuale	% față de an bază
1.	300	86.33	58.17	28.16	32.62
2.	400	94.75	60.88	33.87	35.75
3.	500	100.20	65.10	35.10	35.03
4.	600	105.50	70.08	35.42	33.57
5.	700	110.29	71.79	38.50	34.91
6.	2500	101.76	67.10	34.66	34.06

Se poate concluziona că impozitele și taxele afectează în mod deosebit competitivitatea mâinii de lucru, iar eventuale stimulente fiscale trebuie să fie acordate la un nivel suficient de incitant. Trebuie să fie avută în vedere și corelația dintre impozitul pe profit și impozitele calculate asupra salariilor.

BIBLIOGRAFIE

- Codul fiscal (Legea nr. 571/2003) actualizat
- Băluță, Aurelian Virgil, *Comportamentul față de contribuabil*, Tribuna Economică nr. 36/05 septembrie 2001
- Băluță, Aurelian Virgil, *Politică salarială, politică socială și politică bugetară*, Economistul, nr. 950(1976)/2001
- Băluță, Aurelian Virgil, *Filosofia bugetară față-n față cu cerințele economiei*, Economistul, nr. 1251/4 decembrie 2002
- Legea nr. 19/2000 actualizată
- Legea nr. 76/2002 actualizată
- Legea nr. 346/2002 actualizată

VI. FACTORII EXTERNI ÎN PROCESUL DEZVOLTĂRII ECONOMICE

MANAGEMENT INTERNATIONAL – UN NOUVEAU CONCEPT MANAGÉRIAL DANS UN SYSTÈME ÉCONOMIQUE CONCURRENTIEL

Lector univ. drd. **BICĂ, Elena***

Asist. univ. drd. **POPESCU, Mihaela***

*Faculté de Management Financier-Comptable, Craiova

Université *Spiru Haret*

Résumé

Le management international représente un management interculturel au moins de deux points de vue: tout d'abord parce qu'il se réfère aux rapports qui s'établissent entre de différents pays, donc entre des espaces culturels nationaux différents, ensuite parce qu'il analyse des interactions entre des organisations telles la firme, les clients, la concurrence, qui ont des valeurs et des comportements différents, c'est-à-dire ils ont des cultures d'entreprise différentes.

A travers la notion de management international on comprend le management des sociétés transnationales ou bien autrefois, le management global, analysé à l'échelle mondiale.

Le développement du management international est un reflet du procès d'internationalisation de la vie économique, qui a imposé en tant que moyen d'existence et de fonctionnement de la firme le marché international, l'espace économique global. Ce procès a été réalisé autant à travers l'intensification de l'internationalisation en plan régional (intégration économique) ou mondial (l'accroissement du commerce international, des investissements étrangers, le développement des relations financières-valutaires) qu'à travers son élargissement, l'extension des relations économiques et l'accroissement des interdépendances entre les flux commerciaux, d'investissements et financières-valutaires à l'échelle globale.

Mots-clé: *management international, interculturel, global, rapports, pays, espaces culturels différents, interactions, firme, concurrence, sociétés transnationales, marché international.*

1. *Stratégies d'organisation dans le management international*

Atteindre le dessein proposé et réaliser les plans stratégiques élaborés par chaque organisation présupposent le développement des activités multiples, qui varient dans le temps et l'espace, interdépendantes et complémentaires. Selon leur diversité et complexité, elles ont nécessité d'un certain degré de coordination et intégration.

Cela présuppose la réalisation de certaines structures qui puissent délimiter clairement la nature et l'extension des relations formelles entre les composantes de la firme, plus exactement, une structure qui puisse lier les différentes tâches, emplois et départements de la compagnie. Les structures organisatrices répondent d'un côté aux demandes internes et à

celles du milieu externe dans lesquelles agit la compagnie, et d'autre côté au besoin d'établir les degrés de pouvoir et d'autorité de chaque membre. En même temps la structure organisatrice établit les moyens de communication qui existent dans la firme.

Le point de départ pour constituer une structure organisatrice est l'objectif stratégique de la compagnie et le premier problème à résoudre est la fixation du numéro des emplois et de départements nécessaires pour sa réalisation de même que la fixation de la mesure de celui-ci.

La structure organisatrice est le support institutionnel de la stratégie de la firme, donc la structure organisatrice est le modèle formel conçu par les managers pour assurer:

- la division du travail et la bipartition des tâches formelles envers des individus et des groupes de personnes;
- la définition de l'extension du pouvoir de contrôle des managers et de la structure d'autorité dans la firme;
- la coordination de toutes les activités de manière que l'organisation fonctionne en tant qu'un ensemble unitaire.

1.1. Facteurs déterminants des structures organisatrices

Dans le cas d'une firme avec des activités internationales la manière dans laquelle vient se configurer la structure organisatrice est influencée d'un ensemble de facteurs autant de l'extérieur de la firme (facteurs du milieu), que de l'intérieur de celle-ci (facteurs de corporation).

Les facteurs du milieu de l'extérieur de la firme reflètent d'un côté les conditions du milieu d'affaires du pays d'origine et d'autre côté le contexte général – économique, technologique, politique, culturel – dans lequel la firme développe les activités sur le plan mondial. Les deux types de facteurs se trouvent en étroite interdépendance et le milieu des affaires de la firme doit être toujours regardé d'une double perspective: internationale et interculturelle.

Les facteurs de corporation sont les facteurs de l'intérieur de la firme qui influencent le procès d'internationalisation et la structure organisatrice adoptée et tiennent à l'expérience et valeurs culturelles de la corporation, à la stratégie d'affaires et au degré d'internationalisation tout comme des aspects qui définissent la culture des affaires dans le pays d'origine.

1.2. Stades de l'internationalisation et l'évolution de la structure organisatrice

Dans la phase d'internationalisation initiale, dans laquelle on pratique surtout des formes simples de présence à l'étrangère (agents, commissionnaires, distributeurs), la structure organisatrice est fortement centralisée, et les opérations internationales sont développées par des services associés à la fonction de marketing (service d'exportation) ou à la fonction de production (fourniture, sous contrats), qui fonctionnent à côté des départements internes.

La phase d'implantation locale s'appuie sur la structure organisatrice qui contient des succursales, filiales ou sociétés mixtes, constituées dans de divers pays de localisation et celle-ci implique une certaine décentralisation de la décision; et la solution de ce problème se propose de créer un département territorial ou selon le produit, qui intègre progressivement la plupart des fonctions de l'entreprise.

Dans la phase de *multinationalisation* essentielle se trouvent l'harmonisation des procédures et l'intégration internationale des fonctions sur des marchés transnationaux ou globaux. La tendance générale est celle de passer des structures internationales centrées territorialement aux celles mondiales focalisées.

2. Mécanismes de planification et contrôle dans les compagnies multinationales

Avant de passer aux mécanismes de planification, contrôle et décision, on va aborder de manière plus détaillée le concept de sociétés transnationales ou multinationales. Dans la littérature de spécialité on emploie tous les deux termes, qui sont synonymes.

Une société transnationale représente une firme qui a développé l'activité économique et financière hors des confins du pays d'origine. Elle constitue un vaste ensemble à l'échelle internationale formée d'une société principale – la firme maternelle – et un nombre de filiales, c'est-à-dire des firmes indépendantes par rapport à la société principale, implantées dans de différents pays.

Une société transnationale existe dans tous les secteurs économiques – industrie, agriculture, banques, assurances, publicité, tourisme etc. Ces sociétés se sont affirmées tout d'abord dans les pays développés avec une économie de marché, la plupart d'elles sont arrivées sur le point d'avoir un pouvoir économique plus grand que celui d'un état – nation. Aujourd'hui les sociétés transnationales influencent directement l'évolution de l'économie mondiale, et à la base de leur apparition se trouvent les investissements directs externes de capital.

Celles-ci ont en tant que stratégies de développement:

- la stratégie interne
- le développement externe:
 - fusion;
 - absorbement;
 - participation (acquisition d'une part du capital d'une autre firme).

2.1. Contrôle dans les affaires internationales

La fonction de contrôle implique premièrement l'assurance que les plans entrepris par la compagnie sont implémentés correctement, deuxièmement le contrôle vérifie si les résultats obtenus après l'implémentation correspondent aux standards stipulés. De plus, après le contrôle on peut anticiper une série de problèmes qui peuvent apparaître et qui n'ont pas été pris en calcul dans la planification antérieure.

A cause de la complexité de ses activités, le contrôle dans une compagnie multinationale devient une des plus importantes fonctions de son milieu.

La réalisation d'un contrôle efficace présuppose la poursuite des quatre étapes fondamentales illustrées dans **la figure suivante**:

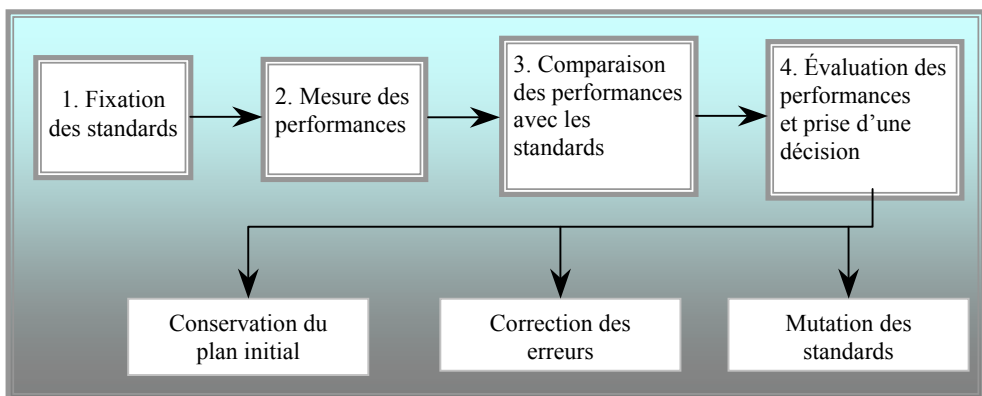


Fig. 1. Les étapes fondamentales de réalisation du contrôle efficace

2.2. Fixation des standards

La fixation des standards représente le premier pas dans la réalisation du procès de contrôle. Pour pouvoir évaluer le résultat d'une activité on a besoin d'un standard en fonction duquel ce résultat obtenu est considéré bon ou mal. Par exemple, l'objectif est constitué par l'augmentation des ventes auprès de la filiale X, celle-ci ayant à présent des ventes de 300.000 \$ par mois, après les analyses qu'on fait, on établit un standard de 400.000 \$ par mois. Pour établir les standards on doit suivre:

– mesure des performances: il s'agit ici de la mesure des performances dans lesquelles on établit les techniques qui seront employées selon l'objectif contrôlé, ensuite quantifiées ;

– comparaison des performances avec les standards: la comparaison des performances avec les standards représente l'étape où a lieu pratiquement l'évaluation des résultats obtenus. Après cette évaluation on peut constater si les réalisations sont plus proches ou plus éloignées des standards stipulés;

– évaluation des performances et la prise d'une décision: dans cette phase le manager doit prendre la décision d'actionner. Si le résultat coïncide avec le standard cela veut dire que la décision sera de continuation conformément au plan initial. Mais si la différence entre les résultats et les standards est grande, le manager doit opter entre deux décisions: soit la prise de certaines mesures pour le rapprochement des résultats des standards, soit la modification des standards.

Un aspect très important de l'activité de contrôle, le représente la dimension humaine de celle-ci. Dans le cadre de chaque compagnie, le contrôle ne se réalise pas automatiquement, mais il est déterminé par les gens qui font partie de la direction de la compagnie en question sur la base des informations obtenues des employés.

Par cette raison en dehors d'un système très sérieux du point de vue de communication, l'efficacité de l'activité de contrôle consiste premièrement à comprendre le sens et la nécessité de celle-ci par tous les membres de l'organisation.

Conclusions

Le management international présuppose un management des sociétés transnationales, un management interculturel, et en même temps un management global, analysé à l'échelle mondiale. Les facteurs déterminants des structures organisatrices (facteurs du milieu et facteurs de corporation) conduisent au choix d'une des stratégies d'organisation du management international, stratégies qui conduisent à l'extension des relations formelles des composantes de la firme. L'efficacité des stratégies appliquées se trouve à la base de l'obtention des performances standard.

BIBLIOGRAPHIE

- Ackoff, R.L. (1981), *Creating the Corporate Future*, Willey, London
- Albert, K. J. (ed.), (1983), *The Strategic Management*, Mc Graw Hill, New York
- Bică, Gh.; Bică, E. (2004), *Economie europeană*, Editura Sitech, Craiova
- Forrester, I. W. (2003), *Economic Theory for the New Millennium*, Massachusetts Institute of Technology
- Gâf-Deac, M. (2002), *Elemente de management modern ale echilibrului macro-structurale în procesul dezvoltării durabile în România*, Sesiunea de comunicări științifice a Cadrelor didactice, Universitatea „Spiru Haret”, București
- Hosmer, L. T. (1982), *Strategic Management*, Engelwood Cliffs, N.J., Prentice-Hall
- Nicolescu, O.; Nicolescu, L. (2005), *Economia, firma și managementul bazat pe cunoștințe*, Editura Economică, București
- Tuomi, I. (2003), *Networks of Innovation*, Oxford University Press

CAPITALIZATION AND CAPITAL INVESTMENTS

Lector univ. dr. **ILIE, Dragoş**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

One of the methods that can be used to operate efficiently on the increase of the enterprise's capitals is considered to be the investments of capital. The decision of investments implies the most efficient allocation of the capitals in order to obtain in the end an effective growth of them. The allocation of the own or borrowed capitals for intangible or financial assets in the process of investment, in fact means a transformation of the capitals and not a capitalization of the enterprise. The process of capitalization is considered to be finalized in the moment when this transformation of the capitals obtained through investments will produce the making up of profits, which will be able to be allocated afterwards for the effective increase of the capitals. Apparently, the investment represents an operation of modification and growth of the initial patrimony. In fact, it implies the allocation of the capitals in lucrative and profitable activities in order to increase the values of the initial capitals. Thus, the stages of the capitalization process of the enterprise through investments are: the transformation of the own or borrowed capitals in a real capital (capital assets and floating capital); the further supporting of the real capital with financial capital, having in view, in the initial stages of the investment, the losses appeared because of not achieving the parameters stipulated in the feasibility studies; the producing of financial capital by the real capital due to the obtained profit as a result of attaining the stipulated parameters; the distribution of the profit in order to increase the financial capital or to achieve new investments.

Key-words: *capitalization, added value, internal rate of profitability, cash-flow, working capital, necessary working capital*

JEL Classification: G₂₀₀ – Financial Institutions and Services

The understanding and the defining of the notion expressed by capitalization have to begin firstly from the reproducibility of the capital, respectively the total reproducibility, which is from the property of the capital to multiply itself under the circumstances of obtaining the added value. Only under the circumstances of obtaining the added value the notion expressed by capitalization can be defined, starting with the process of accumulation of a part of the added value and destined to creating new capitals.

The accumulated and used capital represented for the thinkers from the economic field the starting point in the tendency to demonstrate the force and the richness of the society during centuries. The theories formulated about capitalization oscillated between those, which had considered the growth of the capital as a condition for the development of the society and those, which had considered capitalization an inward purpose.

In A. Smith's opinion the wealth of a nation depends on the labour used productively, which in its turn, is strongly related to the dimension of the advanced and accumulated capital. The increase of work productivity and of wealth growth depends on the means, assets and accumulated values that are used as capital. A. Smith considers that in the primitive state of the society, when the division of labour hasn't existed at all, in which the exchanges are rare and every human being takes care of everything needed, it isn't necessary to accumulate or make up capital beforehand in order to develop the economy of the society.

The accumulation of capital becomes basic for providing working conditions to more and more members of the society who produce a greater wealth under the circumstances of the division of labour.

The accumulation of capital represents in A. Smith's opinion a law of the progress having in view two reasons: firstly, the work productivity is greater because of using the capital assets and, secondly, the increase of the country's wealth creates an advantage in the external affairs with other countries. The accumulation of capital has contributed to the economic progress through the development of the division of labour and by using machines on a large scale. In "Nations' Wealth, a Research on its Nature and Causes", A. Smith considers that as the accumulation of capital is necessary anticipated to continue this important improvement of the productive forces of labour, the natural accumulation leads to this improvement. The person who uses his own capital or makes use of other people's work certainly wants to use them in order to produce even a greater amount of products. That's why he strives, on one hand, to do the division of labour for his workers the best he can and, on the other hand, to bring the best machines he can invent or he can afford to buy. Further on, the author considers that work not only develops itself in every country at the same time with the increase of the used capital, but also, as a result of this increase, the same amount of work produces a greater amount of products. These are, generally speaking, after A. Smith, the effects of the increase of capital on the economic activity and on its productive forces.

At the opposite side, Marx's theory is situated according to which capitalism is only a machinery that transforms the surplus value in additional capital, and the ultimate purpose is its continuous growth. Gilbert Abraham Frois shows that according to Marx's critical analysis on the capitalist production mode, the capitalists class, eager for profit, transforms the surplus value in a new capital thus accumulating supplementary means of production which afford it to extort more surplus value that will be capitalized in its turn. Therefore, due to the technological progress, this accumulation is achieved in new forms that deeply modify the conditions of the further accumulation. This capitalization of the surplus value, the transformation of money into a new capital determines qualitative changes, an evolution of the composition of the capital and the creation of a spare industrial force. [1]

Detaching ourselves from the ideas above mentioned about capitalization, further on we try to define the notion expressed by capitalization which represents, in accordance with the dictionary of words and phrases used in the stock exchange transactions [8] the transformation of a capital in an expenditure for assets that are expected to produce benefits with a value which will exceed the value of the invested capital. If we have in view this definition, this one is also valid for the investor on the capital market who transforms a capital in expenditure to obtain titles of value on the capital market and to make up a substantial profit, which can allow him to regain the capital thrown on the market. Depending on the title of value purchased on the market, the increase of the invested capital can be made in different ways. If shares are bought and there are pursued both the increase of the price and the distribution of the dividends then the growth of the capital will take

place both with the values of the dividends and also with the difference of price between the moment of purchasing and the moment of selling. The same situation is in the case of the bonds, when the capital increases with the value of the interest at time limit and with the difference of price. This is the most complex example when the growth of the capital is pursued, both as a result of speculative aims and also as a result of the effective remuneration of the respective titles. When it is pursued a speculative aim or the remuneration of the respective title, then the capitalization will have a support either from the difference of price between the moment of purchasing and the moment of selling or from dividends, interest, discount and so on, depending on the title that was bought.

If we consider things from the viewpoint of the issuer of the titles of value on the capital market, then, according to the same dictionary, capitalization means the process of transformation in personal capital of a part of the profit resulted from the activity of a society. This can be named a direct capitalization of the issuer that however will lead finally to an indirect capitalization determined by the increase of the shares value on the market as a result of the improving of the solvency indicators of the society which are situated on the basis of the decision to buy shares on the market from that issuer.

Also from the viewpoint of the issuer, capitalization can be associated with the value and structure of the stock capital of a company. Thus, capital can be held as common shares, preference shares, common shares with restricted right to vote, shares with no right to vote, convertible preferential shares, preference shares with variable dividend, cumulative preferential shares, noncumulative, etc.

If the company issues shares of the same category then we consider this process as a direct capitalization. When the company has in view different types of capital emissions, then we recognize a differentiated or structured capitalization. For example, the emission of protection is a method of defending against the forced taking over that consists in the emission of preference shares and bonds with stipulations whose effect, as a result of taking them over, would produce important damages to the investors. The initial emission consists in the emission of financial titles in order to obtain financial means necessary for development. The over-solicited emission consists in an initial emission whose subscription surpasses it and it is followed by the increase on the market of the price of the newly issued titles. In all three cases, the final purpose is the same that is the increase and protection of the company capitals.

If we have in view the evaluation of an enterprise resulted from the multiplication of its shares rate in a reference day with the number of the issued titles of the same category, then we are in front of a stock exchange capitalization. In other words, the stock exchange capitalization renders the total market value of the stock capital of a commercial society. If we consider this notion in its development then we should compare the values at two different moments on the market. If the shares rate increases then we can estimate that a proper capitalization takes place.

Capitalization also means the evaluation of a company at its market potential of its shares and titles of value issued by it. From this point of view capitalization represents a process of measurability of the capital's value at a certain moment and it doesn't take into account an increase of them. Besides the shares, there are also taken into consideration the other issued titles of value as bonds, promissory notes, bills of exchange, drafts, etc.

Capitalization is sometimes understood as the calculation of the total capital of an enterprise. We consider this notion more complex because it has in view all the capitals not only the one, which is based on the emission of shares. Here we also find, besides this capital, reserves, own funds, private investor's accounts and, generally speaking, all personal capitals.

If it is seen as an evaluation mechanism of the financial assets of the enterprise, then capitalization has in view the financial resources as the account currency, the deposits at time limit, the existing cash, the owned titles of value issued by other companies, the granted loans, other values.

The one that represents special importance from the economic point of view is the capitalization understood as a process of productive capital growth. This process of the capital growth can be made differently depending on the mechanisms used and the fields of activity.

We can speak first of the registered capital increase of the firm through the additional emission of shares and share certificates. The share certificates are documents that certify the proportional right of sharing at the creation of a common patrimony of associates, funds or capital.

On the other hand, capitalization can be made through the transformation in capital on issued shares of the retained net profits and of the reserves. This proceeding affords the transformation of the reserves that have constituted so far only an insurance source against future risks in a real productive capital. In order to obtain a successful capitalization it is necessary for the retained net profits to be simultaneously transformed in capital on issued shares. In this way the investors' confidence in the company will not be affected at all, with consequences on the maintaining of a favourable market rate of the shares.

To supply the enterprise with personal funds represents also a capitalization, though it has a restricted area because in the category of personal funds of an enterprise we can include, besides the registered capital and the reserves, the obtained and undistributed profit, the investor's contribution, etc. This process especially allows the increase of the solvency of the society rather than its capacity of production, taking into account that the undistributed profit, the reserves and other funds aren't effectively involved in the production process. However, the supplying with the company's own funds is advantageous because, by raising the solvency, the banking access to credits is easier, the credits contributing afterwards to the fastening of the capitalization process.

The investment of funds in a firm (the owner's initial investment plus the reinvested profits) contributes to the capitalization of a company [6]. Although it is made a transfer of property, in the case of the initial investments in an already existing society, the obtained funds will be used to increase the capitals, which are effectively productive. Moreover, the reinvestment of profits takes place only after making certain very well informed studies of feasibility, and if they are strictly pursued, the expected effects on the paper will be transposed in practice through the increase of the capitals.

Settling solid bases for the achieving of a durable capitalization can be best made with the aid of the credits for investments. This statement is based on both the very strict control of the banks in such cases and also on the positive economic effects, which can be achieved through investments.

In order to achieve this goal a powerful capitalization of the banking sector is needed, which can enable the dislocation of a long term sources for the economic agents [3], [4]. Following this path, capitalization at the banking system level is achieved through the growth of the capitals as a result of an efficient administration of the assets and the liabilities of the bank, constituting an adequate level of the obligatory minimum reserves, constituting specific provisions of credit risk even if the profit of the bank decreases.

Capitalization of the economic agents through credits for investments cannot be achieved rather than in the context of the capitalization of the banking societies, this combination having the most positive effects on the national economy in the direction of its capitalization.

All the meanings of the notion of capitalization above presented, undoubtedly refers to the force of a company to produce and to face the market relations around it, but especially it refers to the process of increasing the capitals in order to strengthen the productive potential which is capable to generate greater profits. The capitalization of the companies enables the functioning of efficient and powerful fields of activity in the national economy whose economic force will finally support the entire process of a national economy capitalization.

Capitalization as a process of increasing the capitals demands to be also studied in the context of the costs that are involved and that sometimes are not neglected at all [2]. On these conditions, the decision of raising the capitals which belongs to the owners of a commercial society must be well fundamented so as the risks related to the increase of its costs on the economic activity could be measurable and controllable in the same time. Practice proved that a poor calculation of those costs because of the shallowness in the capitalization decision and also the ever changing market conditions had led to a total failure or, on the best situations, the effects of those decisions, in the end, hadn't been felt in the raising of the capitals.

The investors of capital and their managers also, when they take into account the decision of increasing the capital, they have in view the same target, namely the maximization of the market value of the enterprise through capitalization. In order to achieve this goal, the decrease of the costs of the funded capital becomes a priority. Taking into account the sources of procuring the capitals (personal or borrowed) the costs of capitalization must be separately evaluated on every different source and, at the point they interpose, the cost of the capital must be evaluated as an average of the specific costs of the enterprise financing sources.

The capitals that are at the disposal of an economic agent in the process of capitalization can be:

- personal capitals – either from the shareholders and associates' contribution, either from self-financing through the reinvestment of a part of the net profit;
- borrowed capitals – from the monetary and the capital market;
- conditional capitals, in this case the investor's decision can change their nature.

For an enterprise, the objective and rigorous measure of the costs of the capital isn't possible because its calculation is based on foreseeing with an uncertain degree.

The structure of the enterprise capitals [9] represents the sum of the participating contributions of these financing sources to the creation of the invested capitals of the enterprise. The cost of the capital is defined as an average of the specific costs of the enterprise financing sources. The average balanced cost of the capital at its market value or at its accounting value is the sum of the costs from different financing sources, balanced with the quoted part of each of them in the total financing.

Personal capitals cost is given by their market value at a certain moment and it must be supplied by the enterprise when the associates would leave the society. In order to calculate this value it is needed the continuous up-to-date bringing of the future treasury flows and, the rate of up-to-date bringing seen as a remuneration rate or as capital cost, should take into account the risk of running the society. Personal capitals cost is also important in the context of the enterprise financing both with personal capitals and borrowed capitals because the payment of the creditors with an interest base is a priority. The shareholders will thus be remunerated with the difference of the net flows of treasury and the paid interests. In order that they could be remunerated it is necessary that these net flows of treasury should be in excess, situation when the market value of the personal capitals is equal with the market value of the enterprise minus the market value of the debts.

The cost of self-financing through reinvesting the profit, the incorporation of the reserves or provisions in capitals, represents a special attention of the shareholders because it can be considered “the price” of renouncing to the profits by the shareholders and thus, using them in productive aims and not in personal purposes.

The self-financing through profit is sometimes considered not to have costs. However its source is the reinvested net profit and retained as a reserve. During the period in which it is retained as a reserve, we accept this point of view but, in the moment the reserves are incorporated in the increase of the registered capital, then the problem passes to the personal capital domain and the cost of self-financing is equal to the cost of the personal capitals.

The self-financing through provisions is possible only after their creation but their effective creation means the effectuation of some real expenditure costs recognized by all international standards of accounting that finally leads to the decrease of the profit. The cost of self-financing through provisions can be considered equal to the value of the initially constituted provisions.

The cost of borrowed capital can be exactly determined by taking into account the contractual stipulations in which a credit (the amount of the loan is known, the time limit is exact, there is a priority in the recovering of the credit in case of bankruptcy is granted) is granted. However, there is an uncertainty concerning future flows of the interest on the market but, at time limit, the absolute value is certainly known.

So far, the banks have communicated to the economic agents as the cost of the credit – the banking interest. In fact, the banks have collected much more from the economic agents. Besides the banking interest, the banks have also collected different management fees, documentation drawing up, credit analysis, mortgage constituting, commissions of unused funds, etc. The implementation of the obligation for the banks to present the real costs of a credit is benefic so much as, at the microeconomic level, there were certain unbalanced events in the treasury flows because those unknown costs.

In the case of the entire financing of the economic agents activity, it is very hard to do a distribution of costs for each activity. It is also a difficult thing in the case the activity development is centralized on a certain group because the group contracts credits with an established interest and it distributes them again to its own components with different interests.

The cost of the conditional capitals refers to the prices of subscription, compensation and conversion, which are involved in the exercise of certain rights of the investors that depend on the titles of value retained from the issuer (shares, bonds, rights). Depending on the investor’s goals on the market, they can make use of their own rights arisen from the possession of the conditional capitals, participating, transforming or renouncing the owned capitals. Thus, in case of possessing bonds convertible in shares, the investor can give up the attribute of debtor and he is able to become the owner of a part of the society capitals by transforming them in shares. The conversion price is the pre-established price of the common shares at which it is made the conversion of the bonds. The conversion price is established at the moment of issuing without taking into account the further evolution of the price of the two different types of certificates.

In the case of the revocable bonds, the compensation price consists in the nominal value plus the accumulated interest from the last payment and the compensation reward in the event when the bonds price on the market is greater than their nominal value.

The acquisition of new emissions by the first shareholders, because of their stipulated rights, exempts the issuing society from the expenditure of offering the shares on the market.

Therefore, the society gives the shareholders the right of buying shares from the new emission at a lower price than the price on the market, named subscription price.

At the opposite side of the notion capitalization it is situated the decapitalization, which represents the gradual erosion of the capitals as a result of the direct, indirect, immediate or continuous action of numerous internal or external factors. The costs of decapitalization become effects at this time, with negative implications on the economic activity. Decapitalization, in its turn, generates unbalanced effects on the activity of the enterprises leading even to bankruptcy. Among the factors that operate most powerfully to produce decapitalization of the national economy we can enumerate: having damages from the working activity, financial or other activities, depreciation of the national currency, inflation, making unproductive investments that don't achieve the expected parameters, financial blocking and so on. The manifestation of this phenomenon on the national economy in the last years demands the necessary knowledge of the causes and therapies of avoidance.

Depending also on the sources of the capitals [7] (personal or borrowed) the capitalization process through investments can be shortly rendered in fig. 1.

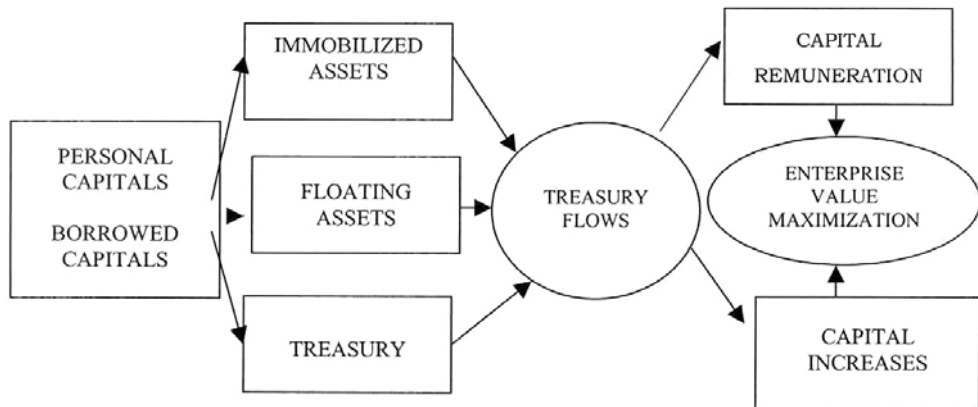


Fig. 1. Capitalization through investments of capital

The remuneration of the capitals through dividends makes the enterprise attractive on the capital market, leading to a stock exchange capitalization of it. The increase of the capitals through the allocation of the left profits determines an effective internal capitalization under the shape of personal capitals rising.

Depending on the object of investments, the enterprise capitalization can be external or internal. Internal capitalization is the final result of the process of capitals allocation through which there are acquired fixed or floating assets, the productive means are developed as well as the distribution network. External capitalization is the result of the capital placement on the capital market raising the enterprise participation to other societies capitals. Internal capitalization reason is given by the product strategy of the enterprise and it pursues the consolidation of the market position for its products while external capitalization consists in the diversification of the activity in order to decrease the risks.

The risk of unaccomplishing the expected capitalization in structuring the decision of investment depends on the achieved investments nature as follows: investments of replacement, of modernization, of development, strategically ones. The investments of replacement or of modernization have a very low risk because the accomplished corrections are unimportant for the producing technology existed at a certain moment. Due to the low

risk, these types of investments can be funded easier on a certain degree through bank credits in advantageous conditions of repayment and guarantee. The investments of development of some production capacities have a substantial risk because the extension of these assets implies the enlargement of the supplying and selling markets and also of the capital and productive forces markets. The strategically investments have the highest risk because they implies the creation of new branches abroad, the merging or change of the entire technology. Due to the involved risks of the development and strategically investments, their financing should be done from own sources because the access to credits becomes limited.

The explanation for the investments decision, for the enterprise capitalization respectively, can be done on the basis of the net current value, which is required to be maximized. Having in view the process of capitalization, the net current value is obtained as a difference between further capitalization and the invested capital. Further capitalization implies a further evaluation of the enterprise on the market price, the investment being the more efficient as this future evaluation is the highest than the initially invested capital.

Taking into account the medium rate of interest as a reference efficiency of the capitalization through investments, then it is the most adequate the calculation of the internal rate of return (IRR) obtained as follows:

$$IRR = \frac{\text{Future cash-flows} + \text{Residuary value}}{\text{Initial costs of investments}} - 1 \quad (1.1)$$

If the internal rate of return is higher than the interest rate then the investments could produce the expected effects on the enterprise capitalization. In the situation when the internal rate of return is equal to or less than the interest rate the increase of the capitals could be not so significant, the situation being important only from the point of view of their preserving.

In the selection of the capitalization strategies it is benefic the combination of the net current value criterion with the internal rate of return. The combination of the two criteria eliminates the one or other imperfections and can not lead in the end than to an enterprise capitalization as a result of attaining the expected effects.

In the analysis of the capitalization process through investments a significant importance is given by the moment when the invested capitals thoroughly returns, after this moment, the treasury flows constituting themselves as a surplus of the invested capital. The time limit of the invested capital return represents the number of years in which the capital returns and it is established as a ratio between the invested capital and the average of the yearly-actualised cash flows. The more this time limit is, the slower the process of capitalization becomes and vice versa. The choice of the investment depends firstly on the strategy used in the process of capitalization, either an aggressive one with higher risks or a slower one with lower risks.

The difference between the investment length of life and the time limit of the invested capital return actually represents the most important stage of the capitalization process because, during this time, the invested capitals begin to produce over their initial value and if this fact happens in conditions of profitability, capitalization could be effectively achieved, the increase of the capitals through the profits repartition being only a question of time. On this stage it is achieved the gross surplus of usage in positive values calculated as a difference between the business sum and the sum of the variable and fixed costs.

In the process of capitalization on the microeconomic level a special importance is represented by the existing balance between the immobilized assets obtained in and after the investing process and personal and borrowed capitals, which stayed on the basis of their achievement. The difference between the allocated capitals for procuring immobilized assets and the immobilized assets themselves represents the working capital. In this regard, it is essential for the enterprise to have at its disposal long term capitals for the achievement of investments.

At the working capital level we could meet the following situations:

– The long term capitals are lower than the immobilized assets, situation in which the working capital is negative, fact that implies a deficit of resources on a long term. In order to recover this deficit, in practice, the enterprises wrongly allocate short term capitals with effects on the raising of debts towards the suppliers, the state budget, employees, etc. This situation requires an urgent long term capitalization of the enterprise.

– The long term capitals are higher than the immobilized assets, situation in which the working capital is positive, fact that implies a surplus of resources on a long term which is used to recover a part of the floating assets from the second level of the restructured balance-sheet.

Taking into account the above-mentioned problems, we can conclude that the investments of capital represent the most important modality of raising the enterprise capitals. The transformation, in the beginning of the investing process, of personal and borrowed capitals into real capital (fixed or floating) implies the declaring by the managers and the accepting by the shareholders of a strategy that has as final purpose the capitalization of the enterprise.

In the process of capitalization through investments of capital it is important not only the investments but also the current activity that implies the achievement of the balance between the floating assets and the capitals allocated for their purchase, the difference between them constituting the necessary working capital of the enterprise. Having in view the manner in which the floating assets are used in the process of production, the personal or borrowed capitals allocated for supplying them will be on a short term, usually for a year. Unlike investments whose declared aim represents the capitalization of the enterprise, the current activity justifies the need of capitals for the financing of the acquisition expenses, the manipulation and transport of materials, of the production expenses, of the products delivery and selling, etc.

The calculation of the necessary financing at the current activity level can be done either on the basis of the usage costs, situation in which the amount of the balance debits of the floating assets expresses the enterprise management's concern for decreasing the usage expenditures either on the basis of the business capital motivated by the need of the fastest return of the invested capitals in order to maintain an adequate stock of floating assets.

The necessary financing can be established either at every element level of floating assets, case in which there are used analytic methods of determining the necessary financing, or at the total level of floating assets when synthetic methods are used. The calculation of the necessary financing on elements of floating assets is required in situations of considerable structural modifications of the enterprise activity: the constituting of capitals, the development of capitals, the merging of the enterprise that implies the changing of the structure and the amount of the capitals. The calculation of the necessary capitals for the total floating assets takes into account the planned volume of the current activity and the rotation speed of the floating assets from the previous exercise.

At the level of the necessary working capital we can meet the following situations:

- The floating assets are higher than the short term debts, result an insufficiency of resources that have to be recovered through capitals borrowed on a short term or through a possible surplus of working capital.
- The floating assets are lower than the short term debts, result a surplus of attracted resources.

The level of the necessary working capital is influenced by a series of factors as: the nature and the size of the activity, the temporary character, the rotation speed of its main elements, which constitute the necessary working capital.

Unlike the investment activity, at the current activity level, capitalization represents the process of permanent supplying with capitals on a short term for financing the floating assets or of the assets increasing under the circumstances when the market requires it or during the achievement of the stipulated parameters in the feasibility studies of investments. Capitalization at the investments activity level couldn't be conceived without the capitalization at the current activity level, that implies the continuous pursuing of the balances at the two activities level and of the intervention to them either through the increase of the personal or borrowed capitals on a short or long term or the adequate repartition of the fixed or floating assets.

Through the pursuing of the balances at the level of the two enterprise activities as well as for the establishment of the relations existing between the two classes of capitals (on a short term and on a long term) it is needed the restructuring of the enterprise balance-sheet on three levels as in table 1.

Table 1

Restructured Balance-sheet

Level	ASSETS	LIABILITIES
I	Immobilized Assets	Long Term Capitals
II	Floating Assets	Short Term Capitals
III	Cash Assets	Short Term Bank Credits

The correlation of the working capital with the necessary working capital is one of the main objective pursued in the capitalization process of the enterprise. It is benefic for the securing of this balance the working capital increase through the raising of the cash capital, the financing through long term credits, the restructuring of the assets which have proved unproductive, the practicing of a policy of growing the reserves, etc. In the same time, it is favourable the decreasing of the necessary working capital through the rotation speed increase of the floating capital, the shortening of the clients' payment time and the signing of supply contracts with longer pay terms.

In the capitalization process of the enterprise there shouldn't be over-evaluated the urgent needs of the production with short term effects to the detriment of the necessary investments financing which have benefic long term effects, because it is affected the development strategy of the enterprise with consequences on the market position of its products. Moreover, the development financing to the detriment of production could have implications on the decreasing of the payment capacity of the enterprise with serious consequences on the possibilities of supplying with financing capitals.

Conclusions

Capitalization must be regarded and understood as a condition of every society development and not as a simple purpose. The basis of the capitalization process consists in the efficiency of the capital, respectively the property of the capital to multiply itself and to produce added value.

The process of capitalization at the economic agent level has two main coordinates: the direct capitalization, case in which the profit of the society is transformed in personal capital and the indirect capitalization resulted from the increasing of the shares rate on the capital market. Between the two capitalizations there is a tight interdependence, which means that a direct capitalization can lead to the increase of the shares rate on the market and vice versa.

Among the multiple forms of meanings of the capitalization notion, that one which presents a great importance from the economic point of view is the capitalization understood as a process of the productive capital growing as a result of the repartition of a part from the added value and which is used for the development of the activity on conditions of profitability.

Taking into account the above mentioned matters, we can conclude that it is very difficult to evaluate the cost paid by the enterprise in its capitalization process. However, there are spotlighted two very important aspects. First of all, the cost of the enterprise capitalization must be treated having in view the prices involved in the procuring of capitals. Secondly, the cost of capitalization must be treated as a price of renouncing the capitals in case of personal contributions, a price that is brought up-to-date through the up-to-date bringing of the future treasury flows; a price of the borrowed capitals and a price of the conditional capitals. This approach is the most adequate because the evaluation of the costs taking into account the supply price of some possible assets which would enter the category of real capital (machines, tools, goods, raw materials etc.) is irrelevant because even if these assets took part in the achieving of one or more production cycles it isn't obligatory for the results of their productive action to allow the increase of the capitals at the enterprise disposal and thus to contribute to the capitalization process.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Abraham-Frois, Gilbert (1994), *Political Economy*, Humanitas Publishing, Bucharest, pp. 89-90
- [2] Baker, K.; Gary P. (2005), *Understanding Financial Management*, Blackwell Publishing.
- [3] Bemink, H; Jon, D. (2007), *The Future of Banking Regulation; The Basel II Accord*, Blackwell Publishing
- [4] Chernobai, S.A.; Syetlozar T.R.; Frank J.F. (2007), *Operational Risk: A Guide to Basel II Capital Requirements, Models, and Analysis*, Wiley Publishing
- [5] Dobson, P. (2004), *Strategic Management*, Blackwell Publishing
- [6] Ellis, D.C. (2005), *Capital: The Story of Long Term Investment Excellence*, Wiley Publishing
- [7] Ilie, D. (2005), *Durable Crediting*, Sitech Publishing, Craiova, p. 42
- [8] Popescu, V.; Dumitrescu, M.A. (1994), *Dictionary of Words and Phrases Used in Stock Exchange Transactions*, Metropol Publishing House, Bucharest, p. 17
- [9] Stancu, Ion (2002), *Finances*, Economica Publishing, Bucharest, p. 685

POT FI PREVENITE CRIZELE ÎN ȚĂRILE EMERGENTE?

Conf. univ. dr. **MATEI Ion-Viorel***

Lector univ. dr. **UNGUREANU, Laura***

*Facultatea de Management Financiar-Contabil, Craiova
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Can we prevent the crisis in the emerging states?

All rating agencies were criticised for their work, during the crises of Asia and before, by their clients and by mass-media. For this reason, a good analysis begins with a background from which we establish what is the risk for a country. Establishing every rating is the result of an operation linked to the future risk and which wants to appreciate the capacities of a govern to react in different situations.

Key-words: *crises, rating, risk, economy, analysis*

Faptul că nimeni nu a prevăzut criza care a atins țările Asiei, când această regiune era clasată printre cele cu risc slab, pune problema pertinței analizelor riscului de țară și a predictibilității unor astfel de evenimente. Este adevărat că, exceptând Indonezia, care prezenta un nivel al îndatorării externe mai ridicat și o situație politică mai fragilă decât a vecinilor săi, țările atinse de criza asiatică, Thailanda, Malaesia, Filipine și Coreea de Sud erau, mai curând, bine plasate pe scala de risc de către cea mai mare parte dintre societățile specializate în asigurarea de credit.

Aceasta depinde de ceea ce se înțelege prin riscul de țară, și anume riscul suveran de țară, adică riscul intrării în incapacitate de plată a statului sau riscul de război ori de tulburări politice, sau chiar riscul datorat imposibilității de plată în serie din partea debitorilor privați.

Trebuie spus că cele mai multe instituții au dezvoltat analiza riscului de țară chiar în momentul declanșării crizei datoriei și că era vorba în principal de măsurarea capacității statelor de a face față angajamentelor externe asumate. Analizele s-au concentrat atunci asupra situației financiare a țărilor și asupra ratei îndatorării externe pentru a putea limita riscul de reeșalonare în cadrul Clubului de la Paris. Criza asiatică se distinge de criza datoriei prin faptul că este o criză de supraîndatorare pe termen scurt a sectorului privat, pe când criza din anii '80 se datora unei supraîndatorări pe termen mediu a statelor.

Criza asiatică a evidențiat un nou tip de risc de țară, și anume cel al unei crize a balanței de plăți externe, provocată de o retragere bruscă a capitalurilor străine, care duce la o puternică devalorizare a monedei naționale. Țările Asiei nu sunt primele care au cunoscut acest tip de probleme: Turcia a trebuit să-și devalorizeze puternic moneda în 1994 când băncile străine, anticipând incapacitățile de plată, nu și-au reinnoit liniile de credit pe termen scurt.

Similar, criza mexicană din anii 1994-1995 și puternica devalorizare a pesoului care a rezultat au fost provocate de o schimbare bruscă a atitudinii investitorilor, naționali și străini. De altfel, în urma acestei crize, agențiile de rating și-au dat seama că, odată cu dispariția

controlului cursului de schimb valutar, riscul de țară nu se mai traduce sistematic prin dezastre „politice” de nontransfer, dar ar putea genera dezastre „comerciale”, adică incapacități de plată în mare număr din sectorul privat, afectat de scumpirea datoriei sale transformată în devize.

Cu această ocazie a apărut un nou instrument de măsurare a acestui tip de risc.

Acest nou instrument măsoară riscul de criză financiară rezultat dintr-o schimbare a încrederii din partea piețelor.

El se sprijină pe trei indici:

- **indicele de vulnerabilitate** care se referă la o schimbare de încredere și este cu atât mai ridicat cu cât dependența față de capitalurile străine este mai importantă, deoarece finanțările sunt de natură volatilă și capacitatea de rezistență la atacuri speculative este redusă;

- **indicele de expunere se referă** la o schimbare de încredere și măsoară probabilitatea ca o schimbare de atitudine din partea piețelor să intervină, plecând de la compararea evoluției cursului de schimb valutar efectiv real și a balanței comerciale, precum și de la aprecierea riscului de formare de acțiuni financiare speculative măsurate prin creșterea creditelor sectorului privat, comparativ cu valoarea PIB-ului;

- **indicele de încredere a piețelor** reflectă evoluția ratei dobânzii, a indicelui bursier, a rezervelor valutare.

Fiind vorba de riscul suveran al statului, analiza tradițională a riscurilor de țară permite identificarea punctelor sensibile și, deci, probabilitățile de neplată a statelor sau sectoarelor publice. Dezvoltarea mai recentă a crizelor în țările emergente a pus în lumină necesitatea dezvoltării unor instrumente de evaluare a riscurilor de criză de piață, care generează incapacități de plată pentru firme și bănci, fără ca statele să fie în mod necesar puse în dificultate.

Cu toate că aceste instrumente sunt încă perfectibile, se poate considera că ele au jucat rolul așteptat, adică de a identifica ce anume în situația economică a țărilor poate genera incapacități de plată, oricare ar fi natura lor, de stat sau comercială. În schimb este clar că ele nu au permis să se prevadă apariția și intensitatea crizelor, deoarece acestea rămân imprevizibile.

Totuși, nu trebuie să uităm că obiectivul asigurării creditului nu este atât să prevadă crizele, cât să protejeze asigurații împotriva consecințelor ansamblului acestor crize. Prin definiție, un eveniment nu este asigurat decât dacă el este imprevizibil, dar comensurabil.

Chiar dacă accidentele economice survenite în anii trecuți în diferite zone ale lumii ne pot determina să credem contrariul, realitatea este că posibilitățile de acoperire a riscului de credit, prin apelarea la mecanismele pieței, sunt destinate să se dezvolte pentru țările noi sau emergente.

Motivul este globalizarea, adică integrarea crescândă a acestor țări în fluxurile economice și financiare mondiale. Un plus de integrare înseamnă o internaționalizare a deținerii datoriei externe suverane, o creștere a volumului schimburilor comerciale, în total multiple motive pentru a vedea crescând volumul creanțelor și al datoriei, al activelor și pasivelor deținute de ne-rezidenți. Deținătorii acestor poziții caută să le gestioneze în mod activ, dezvoltându-se astfel o cerere și ofertă de cumpărare și vânzare, deci o piață a cărei lichiditate va crește pe măsură ce se va dezvolta volumul riscurilor care sunt ascunse.

În practică există deja instrumentele de bază care să permită o acoperire a riscurilor de credit pe piețele emergente prin soluții comerciale, acestea fiind denumite generic „derivate ale creditului”. Principala necesitate funcțională a acestor instrumente este de a permite deținătorului unei creanțe sau a unei poziții financiare pe termen „lung” să obțină o protecție împotriva riscului de devalorizare a acesteia, prin intermediul plății unei prime.

Evenimentele conceptual asigurabile sunt diverse: poate fi riscul de neplată, de degradare a ratingului de țară, de creștere a marjelor acestei țări de răscumpărare a obligațiunilor de către stat.

În practică, la ora actuală, se găsesc posibilități de protecție pe perioade care pot ajunge până la 10 ani, pentru un număr destul de mare de țări, care nu au toate calificarea de „investiție valabilă”, tocmai pentru că ele sunt riscante.

Principala protecție este contra riscului de neplată. Riscul de neplată este definit după cazul unuia sau altuia din următoarele „5 evenimente”, putând afecta o clauză de referință precizată în contract: faliment, incapacitate de plată, clauza de neplată față de terți, nerecunoașterea datoriei, restructurarea datoriei.

În ceea ce privește plata, în cazul apariției riscului, aceasta poate să se facă fie sub formă de cash, fie cu livrare „fizică”, în conformitatea cu termenii specificați în cadrul contractului. Dacă plata este prevăzută în cash, beneficiarul protecției primește echivalentul creanței îndoielnice, mai puțin valoarea de recuperare, care corespunde valorii titlului de referință, așa cum ea se prezintă după producerea evenimentului care a provocat declanșarea protecției. Dacă plata se face cu livrare „fizică”, beneficiarul primește echivalentul, dar trebuie să remită vânzătorului sus-numitei protecții, titlul de valoare care servește drept referință a contractului.

Prețul cerut pentru protecție sau asigurare este cotelat sub forma unei prime de plătit de către beneficiarul protecției, pe durata derulării contractului. Această primă variază în funcție de componentele riscului susceptibile de a fi modificate și este, evident, influențată de avantajul care există privind obligațiunile țării vizate.

Dezvoltarea pieței prin instrumentele derivate ale creditului presupune, deci, o anumită standardizare în definirea evenimentelor asigurabile. Dar experiența arată că această restricție contribuie prin ea însăși la alimentarea pieței, deoarece contractele de creanțe sfârșesc prin a fi structurate astfel încât să se poată referi la această standardizare. Un fenomen identic s-a produs odată cu dezvoltarea emiterii de titluri: creanțele primare sfârșesc prin a fi redactate încă de la început ca să ușureze încorporarea lor în pachete de active, ușor de emis.

În mod natural, piața instrumentelor derivate ale creditului este volatilă. Costul implicit de asigurare a riscului poate astfel varia destul de rapid și de puternic. Rezultă că acest cost evoluează în timp mai mult decât primele societăților naționale specializate în asigurarea creditelor. Însă acest lucru este valabil atât pentru reduceri, cât și pentru creșteri ale valorilor.

Pentru un exportator, există perioade când nu sunt scumpe soluțiile de piață, pentru a asigura creanțele sale. Ori acoperirea pe care ele o oferă este valabilă pentru mai mulți ani. Aceasta schițează ceea ce poate fi pe măsură ce piețele instrumentelor derivate ale creditului vor lua amploare – o tactică de optimizare a protecției creanțelor; identificarea soluțiilor de piață în perioadele calme și, în caz de tulburări, recurgerea la societățile specializate în asigurarea creditelor, ale căror prime sunt în plus corectate în timp.

Din aceleași motive, se poate spune că însăși societățile specializate în asigurarea creditelor vor găsi avantajul lor de a utiliza piețele pentru a acoperi propriile lor angajamente „cumpărând protecția” atunci când aceasta nu este prea scumpă. În total, această ascensiune progresivă a soluțiilor de piață pentru acoperirea riscului de credit este benefică pentru exportatori.

Extinzând, total sau parțial, riscurile lor asupra terților investitori, deținătorii de creanțe comerciale – exportatori, bancheri, societăți specializate în asigurarea creditelor – pot astfel să se gândească la „reîncărcarea” capacității lor de intervenție, lărgind cercul „purtaților de risc”; mecanismele pieței ar trebui să funcționeze astfel în favoarea dezvoltării fluxurilor comerciale.

În realitate, evaluarea riscurilor de țară este unul din parametrii pe care se sprijină calculul primei de asigurare plătită de către asigurat. Conform logicii asigurării, prima trebuie să acopere, în afară de cheltuielile de gestiune și costul riscului, adică despăgubirea probabilă.

Deși fiecare risc este estimat individual, asiguratorul stabilește tarificarea sa prin regruparea riscurilor omogene pentru a permite compensarea lor reciprocă. Scopul analizei riscului de țară este de a clasa țările în categorii de risc, astfel încât prima de asigurare să acopere „dezastrele” care vor afecta țările din categoria respectivă.

Dificultatea este însă în a fixa un preț al riscului pentru fiecare categorie. Metodele variază după tipul de activitate, asigurarea comercială sau garanția publică. În general, se poate considera că prețurile sunt aproximativ reflectarea experienței trecute. Calcularea primelor se inspiră din rezultatele studiilor statistice privind cazurile de daune, extrase din datele istorice.

Altă dificultate este deținerea unui portofoliu de garanții suficient de diversificat pentru a permite o echilibrare reciprocă a riscurilor. Acesta este obiectivul politicii de asumare a riscurilor de către firma de asigurare. Compania de asigurare utilizează și analiza riscurilor de țară pentru a gestiona portofoliul său, fixând limite sau plafoane pentru țările de risc, de o manieră în care să se evite o prea mare concentrare a riscului asupra unui număr prea mic de țări.

Concluzii

În concluzie, dacă analiza riscurilor de țară dezvoltată de către asiguratorul de credit nu permite predictibilitatea crizelor, ea trebuie să identifice profilurile de risc la care aparțin țările, pentru a putea defini o politică de acoperire, care să permită o bună diversificare a portofoliului lor și o tarifare care să păstreze echilibrul între valoarea primelor și amploarea sinistrelor. Astfel, îndată ce portofoliul asiguratorului este suficient de diversificat și echilibrul între prime și potențialul „daune” este păstrat, apariția incapacităților de plată într-o țară nu este considerată drept o catastrofă.

BIBLIOGRAFIE

- Matei, Viorel; Titu Nețoiu, *Finanțe internaționale*, Editura Universitaria, Craiova, 2004
- Matei, Viorel, *Relații valutare-financiare internaționale*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2004
- Ungureanu, Laura, *Elemente de dinamică economică*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2000
- Stoian, Ion, *Comerț internațional*, vol. I-II, Editura Caraiman, 2000
- Held, David, *Transformări globale. Politică, economie și cultură*, Editura Polirom, București, 2004
- Postelnicu, Gheorghe; Postelnicu, Cătălin, *Globalizarea economiei*, Editura Economică, București, 2000
- Matei, Viorel, *Riscul de țară și crizele de piață*, Revista „Tribuna Economică”, săptămânal economic național, nr. 9/2006
- Alison, Harwood, Robert Litan, Michael Pomerleano, *Financial Markets and Development: The Crises in Emerging Markets*, Brookings Institution, Washinton D.C., 1999
- Santiso, Javier, *The Political Economy of Emerging Markets: Actors, Institutions and Financial Crises in Latin America*, CERJ Series in International Relations and Political Economy, Palgrave MacMillan, New Edition, 2005

ENGLISH INFLUENCES IN ROMANIAN BUSINESS VOCABULARY

Asist. univ. drd. **MILITARU, Petrișor**
Faculty of Financial-Accounting Management, Craiova
Spiru Haret University

Abstract

Our language reflects directly and ceaselessly all changes that take place in a community, at the economical, political, administrative, technical or informational level. For this reason, our language creates new words with its own resources: derivation, composition, lexical family and borrowing. Usually, a language borrows from that foreign language that produces the innovation in a specific domain.

If in the 19th century, the source of Romanian borrowings was literary Latin and neo-Romanic languages, especially French and Italian, and in some technical domains the main borrowing Romanian borrowed more from German, currently English. As we can easily check up Romanian borrows more words from English especially in fields like informatics, business, management, marketing, but also in fashion, music, showbiz and even in Romanian argotic language.

From this point of view, borrowings (or loanwords) represent a necessity of a language to cover a notion or concept that didn't exist before and the Romanian language cannot create a correspondent to cover that meaning. Business language became common language based on situations, which arise daily in ordinary businesses from Monday to Friday. Words like manager, staff, credit card, design, advertising, agreement, showroom had entered into the composition of our usual vocabulary. We will analyze the importance of loanwords, their classifications and their correct use in Romanian language.

Key-words: *loanwords, Business English, Romanian language, Anglicization, linguistic globalization*

JEL Classification: A₁₀₀ – General Economics and Teaching

1. Introduction to Business English. Definition and Its Main Characteristics

Business English is most frequently employed in the international commerce field. It is well-known that Business English is a subdivision of the English language learning and teaching, that includes i) face-to-face communication, ii) giving a presentation, iii) writing communication, iv) different forms of intercultural communication and/or paralinguistic features.

Communication skills or face-to-face communication includes general recommendations for improving communication skills or gives solutions to set aside barriers to everyday communication by studying thoroughly, effectively communicating, using appropriate English, using your voice effectively, non-verbal communications, interpersonal communications, phone skills, etc.

By giving a presentation you must understand the structure of a presentation, the persuading art and the importance of the role it plays. We must also take into consideration that a businessman must know the characteristics of different types of interviews, like being interviewed by the media, exit interviews, general guidelines for conducting interviews, interviewing for a job, interviewing job candidates.

In general, modern theories on writing instruction focus on the process of writing – the practices experienced writers typically use as they craft texts. The process-approach to writing focuses on methods for generating, drafting, revising, and polishing a piece of writing. As inexperienced writers become better versed in these steps and the various strategies they entail, they become more aware of textual and syntactic possibilities and how they help to achieve meaning. Particularly, in Business English, writing communication includes many kinds of letters, e-mails, memorandums, short and long reports, concise, clean and convincing style and common errors in English.

Intercultural communication refers to behavioural characteristics or body-language elements which are manifested in our way of being. Apart from words, there are many other devices that also help indicate and support meaning: paralinguistic features such as intonation, emphasis, volume and pace; non-verbal norms such as physical distance, touch and eye contact and cultural features, for example ways of indicating agreement, of being polite.

Business English became a specific element of English language learning and teaching; for example, the teachers' organization IATEFL has a special interest group called BESIG. Many non-native English speakers study the subject with the goal of doing business with English-speaking countries, or with companies located outside the Anglo-sphere but which, nonetheless, use English as a *shared language* or *lingua franca*. Much of the English communication that takes place within business circles all over the world occurs between non-native speakers. In cases like these the object of the exercise is efficient and effective communication. In such cases, the strict rules of grammar are largely ignored, when, for example, a stressed negotiator's sole goal is to reach an agreement as quickly as possible. Business communication encompasses a variety of topics, including marketing, branding, customer relations, consumer behaviour, advertising, public relations, media relations, corporate communication, community engagement, research and measurement, reputation management, interpersonal communication, employee engagement, on line communication and event management.

Electronic Business, or e-Business, may be defined broadly as any business process that relies on an automatic information system. Today, this is mostly done with Web-based technologies. The term "e-Business" was coined by Lou Gerstner, Chief Executive Officer (CEO) of IBM.

Electronic business methods enable companies to link their internal and external data processing systems more efficiently and flexibly, to work more closely with suppliers and partners, and to better satisfy the needs and expectations of their customers.

In practice, e-business is more than just e-commerce. While e-business refers to more strategic focus with an emphasis on the functions that occur using electronic capabilities, e-commerce is a subset of an overall e-business strategy. E-commerce seeks to add revenue streams using the World Wide Web or the Internet to build and enhance relations, contacts with clients and partners and to improve efficiency using the Empty Vessel strategy. Often, e-commerce involves the application of knowledge management systems.

E-business involves business processes spanning the entire value chain: electronic purchasing and supply chain management, processing orders electronically, handling customer service, and cooperating with business partners. Special technical standards for e-business facilitate data exchange among companies. E-business software solutions allow the integration

of intra and inter firm business processes. E-business can be conducted using the Web, the Internet, intranets, extranets, or some combination of these.

E-Business abounds, but the secret to profits continues to elude many of them. Until now, E-biz expert Michael Gendron turns the tide as he explains that the emergence of technology demands a change in the way management views and thinks about business – not just in the way it employs business technologies. Michael Gendron shows managers how to use technologies to maximize their potential by thinking of their businesses in entirely new ways. There are myriad benefits to be gained from new technologies, but that's where typical management thinking stops. To have a true e-commerce mindset one must ask: What things must we do to earn these benefits? How must we rethink our businesses? What, in fact, are we trying to accomplish? Creating the new e-Business company: innovative strategies for real-world applications give managers the tools to find the answers for their organizations. Powerful, practical, and insightful, it illustrates how a conversion to e-commerce thinking boosts bottom line benefits in real time.

So, the Business Communication message is conveyed through various *channels of communication*, including the Internet; print Publications, radio, television, ambient, outdoor, and *word of mouth*. Business communication is a common topic included in the curricula of the Masters of Business Administration (MBA) program of many universities. There are several methods of business communication, including: *web based communication* – for better and improved communication, anytime anywhere; *e-mails* – which provide an instantaneous medium of written communication worldwide; *reports* – important in documenting the activities of any department; *presentations* – very popular method of communication in all types of organizations, usually involving audiovisual material, like copies of reports, or material prepared in Microsoft PowerPoint or Adobe Flash; *telephoned meetings*, which allow for long distance oral communication; *forum boards*, which allow people to instantly post information at a centralized location; and face to face meetings, which are personal and should be succeeded by a written follow-up.

This is the reason why the Indian linguist Braj B. Kachru has created the theory of the “expanding circle”¹; at the base of this theory is the idea of three concentric circles of the language. The first circle is “inner circle” and it represents the traditional bases of English, and most, but not all, of the speakers are white (the United Kingdom, the United States, English Canada and South Africa, Australia, New Zealand, Ireland, Malta, and some of Caribbean territories). The total number of English speakers in the inner circle is as high as 380 million, of who some 120 million are outside the United States. The United Kingdom, the USA, Australia, New Zealand and partly South Africa, Canada and the Anglophone Caribbean belong to the inner circle that is “norm-providing”. That means that English language norms are developed in these countries – English is the first language there. The second circle is also called the “outer circle”, which includes countries where English is not an official language, but is important for historical reasons (e.g. the British Empire) and plays a part in the nation's institutions. This circle includes India, Nigeria, the Philippines,

¹ For more details on the theory of the “expanding circle” see *The Handbook of World Englishness* by Braj B. Kachru, Yamuna Kachru, Cecil L. Nelson, Blackwell Publishing, 2006. *The Handbook of World Englishness* is a collection of newly commissioned articles focusing on selected critical dimensions and case studies of the theoretical, ideological, applied and pedagogical issues related to English as it is spoken around the world. Braj B. Kachru is Center for Advanced Study Emeritus Professor of Linguistics and Jubilee Professor of Liberal Arts and Sciences at the University of Illinois at Urbana-Champaign. He is co-founder and co-editor of the journal *World Englishness*, published by Blackwell.

Bangladesh, Pakistan, Malaysia, Tanzania, Kenya, non-Anglophone South Africa and Canada, etc. The total number of English speakers in the outer circle is estimated to range from 150 million to 300 million. Virtually, all these people are non-white. To the outer circle – which is “norm-receiving” – belong countries like Nigeria, India, Bangladesh, Kenya, the Philippines or Tanzania. The third circle is the “expanding circle”, encompasses those countries where English plays no historical or governmental role, but where it is nevertheless widely used as a foreign language or lingua franca. This includes much of the rest of the world’s population: China, Russia, Japan, most of Europe, Korea, Egypt, Indonesia, etc. The total in this expanding circle is the most difficult to estimate, especially because English may be employed for specific, limited purposes. The estimates of these users range from 100 million to one billion. Here too, the majority is non-white. The outer circle is seen as “norm-developing,” because it is this circle where most of the creative potential of lingua franca-English is to be found.

Romania, as we can see, is part of the “expanding circle”, because it integrated in countries where English plays no historical or governmental role, but where it is nevertheless widely used as a lingua franca.

As a conclusion to this introductory part of our paper we understand that Business English, as part of English language learning and teaching, became in time also a fundamental form of *business communication*, meaning part of the communication used to promote a product, service, or organization; relay information within the business; or deal with legal and similar issues. So, Business English has at least two fundamental components a) the linguistic component or communicational component and b) the business component or the economical component.

Both these two components imply the correct use of the English language and the correct use of business language, which means that we need a psychological-linguistic component and a social-economic component that will help us understand easily the complexity and the dynamic which characterizes the relation between Business English and Romanian vocabulary. Business English means different things to different people. For some, it focuses on vocabulary and topics used in the worlds of business, trade, finance, and international relations. For others, it refers to the communication skills used in the workplace, and focuses on the language and skills needed for typical business communication such as presentations, negotiations, meetings, small talk, socializing, correspondence, report writing, and so on. In both of these cases it can be taught to native speakers of English, for example, high school students preparing to enter the job market.

Business English can also be a form of international English.

2. From Linguistic Globalization to Anglicization

Our language reflects directly and ceaselessly all changes that take place in a community, at the economical, political, administrative, technical or informational level. For this reason, our language creates new words with its own resources: derivation, composition, lexical family and borrowing. Usually, a language borrows from that foreign language that produces the innovation in a specific domain.

If in the 19th century, the source of Romanian borrowings was literary Latin and neo-Romanic languages, especially French and Italian, and in some technical fields Romanian borrowed more from German, nowadays, the main borrowing source is English. As we can easily check up Romanian borrows more words from English, especially in domains like informatics, business, management, marketing, but also in fashion, music, showbiz and even in Romanian argotic language. As a rule, persons that already have an intermediate level of English language use Business English and they work in management or they are implied in daily communication of international business medium.

A vocabulary is a set of words known to a person or other entity, or that are part of a specific language. The vocabulary of a person is defined either as the set of all words that are understood by that person or the set of all words likely to be used by that person when constructing new sentences. The richness of a person's vocabulary is popularly thought to be a reflection of intelligence or level of education. But, richness of a person's vocabulary sustains popularly thought to be a reflection of his capacity to communicate with his business partners and to understand its ideas and possibilities.

A language vocabulary has many ways of multiplying its own words: derivation, compositions, lexical family and borrowing from other languages.

A loanword (or loan word) is a word directly taken into one language from another with little or no translation. By contrast, a calque or loan translation is a related concept whereby it is the meaning or idiom that is borrowed rather than the lexical item itself. The word loanword itself is a calque of the German *Lehnwort*. Loanwords can also be called *borrowings*.

Romanian language borrowed a lot of words from different domains: business, IT, shopping, music, electronics, fashion, showbiz and even in the argotic part of the language. Many Romanian linguistics, like Mioara Avram², Theodor Hristea, Ilinca Costantinescu, Ileana Busuioc and Cristina Călărășu are talking about *the linguistic globalization* and *Anglicization*. But these two concepts that have been more and more frequently used in various researches are different. Thus, linguistic globalization is seen as a consequence of modern economic worldwide inter-dependency, economic trend that needs a sole means of communication; the choice of English language to fulfill this role is the result of a combination of historical circumstances. From the linguistic perspective, the phenomenon reaches certain issues of bilingualism, seen as an individual phenomenon, and not as a collective one. The second concept – *Anglicization*, although having a clear tendency of internationalization, is a phenomenon that results from the evolution of one language or another and is included in the “linguistic influence” phenomenon.

We will try to find the words from Business English that became familiar to Romanians and their significance in the process of borrowing words.

Firstly, we will notice that there are more kinds of borrowings:

- 1) the necessary borrowings (loanwords);
- 2) the unnecessary borrowings.

Lexical borrowings or loanwords represent a necessity of a language to cover a notion or concept that didn't exist before and the Romanian language cannot create a correspondent to cover that meaning. Sometimes a borrowing may never become nativized and occasionally the loan word will actually affect the borrowing language itself. Researchers measured the degree of a loan word's integration into the language by frequency of use, native synonymy replacement (i.e., existing words in the L1 will be replaced by the new loan words with similar meanings), morphophonemic/syntactic integration (adapting to the sound and grammar systems of the L1), and speaker acceptability. There are two types of loan words. The first type is phonologically similar in the donor language form and the borrowing language form. This “transliterated” loan word is used in the borrowing language with the closest possible sound and the closest possible meaning to the original word. Haugen who points out that the native word has no phonological similarities to the foreign word cites this final type of borrowing. These arguably do not constitute true loan words, and will not be considered here.

² See the essay of Mioara Avram entitled *Anglicisme în limba română actuală*, in „Conferințele Academiei Române, Ciclul Limba română și relațiile ei cu Istoria și Cultura românilor”, Bucharest, 1997.

NECESSARY BORROWINGS (LOANWORDS)	
<i>BUSINESS FIELD</i>	antitrust, briefing, broker, business, cash and carry, consulting, direct marketing, establishment, internet banking, trust, job, job full-time, part-time job, leasing, low cost, management, mass-market, promoter, PR, retail, tour-operator, team building, team, meeting, voucher, discount, salesman, leasing, show-room
<i>IT & C</i>	computer, network, hard, hardware, software, web, mouse, CD ROM, Internet, click, CD, DVD, user, panel, web-page, icon, skin, shortcut, playlist, online, offline, spam, attachment, blog, gadgets, software, e-mail
<i>FASHION</i>	modelling, styling, shopping, fancy, sexy, eyeliner, lip gloss, make-up artist, hair stylist, fitness, club, web club
<i>ADVERTISING</i>	trademark, spot, creative director, web designer, design, banner, brand, brand awareness, brand equity

For example, we take the word *brand*. In Merriam-Webster dictionary, the word *brand* has five meanings. The fourth meaning is “a class of goods identified by name as the product of a single firm or manufacturer”. Incredible, Eric E. Schmidt, Chief Executive Officer of Google, says in an interview that “the notion brand is wrong understood even by the most important marketing companies”³. So this word is a necessary borrowing.

Unnecessary borrowings are stylistic, euphemistic, fancy borrowings. Unnecessary borrowings overlap with Romanian equivalents.

UNNECESSARY BORROWINGS	
<i>BUSINESS FIELD</i>	manager (director), workshop (seminar), advertising (publicitate)
<i>MASS/MEDIA</i>	panel (tema de discuție), press release (comunicat de presă)
<i>SPORT TERMS</i>	goalkeeper, poll position (poziție de start), draft at (jucător transferat), under 20 (junior)
<i>FASHION</i>	fashion (modă), top (bustieră)
<i>CULTURAL TERMS</i>	ham (șuncă), toast (pâine prăjită), barbecue (grătar)
<i>IT</i>	a da delete (a șterge), a printa (a tipări), a da install (a instala), a restarta (a reporni)

There are also Romanian business magazines that have English name: SMART financial (www.smartfinancial.ro), Wall-Street (www.wall-street.ro), Business-edu (www.business-edu.ro), Pont.web (www.pontweb.ro).

3. Conclusion

The language changes which results from language contact can be examined on many levels, one of which is the phenomenon of borrowing, or the use of a lexical item in language.

³ See the interview taken by Dragoș Dragomirescu, Chief Executive Officer of Creativebynature™ (<http://www.creativebynature.ro>), a creative agency specialized in web design and branding.

The borrowings are consequently spoken and understood by younger interlocutors and speakers who study English, and ideas of a loan word's integration into Romanian varies accordingly. The process of borrowing is one of the most frequent ways of acquiring new words, and speakers of all languages do it. One of the initial reasons for borrowing is when one language has a semantic "gap" in its lexicon (i.e. when there is no existing word in the language with the same meaning as the loan) and needs to borrow a term to express the necessary idea or concept. Socio-linguistic reasons for borrowing include using foreign terms as is generally the case, building a sense of speaker identity, because borrowing is a result of language contact and thus a result of culture contact. The socioeconomic status of the speakers has been shown to be a determinant factor of borrowing rates, in both the type of words and the quantity of words. The process by which a foreign word becomes a loan word is gradual. True loan words are typically regarded as phonologically, morphologically, and grammatically integrated into the host language. We can recognize two levels of borrowing: 'pure' borrowing, where the word retains all its native features, and 'adjusted' borrowing, where the word adapts to the structural criteria of the host language. Different linguists, like Bloomfield (1933) and Olmsted (1986), distinguish between three levels of linguistic integration: words used but retaining foreign phonology, words partially integrated into the borrowing language, and words fully integrated and indistinguishable. Complex motivations lie behind the form a loan word takes in the borrowing language, and such motivations are based on the patterns of word formation in both the donor and borrowing languages.

BIBLIOGRAPHY

- Braj B., Kachru; Yamuna, Kachru; Cecil L., Nelson (2006), *The Handbook of World Englishes*, Blackwell Publishing
- Michael P., Gendro (2005), *Creating the New E-Business Company: Innovative Strategies for Real-World Applications*, South-Western Educational Pub
- Mioara, Avram (1997), *Anglicismele în limba română actuală*, în „Conferințele Academiei Române, Ciclul Limba română și relațiile ei cu Istoria și Cultura românilor”, Bucharest
- Cristina, Călărășu (2004), *Globalizare lingvistică și anglicizare*, in „Aspecte ale dinamicii limbii române actuale”, Actele colocviului de limba română, coordonator: prof. univ. dr. Gabriela Pană Dindelegan, University of Bucharest

CONTEXTUL ACTUAL ȘI PERSPECTIVE ALE TESTĂRII LIMBILOR STRĂINE

Lector univ. drd. **VASILESCU, Ruxandra**
Facultatea de Limbi și Literaturi Străine, București
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The current context and perspectives of foreign languages testing

Testing in the knowledge society shall face new challenges mainly caused by the constantly changing background and by factors such as: the change of the structure of student population, the new requirements of the labour market, the fast development of technology, the necessity to compress space and time. If language testing is now computer-assisted, an accurate testing of communicative competence may be done only by improving the complexity of the testing methods, on the one hand, and improving the special software at the same time.

Key-words: *knowledge society, globalization, communicative competence, Common European Framework for Languages, communicative testing, interdisciplinarity*

Se vorbește insistent de un nou ciclu istoric pe care societatea contemporană îl traversează; o eră a cunoașterii, a inovării și a tehnologiei în uimitoare expansiune care a adus cu sine un nou mod de a percepe lumea. Educația, ca factor responsabil pentru adaptarea omului la noile condiții, se confruntă azi cu două provocări: *apariția societății cunoașterii și globalizarea*. Datorită dezvoltării vertiginoase a tehnologiei, indivizii sunt interconectați permanent la informație și cunoaștere. „Era elitistă” a educației face loc „erei post-elitiste”, în cadrul căreia rezultatele cercetării științifice din cadrul universităților și deciziile legate de acestea nu se mai limitează la cadrul restrâns al comunității academice, ci transcend aceste limite și sunt analizate de alte grupuri sociale: politicieni, manageri, organizații non-guvernamentale și de societatea însăși. Comunicarea este esențială în popularizarea rezultatelor cercetării, și dacă până acum comunicarea avea loc numai între experți, într-un învățământ și o cercetare de tip academic, elitist, în prezent, comunicarea cu public neexperimentat a devenit un scop și un aspect crucial. În Uniunea Europeană a apărut conceptul de „învățământ superior de masă” ca strategie socială de managementul populației tinere și de „democratizare” a cunoașterii, după modelul american, deși motto-ul modelului american – un model cu o eficiență dovedită – este: „elitist la vârf și democratic la bază” (David Ward, Președintele Consiliului American al Educației). Misiunea și profilul universităților sunt în schimbare, permițând expansiunea masivă a numărului de studenți, sau așa-numitul fenomen de „masificare”. Globalizarea învățământului superior și a cercetării a prilejuit apariția unor noi forme de universități, universitățile „deschise” caracterizate prin conceptul de învățământ deschis și la distanță, cu posibilitatea de a instrui un număr foarte mare de studenți; se apreciază că procentul este de 50% din populație, interconectată permanent la informație și cunoaștere datorită noilor tehnologii și „internaționalizării” învățământului. Universitatea contemporană aparține unei „ere a discontinuității” (Peter Drucker) care oferă o scindare radicală față de trecutul imediat și se deschide către un viitor diferit. Termenul de „internaționalizare” a fost definit în special prin procesul de dezvoltare a

studentului și înseamnă o educație care include competență într-o limbă străină, înțelegere transculturală.

Propuneri de reformă a educației s-au impus cu necesitate. În 1990, Barr spunea că învățământul trebuie să fie:

- 1) independent;
- 2) individualizat;
- 3) interactiv;
- 4) interdisciplinar;
- 5) intuitiv.

În acest context de schimbări rapide, de „marketizare” a învățământului superior – așa-numita eră a „capitalismului academic” (Slaughter and Leslie, 1997) – și de flexibilitate, „fixitatea” cunoștințelor, acumularea de elemente fixe ale cunoașterii, inclusiv în domeniul limbilor străine, nu mai răspunde cerințelor societății. Capacitatea de schimbare, de adaptare și de permanentă actualizare a acestor elemente conform nevoilor individuale, dar și nevoilor contextelor în care trebuie folosite cunoștințele este o condiție de integrare socială a absolventului. În noua lume în continuă schimbare, folosirea competențelor dobândite într-o diversitate de situații, chiar și situații neprevăzute pentru care individul nu s-a pregătit în mod special în instituția de învățământ, este considerată acum o trăsătură esențială a procesului de învățământ: învățarea formală, în instituții de învățământ, nu mai este suficientă, ea trebuie dublată de învățarea informală ce decurge din experiența profesională și personală. Cu alte cuvinte, învățarea nu se mai rezumă la anii copilăriei și adolescenței, ci se extinde și la vârste adulte, datorită necesității de adaptare permanentă la schimbare pe tot parcursul vieții. Educația „pe tot parcursul vieții” nu se mai rezumă la a învăța, ci a învăța cum să înveți. (Consiliul Europei, 2000). Capitolul 5.1 al Cadrului European de Referință pentru Limbile Străine 2001 menționează faptul că abilitatea de a învăța („savoir apprendre”) este o parte a competențelor generale ale utilizatorului limbii: „În sens general, ‘savoir-apprendre’ este abilitatea de a observa și a participa la noi experiențe și a încorpora noi cunoștințe în cadrul celor existente, modificându-le pe acestea din urmă ori de câte ori este necesar”. (CER 2001:106).

CER abordează învățarea limbilor străine ca pe o cerință *sine qua non* a societății bazate pe cunoaștere.

„La ce îmi folosește studiul unei limbi străine în viitor? Poate că nici nu voi avea ocazia să o folosesc, nici în activitatea profesională, nici în viața socială! Studiul unei limbi străine abordează lucruri importante pentru mine? Se bazează pe limbaj real, așa cum este el folosit de nativi?” sunt tot atâtea întrebări pe care și le pun studenții, care, deși învață despre globalizare, intensificarea mobilității educaționale și profesionale, schimburi culturale etc., nu se percep, probabil, pe sine ca fiind la un moment dat actorii principali în acest nou scenariu.

Învățarea unei limbi străine înseamnă pentru individ, dincolo de avantajul concret de a răspunde unor cerințe ale pieței muncii, facilitarea dezvoltării propriilor capacități de învățare, a îmbunătățirii abilității de comunicare în general, pornind de la competența și abilitățile dobândite în limba maternă. Se pornește de la premisa că majoritatea indivizilor au un anumit nivel de competență într-o altă limbă, iar predarea unei limbi străine îi ajută să conștientizeze acest lucru și să încurajeze această competență. CEF accentuează asupra necesității dobândirii „competențelor de comunicare” în toate domeniile, dar în special în legătură cu limba, ca mijloc principal de comunicare, și distinge patru zone de interes direct:

1) conștientizarea limbii și comunicării: adică, conștientizarea a ceea ce sunt limbile străine, cum funcționează ele, cum sunt folosite, cum pot fi învățate și predate;

2) conștientizarea și abilitățile fonetice generale, adică competența de a deosebi și articula sunete;

3) abilități de studiu sau capacitatea de a folosi oportunitățile de învățare oferite de contextele de instruire. Sunt incluse aici o varietate de abilități, de la cele cognitive (de exemplu, menținerea atenției, sesizarea intenției unei sarcini, dezvoltarea unui repertoriu lingvistic prin observarea și participarea la evenimente comunicative), la cele sociale (de exemplu, colaborarea în clasă), la trăsături psihologice generale (de exemplu, conștientizarea propriilor puncte forte și puncte slabe, identificarea propriilor țeluri, organizarea propriilor strategii);

4) abilități euristice sau capacitatea de a folosi noua experiență aplicând operațiuni cognitive de nivel înalt (analiză, deducție, memorizare etc.) și capacitatea de a folosi informații noi (inclusiv folosirea tehnologiei informației).

CEF definește astfel noul rol al limbilor străine în sistemul de învățământ, acela de interpretare și înțelegere a noilor valori prin intermediul limbii. Construirea acestor competențe se înscrie pe trei coordonate: *savoir-faire* (a face sau know-how), *savoir* (a ști sau a avea cunoștințe), *savoir-être* (a fi sau competența existențială). Conceptul central de la care a pornit Consiliul Europei în demersul său este cel de „competență comunicativă”, un termen introdus în discutarea didacticii limbilor străine la începutul anilor '70, căruia îi dedicăm un capitol separat în această lucrare, și care pune accent nu atât pe studiul limbilor străine, ci pe limba înțeleasă drept comportament social – deci, a învăța o limbă străină înseamnă și a învăța un comportament nou –, pe înțelegerea faptului că învățarea unei limbi străine este atât o problemă educațională, dar și una politică: predarea limbilor străine este legată strâns de politica în domeniul limbilor străine. S-a pus accentul pe elaborarea și implementarea unor programe și metodologii care să promoveze dezvoltarea abilității lingvistice funcționale prin participarea studentului la situații comunicative. Într-o societate în care interactivitatea și interconectivitatea sunt termeni cheie într-o terminologie nou creată pentru a reprezenta concepte noi, cadrul elaborării scopurilor programei cu privire la competența funcțională este definit de nevoile de comunicare ale studentului. Scopurile funcționale implică un mod de apreciere global, de tip calitativ, în contrast cu trăsăturile lingvistice punctuale. Reforma educațională în domeniul învățării limbilor străine implică și instrumente noi de testare. Modalitățile de testare sunt un subiect mult analizat și controversat; eforturile actuale de reformă în domeniul testării favorizează metodele alternative sau testarea bazată pe sarcini, adică eseul, prezentările orale și alte metode holistice de apreciere a competenței studentului. Dar, metodele alternative de evaluare consumă mult timp, pot fi aplicate cu succes unor grupuri restrânse de studenți, deci rămâne deschisă întrebarea: ce metode de testare sunt cele mai adecvate și eficiente într-un învățământ universitar „de masă” care trebuie să construiască/testeze competențe?

Testarea a devenit o activitate privilegiată în societatea cunoașterii, în care atât studenții, cât și profesorii și alte persoane interesate vizează în special rezultatele învățării, competențele și abilitățile dobândite, într-un cuvânt, o certificare oficială. Certificarea acestora s-a transformat într-o întreagă industrie de teste pe scară largă, administrate de instituții specializate. Pe de altă parte, în cadrul instituției de învățământ testele elaborate de profesori, dincolo de disconfortul emoțional, sunt o motivație pentru studenți de a merge mai departe, atâta timp cât există perspectiva verificării, a certificării. Unii profesori își concep activitățile la clasă ca un produs secundar planificării testării. Factorii economici aplică în prezent la angajare testele eliminatorii de limbă străină (în principal, engleză), oarecum la întâmplare, în dorința obținerii acelei certificări de care pretind că au nevoie, fără însă a selecta testele relevante pentru domeniul specific, dintr-un „cult” pentru testare, fără a fi dobândit însă și o „cultură” a testării.

În dorința de a reliefa importanța unei aprecieri și testări cât mai corecte și relevante a competențelor dobândite, The American Association for Higher Education (AAHE) a elaborat o serie de principii de bună practică pentru aprecierea activității studenților într-un articol intitulat „Cele nouă principii de bună practică pentru aprecierea activității universitare a studenților”:

1. Aprecierea activității studenților începe cu valorile educaționale.
 2. Aprecierea este mai eficientă dacă reflectă o înțelegere a învățării ca multidimensională, integrată și relevantă în performanță de-a lungul timpului.
 3. Aprecierea funcționează cel mai bine dacă programele pe care intenționează să le îmbunătățească au scopuri clare, explicit formulate.
 4. Aprecierea necesită atenție la rezultate, dar și la experiențele care au condus la aceste rezultate.
 5. Aprecierea este judicioasă atunci când este continuă, nu episodică.
 6. Aprecierea încurajează perfecționarea dacă sunt implicați reprezentanți ai comunității educaționale.
 7. Aprecierea contează atunci când începe cu aspecte de folosire și prilejuiește întrebări care interesează cu adevărat.
 8. Este foarte probabil ca aprecierea să conducă la perfecționare dacă face parte dintr-o serie mai amplă de condiții care promovează schimbarea.
 9. Prin apreciere profesorii își respectă răspunderea față de studenți și față de persoanele interesate.
- În societatea cunoașterii, testarea nu mai are un caracter de selecție și etichetare, ci de reliefare a competențelor, adică a punctelor forte.

Anticiparea tendințelor educației, implicit ale testării, în societatea cunoașterii este un demers dificil în condițiile „dublării cunoștințelor din cinci în cinci ani – la fiecare 73 de zile până în anul 2020” (Costa și Liebmann, 1995). Direcțiile de cercetare în domeniul testării vor trebui să țină cont de trăsătura principală a noii societăți:

- Contextul în continuă schimbare.

Aceasta implică următoarele:

- *schimbarea structurii populației studențești.* Studentul sau absolventul are mai multă experiență profesională decât până acum, datorită implicării lui în viața socială, uneori, imediat după absolvirea liceului;
- *tehnologia informației și comunicării:* tehnologia schimbă modul în care învățăm și lucrăm. Interconectivitatea menționată mai sus ca trăsătură specifică societății cunoașterii implică legătură continuă între indivizi și instituții, depășind bariere de timp și spulberând barierele de spațiu. Obiceiurile și așteptările noastre se schimbă, iar această tendință influențează atât cererile asupra limbii ca mediu de comunicare, cât și modul în care învățăm și testăm limba. La începutul secolului XX, se puna aproape exclusiv accentul pe achiziția abilităților de lectură; la mijlocul și spre sfârșitul secolului, accentul s-a deplasat către abilitățile orale, iar la sfârșitul secolului a avut loc o reconsiderare a rolului instruirii în achiziția limbilor străine (Byrnes, 1990). Secolul XXI va trebui să restabilească echilibrul între cele patru abilități (înțelegerea mesajului oral, lectura, compoziția sau comunicarea scrisă, conversația sau comunicarea orală), care se intercon condiționează și se sprijină reciproc, în cadrul testelor adaptate pe calculator;

➤ *interdisciplinaritatea*: profilul disciplinelor nu mai este la fel de imuabil ca până acum și inter-relaționarea lor ridică probleme speciale didacticei limbilor străine, care cunoaște o inflație fără precedent în special în direcția formării cuvintelor și al terminologiei, a tiparelor de comunicare între grupuri;

➤ *contextul economic*: o cerere din ce în ce mai mare de persoane cu un nivel mai înalt de pregătire și intensificarea concurenței internaționale. Sectoarele de activitate din societatea cunoașterii au nevoie de tipuri diferite de abilități și competențe față de trecutul nu prea îndepărtat, dintre care multe depind de competențe legate de cunoașterea unei limbi străine, inclusiv noi procese de comunicare, cunoașterea limbajului de specialitate, care trebuie studiate și evaluate;

➤ *multiculturalismul*: populația se va diversifica, iar din acest „amestec” rezultă o diversitate culturală intens promovată de indivizi. Comunicarea transculturală poate avea ca rezultat un interes crescând atât în revitalizarea, cât și în remodelarea limbilor.

Un aspect crucial care se ridică în fața testării în noile condiții este noțiunea de *timp*. Timpul este bunul cel mai prețios în orice mediu de instruire. Problema care se pune acum este cum să atingem același nivel de instruire și testare în mai puțin timp, adică *eficiența* în instruire și testare – ce tipuri de testare sunt cele mai eficiente pentru aprecierea abilităților și competenței comunicative.

În secolul XXI, pe fondul redefinirii problemelor sociale, problemele competenței comunicative și a folosirii limbii se redefinesc și ele. Nu mai folosim limba în sine pentru exprimarea acestor aspecte, ci folosim cunoștințele de limbă în relație cu cunoștințele din alte domenii, într-un demers interdisciplinar; limba încearcă să răspundă la întrebări din afara sferei lingvistice. În locul analizării actelor de vorbire ca date pentru aprecierea cunoașterii limbii, examinăm și testăm structuri comunicative pentru a afla strategiile care ar putea îmbunătăți ușurința de comunicare a individului. În condițiile în care tendințele de evoluție a educației se îndreaptă către folosirea exclusivă a computerului, testarea limbilor străine se realizează deja, în mare parte, pe calculator; dar având în vedere argumentele de mai sus privind necesitatea testării competențelor, preocuparea principală trebuie să fie acum sporirea complexității testelor, pentru a testa toate componentele abilității de comunicare, și, pe de altă parte, îmbunătățirea software-ului pentru o apreciere cât mai corectă și completă a competențelor de comunicare într-o perioadă de timp redusă.

BIBLIOGRAFIE

- *** *Background to the CEF*, Oxford University Press 2004
- *** *Common European Framework of Reference for Language Learning* (sursa: Internet)
- *** *London Tests of English*, Edexcel International 2004
- *** *Predarea comunicativă a limbajelor specializate*, A.S.E. 1994
- Albulescu, Ion; Albulescu, Mirela, *Predarea și învățarea disciplinelor socio-umane*, Editura Polirom, 2000
- Bachman, Lyle F.; Palmer, Adrian A., *Language Testing in Practice*, Oxford University Press, 1996
- Blight, Richard, *Improving test performance through a language test evaluation cycle*, <http://www.jalt.org/pansig/2002/HTML/Blight2.htm>
- Gipps, Caroline V., *Beyond Testing: Towards a Theory of Educational Assessment*, Falmer Press, 1995

- Grigoroviță, Mircea, *Predarea și învățarea limbilor străine*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995
- Heaton, J.B., *Classroom Testing*, Longman 1990
- Hughes, Arthur, *Testing for Language Teachers*, Cambridge University Press, 1989
- Hymes, Dell, *On Communicative Competence*, in C.J. Brumfit, K. Johnson (Ed.) „The Communicative Approach to Language Teaching”, Oxford University Press, 1979
- Krashen, Stephen, *Principles and Practice in Second Language Acquisition*, Prentice Hall International, 1987
- Meyer, Geneviève, *De ce și cum evaluăm?*, Editura Polirom, 2000
- Nunan, David, *Designing Tasks for the Communicative Classroom*, Cambridge University Press, 1989
- Radu, Ion T., *Evaluarea în procesul didactic*, Editura Didactică și Pedagogică, 2000

Redactor: Mihaela N. ȘTEFAN
Tehnoredactor: Camelia Brîndușa BĂRBAT
Coperta: Cornelia Prodan

Coli de tipar: 20,75

Format: 16/70X100

Editura Fundației *România de Mâine*
Bulevardul Timișoara nr. 58, București, sector 6
Tel / Fax: 021/444.20.91; www.spiruharet.ro
e-mail: editurafrm@yahoo.com

