

Analele Universității Spiru Haret

Seria Economie
Anul 7, nr. 7, 2007

EDITURA FUNDAȚIEI ROMÂNIA DE MÂINE
BUCUREȘTI

COLECTIVUL REDACȚIONAL

Redactor șef: Prof. univ. dr. *Constantin Mecu*

Redactor șef adjunct: Prof. univ. dr. *Aurelian A. Bondrea*

Membri:

Prof. univ. dr. *Tudorel Postolache*, Membru al Academiei Române

Prof. univ. dr. *Ștefan Ștefănescu*, Membru al Academiei Române

Prof. univ. dr. *Gheorghe Zaman*, Membru Corespondent al Academiei Române

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

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

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

Conf. univ. dr. *Ovidiu Naneș*, Universitatea *Spiru Haret*

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

Lector univ. dr. *Marin Comșa*, Universitatea *Spiru Haret*

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

COLECTIVUL DE REFERENȚI ȘTIINȚIFICI

Prof. univ. dr. *Amalendu Bicash Guha*, Universitatea din Oslo, Norvegia

Prof. univ. dr. *Maria Negroponti Delivanis*, Universitatea din Salonic, Grecia

Conf. univ. dr. *Paddy Gray*, Universitatea din Ulster, Irlanda de Nord

Prof. univ. dr. *Ionel Mihail Cetățeanu*

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

Cercet. șt. gr. I *Virginia Câmpeanu*, Director al Institutului de Economie Mondială

Prof. univ. dr. *Ion Vasilescu*, Șeful catedrei de Eficiența Economică a Investițiilor, ASE, București

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

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

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

Prof. univ. dr. *Alexandru Gribincea*, Secretar Științific al Universității Libere Internaționale din Chișinău, Republica Moldova

Prof. univ. dr. *Viorel Petrescu*, Prorector al ASE, București

Prof. univ. dr. *Ion Lungu*, ASE, București

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

Prof. univ. dr. *Al. Zamfiu*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Gheorghe Răboacă*, Universitatea *Spiru Haret*

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

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

Prof. univ. dr. *Constantin Moisuc*, Universitatea *Spiru Haret*

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

Prof. univ. dr. *Iosefina Moroșan*, Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. *Gheorghe M. Pistol*, Universitatea *Spiru Haret*

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

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

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

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

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

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

Secretar de redacție: Conf. univ. dr. *Mariana Elena Balu*, Universitatea *Spiru Haret*

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

Secretariat: Lector univ. drd. *Daniel Adrian Gârdan*, Universitatea *Spiru Haret*

Asist. univ. *Petronela Iuliana Geangu*, Universitatea *Spiru Haret*

CUPRINS

ECONOMIA ROMÂNESCĂ: INTEGRARE, INOVARE, CALITATE, COMPETITIVITATE

I. COMPETITIVITATEA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Constantin Mecu, <i>Strategia Lisabona în lumina intereselor și posibilităților economice ale României</i>	17
Nicolae George Drăgulănescu, <i>Ce facem pentru competitivitatea prin calitate a României pe piața mondială?</i>	25
Octavian Gh. Botez, <i>Contribuția programului de susținere și promovare a exportului la creșterea competitivității produselor românești la nivelul standardelor din Uniunea Europeană</i>	37
Mariana Nicolae, <i>Cercetarea–inovarea–dezvoltarea, elemente defnitorii ale creșterii competitivității economiei românești</i>	43
Alexandrina I. Scorbureanu, <i>Competitivitatea și convergența economică – aplicații ale modelului gravitațional în comerțul exterior al României</i>	53
Cristina Barna, <i>Creșterea competitivității la nivel european prin Responsabilitatea Socială a Companiilor</i>	59
Ana Butnaru, <i>Competitivitatea societăților de expediții cu structurile și dinamicele din Uniunea Europeană</i>	65
Nedelea Chira Părăluță, <i>Adaptarea capitalului uman la mediul concurențial actual</i>	71
Lăcrămioara Rodica Haiduc, Elena Pană, Dumitru Tudorică Isu, <i>Contribuția controlului fiscal la creșterea competitivității economiei românești</i>	77
Viorica Jeleu, <i>Produsele bioagroalimentare românești și competitivitatea europeană</i>	83
Luișe Mladen, Cristina Lincaru, <i>Implementarea politicilor de flexicurity – o condiție pentru creșterea competitivității întreprinderilor</i>	89
Gabriela Tudose, <i>Formarea profesională continuă și competitivitatea firmelor românești</i>	97

II. CALITATEA ACTIVITĂȚILOR ȘI PRODUSELOR

Daniela Ștefănescu, Ilie Dumitrescu, <i>Managementul calității totale și statistica oficială</i>	107
Ecaterina Gică, <i>Îmbunătățirea calității și performanțelor agenților economici prin cercetare – dezvoltare în contextul integrării europene</i>	115
Daniela Pașnicu, <i>Politici active de calitate – o condiție pentru o piață a muncii competitivă</i>	121
Gheorghe Bică, <i>Obligația locatorului de a asigura locatarului folosința bunului imobil închiriat</i>	127

III. INTEGRAREA ECONOMICĂ

Elena Gurgu, <i>Creșterea competitivității economice a României în corelație cu obiectivele Strategiei Lisabona</i>	135
Cornel Ionescu, <i>Convergența reală – esența integrării României în UE</i>	143
Mădălina Militaru, <i>Importanța măsurilor de apărare comercială în cadrul politicii comerciale comunitare</i>	155
Gabriela Ungureanu, <i>Efectele integrării României în Uniunea Europeană asupra sectorului bancar</i>	161
Manuela Epure, Simona Corina Gudei, <i>Realități și perspective privind convergența învățământului românesc cu Uniunea Europeană</i>	169
Ion Popescu, Cristina Barbu, Alexandru Gribincea, <i>Mediul înconjurător între catastrofă și echilibru</i>	175
Emilia Neault, <i>Dinamica insecurității economice în cadrul piețelor europene în curs de dezvoltare</i>	185
Claudia Baicu, <i>Băncile transnaționale – actori importanți ai globalizării financiare</i> ...	191

IV. DEZVOLTAREA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Mihai Ilie, <i>Evoluții și perspective în economia românească</i>	201
Eduard Ionescu, <i>Eficiența economică în agricultură</i>	213
Mariana Elena Balu, Rodica Hîncu, <i>Costul investițiilor protecției mediului în dezvoltarea durabilă</i>	219
Luminița Pistol, <i>Comportamentul de consum</i>	225

V. FINANȚE ȘI FISCALITATE

Bianca Preda, Elena Pană, Dumitru Tudorică Isu, Preda Bogdan, <i>Frauda fiscală un fenomen social în structurile Uniunii Europene</i>	233
Mariana-Cristina Cioponea, Lia Băcioi, <i>Necesitatea fundamentării realiste a veniturilor în bugetul general consolidat</i>	239
Delia Cataramă, Elena Pădurean, <i>Provocări în armonizarea impozitării directe la nivelul Uniunii Europene</i>	245
Arnaldo Mauri, Claudia Baicu, <i>Evaluarea expunerii firmelor la riscul valutar. Considerații generale</i>	251
Delia Nedu, <i>Aspecte privind presiunea fiscală în România în condițiile actuale</i>	257

VI. MANAGEMENT, MARKETING

Luminița Șerbulescu, <i>Modele naționale și internaționale de management de mediu</i> ...	265
Victor Stoica, Ioana Murariu, Adriana-Irina Gruia, <i>Managementul și marketingul pieței de capital și portofoliul de valori mobiliare</i>	271
Daniel Adrian Gârdan, <i>Tehnici de fidelizare în marketingul pe Internet</i>	279
Delia Silvia Olaru, <i>Tipologia strategiilor de marketing utilizate în cadrul mediului competitiv</i>	289

VII. INFORMATICĂ

Doina Fusaru, Zenovic Gherasim, Elena Pană, <i>Sistemele pentru managementul documentelor, element-cheie al compatibilizării entităților economice românești cu UE</i>	299
Rocsana Bucea-Manea-Țoniș, Radu Bucea-Manea-Țoniș, <i>Software E-learning pentru creșterea competitivității învățământului românesc</i>	305
Ofelia Vasilescu, <i>Sistem multi-agent pentru conducerea producției</i>	315
Ion Popescu, Aurelian A.Bondrea, Mădălina Constantinescu, <i>Tehnologia Informației și Comunicației (TIC) – impactul la nivel microeconomic și factorii săi complementari</i>	323

VIII. CONTABILITATE

Luminița Ionescu, <i>Rolul profesionistului contabil în condițiile reformei contabilității sectorului public din România</i>	333
Florin Coman, <i>Normalizarea contabilității românești în acord cu reglementările UE</i>	339

VIATA ȘTIINȚIFICĂ

<i>Creșterea competitivității economiei românești – condiție a realizării convergenței cu structurile și dinamicele din Uniunea Europeană</i> (Sesiunea de comunicări științifice a cadrelor didactice de la Facultatea de Management Financiar-Contabil, Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, Facultatea de Finanțe și Bănci, Universitatea Spiru Haret, aprilie 2007)	347
---	-----

CONTENTS

ROMANIAN ECONOMY: INTEGRATION, INNOVATION, QUALITY, COMPETITIVENESS

I. ROMANIAN ECONOMY COMPETITIVENESS

Constantin Mecu, <i>Lisbon Strategy in the Light of Romania's Economic Interests and Resources</i>	17
Nicolae George Drăgulănescu, <i>What Do We Do for the Competitiveness by Means of Quality of Romania on the World Market?</i>	25
Octavian Gh. Botez, <i>Contribution of the Programme of Export Support and Promotion to the Increase of the Competitiveness of Romanian Products at the Level of EU Standards</i>	37
Mariana Nicolae, <i>Research-innovation-development, Defining Elements of the Increase of Romanian Economy Competitiveness</i>	43
Alexandrina I. Scorbureanu, <i>Competitivity and Convergence – A Gravitational Model for the International Trade in Romania</i>	53
Cristina Barna, <i>Enhancing Competitiveness at the European Level by Corporate Social Responsibility (CSR)</i>	59
Ana Butnaru, <i>Competitiveness of the Shipping Companies with the Structures and Dynamics of the European Union</i>	65
Nedelea Chira Părăluță, <i>The Human Capital Adaptation to the Current Competitive Environment</i>	71
Lăcrămioara Rodica Haiduc, Elena Pană, Dumitru Tudorică Isu, <i>The Contribution of Fiscal Control to the Increase of Romanian Economy Competitiveness</i>	77
Viorica Jeleu, <i>Romanian Bio-food Products and European Competitiveness</i>	83
Luise Mladen, Cristina Lincaru, <i>Implementing Flexicurity Policies – A Condition for Enhancing Corporate Competitiveness</i>	89
Gabriela Tudose, <i>Continuing Professional Training and the Competitiveness of Romanian Firms</i>	97

II. QUALITY OF ACTIVITIES AND PRODUCTS

Daniela Ștefanescu, Ilie Dumitrescu, <i>Total Quality Management and Formal Statistics</i>	107
Ecaterina Gică, <i>Improving Economic Entities Quality and Performances by Research-Development in the Context of European Intergation</i>	115
Daniela Pașnicu, <i>Qualitative Active Policies – A Condition for a Competitive Labor Market</i>	121
Gheorghe Biță, <i>The Lessor's Liability to Provide for the Lessee the Use of the Rented Real Estate</i>	127

III. ECONOMIC INTEGRATION

Elena Gurgu, <i>Enhancing Romania's Economic Competitiveness in Correlation with the Objectives of Lisbon Strategy</i>	135
Cornel Ionescu, <i>The Real Convergence, the Essence of Romania's Integration in the EU</i>	143
Mădălina Militaru, <i>The Importance of the Commercial Defence Measures as Part of Community Trade Policy</i>	155
Gabriela Ungureanu, <i>The Effects on the Banking System of Romania's Integration in the European Union</i>	161
Manuela Epure, Simona Corina Gudei, <i>Realities and Prospects on the Convergence of Romanian Education to the EU</i>	169
Ion Popescu, Cristina Barbu, Alexandru Gribincea, <i>The Environment Between Catastrophe and Balance</i>	175
Emilia Neault, <i>The Dynamics of Economic Insecurity within European Emerging Markets</i>	185
Claudia Baicu, <i>Transnational Banks – Important Actors of Financial Globalization</i> ...	191

IV. DEVELOPMENT OF ROMANIAN ECONOMY

Mihai Ilie, <i>Developments and Prospects of Romanian Economy</i>	201
Eduard Ionescu, <i>Economic Efficiency in Agriculture</i>	213
Mariana Elena Balu, Rodica Hîncu, <i>The Cost of Environment Pollution Investments in Sustainable Development</i>	219
Luminița Pistol, <i>Consumption Behaviour</i>	225

V. FINANCE AND FISCALITY

Bianca Preda, Elena Pană, Dumitru Tudorică Isu, Preda Bogdan, <i>Fiscal Fraud – A Social Phenomenon in the Structures of the UE</i>	233
Mariana-Cristina Cioponea, Lia Băcioi, <i>The Imperative of Substantiating Realistically the Income in the Consolidated General Budget</i>	239
Delia Cataramă, Elena Pădurean, <i>Challenges in the Harmonization of Direct Taxation at the Level of the EU</i>	245
Arnaldo Mauri, Claudia Baicu, <i>The Assessment of Foreign Exchange Exposure of Firms. General Aspects</i>	251
Delia Nedu, <i>Aspects on the Fiscal Pressure in Romania under the Current Circumstances</i>	257

VI. MARKETING MANAGEMENT

Luminița Șerbulescu, <i>National and International Models of Environment Management</i>	265
Victor Stoica, Ioana Murariu, Adriana-Irina Gruia, <i>The Capital Market Management, Marketing and the Securities Portfolio</i>	271
Daniel Adrian Gârdan, <i>E-marketing Loyalty-Raising Techniques</i>	279
Delia Silvia Olaru, <i>Typology of the Marketing Strategies Used within the Competitive Environment</i>	289

VII. INFORMATION TECHNOLOGY

Doina Fusaru, Zenovic Gherasim, Elena Pană, <i>The Systems for the Document Management, Key-items of the Compatibility of Romanian Economic Entities with the EU</i>	299
Rocsana Bucea-Manea-Țoniș, Radu Bucea-Manea-Țoniș, <i>E-learning Software to Improve the Development of Romanian Learning Competitiveness</i>	305
Ofelia Vasilescu, <i>Multi-agent System for Planning and Scheduling</i>	315
Ion Popescu, Aurelian A. Bondrea, Mădălina Constantinescu, <i>Technology of Information and Communication (TIC) – The Impact at the Microeconomic Level and its Complementary Factors</i>	323

VIII. ACCOUNTING

Luminița Ionescu, <i>The Role of the Accounting Expert under the Circumstances of the Reform of the Public Sector Accounting of Romania</i>	333
Florin Coman, <i>Normalisation of Romanian Accounting in Compliance with the EU Regulations</i>	339

SCIENTIFIC LIFE

<i>Enhancing the Roumanian economic competitiveness, A Condition to Realize the Convergence with the EU Dynamic Structures</i> (Scientific Communications Session of the Professors from the Faculty of Financial-Accounting Management, the Faculty of Marketing and International Foreign Affairs, the Faculty of Finance and Banking from Spiru Haret University, April 2007)	347
--	-----

TABLE DE MATIÈRES

L'ÉCONOMIE ROUMAINE: INTEGRATION, INNOVATION, QUALITÉ, COMPÉTITIVITÉ

I. LA COMPÉTITIVITÉ DE L'ÉCONOMIE ROUMAINE

Constantin Mecu, <i>La Stratégie de Lisbonne dans la lumière des intérêts et des possibilités économiques de la Roumanie</i>	17
Nicolae George Drăgulănescu, <i>Que'est-ce qu'on fait pour la compétitivité par la qualité de la Roumanie sur le marché mondial?</i>	25
Octavian Gh. Botez, <i>La contribution du programme de soutien et de promotion de l'exportation pour l'augmentation de la compétitivité des produits roumains au niveau des standards de l'Union Européenne</i>	37
Mariana Nicolae, <i>Recherche-innovation-développement, éléments définitoires de la croissance de la compétitivité de l'économie roumaine</i>	43
Alexandrina I. Scorbureanu, <i>La compétitivité et la convergence économique – applications du modèle gravitationnel dans le commerce extérieur de la Roumanie</i>	53
Cristina Barna, <i>La croissance de la compétitivité au niveau européen par la Responsabilité Sociale des Compagnies</i>	59
Ana Butnaru, <i>La compétitivité des sociétés d'expédition avec les structures et les dynamiques de l'Union Européenne</i>	65
Nedelea Chira Părăluță, <i>L'adaptation du capital humain au milieu concurrentiel actuel</i>	71
Lăcrămioara Rodica Haiduc, Elena Pană, Dumitru Tudorică Isu, <i>Contribution du contrôle fiscal à la croissance de la compétitivité de l'économie roumaine</i>	77
Viorica Jeleu, <i>Les produits bio-agroalimentaires roumains et la compétitivité européenne</i> ..	83
Luişe Mladen, Cristina Lincaru, <i>L'implémentation des politiques de flexicurity – une condition pour la croissance de la compétitivité des entreprises</i>	89
Gabriela Tudose, <i>Le formation professionnelle continue et la compétitivité des compagnies roumaines</i>	97

II. LA QUALITÉ DES ACTIVITÉS ET DES PRODUITS

Daniela Ştefanescu, Ilie Dumitrescu, <i>Total Quality Management and Formal Statistics</i>	107
Ecaterina Gică, <i>Amélioration de la qualité et les performances des agents économiques par le biais de la recherche – développement dans le contexte de l'intégration européenne</i>	115
Daniela Paşnicu, <i>Les politiques actives de qualité – une condition pour un marché compétitif du travail</i>	121
Gheorghe Bică, <i>L'Étude succincte sur la garantie pour éviction dans le cadre de l'obligation du locateur d'assurer pour le locataire la jouissance du bien meublé loué</i>	127

III. L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE

Elena Gurgu, <i>L'augmentation de la compétitivité économique de la Roumanie en corrélation avec les objectifs de la Stratégie de Lisbonne</i>	135
Cornel Ionescu, <i>La convergence réelle – l'essence de l'intégration de la Roumanie dans l'Union Européenne</i>	143
Mădălina Militaru, <i>L'importance des mesures de défense commerciale dans le cadre de la politique commerciale communautaire</i>	155
Gabriela Ungureanu, <i>Les effets de l'intégration de la Roumanie dans l'Union Européenne sur le secteur bancaire</i>	161
Manuela Epure, Simona Corina Gudei, <i>Réalités et perspectives sur la convergence de l'enseignement roumain à l'Union Européenne</i>	169
Ion Popescu, Cristina Barbu, Alexandru Gribincea, <i>L'environnement entre la catastrophe et l'équilibre</i>	175
Emilia Neault, <i>La dynamique de l'insécurité économique dans le cadre des marchés européens en cours de développement</i>	185
Claudia Baicu, <i>Les Banques transnationales – acteurs importants de la globalisation financière</i>	191

IV. LE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE ROUMAINE

Mihai Ilie, <i>Des évolutions et des perspectives de l'économie roumaine</i>	201
Eduard Ionescu, <i>L'efficacité économique dans l'agriculture</i>	213
Mariana Elena Balu, Rodica Hîncu, <i>Le coût des investissements de la protection de l'environnement dans le développement durable</i>	219
Luminița Pistol, <i>Le comportement de consommation</i>	225

V. FINANCES ET FISCALITÉ

Bianca Preda, Elena Pană, Dumitru Tudorică Isu, Preda Bogdan, <i>La fraude fiscale – un phénomène social dans les structures de l'Union Européenne</i>	233
Mariana-Cristina Cioponea, Lia Băcioi, <i>La nécessité d'un fondement réaliste des revenus dans le budget général consolidé</i>	239
Delia Cataramă, Elena Pădurean, <i>Provocations dans l'harmonisation de l'imposition directe au niveau de l'Union Européenne</i>	245
Arnaldo Mauri, Claudia Baicu, <i>L'évaluation de l'exposition des compagnies au risque de devises</i>	251
Delia Nedu, <i>Aspects concernant la pression fiscale en Roumanie dans les conditions actuelles</i>	257

VI. MANAGEMENT, MARKETING

Luminița Șerbulescu, <i>Modèles nationaux et internationaux de la gestion de l'environnement</i>	265
Victor Stoica, Ioana Murariu, Adriana Irina Gruia, <i>Management du marketing du marché de capital et le portefeuille des valeurs mobilières</i>	271
Daniel Adrian Gârdan, <i>Techniques de fidélisation dans le marketing sur le net</i>	279
Delia Silvia Olaru, <i>La typologie des stratégies de marketing utilisées dans le milieu compétitif</i>	289

VII. INFORMATIQUE

Doina Fusaru, Zenovic Gherasim, Elena Pană, <i>Les systèmes pour la gestion des documents, élément-clé de la compatibilisation des entités économiques roumaines avec l'UE</i>	299
Rocsana Bucea-Manea-Țoniș, Radu Bucea-Manea-Țoniș, <i>Software E-learning pour la croissance de la compétitivité dans l'enseignement roumain</i>	305
Ofelia Vasilescu, <i>Système multi-agent pour la direction de la production</i>	315
Ion Popescu, Aurelian A. Bondrea, Mădălina Constantinescu, <i>La technologie de l'Information et de la Communication – l'impacte au niveau microéconomique et ses facteurs complémentaires</i>	323

VIII. COMPTABILITÉ

Luminița Ionescu, <i>Le rôle du professionnel comptable dans les conditions de la réforme de la comptabilité du secteur public en Roumanie</i>	333
Florin Coman, <i>La normalisation de la comptabilité roumaine de concert avec les règlements de l'UE</i>	339

LA VIE SCIENTIFIQUE

<i>La croissance de la compétitivité de l'économie roumaine – condition de la réalisation de la convergence avec les structures et les dynamiques de l'Union Européenne</i> (La session des communications scientifiques des professeurs de la Faculté de Management Financier-Comptable, la Faculté de Marketing et Affaires Économiques Internationales, la Faculté de Finances et Banques de l'Université <i>Spiru Haret</i> , avril 2007)	347
---	-----

I. COMPETITIVITATEA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

STRATEGIA LISABONA ÎN LUMINA INTERESELOR ȘI POSIBILITĂȚILOR ECONOMICE ALE ROMÂNIEI

Prof. univ. dr. **Constantin MECU**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Lisbon Strategy in the Light of Romania's Economic Interests and Resources

This research highlights the contents of Lisbon 2000 strategy having as strategic goal turning the EU economy of the first decade of the 3rd millennium "into the most competitive and dynamic knowledge-based economy able of sustainable growth, with several land better jobs and a better social cohesion".

The type of 2000 strategy was deemed after 5 years as utopic and therefore a new plan is set, Lisbon partnership for growth and development "having as main objective the modernization of our economy in order to save our unique social model in relation to the growing global markets, the technological changes and aging of the population".

Lisbon 2000 and 2005 strategy undoubtedly are for Romania sources of inspiration and action and was taken over and adapted to its own needs by the National Reform Program for the "Lisbon Strategy Remade". This research is to make proposals of adding to this program.

Key-words: *Lisbon 2000 Strategy, social model, knowledge-based economy.*

I. Conținutul Strategiei Lisabona 2000

Consiliul European întrunit la Lisabona în zilele de 23-24 martie 2000 a căzut de acord asupra unui nou orizont strategic al Uniunii Europene, care să-și propună generarea de idei vizând îmbunătățirea ocupării forței de muncă, promovarea reformelor economice și coeziunii sociale ca părți ale economiei bazate pe cunoaștere.

Consiliul a formulat țelul strategic al Uniunii pentru primul deceniu al anilor 2000 – *de a deveni cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere, capabilă de o creștere durabilă, cu locuri de muncă mai multe și mai bune și o mai mare coeziune socială.*

Realizarea acestui scop cerea o strategie cuprinzătoare orientată spre:

- Pregătirea tranziției la economia și societatea bazate pe cunoaștere și politici mai bune pentru societatea informatizată, axate pe cercetare-dezvoltare, prin declanșarea unui proces de reforme structurale pentru competitivitate și inovație și pentru întregirea pieței interne;
- Modernizarea modelului social european, investind în oameni și combătând excluziunea socială;
- Susținerea unei evoluții economice sănătoase și a unor perspective de creștere favorabile prin aplicarea unui mix de politici economice corespunzătoare.

Pregătirea tranziției la o economie dinamică, competitivă, bazată pe cunoaștere, la o societate informatizată pentru toate economiile era posibilă, în viziunea Consiliului, printr-un Plan de acțiune comprehensiv care să prevadă: accesul oamenilor de afaceri și al cetățenilor la toată gama infrastructurilor și serviciilor de comunicații moderne, prevenirea

excluziunii informative, valorificarea diversității europene; crearea condițiilor pentru expansiunea comerțului electronic și pentru extinderea și susținerea Internetului, pentru menținerea avansului în arii tehnologice-cheie, cum este cea a comunicațiilor mobile; asigurarea accesului tuturor școlilor la resursele Internet și multimedia, generalizarea accesului la serviciile publice de bază până în 2003; stabilirea unei arii europene de cercetare și inovare printr-un mecanism corespunzător unei rețele a programelor naționale comune de cercetare a unor obiective, teme, alese în mod liber pentru a obține avantaje din concertarea resurselor consacrate cercetării-dezvoltării etc.

Pregătirea tranziției la economia competitivă, la societatea cunoașterii trebuia să cuprindă măsuri pentru: crearea unui mediu prietenos pentru a dezvolta afaceri inovative; realizarea unor piețe financiare integrate, eficiente; promovarea unor reforme pentru realizarea unor piețe interne deplin operaționale; coordonarea politicilor macroeconomice, consolidarea fiscală pentru finanțe publice calitative și sustenabile.

➤ *Modernizarea modelului social european prin investiții în oameni și construcția unui stat activ al bunăstării*, la rândul său, se prevedea să fie realizate prin: educarea și formarea profesională pentru viața și munca în societatea cunoașterii; adaptarea sistemului european al învățământului și formării profesionale la cerințele societății informaționale pentru îmbunătățirea nivelului calității ocupării; creșterea investițiilor în capitalul uman; locuri de muncă mai multe și mai bune, dezvoltarea unei politici de ocupare activă; modernizarea protecției sociale; promovarea incluziunii sociale.

➤ În fine, *punerea în practică a măsurilor preconizate impunea* o abordare mai coerentă și sistematică prin: îmbunătățirea proceselor existente; implementarea unei noi metode deschise de coordonare care să ajute statele să-și dezvolte propriile politici; mobilizarea resurselor necesare aplicării politicilor.

➤ *Partea finală a Planului de Acțiune* se referea la Politica Comună de Securitate și Apărare Europeană, având o componentă importantă legată de Europa de Est. Sub acest aspect, Consiliul European exprima certitudinea că procesele de stabilizare și asociere reprezintă piesa centrală a politicii sale în Balcani.

Chiar și numai rezumatul succint al „Planului de Acțiune” – esență a *Strategiei Lisabona 2000* – ilustrează că el cuprinde idei și prevederi benefice pentru toate statele, pentru economia europeană în ansamblu. Planul este atotcuprinzător: conține prevederi de dinamizare a creșterii competitivității, de perfecționare radicală a factorilor calitativi ai creșterii economice – progresul tehnic, informatizarea pe scară largă a societății, ridicarea calității capitalului uman, sporirea eficienței consumării resurselor și a productivității muncii, perfecționarea mediului exterior în care acționează economiile naționale, ridicarea nivelului de trai al cetățenilor.

Ceea ce rămânea de făcut erau transpunerea sa în practică, transformarea prevederilor în fapte de viață. Cum au evoluat lucrurile în continuare?

II. „Lisabona relansată”

După cinci ani, în februarie 2005, Comisia Europeană propunea Consiliului o nouă acțiune comună pentru creștere și dezvoltare sub forma „Parteneriatului Lisabona pentru creștere și dezvoltare”, având drept obiectiv alte priorități, dar beneficiind, în principal, de aceleași mijloace și resurse.

Propunerea acestui nou plan era justificată, în principal, prin faptul că dorința Uniunii, exprimată în *Programul Lisabona 2000*, de a deveni până în 2010 cea mai competitivă economie mondială, s-a dovedit utopică și ea trebuia abandonată. Această concluzie era consecința unei analize oficiale făcute de către un „Comitet al înțelepților” condus de fostul prim-ministru olandez Wim Kok. Pe baza Raportului Kok, Comisia

Europeană și-a întemeiat propriul studiu, supus dezbaterii Consiliului European de primăvară 2005, de la Bruxelles, ale cărui concluzii finale marcau *renunțarea la ținta centrală a strategiei Lisabona, cea referitoare la statutul de cea mai competitivă economie mondială până în 2010*.

În ilustrarea caracterului utopic al țelului strategic al *Strategiei Lisabona 2000* erau invocate un noian de fapte și date statistice. Se menționa, de pildă, faptul că venitul pe locuitor atins în țările UE în medie, în 2005, fusese realizat de SUA încă din 1985, înregistrându-se astfel o întârziere de 20 de ani. Cele mai negre concluzii evocate insistent erau cele din domeniul cercetării și dezvoltării. În această privință se menționa că Europa va ajunge din urmă SUA abia spre anul 2120 și doar dacă UE reușește să depășească SUA în fiecare an în ce privește investițiile în domeniu cu 0,5%. Dar cea mai puternică critică a obiectivului menționat venea din partea sindicatelor și socialiștilor, care acuzau orientarea mult prea focalizată către creșterea economică, în detrimentul aspectelor sociale și de mediu. Foarte mulți analiști menționau că includerea în cadrul studiului a datelor provenind de la cele 10 noi țări ce deveniseră membre ale UE în 2004 ar ilustra și mai pregnant superioritatea SUA în indicatorii cantitativi și calitativi ai dezvoltării economice.

În concluzie, se propunea un nou start al strategiei Lisabona prin adoptarea planului menționat – „Parteneriatul pentru creștere și dezvoltare”, capabil să surmonteze sfidările existente: reducerea populației tinere, creșterea competitivității din cauza globalizării rapide, intrarea deplină în societatea cunoașterii. Noul obiectiv strategic era formulat ca fiind modernizarea economiilor naționale pentru a salva modelul social unic în fața piețelor globale crescânde, a schimbărilor tehnologice și îmbătrânirii populației. Strategia trebuia plasată într-un cadru mai larg – cel al dezvoltării durabile, cerință ce impunea ca satisfacerea nevoilor actuale să nu compromită posibilitățile generațiilor viitoare de a-și satisface propriile nevoi.

Problema sprijinirii tineretului, văzută ca una din cele mai puternice soluții de dezamorsare a „bombei demografice” europene, a fost reglementată de Consiliu, căzându-se de acord asupra unui Pact European al Tineretului, prin care să se realizeze îmbunătățirea integrării vocaționale, educației, formării, mobilității și integrării sociale a tinerilor europeni. Se propunea totodată ca Europa să investească mai mult în populația tânără pentru educație, cercetare, dezvoltare și inovare, pentru ca societatea să poată genera bogăție și să asigure securitatea fiecărui cetățean.

Cunoașterea și inovarea erau menționate ca fiind motorul dezvoltării durabile, la rândul său mijloc de creare de mai multe locuri de muncă. În consecință, se lansa cel de-al șaptelea program de cercetare, dezvoltare tehnologică, inovație și competitivitate și se propunea realizarea Acordului pentru patente comunitare.

Problematika mediului înconjurător era atent tratată, căzându-se de acord asupra unei ținte de scădere până în 2020 a emisiilor de gaze cu efect de seră cu 15%-30% față de nivelul din 1990. Trebuie notat că în Proiectul de Concluzii al Președinției se formulase prima dată ținta de reducere a emisiunilor de 60%-80%, țintă pe care Consiliul a făcut-o mai realistă, aducând-o la dimensiunile menționate.

Dezvoltarea infrastructurii, crearea de mai multe locuri de muncă, inclusiv la sate, erau considerate, de asemenea, priorități strategice ale UE.

Promovarea modelului social european presupunea realizarea unei Piețe interne a serviciilor, prin liberalizarea acestui sector la nivelul UE. Trebuie spus că această propunere a declanșat o ascuțită controversă între țările membre UE, îndeosebi între cele mai dezvoltate și cele mai puțin dezvoltate, pe de o parte, și între cetățeni, pe de altă parte, care se temeau că prin implementarea acestei propuneri vor pierde slujbele și afacerile în favoarea noilor membri ai UE care beneficiază de avantajele salariilor și taxelor mai mici.

Trebuie să adăugăm totodată că această controversă continuă și în prezent (2007), iar evoluția reală a sectorului energetic nu merge spre liberalizare, ci, dimpotrivă, spre o concentrare mai puternică a firmelor din domeniu, pe calea fuziunilor și achizițiilor, a monopolizării, pentru a domina piața și a-și impune propriile condiții și interese.

Conținutul reînnoit al *Strategiei Lisabona*, concretizat în „Parteneriatul pentru creștere și dezvoltare 2005”, are, fără îndoială, o *fizionomie specifică, ce o diferențiază față de modelul original*. Schimbarea cea mai spectaculoasă o reprezintă renunțarea la termenul fatidic de 10 ani pentru ca Europa integrată să devină cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere. La fel de pronunțată se prezintă și mutarea accentului de la indicatorii cantitativi ai creșterii economice spre relevarea rolului și importanței indicatorilor sociali ai dezvoltării și a impactului acestora în asigurarea echilibrului și liniștii în societățile europene, a modernizării sistemului social european (temă tratată într-o altă comunicare prezentată în ședința plenară a sesiunii).

Pe de altă parte, *nu poate fi ignorată filiația strategiei din 2005 față de cea din 2000*. Este limpede că indicatorii sociali satisfăcători, cetățenii mulțumiți de situația lor, de calitatea vieții pe care o duc nu se pot obține fără o creștere economică riguroasă și eficientă. Liniștea și pacea între națiuni nu se pot obține în condițiile decalajelor economice și sociale crescânde, ale clivajelor tot mai adânci între economiile lor. De aceea, dacă în 2000 nu se creaseră oportunitățile punerii sarcinii diminuării decalajelor economice și tehnologice dintre SUA și Europa, odată și odată trebuie amorsat acest obiectiv, și cu cât mai devreme, cu atât mai bine. De altfel, însăși *Lisabona relansată în 2005* nu ignoră acest imperativ. Căci, ce înseamnă edificarea societății cunoașterii, ameliorarea indicatorilor sociali, decât impulsuri spre o vigoare, crescândă a procesului dezvoltării și, cu acesta, spre reducerea decalajelor economice mondiale?

III. *Strategia Lisabona – sursă de inspirație și acțiune pentru România*

Apreciem că atât modelul strategic Lisabona din anul 2000, cât și cel din 2005 prezintă o *sursă importantă de inspirație și acțiune pentru economia noastră națională, pentru politicile economice promovate de România*. Desigur, obiectivele *strategiei Lisabona 2000 și 2005* trebuie adecvate la posibilitățile de care dispunem în prezent, în așa fel încât indicatorii stabiliți să fie realști, să poată fi aplicați efectiv în viață, în practică. În acest scop, țara noastră a fost invitată încă din 2005, an premergător aderării la UE, să elaboreze *Programul Național de Reforme pentru Strategia Lisabona Relansată*. Coordonator al acestui Program a fost desemnat Ministerul Integrării Europene, care a publicat și supus consultării publice o schiță inițială a acestui document strategic în vederea completării lui cu elemente considerate utile.

Vom alătura considerațiile și propunerile noastre la problematica acestui proiect al *Planului Național de Reforme – Strategia Lisabona 2006, și anume, le vom alinia pe structura punctului 2 al Proiectului intitulat obiectivul 1 – Nivelul macroeconomic, stabilitatea economică și sustenabilitatea finanțelor publice*.

Prima problemă cuprinsă în plan este stabilitatea economică pe care o detaliază în stabilitatea prețurilor și stabilitatea financiară. Apreciem că, înainte de toate, trebuie abordată problematica *stabilității macroeconomice dinamice de ansamblu*.

În ce privește acest subcapitol ar trebui spus că pentru România, confruntată deocamdată cu nevoia diminuării decalajelor față de țările dezvoltate ale UE, stabilitatea dezvoltării nu poate fi decât dinamică, realizată numai în condițiile unui ritm de creștere care să devanseze apreciabil ritmul de creștere al țărilor UE mai dezvoltate pentru a diminua treptat distanța care ne desparte de aceste țări și, în cele din urmă, pentru a egaliza nivelurile dezvoltării economice.

Există nenumărate studii care ilustrează mărimea decalajelor economice absolute și relative dintre România și media nivelului dezvoltării economice a UE – 25 sau UE – 27.

Un studiu mai recent al Centrului Român de Politici Economice, CEROPE, este mai ilustrativ prin calcularea *indicatorului agregat al nivelului de dezvoltare economico-socială*. Plecând de la constatarea că indicatorii economici și sociali analizați individual oferă o imagine parțială, trunchiată asupra nivelului general al dezvoltării, studiul CEROPE calculează un indicator agregat pe baza mediei rangurilor a 12 indicatori individuali. Este o metodă des folosită și pe plan internațional, dar evitată până de curând de economiștii români. Deși metoda acordă o valoare egală indicatorilor individuali agregați, se asigură totuși o veridicitate mai mare rezultatelor calculului. În timp ce Elveția, Luxemburg, Danemarca, Suedia, Olanda se situează pe primele 10 locuri cu o medie a rangurilor între 10-15, Germania, Franța, Italia, Marea Britanie ocupă eșalonul următor cu o medie a rangurilor situată între 15-16, Spania, Portugalia, Grecia, Malta, Slovenia întrunesc o medie între 21-28, iar Ungaria, Polonia, Cehia au o medie a rangurilor între 29-32, România se situează pe locul 45 cu o medie a rangurilor de 39, medie ce o depășește, dintre țările vecine, doar Bulgaria cu 3 locuri. Îngustarea și, în final, ștergerea decalajelor față de celelalte țări europene presupun realizarea de ritmuri medii anuale de creștere economică de o mărime superioară inversului decalajelor care ne despart de fiecare din grupele menționate.

De altfel, există la îndemână *numeroase calcule care exprimă amploarea acestor decalaje și durata timpului necesar depășirii lor*. La un PIB/locuitor de 8200 \$ calculați la p.p.c. în 1985 decalajul dintre România și Luxemburg era de 1/8; față de Islanda de 1/5; față de Austria, Danemarca și Olanda de 1/1; față de Franța și Germania de 1/3,5; față de Slovenia, Cehia de 1/2,5; de Ungaria de 1/2, de Polonia și Țările Baltice de 1/1,5.

Față de media PIB/locuitor al UE, mărimea decalajului este exprimată prin raportul de 1/3,5.

Un calcul simplu arată că realizarea de către România în mod sistematic și pe termen lung a unui ritm mediu anual de creștere economică de 6-7% în condițiile în care UE în ansamblu nu depășește 2-3% creștere medie anuală, țara noastră va egala media europeană a PIB/locuitor în circa 25 de ani. Este, desigur, un termen cam descurajant, dar pe care trebuie să ni-l asumăm dacă urmărim binele poporului nostru.

Este posibilă realizarea de către țara noastră a ritmului menționat? Apreciem că e dimensiunea minimă pe care ne-o putem autoimpune pentru a fi realizată. Aceasta presupune folosirea unui mix de politici economico-financiare, monetare, ale forței de muncă, ale acumulării de capital, promovate cu obstinație, care să contribuie la realizarea unei creșteri economice de cel puțin 5% în medie pe an. Adăugând la acumularea internă fondurile structurale alocate României de către UE, care, dacă vor fi absorbite, vor mări investițiile cu circa 20% (13 mld euro între 2007-2013 și o valoare integrală a fondurilor de la Uniune de 30 mld euro), aceasta va permite realizarea ritmului de 7% medie anuală.

La fel se pune problema, și mai complexă, a *decalajelor la indicatorii calitativi ai creșterii economice și la cei sociali*. Avem în vedere asemenea indicatori calitativi cum sunt productivitatea muncii pe persoană ocupată și pe oră de muncă; consumul de energie pentru 1000 lei PIB; costul unitar al muncii; numărul patentelor înscrise la Oficiul de Patente la 1 milion de locuitori; cheltuielile interne totale pentru cercetare-dezvoltare ca procent din PIB; procentul exportului de produse de înaltă tehnologie ca parte din exporturile totale etc. La toți acești indicatori, decalajele față de țările europene dezvoltate sunt chiar mai pronunțate decât cele prezentate cuantificat mai sus, iar dificultatea depășirii lor presupune eforturi intelectuale îndelungate și de o intensitate extremă.

Date interesante sunt publicate cu regularitate în revistele noastre economice cu privire la *amplizarea decalajelor sociale* ce ne despart de țările dezvoltate. Avem în vedere asemenea indicatori cum sunt: rata de școlarizare în învățământul superior a populației în vârstă între 20-24 de ani, care în țările dezvoltate europene depășește în multe cazuri 70%, în timp ce în România este sub 30%; utilizatorii de Internet – media UE 52% din totalul populației, în România 23,4%; cheltuielile pentru sănătate publică în țările europene dezvoltate se situează între 1800 și 3400 \$/locuitor, în România fiind 420\$; speranța de viață în țările europene dezvoltate se situează între 78 și 81 ani, în România este de 71 de ani.

În același context al echilibrului dinamic al dezvoltării se pune și problema tratării consecințelor evoluției ciclice a economiei. S-a constatat, din studiul dinamicii economiei țărilor UE, existența în fiecare deceniu a două mini cicluri economice: unul de circa 5 ani, când s-a înregistrat o creștere înceată, și altul, cam de aceeași durată, când creșterea se accelerează.

Dacă această teorie e adevărată, atunci trebuie constatat că România a aderat la UE într-o perioadă bună pentru creștere, fapt benefic pentru țara noastră. Într-adevăr, în ultimii 2 ani, România a înregistrat ritmuri între 5% și 7,7% și se estimează realizarea în continuare de ritmuri similare. Aceste ritmuri au indus în rândul economiștilor europeni (în speță cei ai FMI și UE) ideea că economia românească este într-o fază de supraîncălzire dovedită în primul rând de deficitul de cont curent crescând și de cel bugetar, de escaladarea creșterilor salariale, de politici financiare laxe etc. Faza de supraîncălzire rămasă necontrolată, nestăpânită ar putea fi într-adevăr urmată de o fază de retroces sever al procesului dezvoltării, caracterizat prin realizarea de indicatori modești ai creșterii economice, ceea ce ar întârzia termenele micșorării decalajelor ce ne despart de restul țărilor membre ale UE. Ni se recomandă promovarea unei politici monetare restrictive, politici financiare și fiscale care să elimine deficitul bugetar, politici salariale ferme etc. Față de aceste recomandări, în principal utile, benefice, se manifestă la vârful factorilor de decizie din țara noastră atitudini ezitante, uneori chiar de respingere. Purtătorii acestor atitudini ar trebui să evalueze exact consecințele respingerii propunerilor menționate ori, ceea ce e același lucru, consecințele inacțiunii lor.

Prezentarea conceputului echilibrului dinamic, argumentarea imperativului realizării de către România, pentru o perioadă îndelungată de timp, a unor ritmuri superioare mediei europene în vederea reducerii și, în final, a depășirii decalajelor ce ne despart în prezent de țările regiunii, luarea în considerație a ciclicității dezvoltării economice a UE și, în consecință, a inițierii unor politici active de atenuare a efectelor negative a dezvoltării ciclice, ar trebui să reprezinte o parte semnificativă a capitolului 2.1 din *Programul Național de Reforme – Strategia Lisabona 2006*, o contribuție proprie la patrimoniul ideilor economice europene.

În mod similar, și celelalte capitole trebuie îmbogățite cu idei ce izvorăsc din experiența românească. Astfel, în capitolul 3.2 – *Promovarea antreprenoriatului* – n-ar trebui omisă tratarea unor probleme cum sunt: atitudinea sectorului public față de antreprenoriat; inițiativa antreprenorială legată de mentalitate și informare.

La capitolul *Sustenabilitatea finanțelor publice* din Programul național n-ar trebui să lipsească problema esențială a ținerii sub control a bugetului național.

La capitolul *Tehnologia, informațiile și comunicațiile*, Programul național ar trebui să cuprindă un punct distinct privind stimularea inovației, care să-și asume obiectivul european de creștere a cheltuielilor de cercetare – dezvoltare până la 3% din PIB.

În capitolul *Cunoaștere și inovare* din Program ar trebui incluse problemele: managementul cercetării-dezvoltării; calitatea cercetării, concretizarea cercetării în rezultate ș.a.

În încheiere ne oprim asupra unor aspecte ale competitivității.

Credem, în acest sens, că ar trebui aprofundată tratarea a cinci zone de prioritate asupra cărora factorii de decizie politică ar fi necesar să se concentreze: stimularea antreprenoriatului într-un stat credibil și eficient; îmbunătățirea condițiilor de angajare; încheierea reformelor piețelor de produse și servicii; susținerea inovațiilor; găsirea unor soluții politice competitive și avantajoase pentru mediul înconjurător.

Reținem, totodată, atenția asupra unei alte probleme abordate în acea comunicare, și anume aceea a pregătirii economiei românești pentru a face față forțelor competiționale de pe piața unică europeană.

Cred că în această privință s-a făcut foarte puțin și firmele românești se află în situația de a nu fi pierdut doar piețe externe importante, dar ele pierd, dacă nu chiar au pierdut, și piața internă.

După părerea noastră, deficitul în creștere îngrijorător al balanței comerciale și al celei de cont curent este expresia concentrată a pierderii de poziții de piață substanțiale. Desigur, există și firme – persoane juridice românești, cu capital românesc sau străin – care își etalează puterea competitivă atât pe piața internă, cât și, încet, încet, și pe cea externă; un caz fericit în această privință este cel al Petrom-ului.

Poate ar trebui în această categorie să amintim și firma Dacia – Renault; BRD – Groupe Société Générale și alte câteva.

Statul dădea semne că se implică în asigurarea de condiții favorabile desfășurării activității acestor firme pe piața internă. Este relevant în această privință exemplul taxei de înmatriculare a importurilor *second-hand* de autoturisme străine, menită să descurajeze aceste importuri. Dar, în fața unei ofensive agresive a firmelor și oficialităților din țările exportatoare, statul a dat înapoi și a legiferat aceeași taxă ca și cea aplicată automobilelor produse în țară.

Un alt exemplu vizibil al cuceririi pieței interne de către produsele străine și de limitare, dacă nu chiar de excludere, a celor autohtone, se înregistrează în cazul produselor alimentare. Probabil, mai mult de jumătate din consumul alimentar al bucureștenilor este acoperit de produse importate. Ce se poate face în această privință? Cu forțe reunite ale economiștilor noștri, teoreticieni și practicieni, ar trebui să formulăm un plan coerent de măsuri, care să permită depășirea stării periculoase în care se află în prezent piața internă, a desemnării firmelor românești în fața celor străine, a imobilismului lor în ce privește ieșirea pe piețele externe.

BIBLIOGRAFIE

1. <http://www.mae.ro/index.php?unde=doc&id=27433>
2. <http://www.mae.ro/index.php?unde=doc&id=32417&idlnk=1&cat=3>
3. http://www.eesc.europa.eu/lisbon_strategy/eesc_documents/resolution-298-2007/ces298-2007_res_ro.doc
4. http://www.europarl.europa.eu/news/expert/infopress_page/004-3012-043-02-07-901-20070208IPR02893-12-02-2007-2007-false/default_ro.htm

CE FACEM PENTRU COMPETITIVITATEA PRIN CALITATE A ROMÂNIEI PE PIAȚA MONDIALĂ?

Prof. univ. dr. ing. **Nicolae George DRĂGULĂNESCU**
Universitatea Politehnica București
Fulbright Visiting Scholar, Universitatea din Pittsburgh
Secretar general al Fundației Române pentru Promovarea Calității
Auditor al calității (EOQ-DGQ), Asesor EFQM, Evaluator FPRC-JMJ

Abstract

What Do We Do for the Competitiveness by Means of Quality of Romania on the World Market?

Romanians started to deal with competitiveness matters of their national economy only after 2001, under the pressure of the Acquis communautaire.

This paper highlights and investigates the cause-effect relationship between the lack of a national quality competitiveness policy and the persistent counter-performances of Romania's economy (especially the continuous downsizing of Romania's macroeconomic competitiveness indicators within the world competitiveness tops).

The author introduces the competitiveness enablers and indicators; he proposes his solutions for a higher quality competitiveness of Romania's economy on the world market.

Key-words: *macroeconomy, competitiveness, quality indicators, policies.*

Subiect aproape „tabu”, între anii 1990-2001, în retorica *oficială* guvernamentală (probabil pentru a contribui la atât de dorita „delimitare” a noilor guvernanți de politicile și lozincile ceaușiste, dar, cu siguranță, și pentru a ascunde ignoranța și suficiența acelorora pentru care economia românească nu ar mai fi putut avea nimic în comun cu competitivitatea!), preocupările pentru **competitivitatea economiei naționale** – și chiar pentru *(re)industrializare!* – au reapărut *oficial* în România, abia în anul 2001, de data asta „cu permisiunea” și chiar sub presiunea politicilor, standardelor, procedurilor și practicilor comunitare, incluse – și ele! – în *Acquis*-ul comunitar.

1. Competiția loială implică permanente evaluări și selecții cinstite

Indiferent dacă ne place sau nu ne place, *economia de piață funcțională* – în cadrul căreia **competiția este omniprezentă**, dar și, de regulă, **acerbă și loială**, datorită acțiunii complete și nedistorsionate a *legii cererii și ofertei* – necesită, printre altele, **numeroase și permanente evaluări de performanțe, comparații și selecții pe baza unor criterii prestabilite în mod cât mai pertinent, transparent și clar**. Astfel, sunt permanent evaluate – în mod **cât mai obiectiv și nediscriminatoriu posibil** – performanțele *produselor, serviciilor, persoanelor, organizațiilor, statelor* etc. Pe baza rezultatelor unor asemenea evaluări multi-criteriale, de exemplu, consumatorii achiziționează doar *cele mai bune și ieftine produse și servicii*, agenții economici angajează și mențin/ promovează doar *cei mai performanți salariați*, întreprinderile realizează și comercializează doar produse/ servicii care sunt simultan *rentabile și vandabile* (utilizând în acest scop doar acele procese care sunt simultan *eficiente și eficace*), organizațiile/ statele au acces la diferite organizații internaționale sau finanțări, doar dacă satisfac anumite *criterii de performanță* etc.

Aceste practici sunt **esențiale** pentru funcționalitatea macroeconomică și microeconomică, întrucât nu numai că **permit cunoașterea poziționării unui agent economic (sau țări) în raport cu concurenții săi**, dar și **conduc la selecționarea celor mai performante produse, servicii, persoane, organizații, țări etc.** care, pentru a se menține pe piață, sunt obligate să devină **tot mai competitive**. De remarcat că aceste practici **nu contravini principiului egalității șanselor inițiale**, dar se **opun principiilor egalitarismului comunist** (atât de bine cunoscute și aplicate în România, pe parcursul a cinci decenii !), ceea ce explică o anumită **rezistență manifestată în cadrul proceselor de implementare** a lor în România.

2. Economia de piață nefuncțională a României și lipsa de competitivitate a economiei naționale românești

Spre surprinderea – și, desigur, regretul – celor care, în România primăverii anului 2002, își mai luau încă, în public, un fel de „angajament de-a realiza cincinalul în 4 ani și jumătate”, susținând sus și tare că sunt gata să intre în Uniunea Europeană în anul 2004 (alături de alte state foste socialiste), oficialitățile comunitare au calificat România, în vara anului 2002 – în urma unor ample evaluări multicriteriale – ca fiind o **țară cu „economie de piață nefuncțională”** ce ar putea fi admisă *cel mai devreme în anul 2007, dar, evident, numai dacă se vor îndeplini anumite criterii !*

Ulterior, guvernării noastre au recunoscut public că această rușinoasă descalificare din start se datorează, în primul rând, **nesoluționării la timp** și chiar **agravării** – mai ales pe parcursul ultimului deceniu – prea multor **probleme dificile din economia reală**, cum ar fi: **creșterea continuă a masei arieratelor, mai ales la nivel de întreprindere** (arierate care numai în anul 2001 au reprezentat circa 21% din PIB, adică peste 9 miliarde de dolari SUA), **inexistența unui mediu concurențial deschis, transparent și fără ingerințe, nivelul încă ridicat al subvențiilor guvernamentale, subdezvoltarea/ ineficiența sistemelor de creditare și de plăți** (creditarea reală a sectorului neguvernamental reprezentând abia cca 10% din PIB deși în statele UE ea ajunge la 90%), **neaplicarea procedurilor de faliment, tergiversarea soluționării în instanță a litigiilor dintre întreprinderi etc.** Mai mult, sub presiune externă, au fost recunoscute până la urmă ca reprezentând asemenea cauze chiar și **birocrația și corupția** devenite între timp cvasigeneralizate

Dar cauzele acestei situații sunt în realitate și **mai complexe**, întrucât sunt **mai adânci, mai nuanțate și mai diverse**. O importanță deosebită au, în opinia noastră, **nivelul relativ scăzut al competențelor manageriale la nivel microeconomic și macroeconomic, slaba dezvoltare a responsabilității sociale a personalului activ, precum și absența unor politici macroeconomice adecvate vizând creșterea competitivității prin calitate a economiei românești.**

A. Competitivitatea României pe plan mondial

La Forumul Economic de la Davos, Elveția (23-28.01.2003) a fost prezentat studiul **Global Competitiveness Report 2002-2003**, ce include numeroase date – obținute prin analiza și prelucrarea unor date primare, colectate de la peste 4700 respondenți, cu ajutorul unor ample anchete pe bază de chestionar – cu privire *la evoluția competitivității realizate în anul 2002, comparativ cu anul 2001, de 80 de state.*

Pe baza acestor date, autorii Raportului au realizat mai multe **topuri ale diferitelor performanțe** relevante în context (semnificațiile clasificărilor fiind: locul **1** – *cel mai mare/mult/bun/bine*, locul **80** – *cel mai mic/puțin/rău/prost*).

Dintre numeroasele date publicate cu privire la cele 80 de state evaluate, am selecționat, reorganizat și prezentat în *Tabelul 1* și în *Tabelul 2* doar pe cele care se referă la

13 foste țări socialiste europene (incluzând România și concurențele țării noastre la integrarea europeană și nord-atlantică).

Indiferent dacă ne plac sau nu ne plac asemenea *comparații*, nu ar trebui uitat faptul că, **văzută din Vestul Europei, realitatea românească este întotdeauna comparată cu realitățile existente în celelalte țări candidate la integrare**. De fapt, în managementul calității, „supravegherea concurențială” este o *practică uzuală*.

Autorii studiului definesc și măsoară *doi indicatori fundamentali ai competitivității*:

A1. Indicatorul ICC – „Indicele de competitivitate de creștere” – măsoară „*capacitatea unei economii naționale de a realiza pe termen mediu o creștere economică sustenabilă, menținând sub control nivelul curent de dezvoltare*”. El depinde de alți trei **subindicatori**:

– **IT – „Indicele tehnologic”** (determinat de gradul de inovare, de nivelul transferurilor tehnologice și de nivelul de dezvoltare al tehnologiilor informaționale și comunicaționale);

– **IIP – „Indicele instituțiilor publice”** (determinat de măsura în care problemele judiciare și financiare sunt soluționate conform standardelor aplicabile precum și de gradul de dezvoltare a corupției);

– **IME – „Indicele mediului macroeconomic”** (determinat de nivelul stabilității macroeconomice, de „rating-ul de țară”, dar și de nivelul cheltuielilor guvernamentale).

Tabelul 1

TOPUL COMPETITIVITĂȚII DE CREȘTERE A UNOR FOSTE ȚĂRI SOCIALISTE

TOPUL UNOR ȚĂRI FOSTE SOCIALISTE EUROPENE	Indicator ICC			Subindicator IT		Subindicator IIP		Subindicator IME	
	Țara	Top 2002	Top 2001	Țara	Top 2002	Țara	Top 2002	Țara	Top 2002
I	Estonia	26	29	Estonia	14	Slovenia	23	Rusia	35
II	Slovenia	28	31	Cehia	20	Estonia	28	Lituania	45
III	Ungaria	29	28	Ungaria	21	Ungaria	30	Estonia	46
IV	Lituania	36	43	Slovenia	25	Lituania	36	Ungaria	49
V	Cehia	40	37	Letonia	29	Bulgaria	47	Slovenia	50
VI	Letonia	44	47	Slovacia	34	Cehia	50	Polonia	54
VII	Slovacia	49	40	Polonia	36	Letonia	52	Letonia	55
VIII	Polonia	51	41	Lituania	40	Slovacia	53	România	58
IX	Croația	58	-	Croația	43	Croația	57	Cehia	59
X	Bulgaria	62	59	România	55	Polonia	61	Slovacia	64
XI	Rusia	64	63	Bulgaria	56	Rusia	65	Croația	70
XII	România	66	56	Rusia	66	România	67	Bulgaria	75
XIII	Ucraina	77	69	Ucraina	72	Ucraina	72	Ucraina	77

(Sursa: *The Growth Competitiveness Index: Recent Economic Developments and the Prospects for a Sustained Discovery*, în **Global Competitiveness Report 2002-2003**)

Din analiza datelor prezentate în tabelul 1, se observă că:

1. În ceea ce privește *indicatorul ICC – „Indicele de competitivitate de creștere”*, România se situează **pe penultimul loc, retrogradând chiar față de anul precedent cu 10 locuri**. Deci, **economia națională a României are o capacitate relativ redusă de a realiza pe termen mediu o creștere economică sustenabilă**. Această situație se datorează în special valorii subindicatorului IIP care, de asemenea, ne clasifică **pe penultimul loc**. Rezultă că **avem multe de făcut pentru ameliorarea funcționării instituțiilor publice**

(inclusiv pentru respectarea standardelor aplicabile și reducerea corupției și birocrăției). De menționat că, în ceea ce privește *corupția*, România este întrecută doar de Polonia și Ucraina (țările cele mai puțin corupte fiind Lituania, Estonia, Slovenia și Bulgaria... *de la care am putea lua, eventual, exemplu!*)

2. România se situează **în coada clasamentului la toți subindicatorii** ce determină ICC, dar stă ceva mai bine în ceea ce privește *mediul macroeconomic* (deși, conform unor detalii publicate în același Raport, **România se situează pe locul 6 în ceea ce privește nivelul cheltuielilor guvernamentale**, în fruntea cvasitotalității celor 13 state foste socialiste avute în vedere, nefiind întrecută decât de țări subdezvoltate ca Haiti, Guatemala, Mexic, Bangladesh, dar și de Rusia!). Rezultă că **am putea lua exemplu de la toate celelalte țări foste socialiste** (care, cu excepția Rusiei, au înțeles și acționat astfel încât să mențină cheltuielile guvernamentale la un nivel scăzut) **și că trebuie să acționăm pentru îmbunătățirea stabilității macroeconomice** (la care România se situează pe locul 71), **dar și a „rating-ului de țară”** (ce situează România pe locul 66).

A2. Indicatorul ICM – „Indicele de competitivitate microeconomică” definit ca medie ponderată a **subindicatorilor** :

– **CMNA – „Calitatea mediului național de afaceri”** [determinat de *calitatea cererii locale pe piață* (depinzând de cadrul legislativ, de eficacitatea sistemului de protecție a consumatorilor, de practicile guvernamentale privind achizițiile, de deschiderea manifestată față de importuri etc.), dar și de *politicile macroeconomice privind educarea și instruirea consumatorilor și salariaților* precum și de *infrastructura existentă*];

– **SMOI – „Strategia și modul de operare ale întreprinderilor”** (determinate de *măsura în care agenții economici au nevoie de salariați de înaltă calificare, de informații cât mai actuale și relevante, de infrastructură performantă, de furnizori siguri și de calitate și chiar de presiune competițională ridicată*).

Tabelul 2

**TOPUL COMPETITIVITĂȚII MICROECONOMICE
A UNOR FOSTE ȚĂRI SOCIALISTE**

TOPUL UNOR ȚĂRI FOSTE SOCIALISTE EUROPENE (ICM)	Indicator ICM			Subindicator CMNA		Subindicator SMOI		PNB/L (2001) ajustat cu puterea de cumpărare [US \$]
	Țara	Top 2002	Top 2001	Top 2002	Top 2001	Top 2002	Top 2001	
I	Slovenia	27	32	27	35	26	28	18.233
II	Ungaria	28	27	29	25	29	33	12.941
III	Estonia	30	28	28	26	36	32	10.380
IV	Cehia	34	34	34	31	34	41	14.885
V	Lituania	40	50	39	47	39	47	7.764
VI	Slovacia	42	40	40	36	43	57	11.739
VII	Letonia	45	41	42	42	48	35	7.750
VIII	Polonia	46	42	45	40	46	55	9.327
IX	Croația	52	-	54	-	53	-	8.414
X	Rusia	58	56	56	55	62	54	8.948
XI	România	67	61	64	60	69	63	7.036
XII	Bulgaria	68	68	63	65	72	70	6.182
XIII	Ucraina	69	59	69	57	66	62	4.224

(Sursa: *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index*, în **Global Competitiveness Report 2002-2003**)

Ponderile aferente acestora depind de un al treilea **subindicator**:

– **PNB/L – „Produsul național brut pe locuitor”** (obținut prin raportarea *produsului național brut PNB* al fiecărei țări la numărul ei de locuitori L). În funcție de valoarea acestui indicator în anul 2001, autorii au clasificat cele 80 de țări evaluate după cum urmează:

1. Țări cu venituri *scăzute* (PNB/L sub 6800 USD) : **31 țări**
2. Țări cu venituri *medii* (PNB/L între 6.800 – 20.000 USD) : **26 țări**
3. Țări cu venituri *ridicate* (PNB/L peste 20.000 USD) : **23 țări**

Din analiza datelor prezentate în tabelul 2 se observă că:

1. În ceea ce privește **indicatorul ICM – „Indicele de competitivitate microeconomică”**, România se situează **pe locul 11, retrogradând chiar față de anul precedent cu 6 locuri**. Deci, **competitivitatea întreprinderilor românești este (mult mai) redusă, în comparație cu cea a întreprinderilor din toate celelalte state candidate la admitere**. De remarcat că **până și Rusia are întreprinderi mai competitive decât cele ale României!** Această situație se datorează atât valorii subindicatorului SMOI (care ne clasifică **pe penultimul loc**, dar înaintea Bulgariei, e drept!), cât și valorii subindicatorului CMAI (care și el ne clasifică **pe penultimul loc**, dar înaintea Ucrainei!). De remarcat că, în 2002, valorile SMOI și CMAI au **retrogradat România**, față de anul 2001, cu 4-6 locuri. Rezultă că **avem foarte multe de făcut atât pentru îmbunătățirea calității mediului național de afaceri, cât și pentru ameliorarea strategiilor și modului de operare al întreprinderilor din România**.

2. În ceea ce privește subindicatorul PNB/ L, se observă faptul că România a obținut în anul 2001 o valoare de **7.036 US \$** (de circa 5 ori mai redusă decât cea a SUA, și de circa 3,5 ori mai redusă decât cea Franței și a Marii Britanii și comparabilă cu ceea ce au obținut Namibia, Letonia, Tailanda, Brazilia etc.). Astfel, **România** a fost clasificată ca „**țară cu venituri medii**”, ceea ce a însemnat un **progres evident.**, dar, de fapt, dintre cele 13 țări avute în vedere, doar Ucraina și Bulgaria, având valori ale PNB/ L mai reduse decât cea a României, sunt considerate „țări cu venituri reduse”... **Toate celelalte țări foste socialiste au obținut valori ale PNB/ L mai mari decât România** (de până la circa 2,5 ori) !

B. Productivitatea muncii în România și în statele membre ale Uniunii Europene (1998)

Conform unor date statistice publicate mai demult (a se vedea *Tabelul 3*), **productivitatea muncii** – calculată prin raportarea PIB la numărul de salariați – **era, în 1998, în România, de 11,4 ori mai mică decât valoarea medie a acestui indicator în cele 15 state membre ale Uniunii Europene**. În consecință (și în opoziție cu cei care mai cred în dictonul „ei se fac că ne plătesc, noi ne facem că muncim”), **salariile practicate în România au fost și sunt, în medie, mult mai reduse decât în Uniunea Europeană**, influențând puternic și în mod specific, atât *puterea de cumpărare* cât și *comportamentul consumatorilor români pe piață*. Rezultă deci că, **dacă dorim salarii mai mari, este absolut necesară creșterea prealabilă a productivității muncii**.

**NIVELE COMPARATIVE ALE PRODUCTIVITĂȚII MUNCII, PE SECTOARE
ECONOMICE, ÎN ROMÂNIA ȘI CÂTEVA STATE MEMBRE ALE UE**

[EURO / salariat, în 1998]

Țara	Agricultură	Industrie, construcții	Distribuție, hoteluri, restaurante, transporturi	Servicii financiare, business	Public Administrație publică, sănătate, educație, alte servicii	Total
România	1.909	5.321	7.081	9.023	3.195	4.185
Danemarca	41.285	59.975	50.759	118.310	43.226	57.329
Germania	23.103	51.150	35.329	113.750	39.956	51.278
Grecia	11.724	25.613	28.053	88.782	23.715	27.662
Luxemburg	34.215	79.076	73.425	157.682	74.700	94.136
Olanda	36.123	58.102	39.484	61.516	32.596	45.207
Portugalia	6.359	19.419	21.220	47.250	21.096	20.918

(Sursa: Institutul Național de Statistică – *Anuarul statistic al României 2000*; Eurostat Yearbook 2001 – *Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory 2001*)

C. Impactul transunerii în România a sistemelor de management al calității din Uniunea Europeană

În prezent, se știe tot mai mult și în România că un *sistem de management al calității* poate fi un **factor determinant esențial al creșterii eficienței, eficacității, productivității și profitului** organizației în care este implementat.

Limitându-se la *competitivitatea produselor/ serviciilor românești* și la *libera lor circulație în spațiul comunitar*, un alt **studiu** – realizat între anii 2001-2002 de o echipă condusă de subsemnatul, în cadrul *Institutului European din România* (cu privire la **impactul transunerii în România a sistemelor de management al calității din Uniunea Europeană**) – a ajuns la următoarele **concluzii**:

1. Transpunerea în România a prevederilor *Acquis*-ului comunitar privind Cap.1 (referitor la libera circulație a mărfurilor/ bunurilor/ produselor) a fost doar parțial realizată. De aceea, **această transpunere ar trebui să reprezinte o prioritate absolută a preocupărilor privind adoptarea Acquis-ului în România.** Cu siguranță, transpunerea poate necesita unele amânări („perioade de tranziție”) obiective, dar sunt necesare **eforturi susținute pentru a asigura transpunerea integrală la termenele asumate.**

2. *Libera circulație a mărfurilor/ bunurilor/ produselor* (ca obiect al Cap. 1 al *Acquis*-ului) și *creșterea competitivității* (ca abilitate a unei țări/ întreprinderi de a genera mai multă bunăstare/ prosperitate decât concurenții ei, pe piața mondială/ locală) sunt **puternic intercondiționate** întrucât reprezintă **obiective comune esențiale ale evaluării conformității.** Actuala Politică industrială oficială a României și al său Plan de acțiune (aprobat prin HGR 965/2001, modificată în aprilie 2002) **nu reflectă în măsură suficientă relația existentă între competitivitate și calitate.** În plus, considerăm că **ar trebui avute în vedere, simultan, ambele domenii – reglementat (obligatoriu) și nereglementat (voluntar) – ale Acquis-ului comunitar și nu doar domeniul reglementat.**

3. *Adoptarea legislației prevăzute de Acquis nu este suficientă pentru ca aceste reglementări să funcționeze și pentru ca România să poată fi admisă în UE.* România mai are nevoie și de **infrastructuri funcționale, credibile, eficiente și eficace, de noi și efective politici macroeconomice, precum și de o cultură adecvată a managementului**

participativ/ antreprenorial pentru a putea face față cu succes **redutabilelor și multiplelor obstacole culturale** ce frânează implementarea cadrului legislativ și instituțional specific UE.

4. Ca urmare a dificultăților tranziției și a obstacolelor culturale identificate, *considerăm că România nu a creat încă un mediu tehnic de afaceri care să fie suficient de omogen, transparent și credibil astfel încât să poată avea încredere în el atât autoritățile publice, cât și, mai ales, agenții economici și consumatorii din țara noastră.* Altfel spus, cu toate progresele considerabile obținute în dezvoltarea și îmbunătățirea funcționării organismelor infrastructurii de evaluare a calității și organizațiilor de protecție a consumatorilor, **încă nu există în România un mediu tehnic suficient de credibil în cadrul căruia să poată fi dezvoltate, consolidate și îmbunătățite EXCELENȚA ÎN AFACERI și COMPETITIVITATEA PRIN CALITATE ale agenților economici.** În aceste circumstanțe, **generarea încrederii în produsele/ serviciile românești și în furnizorii acestora este o sarcină dificilă, îndrăzneță și costisitoare, dar, totuși, realizabilă.**

5. Privatizarea ca atare și singură *nu soluționează în mod automat problemele privind competitivitatea prin calitate a unei întreprinderi.* De fapt, ea înseamnă doar un simplu transfer de responsabilitate și **ar trebui să fie urmată de măsuri manageriale adecvate vizând dezvoltarea/ îmbunătățirea competitivității organizației.**

6. *Politicile și strategiile în domeniul calității* ce urmează a fi adoptate în România **anilor 2002-2007** ar trebui să se inspire din *politicile și strategiile în domeniul calității* adoptate de statele membre ale UE **între anii 1985-2000, întrucât datorită lor s-a obținut actuala competitivitate prin calitate a acestora.**

7. Anumite studii publicate de Comisia Europeană [ca, de exemplu: EUROPEAN COMMISSION, DG III INDUSTRY – *Working Document on the European Quality Promotion Policy or the European way towards Excellence* (1995)] au demonstrat în mod clar **relația efect-cauză** existentă între **competitivitatea unei economii naționale și măsura în care agenții săi economici cunosc și aplică principiile, metodele și tehnicile specifice managementului calității.** Neglijarea acestui aspect, din ignoranță și/sau suficiență, în special *la nivel guvernamental* (de exemplu, prin **neimplementarea sistemelor de management al calității în cadrul administrației publice centrale, prin absența unor stimulente morale/ materiale adecvate destinate agenților economici care se decid să implementeze un asemenea sistem etc.**), dar și *la nivel microeconomic* (de exemplu, prin **neadoptarea unui sistem de remunerare în funcție de performanțele obținute individual și în grup**) au fost – și încă mai sunt, din păcate! – **grave erori tactice.**

Principalele **constatări** ale acestui studiu (susținute exclusiv de *dovezi faptice*) sunt:

- **Au fost deja implementate unele elemente fundamentale ale Sistemului național de management al calității din România**

- **Rolurile și responsabilitățile diferitelor entități (publice sau private) implicate sau ce vor fi implicate în Sistemul național de management al calității din România sunt de regulă necorelate, uneori sunt neclare, incomplete sau redundante, iar în câteva cazuri încă nici măcar nu au fost stabilite.**

- **Entitățile implicate în Sistemul național de management al calității din România practică o abordare subdezvoltată a managementului participativ.**

- **Nu există un sistem de elaborare participativă – implicând toți factorii interesați – a politicilor și strategiilor macroeconomice specifice Sistemului național de management al calității din România.**

- **Efectivitatea și eficiența proceselor implicând diferiții actori/ parteneri – publici și privați – ai Sistemului național de management al calității din România sunt, în general, reduse.**

Pentru fiecare din aceste constatări, studiul prezintă – pe lângă argumente de ordin faptic – numeroase **propuneri de acțiuni** ce ar trebui să fie realizate și în România, în scopul armonizării cu *standardele, procedurile și practicile* existente în statele membre ale UE.

3. Concepte ignorate/ obscure/ confuze, prejudecăți nocive persistente, atitudini și comportamente contraproductive în România contemporană

În opinia autorilor studiului mai sus menționat, toate aceste prejudecăți, atitudini și comportamente reprezintă redutabilele **obstacole culturale** care se opun transpunerii în România a *legislației, structurilor, standardelor, procedurilor și practicilor aferente Acquis-ului comunitar*, prin diferite forme de manifestare a **rezistenței la schimbare**.

Printre soluțiile posibile aplicabile în scopul reducerii acestei rezistențe la schimbare figurează: **informarea, educarea, (re)calificarea, training-ul, motivarea, etc.**

Câteva din cele mai uzuale asemenea **obstacole culturale** sunt prezentate în continuare.

A. Exemple de concepte ignorate/ obscure/ confuze în România :

Management, Sistem de management, Sistem de management al calității, Politică/ Strategie/ Obiective/ Plan în domeniul calității, Efectivitate, Eficiență, Responsabilitate moral-financiară („Accountability”), Responsabilitate juridică („Liability”), Neconformitate, Control, Inspecție, Controlul calității, Costurile calității, Asigurarea calității, Managementul total al calității, Excelență în afaceri, Securitate, Siguranță, Certificare obligatorie/ voluntară, Acreditare, Capacitatea de a acționa ca lider („Leadership”), Etalonare concurențială („Benchmarking”), Reproiectare-Reorganizare („Re-engineering”), Empowerment, Partener de interese („Stakeholders”), Delegare de responsabilități, Societatea învățămintelor/ cunoștințelor („Learning/ Knowledge Society”) etc.

B. Exemple de prejudecăți nocive persistente în organizațiile din România

„Calitatea este problema exclusivă a statului/guvernului”; „avem nevoie de o Lege a calității”; „calitatea se obține în principal prin lozinci !” „Toate standardele ar trebui să fie obligatorii !” „În întreprinderi, calitatea este, în general, problema muncitorilor”; „noi nu putem face nimic pentru a obține calitatea !” „Numai cine nu muncește nu greșește”; „greșelile și deficiențele trebuie ascunse pentru a nu determina criticarea și sancționarea celor vinovați”; „Acumulările cantitative determină salturi calitative”; „prin natura lor, salariiții sunt leneși iar muncitorii – hoți, astfel încât întreg personalul trebuie să fie supravegheat în detaliu, în mod individual și permanent”; „ordinul superiorului/ șefului este lege pentru subordonat și trebuie să fie executat întocmai, la timp și fără comentarii”; „puterea șefilor se bazează doar pe capacitatea lor de-a distribui recompense și sancțiuni”; „șeful are întotdeauna dreptate”; „muncitorii pot fi motivați doar prin bani”; „să moară capra vecinului!” „În democrație fiecare este liber să facă tot ceea ce dorește”.

C. Exemple de atitudini contraproductive actuale în organizațiile din România

- „A face profit este o ocupație imorală”.
- „Există întotdeauna alte priorități și preocupări mai importante decât calitatea.”
- „Cei care s-au îmbogățit în România postdecembristă sunt mai toți necinstiți și corupți”, întrucât în România există numeroase oportunități mai ușoare și mai accesibile de-a „face bani” și chiar deveni bogat *fără să realizezi un produs/ serviciu pentru alții și fără să te intereseze calitatea* (de exemplu: prin coruptibilitate, „inginerii financiare”, subvenții, indemnizații, „ajutoare”, intermediari etc.).
 - Managerii de vârf (uneori chiar și managerii intermediari) nu au nevoie de educație și instruire pentru calitate întrucât calitatea nu este problema lor.
 - Nu este posibilă remunerarea personalului salariat în funcție de calitatea eforturilor și rezultatelor lor.
 - „CINE trebuie să facă” este cu mult mai important decât „PENTRU CE trebuie să facă”, „CE trebuie să facă” și „CUM trebuie să facă”.

- „Noi muncim, nu gândim!” (altfel spus, „Munca fizică este cu mult mai importantă decât munca intelectuală”, „Muncitorii nu au nevoie de personal TESA” etc.).
- „Merge și așa!”
- „Nu trebuie să-ți pese de calitate întrucât ea nu este problema ta”.
- „Nu lăsa pe mâine ceea ce poți face astăzi, ci lasă pe poimâine, întrucât până atunci nu va mai fi nevoie!”
- „În România, calitatea este o problemă ce nu poate fi rezolvată azi sau mâine ci doar, poate, poimâine!”

D. Exemple de comportamente contraproductive actuale în organizațiile din România

- A te face că muncești.
- A nu acționa în mod creator în beneficiul altora.
- A nu învăța din greșeli.
- A nu-ți asuma din proprie inițiativă responsabilități continue privind îmbunătățirea calității.
 - A nu comunica în mod eficient și efectiv.
 - A bloca procesele de comunicare (inclusiv a monopoliza informația sau a nu dori să comunici).
 - A nu-ți asuma responsabilitățile stabilite oficial de comun acord (cu sau fără împiedicarea altora de-a acționa în același sens).
 - A nu-ți respecta propriile promisiuni (discrepanța dintre vorbe și fapte).
 - A nu te perfecționa permanent individual și în grup (de exemplu prin evaluarea continuă a indicatorilor unei organizații privind eficiența, efectivitatea, productivitatea, costurile calității etc.).
 - A nu delega altora o parte a propriilor responsabilități.
 - A crea/ cumpăra o imagine falsă pe piață (prin publicitate sau „premiu pentru calitate”, ce nu implică evaluarea candidatului etc.).
 - A evita/ bloca orice indicator sau prevedere privind calitatea muncii și retribuirea angajaților în funcție de performanțele lor individuale și în echipă, ca, de exemplu, în cadrul *Contractelor colective de muncă* (negociate de sindicate cu reprezentanții patronatelor și ai administrațiilor publice și private, la nivel național, sectorial și local) sau în *Codul Muncii*.

4. Inadvertențe regretabile în legislația și practicile comunitare adoptate în România

Anii 2001-2002 au adus câteva reglementări de mare importanță pentru implementarea Capitolului 1 al *Acquis*-ului comunitar:

- *Legea nr. 608/ 2001* privind evaluarea conformității produselor.
- *Legea nr. 245/ 2002* pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 38/ 1998 privind acreditarea și infrastructura pentru evaluarea conformității.
- *Legea nr. 355/ 2002* pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 39/ 1998 privind activitatea de standardizare națională în România.

A. Confundarea termenilor „informare” și „educare”

Celebra OG 21/1992 cu privire la protecția consumatorilor **nu conține în Capitolul IV – Informarea și educarea consumatorilor, nicio prevedere referitoare la educare** (deși această OG a fost ulterior modificată, chiar de mai multe ori, cu aprobarea Parlamentului !). Precizăm că, în timp ce „*informarea*” este doar o simplă acțiune de transmitere a informației, „*educarea*” este o acțiune **mult mai complexă** de dezvoltare a facultăților fizice, intelectuale și morale – prin inducerea anumitor *deprinderi, atitudini, comportamente* etc. – la persoanele în curs de educare. În consecință, atât Oficiile pentru Protecția Consumatorilor cât și însăși Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor **declară public că se ocupă de „educarea consumatorilor”, dar, de fapt, realizează doar „informarea consumatorilor”** (apărând astfel o discrepanță majoră între

vorbe și fapte). **Menționăm că, la nivelul UE și al unor state membre, există de mulți ani „politica de educare a consumatorilor”.**

În România, la peste un deceniu de la adoptarea primelor reglementări privind protecția consumatorilor români și de la crearea OPC/ ANPC, **consumatorii români sunt doar informați, nu și educați**, astfel încât ei nu au putut adopta încă acele comportamente și atitudini specifice consumatorilor din statele membre ale UE și, în consecință, ei nu au încă forța acestora de-a impune pe piață anumite cerințe privind calitatea produselor și serviciilor.

B. Confundarea „cauzei” cu „efectul”

Acquis-ul comunitar include numeroase *Directive* a căror respectare este obligatorie în statele membre ale UE și a căror transpunere în legislația românească s-a făcut prin *Ordonanțe* (OG) aprobate ulterior de *legi*, fie prin *Hotărâri de Guvern* (HGR). De menționat că, întrucât *Directivele* au o maximă importanță, de regulă ele **se transpun exclusiv prin legi**, așa cum s-a procedat în toate statele membre ale UE.

Dar chiar și așa, uneori, transpunerea a generat unele contribuții „creatoare” penibile, cum ar fi cazul HGR 1337/ 2000, OM 1337/ 2000, HGR 567/ 2002, HGR 710/ 1999, OM 54/ 2000 și HGR 1275/ 2001 (a se vedea *Tabelul 4*) în care termenul „*securitate*” din *Directive* (cu referire la un **produs** – ce este întotdeauna o *cauză* a securității/ insecurității) a fost tradus prin „*securitatea utilizatorilor de...*” (echipamente, jucării), ceea ce reprezintă un *efect* al cauzei mai sus menționate. Să fie oare această interpretare o ilustrare a superficialității cu care tratăm *efectele* în loc să ne adresăm *cauzelor* sau o dovadă de ignoranță, pe fondul activității temutei structuri omonime de dinainte de 1990 ? De fapt, conform standardelor ISO 9000, „securitate” înseamnă o <situație în care riscul de vătămare sau de deteriorare este limitat la un nivel acceptabil>...

Tabelul 4

DISCREPANȚE DE TRADUCERE/ INTERPRETARE

Domeniul	Directiva comunitară	Legislația românească echivalentă
Echipamente electrice de joasă tensiune	Council Directive 73/23/EEC of 19 February 1973 on the harmonization of the laws of the Member States relating to electrical equipment designed for use within certain voltage limits	-HGR 1337/2000 privind asigurarea securității utilizatorilor de echipamente electrice de joasă tensiune - Ordinul Ministrului MIR 184/2001 privind aprobarea listei cuprinzând standardele române pentru asigurarea securității utilizatorilor de echipamente electrice de joasă tensiune -HGR 567/2002 privind asigurarea securității utilizatorilor de echipamente electrice de joasă tensiune
Jucării	Council Directive 88/378/EEC of 3 May 1988 on the approximation of the laws of the Member States concerning the safety of toys	-HGR 710/1999 privind asigurarea securității utilizatorilor de jucării - Ordinul Ministrului MIR 54/2000 privind aprobarea listei privind standardele române pentru asigurarea securității utilizatorilor de jucării -HGR 1275/2001 pentru modificarea și completarea HGR 710/1999 privind asigurarea securității utilizatorilor de jucării

C. Responsabilități redundante

Deși, la nivel comunitar, există mai multe soluții practice privind acreditarea organismelor de certificare în domeniile *reglementate* (referitoare la produsele ce pot pune în pericol viața/ sănătatea omului sau calitatea mediului înconjurător) și în domeniile *nereglementate* (referitoare la celelalte produse), **nicăieri nu există responsabilități redundante** în acest sens, precum cele introduse de OM-MIR 251/2001 și de Norma Metodologică din 16.05.2002 („privind desemnarea și notificarea națională a laboratoarelor

de încercări, precum și a organismelor de certificare și de inspecție care realizează evaluarea conformității produselor din domeniile reglementate”). Conform acestor reglementări, „acreditarea” este responsabilitatea organismului național de acreditare *Asociația pentru Acreditare – RENAR*, iar „autoritățile competente” (de exemplu MIR – Ministerul Industriei și Resurselor, căruia i s-a atribuit calitatea de „*autoritate de stat care coordonează domeniul infrastructurii calității și evaluării conformității*”) au responsabilitatea „desemnării și notificării naționale” ale acelor organisme ce au fost acreditate (de RENAR) și funcționează în domeniile reglementate. De fapt, această **procedură – mult prea complexă, birocratică, costisitoare și cronofagă – dublează evaluarea agentului economic candidat (pe baza aproximativ acelorași criterii!), fără să introducă o valoare adăugată suplimentară pentru client**, deși acesta pierde *timp, nervi și bani pentru a fi „acreditat”, „desemnat” și „notificat”*. De fapt, procedura demonstrează **lipsa de încredere a autorităților competente** (guvernamentale) în societatea civilă, reprezentată de organizația neguvernamentală RENAR.

D. Politici industriale fără politici de promovare a calității/ competitivității

Un prim document consistent privind *Politica industrială a României și Planul său de acțiune* a fost aprobat prin HGR nr. 965/ 2001. Deși **obiectivul general** al politicii industriale a României consta în „*creșterea competitivității economiei românești*”, printre cele **12 obiective derivate**, există doar o vagă referire generală la „creșterea nivelului tehnic și a calității tehnologiilor produselor și serviciilor românești”; din cele 47 de pagini ale documentului, **doar 12 rânduri se referă explicit la calitate**, iar din cele 115 puncte ale Planului de acțiuni, **doar 5 puncte implică explicit calitatea!**

O variantă îmbunătățită a acestui document a fost publicată în aprilie 2002, prevăzând – pentru implementarea prevederilor politicii industriale și realizarea măsurilor din Planul de acțiune – derularea unui proiect de twinning cu o structură guvernamentală din Marea Britanie. La pct.7.3 al noului Plan de acțiuni apar, abia în final, următoarele **acțiuni implicând infrastructura calității din România:**

– Proiect de twinning cu Ministerul Federal al Afacerilor Economice din Germania pentru infrastructura calității (buget PHARE: 800.000 EURO).

– Evaluarea compatibilității sistemului național de evaluare și certificare a conformității cu politicile și practica europeană (buget: 10.000 EURO).

ESTE FOARTE PUȚIN! De fapt, **nici în acest document nu există referiri la:**

- **politica națională de promovare a calității;**
- **politica națională de educare a consumatorilor;**
- **parteneriatele public-privat absolut necesare pentru realizarea evoluțiilor dorite;**
- **sistemul național de management al calității;**
- **politicile și strategiile naționale în domeniile standardizării, metrologiei, protecției consumatorilor;**
- **educarea populației active în domeniul managementul calității;**
- **organismele de instruire și consultanță în managementul calității;**
- **premiile european și român pentru calitate etc.**

E. Inițiativa „Fabricat în România” și absența unui sistem național credibil de testare comparativă a produselor și serviciilor

Dreptul universal al consumatorilor la informare – prevăzut de altfel și în legislația românească – **nu poate fi practic respectat în absența unui sistem național credibil de testare comparativă a produselor și serviciilor oferite pe piață**, așa cum există – de mulți ani – nu numai în mai toate țările membre ale CEE, ci chiar și în unele țări, candidate la admitere. Rezultatele acestor teste ar fi trebuit să fie publicate periodic, spre informarea consumatorilor și orientarea lor spre acele produse ce au *raport calitate-preț maxim* (sau servicii ce au *raport*

calitate-tarif maxim). Deși avem în România, actualmente, peste o sută de laboratoare de încercări acreditate și mai multe organisme acreditate de inspecție sau de certificare a produselor, **consumatorul român nu poate să cunoască practic, direct de la comercianți, toate informațiile relevante și fiabile necesare pentru a decide în cunoștință de cauză achiziția celui produs/ serviciu ce este simultan cel mai bun și cel mai ieftin**. În consecință, consumatorul din România nu se poate comporta ca un consumator din UE și alege, mai întotdeauna, doar produsul/ serviciul *cel mai ieftin, indiferent de calitatea acestuia!* Mai mult, **ignoranța și suficiența în domeniu** – dublate de un **patriotism desuet și lozincard**, dar și de anumite **interese comerciale** evidente – au generat dubioasa inițiativă antieuropeană denumită „*Fabricat în România*”, prin care se mai storc niște bani de la acei agenți economici ce sunt dornici să obțină pe piață o anumită imagine, total neesențială pentru cunoscători (similară celei obținute prin cumpărarea așa-ziselor „premiu pentru calitate” ce nu implică evaluări prealabile), în loc ca produsele lor să facă obiectul unor testări comparative ale căror rezultate ar fi putut pune **în mod credibil** în evidență acele *produse românești ce sunt cu adevărat competitive prin calitate și preț*.

Astăzi, **credibilitatea pe piață se obține tot mai puțin prin publicitate și tot mai mult prin audituri ale calității, certificări și acreditări**.

Concluzii

Relația cauză-efect între **absența unor politici macroeconomice – simple, clare, ușor accesibile, motivante, realizabile etc. – orientate spre competitivitate prin calitate**, pe de o parte, și **persistentele contraperformanțe economice ale României**, pe de altă parte, a fost constatată și discutată public *de mulți ani*. Cu toate acestea, încă nu s-a întreprins mai nimic în sensul eliminării multiplelor deficiențe semnalate mai sus. În consecință, multe din aceste deficiențe s-au agravat considerabil în timp, prin nesoluționarea lor, astfel încât România a retrogradat continuu în topul mondial al competitivității, în anul 2006 rezultatele fiind – din acest punct de vedere – și mai slabe ca în 2003.

Considerăm că **România are nevoie urgentă de o politică națională de promovare a calității, precum și de o politică națională de educare a consumatorilor**. Chiar dacă în Europa comunitară de după anul 2000, **termenul „calitate” s-a banalizat prin obișnuința tuturor și a fiecăruia de-a furniza exclusiv produse/ servicii de calitate** (fiind astfel înlocuit, în denumirile de structuri, obiective, politici și strategii actuale, cu termenul „competitivitate”), **în România suntem încă departe de o asemenea realitate**, după cum demonstrează zilnic mass-media noastră prin prezentarea prea numeroaselor situații în care, în viața cotidiană a românilor, predomină NON-CALITATEA sub toate formele ei.

Propuneri concrete în acest sens figurează, cum am arătat, în Raportul și Anexele **Studiului nr. 6** (cu privire la **impactul transpunerii în România a sistemelor de management al calității din Uniunea Europeană**) (a se vedea siturile www.ier.ro și www.eco3.be/romania).

BIBLIOGRAFIE

1. Drăgulănescu N., Drăgulănescu M., *Managementul calității serviciilor*, Editura AGIR, București, 2004
2. Drăgulănescu, N., *The Impact of Transposing EU Quality Systems on Selected Romanian Industrial Sectors*, Pre-accession impact studies, Study no.6, European Institute of Romania, București, 2003
3. Cătuneanu, V., Drăgulănescu, N., *Premiile pentru calitate*, Fundația Română pentru Promovarea Calității, București, 2001
4. Drăgulănescu, N., Niculescu, C., *Managementul calității*, Editura Niculescu, București, 2000
5. Drăgulănescu, N., *Calitatea în România: de la abordarea pasiv – represivă la calitatea totală*, Editura Alternative, București, 1996

CONTRIBUȚIA PROGRAMULUI DE SUSȚINERE ȘI PROMOVARE A EXPORTULUI LA CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR ROMÂNEȘTI LA NIVELUL STANDARDELOR DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

Prof. univ. dr . **Octavian Gh. BOTEZ**
Universitatea Spiru Haret

Resumé

Contribution du programme de soutien et de promotion de l'exportation à l'augmentation de la compétitivité des produits roumains au niveau des standards de l'Union Européenne

Après l'adhésion de la Roumanie à l'Union Européenne, l'encouragement des exportations est devenu une priorité nationale. D'une part, à cause d'un déficit chronique de la balance commerciale qui en 2006 seulement a été de presque – 15 milliards d'Euro. D'autre part, la Stratégie Nationale d'Exportations et l'activité du Conseil d'Exportations n'ont pas abouti à faire preuve de leur efficacité. En étudiant l'expérience dans le domaine de la promotion des exportations en Allemagne, en Italie et en Autriche on peut remarquer la grande diversité du paquet de mesures. Évidemment, ces aspects rendent nécessaire le développement soutenu et cohérent de la recherche scientifique concernant les exportations roumaines, y compris la contribution du milieu universitaire dans la période postadhésion à l'Union Européenne.

Mots clé: *encouragement des exportations, le déficit chronique de la balance commerciale, la Stratégie Nationale d'Exportations, soutien aux exportations des entreprises petites et moyennes.*

1. Implicațiile aderării României la Uniunea Europeană privind politica comercială externă

Aderarea României la Uniunea Europeană începând cu 1 ianuarie 2007 a adus modificări de cea mai mare importanță în politica comercială externă a țării noastre. În acest sens, România a eliminat ultimele restricții tarifare și netarifare din comerțul reciproc cu statele membre ale Uniunii Europene și face astăzi parte din piața unică comunitară, care reunește aproape 500 de milioane de consumatori. Totodată, în ceea ce privește relațiile comerciale cu țările membre ale Uniunii Europene, România a transferat la nivelul Uniunii Europene competențele naționale în elaborarea și aplicarea politicii comerciale externe, exercitând împreună cu celelalte 26 țări ale Uniunii competențe în cadrul politicii comerciale comune a UE. Dacă în ceea ce privește regimul importului, în țările membre ale Uniunii Europene există o armonizare a tuturor regulilor tarifare și netarifare, în legătură cu regimul exportului, nu toate regulile au fost armonizate. Un exemplu, în această privință, îl constituie domeniul măsurilor și instrumentelor de promovare și stimulare a exportului. În acest caz au fost armonizate reglementările numai în ceea ce privește creditele de export, inclusiv garantarea și asigurarea acestora, precum și subvenționarea exportului pentru o serie de produse agricole. Restul gamei deosebit de largi a măsurilor și instrumentelor de susținere a exportului a rămas în competența guvernelor statelor membre ale Uniunii

Europene. Aceste guverne au însă obligația să respecte reglementările convenite în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului.

2. Strategia Națională de Export a României pentru perioada anilor 2007- 2009

Exportul constituie unul din cei mai importanți factori de creștere economică și de dezvoltare a comerțului exterior. Pentru România, în perioada de preaderare la Uniunea Europeană, creșterea rapidă a exportului a devenit o prioritate națională, în condițiile unui deficit cronic al balanței comerciale. Și aceasta mai ales deoarece, după perioada anilor 1990-2000, în care soldul negativ cumulat a fost de aproape –20 de miliarde de dolari SUA, acest sold deficitar cumulat a crescut neliniștitor în primii cinci ani ai secolului al XXI-lea cu încă –35 de miliarde de dolari SUA, iar numai în anul 2006 a fost de – 14,9 miliarde de euro. Semnificativ este faptul că în anul 2006 acest sold negativ al balanței comerciale a fost de peste 5 ori mai mare decât în anul 2000, iar gradul de acoperire a importului cu export a scăzut de la 79,5 % în anul 2000 la 63,4 % în anul 2006.

În acest context, începând cu anul 2002, s-a introdus un sistem de susținere și promovare a exportului, în care fondurile de la bugetul de stat alocate se aprobă distinct în bugetele anuale ale unor ministere și agenții naționale (finanțe, comerț, industrie, agricultură și IMM-uri).De asemenea, cadrul instituțional în domeniu a fost îmbunătățit prin crearea Consiliului de Export, organism bazat pe un parteneriat public-privat.

Instrumentele de susținere și promovare a exportului cu finanțare de la bugetul de stat au următoarea structură:

A. Instrumente în administrarea Eximbank:

* particularitatea finanțării exporturilor complexe prin facilități speciale

B. Instrumente în administrarea ministerelor de resort:

– Programul de promovare a exportului, administrat de Ministerul Economiei și Finanțelor, cuprinzând plăți parțiale sau totale ale cheltuielilor bugetare privind:

* participarea la târguri și expoziții internaționale (sprijin 50 %);

* organizarea de misiuni economice și acțiuni de promovare a exportului în străinătate (sprijin 50 %);

* organizarea și funcționarea reprezentanțelor comerciale românești (sprijin 50%);

* elaborarea de studii de piață și pe produse (sprijin 50 %);

* realizarea pe baze concurențiale a buletinelor informative (sprijin 100 %);

* realizarea de acțiuni de publicitate și reclamă (sprijin 100 %).

Ultimele două acțiuni sunt atribuții ale Centrului Român de Promovarea Comerțului.

– Programul de sprijinire a IMM-urilor în dezvoltarea exportului, administrat de către Agenția Națională de profil (în prezent, un nou minister).

– Programul de creștere a competitivității produselor industriale, administrat de Ministerul Economiei și Finanțelor.

– Programul de creștere a competitivității produselor agroalimentare, administrat de Ministerul Agriculturii, Pădurilor și Dezvoltării Rurale.

– Prime de export pentru produsele agroalimentare.

O succintă analiză a ponderii celor două programe de creștere a competitivității produselor industriale și agroalimentare românești în perioada 2003-2007 demonstrează ca aceasta a înregistrat de la un an la altul sușuri și coborâșuri, în patru din cei cinci ani situându-se sub 10 % din totalul sumelor de la bugetul de stat alocate susținerii și promovării exportului României. Rezultă că, în plan conceptual și pragmatic, nu s-a acordat încă o atenție prioritară pentru creșterea competitivității produselor românești de export. Trendul cifrelor a căror sursă o reprezintă Departamentul de Comerț Exterior este deosebit de elocvent (tabelul 1).

Anul	2003	2004	2005	2006	2007
%	7,6	8,2	6,0	11,8	9,8

Planul de măsuri al Strategiei Naționale de Export pentru perioada anilor 2007-2009 prevede noi acțiuni în contextul în care România a devenit membru al Uniunii Europene, respectiv:

- * coordonarea inițiativelor de susținere și promovare a exportului și de acces pe piețe cu cele ale Uniunii Europene;
- * adaptarea practicilor de susținere și promovare a exportului cu cele comunitare;
- * implementarea de strategii de branding pentru sectoare cu potențial de export;
- * extinderea activității Consiliului de Export la nivel județean, prin crearea de Consilii de export județene și preluarea de inițiative de competitivitate la export din județe;
- * adaptarea și concretizarea Strategiei Naționale de Export la nivel de regiuni de dezvoltare și elaborarea de strategii regionale de competitivitate la export, conform experienței din UE.

3. Practici de promovare a exportului utilizate de unele state membre ale Uniunii Europene

Faptul că Uniunea Europeană este primul partener comercial al lumii, că Germania este de câțiva ani lider mondial la exportul de mărfuri, depășind SUA, și că mai multe țări membre ale UE se afla în primele zece locuri pe glob privind exportul de bunuri, reprezintă o puternică motivație de a efectua o investigație a experienței acestor state în promovarea exportului.

În ceea ce privește **Germania**, este de remarcă că Guvernul Federal pune la dispoziția exportatorilor săi un instrument de garantare a exportului (așa-numitele „Garanții Hermes”) pentru o paletă largă de riscuri economice și politice. În centrul acestui instrumentar se situează garanțiile pentru creditele acordate de exportator (banca exportatorului) pentru importator (banca acestuia) în vederea finanțării operațiunii de export convenite. Garanțiile preiau riscurile economice (cum este incapacitatea de plată a debitorului extern) și riscurile politice (precum imposibilitatea plății în situații de război, rășcoala, întârzierea plății din cauza lipsei de deșize a statului importator sau interdicții de plăți externe dictate politic). Garanțiile se acordă atât pentru credite pe termen scurt, de până la 1 an, cat și pentru credite pe termen lung, până la 5-10 ani, în cadrul unor plafoane stabilite pentru fiecare țară. Principalele țări beneficiare ale acestor tipuri de garanții au fost în anul 2005: Federația Rusă, R.P. Chineză, Iran și Turcia. Demn de reținut este și faptul că beneficiarul garanției trebuie să participe nemijlocit la suportarea unor eventuale pagube în funcție de risc (între 5 și 25 % din pagubă). Asigurarea creditelor de export se practică în Germania, îndeosebi în relația cu țările cu grad ridicat de risc. Dintre alte tipuri de susținere și promovare a exportului Germaniei sunt de menționat: acordarea de credite avantajoase pentru elaborarea de programe de cercetare și dezvoltare în vederea realizării de produse noi; acordarea de sprijin financiar pentru finanțarea informațiilor de piață și a consultanței pentru exportatori; suportarea parțială a costurilor de participare la târguri și expoziții internaționale în străinătate (50, 60, 80 și 100 % privind cheltuielile de expunere, stand, transport, diurnă).

La rândul ei, **Italia** folosește o gamă diversificată de instrumente de promovare a exportului acestei țări, încurajând cu prioritate și sume mai mari regiunile mai puțin dezvoltate din Sudul Italiei prin:

– alocarea de fonduri pentru instituții și asociații în vederea realizării de inițiative promoționale specifice, prin Institutul Italian de Comerț Exterior – ICE, cu suportarea a 50 % până la 70 % din cheltuielile de organizarea de participări colective sau individuale la târguri și expoziții internaționale, realizarea de seminarii, mese rotunde, conferințe tehnice, elaborarea și difuzarea de studii pe produse și pe țări;

– alocarea de fonduri pentru Consorții de export ale IMM-urilor cu cote de până la 60 % din costurile promoționale, iar pentru Consorțiile cu o vechime sub 5 ani de la înființare, cota ajunge până la 70 %;

– alocarea de fonduri pentru Consorții agro-alimentare și turistico-hoteliere, cu cote de la 40 % la 70 % și în funcție de numărul de societăți reunite în Consorțiu (până la 24, între 25-74 și peste 75 societăți);

– alocarea de fonduri pentru Camere de Comerț italiene care au fost create în străinătate;

– finanțarea costurilor pentru realizarea de studii de fezabilitate și de fezabilitate, vizând adjudecarea de comenzi în țările care nu fac parte din UE;

– finanțarea costurilor pentru realizarea de programe de asistență tehnică și studii de fezabilitate legate de exporturi sau investiții italiene în străinătate în țări care nu fac parte din UE;

– finanțarea realizării de programe pentru încurajarea pătrunderii comerciale în țări care nu fac parte din UE, cu prioritate în favoarea IMM-urilor italiene;

– finanțarea de credite pentru participarea la licitații internaționale în țări care nu fac parte din UE (finanțarea constă în dobânzi preferențiale, echivalând cu 40 % din dobânda de referință);

– finanțarea de credite pentru export tip „furnizor“ și „cumpărător“ cu durata de până la 24 de luni, prin SIMEST (Societatea Italiană pentru Întreprinderi în Străinătate);

– asigurarea de credite pentru export prin SACE (Societatea pentru Asigurarea Creditelor de Export);

– participarea societății FINEST (similara SIMEST, dar pentru regiuni din Sud – Estul Italiei) la constituirea de societăți în străinătate printr-o cota de maximum 25 % la capitalul societății create, pe o perioadă maximă de 8 ani;

– finanțări pentru constituirea de societăți mixte în țări în curs de dezvoltare (cu un venit anual pe locuitor sub 3250 de dolari), care nu vor depăși 10,3 milioane de euro în totalul anual și care vor fi restituite în decurs de 8 ani, cu o perioadă de grație de mai puțin de 2 ani și o dobândă fixă reprezentând 30% din dobânda de referință;

– efectuarea de importuri în regim temporar, fără a li se aplica taxe vamale sau impozite la materii prime sau materiale utilizate în fabricarea sau prelucrarea unor produse, care apoi vor fi destinate exportului. Importatorului, însă, i se solicită o garanție bancară sau o poliță de asigurare care să acopere suma aferentă taxelor vamale sau impozitelor, care i se restituie după ce operațiunea de export a produsului finit a avut loc.

Austria reprezintă un exemplu elocvent de țară în care guvernul sprijină exportul. Astfel, începând cu anul 2004, pentru încurajarea ofensivei de internaționalizare a economiei austriece a devenit operativ un „pachet de măsuri” intitulat „Quick-Start-Package”, care urmărește două obiective: creșterea valorică a exporturilor la 100 de miliarde de euro (de la 90 de miliarde euro în 2004) și sporirea numărului de companii care au activitate propriu-zisă de export la peste 30.000 față de 15.000 în anul menționat. Cele două instituții care administrează programele de promovare a exportului sunt Ministerul Federal al Economiei și Muncii prin Departamentul pentru Strategia Comerțului Exterior și Camera Economică

Federală a Austriei. În cadrul pachetului de măsuri amintit, cele mai reprezentative le apreciem ca fiind următoarele

a) Acțiuni care se organizează în Austria pentru promovarea exportului:

– Organizarea de manifestări de prezentare a piețelor externe atractive, cu participarea reprezentanților din țările-țintă;

– Program de consiliere individuală și sprijin financiar pentru IMM-urile exportatoare (o firmă poate beneficia de 2 tranșe de câte 2500 de euro pentru crearea unei strategii și derularea activității de export);

– Planul de acțiune „Marketing” pentru intensificarea activității de prezentare a potențialului de export al firmelor austriece (pagini web, editarea de cataloage);

– Instrumente de finanțare și de garantare a creditelor de export pentru IMM-uri

– Crearea unui Fond de consultanță destinat pregătirii proiectelor acceptate de instituțiile de finanțare internațională în interesul întreprinderilor austriece exportatoare;

– Cooperarea „comerț exterior – învățământ universitar”, prin facilitarea participării studenților de la universitățile de profil economic și tehnic la stagii de pregătire în cadrul firmelor sau instituțiilor de învățământ superior din străinătate.

b) Acțiuni pe piețele externe pentru promovarea exportului Austriei:

– Planul de acțiune „Export coaching” destinat intensificării activității de sprijinire a accesului exportatorilor austriece de către cele 70 de reprezentanțe în străinătate ale Camerei Economice a Austriei

– Planul de acțiune „Accesul la piață” al Camerei Economice a Austriei pentru organizarea de misiuni economice cu prioritate în țările din Sud-Estul Europei, Federația Rusă și R.P. Chineză în domenii specifice (investiții și produse industriale);

– „Acțiunea Exportator debutant”, vizând sprijinirea întreprinderilor mici și foarte mici din domeniul meșteșugăresc pentru accesul pe piața externă;

– Planul de acțiune „Manifestări în străinătate” cu prioritate în viitoarele țări membre ale UE, crearea unui buget special destinat participării firmelor mici și mijlocii la târguri și expoziții în străinătate, precum și sprijin financiar acordat firmelor exportatoare în vederea participării la congrese și simpozioane de specialitate (50 % din cheltuieli până la suma de 4000 de euro);

– Promovarea pe plan internațional a Austriei ca destinație turistică;

– Constituirea unei rețele de cooperare bancară pentru firmele austriece, unde alături de cooperarea actuală cu BERD și Banca Mondială, să se mai adauge și cooperarea cu bănci regionale, în vederea dezvoltării de proiecte în țările din Asia, America Latină și Africa;

– Încurajarea firmelor austriece pentru transferul internațional de „know-how”, programe de pregătire managerială și administrative;

– Suplimentarea finanțării activității birourilor de marketing pe piețele considerate atractive și crearea de 10 noi birouri în țările din Sud –Estul Europei, fostele state ale spațiului sovietic, Orientul Mijlociu și Orientul Apropiat.

4. Posibilități de perfecționare a sistemului de susținere și promovare a exportului României pentru continua creștere a competitivității produselor noastre pe piața externă

Investigând experiența unor țări membre ale UE privind măsurile și instrumentele de încurajarea exportului acestora, supunem atenției câteva propuneri pentru creșterea contribuției Strategiei Naționale de Export la susținerea și promovarea exportului românesc, în ritmuri cât mai înalte.

În primul rând, este nevoie de stabilirea unor obiective concrete cuantificabile privind dezvoltarea rapidă a exportului României, respectiv dublarea volumului valoric al acestuia la 50 de miliarde de euro la sfârșitul perioadei 2007-2013, precum și triplarea numărului firmelor care se ocupă de exportul propriu-zis. Aceste obiective ar reduce sensibil soldul cronic deficitar comercial din ultimii 17 ani.

În al doilea rând, prioritatea încurajării exportului românesc trebuie să constea în elaborarea de programe sectoriale, intersectoriale, județene și regionale care să asigure creșterea competitivității ofertei de export a României, punându-se accent pe îmbunătățirea calității și a prezentării (designului) produselor și ambalajului acestora, concomitent cu solicitarea unui preț mai atractiv și asigurarea, după caz, a unui service adecvat. În acest context, stimularea producerii de noi produse competitive pe piața externă este necesar să existe în cadrul unui program anual de susținere și promovare a exportului românesc. În general, pentru creșterea competitivității de export a produselor românești este binevenită o dublare a ponderii din totalul bugetului de stat acordat anual, în acest scop, de la 8-10 % la 20%, concomitent cu diminuarea ponderii acordate programelor bancare, care în ultimii 3 ani a fost în jur de 80 %.

În al treilea rând, trebuie încurajat mai mult exportul întreprinderilor foarte mici, mici și mijlocii, precum și cel provenit din județele și regiunile cele mai puțin dezvoltate din România, printr-o mare diversitate de măsuri și instrumente de stimulare și promovare atât în țară, cât și în străinătate a livrărilor pe piețele externe. Creșterea rolului Internet-ului în prezentarea firmelor de export românești este absolut obligatorie.

În al patrulea rând, Strategia Națională de Export a României prin programele de susținere și promovare a acestuia va trebui, așa cum o fac și alte țări membre ale UE, să acorde atenție încurajării exportului românesc pe piețe importante din Est (Federația Rusă, R.P. Chineză, India, Turcia și statele din Orientul Mijlociu, zona caucaziană, a Asiei Centrale și de Sud-Est), inclusiv prin accelerarea investițiilor noastre în străinătate pe toate continentele.

În al cincilea rând, bazat și pe experiența altor țări membre ale UE, este nevoie de dezvoltare puternică a cercetării științifice privind exportul României și măsurile și instrumentele practicate de alte state membre ale UE pe linia promovării acestuia, utilizându-se parteneriatele între ministerele cu activitate de export sau asociațiile naționale de producători pe ramuri și facultățile de profil din universitățile românești. Valorificarea potențialului științific al cadrelor didactice poate contribui la realizarea unor studii de referință, cu impact important asupra dinamizării și eficientizării exportului României în perioada postaderare la Uniunea Europeană.

BIBLIOGRAFIE

1. Aldea Victor, Botez Gh. Octavian, *Aderarea României la Uniunea Europeană și implicațiile sale asupra comerțului exterior*, Editura AGER-Economistul, București, 2005
2. Botez Gh. Octavian, *Politica comercială externă*, Editura Fundației România de Măine, București, 2007
3. Botez Octavian, Militaru Mădălina, *Politica comercială a României în perioada de pre și postaderare la Uniunea Europeană*, Editura Fundației România de Măine, București, 2007
4. Zaman Gheorghe, Vasile Valentina (coordonatori), *Evoluții structurale ale exportului în România*, Editura Expert, București, 2003
5. *** Site-ul Ministerului Economiei și Comerțului, www.minind.ro rubrica comert exterior
6. *** Site-ul Centrului Român de Promovarea Comerțului, www.traderom.ro

CERCETAREA-INOVARA-DEZVOLTAREA, ELEMENTE DEFINITORII ALE CREȘTERII COMPETITIVITĂȚII ECONOMIEI ROMÂNEȘTI *

Dr. Mariana NICOLAE

The Institute for Economic Forecasting,
Romanian Academy, Bucharest

Résumé

Recherche-innovation-développement, éléments définitoires de la croissance de la compétitivité de l'économie roumaine

La croissance économique, l'accroissement de la productivité, la création de nouveaux lieux de travail sont déterminés dans une mesure dominante du progrès technique de l'innovation et du facteur humain. Ces facteurs sont influencés à leur tour par les investissements dans la recherche, le développement, l'éducation etc. Dans les conditions du vieillissement de la population et d'un rythme bas de la croissance économique à présent la stratégie Lisbonne et d'autres documents spécifiques de l'UE qui stipulent la réalisation d'une économie compétitive basée sur la connaissance dans la perspective de l'année 2010, la croissance des investissements dans la recherche – développement jusqu'à 3% du PIB devient essentielle.

L'ouvrage propose l'identification des principaux chemins d'implantation du plan d'action 3% dans quelques pays de l'UE et en Roumanie. Sont présentes quelques caractéristiques du domaine recherche – développement – innovation de la Roumanie et le rôle que ce domaine a pour la croissance de la compétitivité de l'économie roumaine dans la période post-adhésion à l'EU.

Mots clés: *la croissance économique, recherche – développement – innovation, la compétitivité de l'économie, la stratégie Lisbonne*

1. Introducere

Cercetarea și dezvoltarea reprezintă modul fundamental de producere a cunoașterii, și mai ales a cunoașterii de tipul *know-why*. Alături de resursele umane, ea reprezintă piatra de căpătâi și motorul principal al unei economii bazate pe cunoaștere.

Consiliul European a stabilit în 2000, la Lisabona, Strategia, de transformare a Uniunii Europene până în 2010 în cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, capabilă de creștere economică sustenabilă, cu mai multe și mai bune locuri de muncă și cu cea mai mare coeziune socială.

Comisia Europeană a fost mult timp un partizan al acestei strategii, folosind știința și politicile tehnologice ca mijloace de promovare a dezvoltării economice, a calității vieții și coeziunii prin ameliorarea capacităților regiunilor mai puțin dezvoltate.

Analizele efectuate asupra statisticilor pentru știință și tehnologie în Europa, publicate de Eurostat și de Directoratul General pentru Cercetare al Comisiei

* Lucrarea prezintă bunele rezultate obținute în cadrul Proiectului *Obiectivul 3%-instrumente și măsuri*, Program CEEEX 809- 21/05.10.05, autoritate contactuală IFA, coordonator de Program ICTCM, partener P4-IPE.

Europene, arată că, cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare din Europa rămân în continuare sub valoarea celor din Statele Unite și Japonia. Consiliul de la Barcelona din 2002 stabilea, ca obiectiv, pentru statele membre UE, în 2010, 3% din PIB cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare.

În condițiile îmbătrânirii populației și ale unui ritm scăzut al creșterii economice în prezent, Strategia Lisabona împreună cu alte documente specifice ale UE propun, pentru orizontul anului 2010, edificarea unei economii competitive bazate pe cunoaștere și, în acest context, creșterea investițiilor în cercetare-dezvoltare până la 3% din PIB devine esențială.

Sporurile în productivitate, creșterea economică susținută și crearea de noi locuri de muncă sunt determinate într-o măsură covârșitoare de progresul tehnic, de inovație și de capitalul uman. Acești factori, la rândul lor, sunt puternic influențați de investițiile în cunoaștere – investiții în educație și în cercetare-dezvoltare – și de efectele lor.

Noua economie în curs de apariție este o economie bazată pe cunoștințe și idei, în care factorul-cheie al prosperității și al creării de locuri de muncă îl constituie gradul de implementare a ideilor, inovației și tehnologiei în toate sectoarele economiei.

În 2001, pentru Uniunea Europeană, ponderea cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare în produsul intern brut reprezenta 1,98%, iar în anul 2002, marca o creștere de 1,95 % față de anul 2000. Totuși, diferența față de cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare din Japonia (2,98% în anul 2000) și Statele Unite (2,80% în anul 2000) rămâne semnificativă.

Zona Europeană de Cercetare și Inovare (ERIA) a fost creată ca o componentă importantă a strategiei definite de Consiliul European în martie 2000 la Lisabona. ERIA este concepută ca un instrument să învingă „principalele slăbiciuni ale Europei” comparativ cu alți competitori (în special SUA și Japonia).

Obiectivele *Zonei Europene de Cercetare și Inovare* combină trei interrelaționări și concepte complementare: i) crearea unei piețe interne în cercetare – ca un domeniu de mișcare liberă a cunoștințelor, cercetătorilor și tehnologiilor cu scopul de a crește cooperarea, de a stimula competiția și de a realiza cea mai bună alocare a resurselor; ii) restructurarea cercetării europene prin îmbunătățirea coordonării activităților și politicilor naționale de cercetare; iii) dezvoltarea politicii de cercetare europene, care să depășească activitățile de cercetare pe plan național, ținând cont de toate aspectele relevante ale altor politici ale Uniunii Europene.

În România, activitatea de cercetare-dezvoltare și inovare (CDI) acoperă în prezent peste 50 de domenii științifice și tehnologice. Activitățile de cercetare și dezvoltare continuă să se desfășoare, în cea mai mare parte, în sectorul public (peste 60%). România s-a angajat să atingă *un nivel al cheltuielilor totale pentru cercetare și dezvoltare de 1% din PIB până în anul 2007*. Se prevede creșterea fondurilor publice alocate pentru CDI, astfel încât în anul 2009 să se atingă nivelul de 0,9% din PIB, iar în anul 2010 nivelul să ajungă la nivelul prevăzut de 1% din PIB. De asemenea, se prevede creșterea cheltuielilor private în CDI de la 0,25% din PIB în 2006 la 0,65% în 2009.

România își propune să atingă nivelul de 3% din PIB pentru activitatea de CDI (din care 1% fonduri publice naționale și 2% fonduri private) în jurul anului 2015.

2. Identificarea principalelor căi de implementare a planului de acțiune 3% în unele țări membre ale Uniunii Europene

Uniunea Europeană joacă un rol crucial în modelarea și pregătirea dezvoltării structurilor naționale de știință și tehnologie din țările membre. Accesul la fondurile structurale ale Uniunii Europene au permis o mare infuzie de resurse pentru noile eforturi în știință și tehnologie. Programele Uniunii Europene au creat oportunități de a colabora cu parteneri europeni în principal în domeniul cercetării. Uniunea Europeană a coordonat, de asemenea, importante oportunități pentru îmbunătățirea infrastructurilor naționale de știință și tehnologie și pentru încurajarea multor invenții în companii.

Astfel, investițiile pentru cercetare-dezvoltare ale companiilor din **Finlanda** sunt cele mai mari din lume. În anul 2001, cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare în Finlanda reprezentau 3,59% din PIB față de 2,78 % din PIB în SUA. Exportul de înaltă tehnologie s-a triplat în ultimii ani ai secolului trecut și începutul acestui mileniu.

În concordanță cu analizele asupra investițiilor efectuate de Confederația finlandeză a Industriașilor și Patronilor, investițiile din industrie pentru cercetare-dezvoltare vor crește în continuare.

În sectorul universitar, cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare, în anul 2003, ating peste 980 mil. euro, reprezentând 5,5% din PIB, iar în anul 2004 mai mult de 50 mil. euro.

Cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare din sectorul mediului de afaceri au sporit în anul 2003 cu 3,5 mld. euro, ceea ce reprezintă o rată de creștere de 4,5% (în anul 2002 aceeași rată era de doar 2%). Această creștere este datorată industriei electronice, care și-a mărit cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare cu 230 mil. euro, în timp ce totalul cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare din sectorul mediului de afaceri a ajuns la 150 mil. euro. În industrie, cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare au scăzut cu excepția industriei de produse electrice și electronice. O scădere mai pronunțată s-a produs în industria chimică, unde cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare au ajuns la 286 mil. euro în anul 2004 față de 322 mil. euro în anul 2003.

Investițiile din biotehnologie au reprezentat 3,7% din totalul cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare, 8,6% în sectorul universitar.

În anul 2004, 62% din proiectele de cercetare-dezvoltare din mediul afacerilor au fost derulate în colaborare cu institute de cercetare sau universități, 36% incluzând cooperări internaționale; 64% din proiectele de cercetare-dezvoltare ale marilor companii au cuprins subcontracte cu companii de dimensiuni mici sau medii.

Programele tehnologice sunt utilizate pentru promovarea dezvoltării în sectoare specifice tehnologiei și industriei. Prin ele se urmărește colaborarea între companii, universități, institute de cercetare.

În **Irlanda**, ținta politicii industriale în perioada 1989-1999 a fost dezvoltarea sectoarelor caracterizate de nivele ridicate ale inovației, calității, productivității și valorii adăugate. Programul operațional al sectorului productiv din cadrul Planului Național de Dezvoltare, 2000-2006, cuprinde modalitățile prin care se permite ca politica curentă să dezvolte economia bazată pe cunoaștere și să construiască activități cu valoare adăugată ridicată în întreprinderile deținute de străini. În plus, cercetătorii și companiile au beneficiat de participări la programe succesive de cercetare și dezvoltare.

Ca parte a strategiei Irlandei de dezvoltare a economiei, bazată pe cunoaștere și inovație, au sporit semnificativ investițiile în știință și tehnologie în domeniile de importanță strategică ale țării. S-a pus problema participării și sincronizării investițiilor private.

În timp ce investițiile planificate în cadrul Planului Național de Dezvoltare, de aproape 2,5 mld. euro, până în anul 2006, vor ajuta la dezvoltarea economică sustenabilă în următorii ani, indicatorii curenți arată că Irlanda are încă de parcurs o distanță considerabilă în aducerea inovației în centrul politicilor de dezvoltare la nivel național, regional, local și la nivel de întreprindere.

Investițiile în cercetare-dezvoltare în Irlanda sunt echivalente cu 1,36 % din produsul intern brut, un nivel sub cel al altor economii bazate pe cunoaștere, ca, de exemplu, Suedia (3.8%), Finlanda (3.22%), Danemarca (2.06%), Olanda (2.05%) și Marea Britanie (1.87%).

În contextul Agendei Lisabona, Planul de Acțiune Național pentru promovarea investițiilor în cercetare și dezvoltare, din Irlanda, publicat în august 2004, face cunoscut un ambițios țel de alocare a 2,5 % din PIB pentru cercetare-dezvoltare în anul 2010, față de valoarea actuală de 1,4%, și face o serie de recomandări pentru atingerea acestui obiectiv.

Cheltuielile alocate de mediul de afaceri pentru cercetare-dezvoltare au crescut cu 9 procente între anii 2001 și 2003. Cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare în Irlanda, în anul 2003, au fost de 1,2 % din PIB și 1,5 % din PNB, sub media UE și a OECD.

Cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea în **Țările baltice** sunt mult mai mici decât mult mai avansatele țări membre UE, dar, în mare, urmează aceeași direcție cu nivelele veniturilor.

În Strategia de Cercetare-Dezvoltare a **Estoniei**, *Knowledge-based Estonia*, aprobată în decembrie 2001 de către Parlament, viitorul țării este văzut ca o societate bazată pe *knowledge*, unde sursele economice și competitivitatea forței de muncă și îmbunătățirea calității vieții pornesc direct de la cercetare la aplicarea cunoașterii și dezvoltarea capitalului uman.

Strategia de Cercetare-Dezvoltare și Inovare definește țintele, oportunitățile și principiile pentru promovarea cercetării, dezvoltării și inovării în Estonia și este baza de organizare a activităților de cercetare-dezvoltare. Acest document a determinat cadrul și a extins măsurile-suport până în anul 2006.

Nevoile societății estoniene și cererea curentă de cercetare, dezvoltare și inovație nu sunt încă aliniate la necesitățile existente. Aceasta demonstrează distribuția neechilibrată a cheltuielilor, în totalul cercetării, dezvoltării și inovației, între cercetarea fundamentală și cea aplicativă, în activitățile de dezvoltare a tehnologiei, între nivelul scăzut de cooperare între cercetare și sectorul afacerilor, care nu încurajează orientarea proiectelor de cercetare către rezultate cu costuri reale. Un important blocaj este faptul că întreprinderile participă rar la activitățile de dezvoltare.

Pentru a fi îndeplinite obiectivele CD, eforturile țării vor fi îndreptate spre adoptarea unor mecanisme eficiente de finanțare a CD, dezvoltarea capitalului uman și formarea mecanismelor de integrare între cercetare, dezvoltare și mediul de afaceri. Cooperarea internațională va fi dezvoltată, iar conștiința publicului va trebui să se dezvolte sensul înțelegerii oportunităților oferite de cercetare și dezvoltare.

Pentru a realiza obiectivele *Strategiei* s-a preconizat ca până în anul 2006 cheltuielile totale cu cercetarea și dezvoltarea să reprezinte 1,5% din PIB, ceea ce va

permite apropierea de media europeană (1,9% din PIB în anul 2000). Se urmărește ca, prin investițiile statului, capitalul privat să devină mai implicat în activitatea de dezvoltare, după atingerea acestui obiectiv, principala funcție a statului devenind doar finanțarea cercetării.

Precondiția pentru implementarea obiectivelor *Strategiei* de CD o reprezintă dezvoltarea și funcționarea eficientă a sistemului financiar. Pentru atingerea obiectivelor *Strategiei*, s-a planificat, pentru anul 2006, un volum al cheltuielilor pentru CD de 1,5% din PIB.

În finanțarea cercetării și dezvoltării, importanța sectorului public și, pe termen lung, a sectorului privat va crește, astfel încât începând din anul 2010 finanțarea cercetării–dezvoltării de către sectorul privat o va depăși pe cea a statului.

Printre țintele pe care Estonia și le-a propus pentru cercetare-dezvoltare în perioada 2001-2006 s-au înscris: sporirea competitivității și valorii adăugate în industriile tradiționale, crearea și dezvoltarea de noi tehnologii, modernizarea sectorului public al serviciilor. Prioritățile de acțiune sunt în domeniile: biomedicină, material tehnologic, o nouă strategie pentru perioada 2007-2013.

Pe 14 noiembrie 2001, Cabinetul **Republicii Letonia** stabilea direcțiile științifice prioritare de finanțare a cercetării fundamentale care vor fi aplicate în perioada 2002-2005: în tehnologiile informaționale, în sinteza organică și biomedicină, în științele materiale – nanomaterialele, noile materiale în microelectronică, sectorul de fonică și electronică optică, biomaterialele și alte materiale compozite, în tehnologiile forestiere – dezvoltarea pădurilor, utilizarea rațională a biomasei lemnului, tehnologiile de procesare a lemnului, în cercetarea letonă – limba letonă, cultura și istoria.

În anii 2000 și 2001, cheltuielile totale pentru finanțarea științei – cercetarea și dezvoltarea –inclusiv finanțarea din bugetul general, asistența internațională, sponsorizări și alte surse – au reprezentat 0,48% și, respectiv, 0,44% din PIB.

Stabilizarea economiei naționale va determina creșterea cheltuielilor brute cu cercetarea – dezvoltarea la peste 1% din PIB, pentru a fi cât mai aproape de nivelul din UE (în jur de 1,8%, în anul 1995), iar cheltuielile cu învățământul superior ar trebui să depășească 1,8%.

3. Cercetarea-inovarea-dezvoltarea în contextul dezvoltării competitive din România

România prezintă serioase decalaje de competitivitate în raport cu statele din vestul și centrul Europei. Motivele acestei rămâneri în urmă se regăsesc la nivelul tuturor elementelor care determină capacitatea competitivă.

În urma analizei situației actuale, se poate constata o situație nefavorabilă la mai mulți factori cu influență asupra competitivității. În ciuda progreselor înregistrate în privința privatizării, eficientizării și reglementării sectorului financiar, accesul firmelor la capital rămâne încă foarte limitat. Utilizarea unor tehnologii și echipamente învechite, energointensive reduce drastic productivitatea în majoritatea sectoarelor industriale. Cercetarea științifică are de suferit ca urmare a nivelului în scădere al investițiilor din partea sectoarelor public și privat, al reducerii numărului de specialiști cu înaltă calificare și, ca urmare, a numărului extrem de redus al centrelor de excelență.

Pentru România, necesitatea de a impulsiona creșterea competitivității economice reprezintă prioritatea etapei postaderare prin care se urmărește reducerea decalajelor tehnologice care o separă de celelalte state membre UE.

Din punct de vedere al resurselor directe de creștere a competitivității, decalajele României față de celelalte state membre se manifestă în special în ceea ce privește inovarea și cercetarea/dezvoltarea, precum și în domeniul societății informaționale, componente orizontale de esență în dezvoltarea unei baze industriale puternice.

În deplină concordanță cu liniile de acțiune ale propunerilor Comisiei Europene privind *Cadrul pentru Competitivitate și Inovare 2007-2013*¹, prioritățile strategiei de competitivitate a României, sunt:

- îmbunătățirea accesului la piață, capital, tehnologie al întreprinderilor, în special al celor mici și mijlocii;
- dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere, incluzând promovarea inovării, precum și dezvoltarea unei societăți informaționale competitive;
- îmbunătățirea eficienței energetice și valorificarea resurselor regenerabile de energie.

În actuala etapă de dezvoltare a economiei românești, de trecere de la economia bazată pe factori la economia bazată pe investiții, transferul tehnologic este esențial pentru ajungerea din urmă a economiilor avansate.

Inovarea, care constituie modalitatea de reducere a decalajelor economice, nu poate fi făcută decât de pe platformele tehnologice existente și larg folosite. Activitatea de inovare este un factor-cheie al competitivității. Prin creșterea cheltuielilor legate de introducerea inovării în cadrul firmelor se asigură și un volum crescut de vânzări pe piața existentă și pe noi piețe de desfacere. Acest fapt conduce la creșterea competitivității economice a firmelor și, implicit, a economiei.

Noile întreprinderi au o importanță crucială în creșterea competitivității. Ideile inovatoare, produsele și serviciile noi, modelele noi de afaceri sunt de cele mai multe ori testate prin *spin-off*-uri (firme înființate de cercetători pentru valorificarea unui rezultat al cercetării proprii încercând de cele mai multe ori să dezvolte un prototip) și *start-up*-uri tehnologice care introduc noi tehnologii prin procurarea de licențe (*technology licencing*). Riscurile asociate investițiilor în aceste modele noi de afaceri pot fi preluate prin existența unui fond public de risc, special creat pentru a răspunde provocărilor din domeniul cercetare-inovare.

Luând în considerare obiectivul stabilit la Lisabona de creștere a ponderii cheltuielilor finanțate de întreprinderi până la 2% din PIB la nivelul anului 2010, în România este necesară aplicarea sistematică a măsurilor stimulative pentru introducerea inovării, inclusiv prin finanțarea activității de cercetare-dezvoltare, produsă și/sau achiziționată de întreprinderi. La nivelul anului 2003, în România ponderea cheltuielilor pentru CD finanțate de întreprinderi reprezenta numai 0,18% din PIB.

Cheltuielile de cercetare-dezvoltare au avut o dinamică modestă în România până în prezent, reprezentând doar 10% din ținta stabilită de UE. Odată cu intensificarea competiției, pe măsură ce România se integrează în piața unică comunitară, activitatea de cercetare-dezvoltare va fi cea care va permite firmelor să reziste pe piață. Guvernul poate încuraja cheltuielile private de cercetare-dezvoltare

¹ *Proposal for a Decision of the European Parliament and of the Council Establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007-2013)*, Brussels, 6.4.2005, COM(2005) 121 final.

atât direct, prin creșterea cheltuielilor publice de cercetare-dezvoltare și a achizițiilor publice de produse de înaltă tehnologie, cât și indirect, prin acțiuni de tipul fondurilor de risc, măsurilor fiscale indirecte, campaniilor de promovare etc. În cadrul acestor măsuri, vor fi demarate proiecte de infrastructură de CD care vor constitui reale bunuri publice ce vor servi procesului de dezvoltare competitivă.

Barierile dintre cercetare și valorificarea rezultatelor acesteia în activitatea comercială a firmelor sunt încă foarte importante în România. Întărirea cooperării cu universitățile și cu institutele de cercetare poate constitui un factor foarte important și din perspectiva dezvoltării infrastructurii de afaceri, prin cvasiaccesul la servicii de consultanță, prin proiecte comune.

Această măsură trebuie corelată și cu cea de pregătire de specialiști în domeniile *medium* și *high-tech* prin finanțarea de programe de formare și specializare specifice. Această investiție în capitalul uman este o condiție *sine-qua-non* pentru succesul colaborării în domeniul cercetării competitive.

În ceea ce privește resursa umană, în anul 2005, numărul salariaților din activitatea de cercetare-dezvoltare a fost în ușoară creștere față de anul 2004; la sfârșitul anului 2005, în activitatea de cercetare-dezvoltare și-au desfășurat activitatea 41035 salariați, din care 16647 lucrau în sectorul întreprinderilor, 13889 în sectorul învățământ superior, 10258 în sectorul guvernamental și 241 în sectorul nonprofit.

Din numărul total de salariați din activitatea de cercetare-dezvoltare, 72,1% sunt cercetători, din care 25,2% sunt cercetători atestați, iar 52,6% din totalul salariaților din acest domeniu sunt din cadrul științelor tehnice și ingineresti.

Din punct de vedere al infrastructurii existau, la sfârșitul anului 2005, 806 unități cu activitate de CD, din care 563 unități în sectorul întreprinderilor, 124 în sectorul guvernamental, 85 în sectorul învățământ superior și 34 în sectorul non-profit.

Trebuie menționat însă că infrastructura de CD este învechită, decalajele dintre echipamentele existente și standardele actuale fiind de 5-10 ani. Pe de o parte, ponderea specializării ingineresti are o importanță deosebită în creșterea competitivității economice ținând seama de contextul generat de *Strategia Lisabona* și, în special, de noua orientare europeană cu privire la politica industrială. Pe de altă parte, însă, în România se manifestă încă un interes scăzut al întreprinderilor pentru activitățile de cercetare-dezvoltare și inovare.

Procesul de reformare a sistemului CDI își propune adaptarea sistemului de învățământ universitar și a disciplinelor tehnice și științifice la noile cerințe pentru *formarea și dezvoltarea carierelor științifice*, inclusiv prin specializări pe tot parcursul vieții ale personalului din colectivele de cercetare de înaltă performanță. Aceasta presupune *investiții în resurse umane și în dotare cu echipamente și aparatură performantă de cercetare* în universități și în institute de cercetare, care vor spori interacțiunea dintre mediul academic/institutele de cercetare și mediul de afaceri, cu scopul de a atinge performanțele de competitivitate și de recunoaștere internațională a rezultatelor din domeniile tehnologice și științifice-cheie.

În domeniul investițiilor destinate educației și instruirii orientate către domeniul CDI se derulează o serie de programe („Parteneri pentru excelență”, inițiat în 2004, care urmărește promovarea dialogului și a schimbului de idei între universități și comunitatea de afaceri din România sau programul „Universitatea în Societate”) prin care se creează premisele necesare dezvoltării parteneriatelor universitate – întreprindere și care pun la dispoziția decidenților un instrument important pentru consultările și validările necesare în vederea dezvoltării Cadrului Național al

Calificărilor din Învățământul Superior. În acest sens, ținând seama de documentele elaborate de către Comisia Europeană cu privire la cadrul general pentru politica industrială, precum și de preocupările legate de baza industrială europeană, se urmărește ca în procesul de reevaluare a curriculei universitare să se reducă riscul eliminării unor calificări din domenii tehnice a căror cerere pe piața muncii revine în actualitate în statele membre ale UE.

Una dintre întârzierile pe care România le are de recuperat în scopul creșterii competitivității economice este legată de infrastructura de inovare, precum și de mecanismele de difuzare a rezultatelor cercetării din punct de vedere al aplicabilității industriale sau comerciale. Noua abordare în ceea ce privește inovarea se va orienta către dezvoltarea de instrumente care să permită, pe de o parte, *creșterea eficienței schemelor de cooperare* dintre universități, centrele de cercetare și companii, iar pe de altă parte, *facilitarea directă a transferului de cunoștințe și tehnologii* între diferiții actori participanți pe piață, respectiv centre de transfer tehnologic și *spin off* și *spin out*.

În scopul stimulării cooperării cercetare-industrie se află în derulare o serie de programe care promovează cercetarea de excelență prin formarea consorțiilor cercetare-industrie (CEEX). Simultan, sunt operaționale 15 programe în cadrul Planului Național de CDI (din care 10 sunt specializate pe domenii specifice de dezvoltare tehnologică) realizate în parteneriat de unitățile și instituțiile de cercetare-dezvoltare, universități și companii. În domeniul platformelor tehnologice, începând cu anul 2005, s-a lansat o acțiune de amploare pentru susținerea formării și consolidării la nivel național a acestor structuri bazate pe parteneriatul public-privat în scopul orientării strategice pe termen lung a cercetării (în prezent, ANCS monitorizează 18 platforme tehnologice la nivel național).

În Planul Național CDI 2007-2013, firmele sunt încurajate să participe în consorții ce vizează soluționarea problemelor complexe din cadrul domeniilor tematice prioritare de cercetare-dezvoltare și, de asemenea, să fie inițiatori de proiecte de inovare nerestricționate tematic. Dincolo de participarea efectivă în cercetare, firmele vor fi stimulate pe direcția creșterii capacității de absorbție a noilor tehnologii, în special a celor rezultate din sistemul CDI, prin măsuri ce vizează crearea unor baze de brevete, puncte de informare, centre de brokeraj și chiar audit tehnologic. Se va avea în vedere ca proiectele de cercetare să fie compatibile cu politica industrială. În acest sens vor fi încurajate cercetarea de firmă, precum și transferul de active obținute în urma cercetării de către universități și companii.

BIBLIOGRAFIE

1. Alexandra Moreno Borchart, *Research and education in resourceconstrained countries*, www.Research and Development in Estonia, 3% of GDP
2. Filip Florin (coordonator), *Societatea Informațională – Societatea Cunoașterii. Concepte, soluții și strategii pentru România*, Editura Expert, București, 2001.
3. Igoris Jelisejenko, *Latvia's Integration With The European Union*, www. Research and Development in Latvia, 3% of GDP
4. John Hurley, *Innovation and productivity in Ireland*, Leinster Society of Chartered Accountants, Leinster, 13 October 2005, www. Research and Development in Ireland, 3% of GDP
5. Līga Mieze, Roma Stubrienė, Darius Cinaitis, Pauls Lielmanis, *The development and adoption of Environmental and Sustainability Indicators in Lithuania*

and in Latvia. Merits and imperfections of using this method The Inter-Nordic and Baltic Internet Course „Sustainable Development In Theory And Practice” (4cr), www. Research and Development in Latvia, 3% of GDP

6. Signe Ratso, *Miracle of Estonia Entrepreneurship and Competitiveness Policy in Estonia*, www.Research and Development in Estonia, 3% of GDP

7. Tero Luhtala, Vesa Hämäläinen, *R&D expenditure estimated to decrease in 2004*, December 2004, www.Research and Development in Finland, 3% of GDP

*** Communication from the Commission to the Council and the European Parliament – *Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme*, Commission of the European Communities, 2005.

*** Creșterea competitivității economice și dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere

PND 2007-2013, www.mct.ro,

*** Ireland and the European Union Identifying Priorities and Pursuing Goals, www. Research and Development in Ireland, 3% of GDP

*** *Raport Anual 2005 asupra Politicilor Guvernamentale în domeniul Cercetare-Dezvoltare și Inovare*, ANCS, MCT, www.mct.ro

*** Report of the Working Party on Research Infrastructure in Higher Education

*** Report of the Working Party on Research Infrastructure in Higher Education

COMPETITIVITATEA ȘI CONVERGENȚA ECONOMICĂ – APLICAȚII ALE MODELULUI GRAVITAȚIONAL ÎN COMERȚUL EXTERIOR AL ROMÂNIEI

Alexandrina I. SCORBUREANU*

Ph. D Student In Economics and Finance

Università di Verona, Dipartimento Scienze Economiche

Dottorato Internazionale in Economia e Finanza

Abstract

Competitiveness and Convergence – a Gravitational Model for the International Trade in Romania

The aim of this paper is to summarize the existing gravitational models applied in economics and estimate a bilateral relation between trade flows between countries (originated in Romania and having as destination Italy) and some of their macro-characteristics: GDP, population, geographic distance or remotness and infrastructural supplies (the model will be able to be extended to other pairs of countries, blocks of countries or even regions in future developments). However, the main motivation that guided our brief research is the importance of the comparative and competitive advantage of domestic economies. They represent important figures that help us understand the generic mainframe in international trade, especially when we study trade between single countries. Though, as theory suggests, they often represent powerless metrics in understanding the real world due to the fact that their underlying hypotheses are limited to constraints regarding factors endowments, factors prices, countries' technology levels etc. (see Heckscher-Ohlin for detailed analysis). Therefore, we claim that it is in fact possible to find a link that explains the trade flows attraction forces between two countries, two economic blocks or two regions.

Key-words: *Economic Integration, Industrial Organization and Macroeconomics, Competitiveness.*

1. Premise legate de avantajul comparativ și competitiv

Teoria clasică a comerțului propusă de Heckscher-Ohlin ne ajută să înțelegem cine câștigă și cine pierde din comerțul liberalizat în linii generale. Spre exemplu, dacă ne imaginăm o lume având la dispoziție doar doi factori de producție, respectiv, forța de muncă specializată și forța de muncă nespecializată, salariul corespunzător al unei persoane specializate va fi relativ mai scăzut într-o țară unde acest factor se găsește din plin (*rich*

* Alexandrina Ioana Scorbureanu has a Bachelor's Degree in Economics, following the specialization in International Transactions at the University of Babes-Bolyai; she has a Master degree in Logistics and Supply Chain Management at the University of Verona in Italy. She is currently participating in research projects at the University of Verona as a PhD student of the International Doctorate in Economics and Finance. Her main fields of interest are: the quantitative techniques for transport and industrial economics, developing economies in CEEC and Middle Asia, networking modelling, transport demand econometric analysis. She currently publishes articles in Italian, English and Romanian in the field of quantitative techniques applied in transport and logistics economics as a member of the Italian Logistics Association.

countries) față de salariul pe care aceeași persoană îl primește într-o țară unde există o lipsă de forță de muncă specializată (*poor countries*).

Avem deci:

$$\left(\frac{w_s}{w_{us}} \right)_R < \left(\frac{w_s}{w_{us}} \right)_P$$

Cu notațiile:

- w_s – salariul persoanei specializate;
- w_{us} – salariul persoanei necalificate;
- P și R pentru a face distincția între *poor* și, respectiv, *rich countries* (țări sărace și țări bogate).

Tocmai această inegalitate duce la crearea **avantajului comparativ**. Țările bogate, cu un nivel de trai superior, vor exporta bunuri ce încorporează o proporție ridicată de „specializare profesională”, în timp ce țările sărace, cu un nivel de trai mai scăzut, vor încerca să exporte bunuri ce încorporează o proporție relevantă de „nespecializare profesională”, sau factor-muncă nespecializat. Convergența prețurilor relative (sau, la limită, egalitatea prețului factorului de producție) se obține atunci când țările-partener de comerț fac parte dintr-un spațiu de liber-schimb. Prețul relativ al factorului muncă specializată crește în țările bogate și, în același timp, se reduce în țările sărace, astfel încât diferența dintre cele două remunerații relative se reduce tot mai mult. În plus, factorul de producție preponderent, prezent în ambele tipuri de țări, are de câștigat în termeni reali, în detrimentul factorului aflat în cantități reduse, care are de pierdut de pe urma acestei convergențe de preț. Așadar, ne așteptăm ca forța de muncă specializată să favorizeze liberul schimb în țările bogate și să sprijine „protecționismul” în țările cu nivel de trai mai scăzut. Și invers, forța de muncă slab calificată din țările bogate va favoriza protecționismul în timp ce în țările mai sărace va sprijini liberul schimb.

În modelul Heckscher-Ohlin, în care presupunem că tehnologia este identică în toate țările din lume, iar țările se diferențiază doar prin dotările în factori-muncă specializată și necalificată, este posibilă prevederea cu exactitate a fluxurilor migratorii. S-ar putea observa deci un fenomen de migrație a forței de muncă nespecializate din țările sărace spre țările bogate și a forței de muncă specializate din țările bogate spre țările sărace. Această logică este clară în cazul celor doi factori de producție admiși. În lumea reală însă, nu avem de-a face cu economii bifactoriale, ci *n*-factoriale, dacă ne gândim doar la multitudinea de servicii ce sunt considerate ca fiind *input* de producție în cazul celor mai multe produse de pe piață. Gradul de complexitate a comerțului în zilele noastre este extrem de ridicat, iar simplitatea anumitor modele economice devine nerelevantă în încercarea de explicare a realității economice.

2. Fluxurile de comerț ce favorizează instaurarea avantajului comparativ și competitiv

Modelul gravitațional provine din aplicarea legii gravitaționale (Newton) în economie, tentativă utilizată pentru primă dată în 1962 de către Tinbergen. Adăugarea infrastructurilor în modelul gravitațional este recentă din punct de vedere metodologic, respectiv Limao și Venables (1999), ce utilizează analiza *cross-section* pe o perioadă de un an. Alte surse se regăsesc în Gilliard (1998) și Bougheas (1999). Pătratul diferențelor de venit pro-capita a fost introdus în scopul identificării efectului Linder (Amon, Spivak și Weinblatt, 1996) pornind de la analiza integrării economice pe axa Nord-Sud (sau Est-Vest în cazul României). Ratele reale de schimb valutar au fost introduse în model de către

Berstrand (1985, 1989) și importanța lor crește atunci când se analizează date cross-section (pe o perioadă lungă de timp). Tinbergen și Poyhonen (1963) au fost primii autori care au aplicat ecuația gravitațională în analiza fluxurilor de comerț internațional. Modelul a fost de atunci aplicat în studii diferite fenomene, precum: emigrarea, investiții directe etc.

Există așadar în literatură mai multe tipuri de modele gravitaționale utilizate pentru studierea fluxurilor de comerț între țări sau chiar între blocuri comerciale (zone de comerț liber, uniuni de comerț etc).

1. *A. Prima clasă de modele gravitaționale* preia în mod fidel formula propus de Newton în 1687 prin legea universală a gravitației (descrie forța de atracție între două corpuri i și j), model propus în economie pentru prima dată de către Tinbergen (1962) în forma următoare:

$$F_{ij} = G \frac{M_i^\alpha M_j^\beta}{D_{ij}^\theta}$$

Unde s-a folosit următoarea notație:

- F_{ij} – fluxul ce are punct de plecare originea i și destinația j ; literatura ne sugerează și posibilitatea de a utiliza F_{ij} ca fiind suma totală a fluxurilor bidirecționale: $F^{*ij}=F_{ij}+F_{ji}$;

- M_i și M_j – dimensiunea economico-socială a celor două entități (țări sau blocuri economice). De obicei, se alege mărimea populației ca fiind factorul reprezentat de această variabilă. În alternativă se poate alege și venitul pro-capita pur și simplu, în locul mării populației;

- D_{ij} – distanța dintre cele două țări (sau distanța între centrale sau capitalele acestora);

- G – constanta gravitațională ce depinde de unitățile de măsură ale masei și forței.

Ideea centrală ilustrată de această clasă de modele economice gravitaționale este aceea că mărimea interacțiunii între cele două entități (țări) este direct proporțională cu produsul indicatorilor numărului populației și invers proporțională cu distanța dintre centre.

2. *B. Cea de-a doua clasă de modele gravitaționale (multiplicative sau estimative)* estimează intensitatea raporturilor comerciale între țara i și țara j (sau blocuri economice etc.) luând în considerare dimensiunea lor economică: PIB sau PNB, populațiile celor două țări, distanțele geografice dintre centrele celor două țări și un set de *variable-dummy* (așa-numite „variabile invizibile”) ce explică unele caracteristici instituționale specifice anumitor fluxuri. Potrivit modelului gravitațional generalizat din această clasă, spre exemplu, volumul exporturilor dintre două țări, notat F_{ij} , este în funcție de bogăția țărilor (PIB), populația, distanța geografică dintre centrele lor și depinde de un set de variabile caracteristice *dummy*:

$$F_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} M_i^{\beta_3} M_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6} u_{ij}, (*)$$

În care:

- $Y_i(Y_j)$ indică PIB-ul exportatorului (importatorului);
- $M_i(M_j)$ indică populația exportatorului (importatorului);
- D_{ij} măsoară distanța centrică dintre cele două țări (sau centre economice);
- A_{ij} poate reprezenta orice alt factor relevant ce incide asupra comerțului între cele două entități (în cazul blocurilor comerciale, spre exemplu);

- Coeficienții β_i reprezintă elasticitățile factorilor analizați prin intermediul modelului (care vor trebui estimați).

- u_{ij} este termenul eroare de estimare.

În acest caz, pentru a simplifica estimarea econometrică a unui model de acest gen se consideră regresia log-log (aplicând pur și simplu logaritmul natural la relația (*)):

$$\log F_{ij} = \log \beta_0 + \beta_1 \log Y_i + \beta_2 \log Y_j + \beta_3 \log M_i + \beta_4 \log M_j + \beta_5 \log D_{ij} + \sum \delta_h A_{ijh} + u_{ij}.$$

Introducerea unor variabile precum infrastructura, diferențele de venit, ratele de schimb valutar reprezintă determinanți importanți ai comerțului bilateral. Modelul permite investigarea relației dintre volumul și direcția fluxurilor de comerț internațional, precum și posibilitatea formării unor blocuri de comerț ce conțin participanți ce au nivele diferite de dezvoltare. Mai mult, modelul gravitațional standard este îmbogățit cu un număr de variabile adiționale ce ajută la testarea existenței legăturii dintre acestea și comerțul internațional. Aceste variabile pot fi: dotarea infrastructurală, pătratul diferențelor de venit pro-capita și ratele reale de schimb valutar.

O alternativă a acestui model o reprezintă utilizarea PIB pro-capita în loc de numărul de locuitori ai țării-partener. Cea de-a doua variantă este utilizată de regulă când se dorește estimarea exporturilor bilaterale pentru produse specifice, în timp ce prima ecuație se utilizează pentru estimarea comerțului agregat de produse. Specificăm aici faptul că A_{ij} este un set de variabile *dummy* care explică comerțul în felul următor: are valoarea 1 dacă o anumită condiție este satisfăcută (exemplu: a face parte dintr-o zonă de liber schimb, parteneri ce utilizează aceeași limbă etc.) și valoarea 0 în rest. Coeficienții variabilelor *dummy* vor fi întotdeauna pozitivi.

Ne așteptăm, de asemenea, ca un nivel ridicat de bogăție (*PIB*) în țara exportatoare să indice un nivel ridicat de producție, ceea ce va determina o disponibilitate mai mare a produselor de a fi exportate. De aceea, β_0 va fi pozitiv. Coeficientul lui Y_j , β_2 , de asemenea, va fi pozitiv, întrucât un nivel ridicat de venit în țara importatoare indică posibilitatea efectuării unui volum ridicat de importuri. Pentru o singură perioadă, în statică, modelul gravitațional îmbogățit cu variabila infrastructurală va avea forma:

$$\log X_{ij} = \log \beta_0 + \beta_1 \log Y_i + \beta_2 \log Y_j + \beta_3 \log M_i + \beta_4 \log M_j + \beta_5 \log D_{ij} + \beta_6 \log I_i + \beta_7 \log I_j + \beta_8 ydif_{ij} + \sum_h \gamma_h A_{ijh} + u_{ij}.$$

unde I_i și I_j denotă, respectiv, infrastructura exportatorului/importatorului, iar celelalte variabile își mențin notația inițială.

3. Un exemplu de estimare parametrică a modelului gravitațional în cazul comerțului România-Italia

Vom utiliza modelul anterior specificat (în varianta simplificată ce nu conține variabila *dummy* legată de incluziunea țărilor într-un anumit bloc comercial), în încercarea de a estima legătura ce există între exporturile totale ale unei țări (țara exportatoare) și dotarea infrastructurală, PIB, distanța geografică, populația exportatorului și a importatorului:

$$\log F_{ij} = \log \beta_0 + \beta_1 \log(Y_i / M_i) + \beta_2 \log(Y_j / M_j) + \beta_3 \log D_{ij} + u_{ij},$$

unde păstrăm identice notațiile inițiale (și am înlocuit Y cu Y/M respectiv, PIB cu PIB pro-capita).

Modelul log-log estimat ia în considerare date panel ce conțin observații ale variabilelor mai sus-menționate în intervalul 1990-2004 pentru cazul Italiei și României.

Desigur, estimarea se poate extinde ulterior luând în considerare mai multe țări, sau chiar un grup de țări.

Pentru început estimăm următorul model:

$$\log F_{ij} = \log \beta_0 + \beta_1 \log PIB_{proc_i} + \beta_2 \log PIB_{proc_j} + \beta_3 \log D_{ij} + u_{ij}. \text{ (model 1)}$$

Și obținem forma:

$$\log F_{ij} = \log(104,264) + 0,925 \log PIB_i - 39,683 \log PIB_j - 7,673 \log D_{ij},$$

Cu următoarele caracteristici econometrice:

Estimare model 1: date 1990-2004

Variabila dependentă: \ln_F_{ij}

Variabila	Coeficient	Eroare Std.	Statistica t	p-value
const	104,264	79,3965	1,3132	0,21585
$\ln_PIB_{I}procapit$	0,925105	0,50524	1,8310	0,09429 *
$\ln_PIB_{J}procapit$	-39,6836	15,1681	-2,6163	0,02399 **
\ln_D_{ij}	-7,67328	9,63991	-0,7960	0,44288

Pentru o interpretare realistă a coeficienților estimați, trecem la exprimarea F_{ij} (aplicând antilogaritmul în formula modelului 1 estimat):

$$\log F_{ij} = 4,646 + 0,925 \log PIB_i - 39,683 \log PIB_j - 7,673 \log D_{ij}$$

obținem

$$F_{ij} = 4,646 * PIB_i^{0,925} * PIB_j^{-39,683} * D_{ij}^{-7,673}$$

Observăm deci că valoarea exporturilor României în Italia evoluează în sens negativ, față de distanța geografică ce desparte cele două țări și față de PIB-ul țării partener, și în sens pozitiv, față de evoluția propriului PIB.

Un pas ulterior poate fi reprezentat de introducerea infrastructurilor în model:

$$\log F_{ij} = \log \beta_0 + \beta_1 \log PIB_{proc_i} + \beta_2 \log PIB_{proc_j} + \beta_3 \log D_{ij} +$$

$+ \beta_4 \log I_i + \beta_5 \log I_j + u_{ij}. \text{ (model 2)}$ sau a unei variabile *dummy* ce indică aderarea partenerilor la anumite acorduri comerciale europene, internaționale etc.

4. Concluzii și îmbunătățiri

Modelul schematic prezentat în acest studiu reprezintă o modestă încercare de a estima modul cum bogăția și dotarea infrastructurală a unei țări influențează comerțul exterior al acesteia, punând bazele premiselor necesare atingerii unui nivel de avantaj competitiv relevant. Îmbunătățirile viitoare ale modelului vor privi introducerea de noi informații legate de acordurile comerciale la care partenerii de comerț participă. De asemenea, ar fi interesant a estima un model care să explice relația existentă între blocuri comerciale din care țările partener fac parte, astfel încât să putem trage concluzii referitoare la efectul pe care adeziunea la anumite blocuri comerciale o are asupra evoluției fluxurilor comerciale într-o țară.

BIBLIOGRAFIE

1. Inmaculada Martínez-Zarzoso, Felicitas Nowak-Lehmann, *Augmented gravity model: An empirical application to Mercosur-European Union trade flows*, D.DB nr 77.
2. Bougheas *et al.* (1999), *Infrastructure, transport costs and trade*, „*Journal of International Economics*”, 47, 169-189.
3. Bergstrand, J. H. (1989), *The generalised gravity equation, monopolistic competition, and the factor-proportions theory in international trade*, „*The Review of Economics and Statistics*”, 67
4. Limao, N. and A. J. Venables, (1999), *Infrastructure, geographical disadvantage and transport costs*, Policy Research Working Paper 2257, World Bank.

CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII LA NIVEL EUROPEAN PRIN RESPONSABILITATEA SOCIALĂ A COMPANIILOR

Lecturer Ph. D. **Cristina BARNA**
Spiru Haret University

Abstract

Enhancing Competitiveness at the European Level by Corporate Social Responsibility (CSR)

Considering the priority objective of the European Union of transforming Europe into “the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion” (the strategic goal for 2010 set for Europe at the Lisbon European Council – March 2000), we think it is very important to remind the link between Corporate Social Responsibility (CSR) and enhancing competitiveness. “Voluntary business initiatives, in the form of corporate social responsibility practices, can play a key role in contributing to sustainable development while enhancing Europe’s innovative potential and competitiveness.” (European Commission, Working Together for Growth and Jobs – A New Start for the Lisbon Strategy, February 2005). In this paper we analyzed CSR concept, the main guidelines of the European CSR policy, the initiatives for diffusion of CSR practices amongst European SMEs, and we also proposed some interesting case studies on CSR in European companies as examples of best practice for future similar Romanian initiatives.

Key-words: *Corporate Social Responsibility (CSR), Small and Medium-sized Enterprises (SMEs), European CSR policy, competitiveness, sustainable development.*

1. CSR Concept

CSR has become an increasingly important concept both within the European Union and globally, and it is now part of the debate about competitiveness and sustainability in the globalization context. In the European Union, the promotion of CSR also reflects the need to defend common values and increase the sense of solidarity and cohesion. On the other hand, CSR means that European companies should behave responsibly wherever they operate, in accordance with European values and internationally agreed norms and standards. Through CSR, enterprises of all sizes, in cooperation with their stakeholders, can help reconcile economic, social and environmental ambitions.

CSR must be understood as a concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis. (Commission Green Paper 2001: “Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility”, COM (2001) 366 Final). Other terms used for CSR in specialized literature are *corporate responsibility, corporate citizenship, corporate sustainability* or *corporate sustainable development*.

This definition helps to emphasize that:

- CSR covers social and environmental issues;
- CSR is not or should not be separated from business strategy and operations: it is about integrating social and environmental concerns into business strategy and operations;
- CSR is a voluntary concept, and

- a very important aspect of CSR is how enterprises interact with their internal and external stakeholders (employees, customers, neighbors, non-governmental organizations, public authorities etc.)

Another widely used definition of CSR is that by the World Business Council for Sustainable Development, which states that "*Corporate social responsibility is the continuing commitment by business to behave ethically and contribute to economic development while improving the quality of life of the workforce and their families as well as of the local community and society at large.*" (CSR: Meeting Changing Expectations, 1999).

Trying to explain the concept of CSR, we can simply say: more than ever before, stakeholders demand that business functions in a responsible way. While pressures to make profits are higher, stakeholders expect ever-increasing standards of accountability and transparency. Business responsibility – and its relationship to the community in which it operates and seeks to serve – is more important than ever.

CSR is a complex term for what is in fact a relatively simple idea. CSR is about the ways an entrepreneur can add value to his business by taking a closer look at some of the social and environmental aspects of the operations.

The driving forces behind the increasing interest in CSR include pressure from:

- legislation (for example legislation on pollution and environmental issues);
- investors (the spread of CSR performance indices);
- other stakeholders (particularly the enhanced power of non-governmental organizations and lobbying groups).

CSR activities would normally address:

- the community;
- the government and the media;
- employees;
- customers in the marketplace.

CSR seeks to create and exploit win-win situations for enterprises and for society at large and, because of this, can help to make Europe and its enterprises more competitive. CSR is increasingly recognized as being about having good business practices and its impacts are seen as contributing to a business's reputation and performance. The latter is becoming increasingly important as the value of business becomes more and more reliant on intangible elements. Qualitative information about a company (such as the risks and opportunities relating to the impacts of its activities on key stakeholders) is becoming recognized as a key determinant of share price and, therefore, an important commercial issue for any business.

2. European CSR Policy

The European Commission has published in March 2006 a new work on CSR entitled "Implementing the Partnership for Growth and Jobs: Making Europe a pole of excellence on CSR". The communication focuses on enterprises, which are considered the primary actors in CSR, but also *stresses the important contribution of non-business stakeholders*. In the text, the Commission states that "it continues to attach utmost importance to dialogue with and between all stakeholders", and recognizes that "without the active support and constructive criticism of non-business stakeholders, CSR will not flourish."

Also, the communication underlines *the potential of CSR to contribute to sustainable development and to the European Growth and Jobs Strategy*. The Commission suggests that CSR practices, while not a substitute for public policy, can contribute to a great number of

public policy objectives, such as: skills development, more rational use of natural resources, better innovation performance, poverty reduction, and greater respect for human rights.

The communication also identifies the next 8 *areas which the Commission will emphasize in further promoting CSR*:

- Awareness-raising and best practice exchange;
- Support to multi-stakeholder initiatives;
- Cooperation with Member States;
- Consumer information and transparency;
- Research;
- Education;
- Small and medium-sized enterprises;
- The international dimension of CSR.

3. CSR and SMEs in Europe. European Initiatives on CSR

The encouragement of CSR amongst SMEs is one of the priority objectives of the European Commission's policy on CSR. This means in fact a modern SMEs European policy for competitiveness, growth and sustainable development.

According to the most indicators, SMEs are the predominant form of enterprise in the European Union (absolute numbers, contribution to GDP, contribution to employment). If Europe and its enterprises want to benefit from CSR, it is therefore necessary to make sure that SMEs are fully engaged and that what they do is fully recognized. This is a particular challenge because CSR as a business concept has been created mainly by and for larger companies.

We mention **three European major initiatives in the area of CSR and SMEs**:

a. ***Mainstreaming CSR among SMEs***. This programme was launched in September 2005, and has two components: a group of experts from European Member states exploring the best ways of supporting and encouraging CSR among SMEs; and the funding of a number of projects that directly seek to promote the uptake of CSR amongst SMEs.

b. ***Responsible Entrepreneurship project***. This project identified a unique collection of case studies from SMEs across Europe, providing evidence that small businesses can and do practice what we call CSR, and that CSR can help them to be more successful.

c. ***Pan-European Awareness Raising Campaign on CSR for SMEs***. Implemented with the help of EUROCHAMBERS (European Association of Chambers of Commerce) and UEAPME (European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises), this campaign ran from October 1994 – June 1995.

In order to promote CSR, the European Commission has in particular given strong backing to the launch of the *European Alliance on CSR*, to which more than 100 companies active in CSR have already adhered. This is an open alliance of European enterprises to further promote and encourage CSR. The alliance is a political umbrella for CSR initiatives by large companies, small and medium-sized enterprises, and their stakeholders. It is not a legal instrument to be signed by enterprises, but rather a vehicle for mobilizing the resources and capacities of European enterprises and their stakeholders in the interests of sustainable development, economic growth and job creation.

The Commission also works actively with EU member states to enhance the exchange of information about national policies to promote CSR. Examples of other taken initiatives include: financial support to the European Academy of Business in Society for the development of academic research on CSR related issues, sponsoring the creation of

Vaderegio, a network of European regions active in the area of CSR, and the support of the promotion of CSR by the social partners in the textile, clothing and leather good sector.

Regarding *CSR Vaderegio* (see www.csrvaderegio.net): it is about a platform for public policies for promotion of CSR at regional level. This European platform reflects the need for sharing as widely as possible the experience and good practices of CSR policies promoted by regional and local authorities. The partnership is the core body of the CSR-Vaderegio community. It is constituted by two main groups (the steering and the reference groups) with different role and functions and type of organisations inside them. To be eligible as a member of the partnership, an interested organisation has to be local or regional authority, or a not for profit CSR organization that has close links with regional public authorities on CSR. Private bodies like consultants or companies are not eligible for the project as a partners.

4. Case Studies on Corporate Social Responsibility in Europe

COMPANY	CASE STUDY
<p>British Sugar – UK <i>Improving sustainability at every stage of sugar production</i></p>	<p>British Sugar is recognized internationally as the most efficient sugar manufacturer in Europe. The company transforms all of its inputs into sustainable products.</p> <p>Nothing is wasted. After the sugar is extracted, the sugar beet is marketed for high energy animal feed and molasses, the final syrup, is used as a feedstock by the fermentation industry. The small amount of soil adhering to the sugar beet is marketed to landscapers, architects and farmers, ensuring that this valuable non-renewable resource is used in a sustainable way. The lime products produced as part of the purification process are sold for soil conditioning. Even the stones delivered along with the sugar beet are separated, graded and washed and sold to the construction industry.</p> <p>All factories generate their own electricity using the combined heat and power process (CHP). At several factories, more electricity is generated than the factory requires and the excess is sold to the electricity supply companies and is probably the cleanest fossil fuel electricity available.</p> <p>Hot water and carbon dioxide from Wisington’s CHP plant are pumped to a glasshouse to help with the production of tomatoes, rather than being released into the atmosphere. These by-products are utilised to maintain a warm temperature in the glasshouse and provide the necessary elements for photosynthesis. As a result, British Sugar is the UK’s largest grower of classic round salad tomatoes producing over 34 million tomatoes each year between April and November.</p> <p>British Sugar is also investing in the production of biofuels from sustainable, renewable crops such as cereals and sugar beet. Introduction of a biofuels industry would benefit the environment by reducing harmful carbon dioxide and greenhouse gas emissions by at least 50% compared with fossil fuels such as petrol. The environmental benefits of sugar beet growing in the UK have been recognized in a UK Government Report.</p> <p><i>Source: www.abf.co.uk (Association British Foods, CSR – case studies)</i></p>

<p>Barclays – UK <i>It's your Money</i></p>	<p>Barclays launched “It’s your Money” – a guide to using financial services for people with learning difficulties. The Forum has helped Barclays develop a Gold Card initiative which signals a very positive response to the Government’s social inclusion/ financial literacy agenda. Some 200,000 copies are now being distributed across agencies for people with learning disorders, Citizen’s Advice Bureaus and even prison literacy programmes. <i>Source: www.csreurope.org (Disability: Case studies)</i></p>
<p>Matáv – Hungary <i>Insurance-based system</i></p>	<p>The term “Corporate Social Responsibility” is not used in the firm. Managers associate it with the corporate welfare policy. In this field Matáv has a wide and complex social network. The firm assures a higher level of several social benefits than regulated by the law. These include meals, traveling and housing support, resort possibilities, social aid, children’s education support etc. But the most considerable part of social spending was on an <i>insurance-based system in Matáv</i>. A very interesting initiative of the firm was the creation of two insurance funds, the firm-based pension fund and a similar health fund since the early 90’s. These funds, called the Dimension Group, have grown to become important insurance institutions at the national level too. The Group offers different insurance possibilities and services not only to the employees of Matáv, but also to external partners. Currently the Dimension Group has more than 80 thousand partnership contracts and some 60 employers are supporting their employees through these. The pension and health insurance services obtained through this institution – collecting employee and employer contributions – are popular among the employees. <i>Source: http://eurofound.europa.eu/emcc (Corporate Social Responsibility in Matav, European Monitoring Centre on Change case studies)</i></p>

As a conclusion, we may say that CSR is a notion with a growing impact around the globe. Today, CSR goes far beyond the “philanthropy” of the past, it is about the business contribution to sustainable development. The promotion of CSR as imperative support for other policies priorities and as proactive solutions to societal and environmental challenges, can enhance the competitiveness in Europeanization and, more largely, in the globalization context.

BIBLIOGRAPHY

1. Redington I., *Making CSR Happen: the contribution of people management*, Chartered Institute of Personnel and Development, 2005.
2. *** *Implementing the partnership for growth and jobs: Making Europe a pole of excellence on CSR*, Commission of European Communities, Brussels, 22.3.2006, COM (2006) 136 final, p. 2-5.
3. <http://ec.europa.eu/enterprise/csr/> (CSR and SMEs, Commission CSR Policy).
4. www.csrvaderegio.net (site of CSR Vaderegio platform).
5. <http://en.wikipedia.org> (Corporate Social Responsibility – Development and analysis).
6. <http://strategies.ic.gc.ca> (Corporate Social Responsibility).
7. www.abf.co.uk (Association British Foods, CSR – case studies).
8. www.csreurope.org (Disability: case studies).
9. <http://eurofound.europa.eu/emcc> (Corporate Social Responsibility in Matáv, European Monitoring Centre on Change case studies).

COMPETITIVITATEA SOCIETĂȚILOR DE EXPEDIȚII CU STRUCTURILE ȘI DINAMICILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

Lector univ. dr. **Ana BUTNARU**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Competitiveness of the Shipping Companies with the Structures and Dynamics of the European Union

The competitiveness regarding the forwarding will be stronger building an efficient transport infrastructure connected to the European roads. Romanian authorities have faced a few motorways and connections with auto or speed roads with near countries. In this respect the general objective is represented by the assurance of a great transport infrastructure, modern and strongly of the economic development so that the transport volume of activities in GDP to increase from 3,6 billion euro to 7,0 billion euro in 2015.

Keys-words: *non-loyalty policy, sea acquis, river acquis, rail acquis, road acquis, air acquis, multimodal forwarding.*

Distanțele geografice și culturale s-au scurtat o dată cu apariția avioanelor cu reacție, a fax-urilor, a legăturilor electronice și telefonice internaționale, a televiziunii prin satelit, a posturilor de televiziune prin cablu și a altor noutăți tehnice. Acest lucru a permis extinderea masivă a operațiunilor de comercializare, aprovizionare și producție pe piața europeană și mondială. În aceste condiții, competitivitatea societăților de expediții și transporturi de mărfuri va crește, ele vor trebui să se adapteze noilor structuri și dinamici din Uniunea Europeană. Astfel, pe piața națională a produselor și serviciilor se anticipează următoarele tendințe:

- ✓ producția națională de bunuri înregistrează scăderi, influențând creșterea semnificativă a importurilor;
- ✓ creșterea ponderii cererii produselor de lux;
- ✓ creșterea cererii de servicii de cercetare-dezvoltare;
- ✓ creșterea moderată a cererii de servicii;
- ✓ scăderea numărului de ofertanți.

În acest context, competitivitatea din domeniul expedițiilor va fi puternic influențată de o infrastructură de transport eficientă, conectată la rețeaua europeană.

Expeditorii români se confruntă cu existența unui număr redus de autostrăzi și de conexiuni la nivel de autostradă sau drum rapid cu statele vecine și membre ale Uniunii Europene, de variante ocolitoare, de linii feroviare electrificate, a unei uzuri importante a materialului rulant, cu existența unei degradări avansate a infrastructurii navale. România are stabilite liniile directe ale căilor de comunicație de interes european și național prin Planul de Amenajare a Teritoriului Național secțiunea I „Căi de comunicație”, ca suport al dezvoltării complexe și durabile a teritoriului pe termen lung, inclusiv al dezvoltării regionale, reprezentând totodată contribuția specifică a țării noastre la dezvoltarea spațiului european și premisa înscrierii în dinamica dezvoltării economico-sociale europene. Totodată, prin Legea nr. 203/2003 privind realizarea, dezvoltarea și modernizarea rețelei de

transport de interes național și european, republicată, sunt stabilite prioritățile de dezvoltare a infrastructurii de transport pe termen scurt și mediu – orizont 2015.

Cererea pentru expedițiile și transporturile de marfă este strâns legată de evoluția economică. Un rezultat semnificativ al cercetării constă în faptul că această creștere a cererii pentru expediția și transportul de marfă este mai mare decât creșterea PIB-ului. Din experiența altor state industrializate central și estic europene cum sunt Ungaria, Polonia, Slovenia, Cehia, rezultă faptul că se prevăd rate ale creșterii pentru cererea de transport de marfă cu 2% mai mari decât ratele creșterii PIB-ului, datorită unei densități valorice reduse a mărfurilor, în timp ce în economiile vest-europene, densitatea valorică este mai ridicată. Evoluția este explicată prin faptul că mărfurile au greutate mai redusă și valoare monetară mai ridicată. Astfel, se preconizează că evoluția ascendentă a creșterii economice din România va avea un impact și mai mare în ceea ce privește creșterea cererii de servicii de expediții și transport de mărfuri

Segmentul de piață căruia i se adresează societățile de expediții de mărfuri se compune din persoanele juridice care dețin cca 90-95% din piață. Acestea pun mare preț pe calitatea serviciilor, adică pe promptitudine, pe prețul și integritatea cantitativă și calitativă a bunurilor transportate. Pentru expeditori, calitatea ofertelor este determinată, în primul rând, de nivelul de pregătire profesională a personalului și de calitatea condițiilor de transport oferite. Particularitatea ofertei constă în faptul că ea conține practic un pachet de servicii. Competiția expeditorilor ce operează pe diferite modalități de transport a sporit receptivitatea acestora la cerere prin construirea și amenajarea unor mari magistrale feroviare pe direcțiile Est-Vest și Nord-Sud în Europa, în SUA, pe continentul african prin construirea unor noi autostrăzi, a unor mijloace de transport performante, de colaborare chiar între mai multe modalități de transport.

O altă particularitate constă în faptul că există un raport, nu întotdeauna egal, între micromarketingul întreprinderilor de expediții și macromarketingul realizat la nivelul ministerelor de transport care au un rol mult mai mare.

Pentru a face față concurenței de pe piața Uniunii Europene, societățile românești de expediții specializate pe anumite modalități de transport trebuie să se adapteze la prioritățile politicilor ce au la bază dezvoltarea structurilor dinamice, după cum urmează:

a. *Expeditorii maritimi* – societățile își organizează activitatea în strânsă legătură cu prevederile *Acquis*-ului maritim privind: securitatea, asigurarea de piețe deschise și ameliorarea competitivității. Pentru realizarea acestor deziderate trebuie adoptat și respectat cadrul juridic, care cuprinde Reglementările Consiliului nr. 4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86. În esență, aceste texte prevăd realizarea unor prestării libere de servicii, enunță regulile de concurență aplicabile transportului maritim, autorizează măsuri vizând neutralizarea politicilor neloiale în materie de prețuri aplicate de armatorii din țările terțe, stipulează o acțiune coordonată destinată menținerii accesului liber la comerțul maritim. În ce privește aspectele privind competitivitatea, considerăm că, dintre acestea, cele mai importante sunt cele legate de reducerea flotei românești de nave comerciale maritime performante, insuficienta dotare tehnică a porturilor maritime și scăderea cantităților de mărfuri transportate. Este totuși demn de remarcat faptul că societățile de expediții maritime se bucură de un important prestigiu în UE datorită pregătirii profesionale a forței de muncă.

b. *Expeditorii fluviali* – *Acquis*-ul fluvial susține că navigația va fi inclusă în coridoarele paneuropene de transport. Societățile de expediții fluviale și maritime își orientează strategiile de dezvoltare competitivă în corelație cu oportunitatea creată de Canalul Dunăre-Marea Neagră și fluviul Dunărea, asigurând legătură directă între

Constanța și Rotterdam. În prezent, dotarea tehnică a navelor fluviale reprezintă o importanță concurență alături de diminuarea fluxului de mărfuri de export-import pe relația U.E.

c. *Expeditorii feroviari* – prevederile *Acquis*-ului feroviar, presupun: adaptarea căilor ferate comunitare la exigențele pieței unice și sporirea eficacității lor, uniformizarea dreptului de acces la infrastructuri, revitalizarea căilor ferate comunitare, asigurarea securității transportului bunurilor periculoase pe calea ferată, protejarea mediului, prin rezoluția nr. 2000\2171 (COS), interoperabilitatea rețelei de cale ferată, restructurarea societăților de căi ferate, acces nediscriminatoriu la infrastructură. Astfel, la nivelul UE, obiectivul principal pentru transportul feroviar pe perioada 2007-2013 este creșterea ponderii sale în totalul pieței de transport de la 8% la 15%, în transportul de mărfuri, pentru a asigura o distribuție mai echilibrată a transporturilor și protecția mediului înconjurător. Pentru România, obiectivul major, în transportul feroviar de mărfuri, pe perioada 2007-2013, este acela de a-și păstra o pondere echilibrată pe piața de transport, prin menținerea valorii de 25% din totalul mărfurilor. Se va urmări ca transportul feroviar să-și păstreze în continuare cota de piață de 30% – 35%, să se mențină un grad ridicat al siguranței circulației, să se implementeze metode moderne de întreținere a infrastructurii feroviare și să se creeze condițiile pentru interoperabilitatea cu sistemul de transport feroviar european.

În aceste condiții, societăților de expediții feroviare de mărfuri le revine sarcina de a atrage cantități cât mai mari de mărfuri de la expedițiile rutiere. Totuși, calitatea serviciilor pe teritoriul românesc nu se ridică la nivelul competitivității din UE, unde sunt exploatate trenuri de mare viteză, iar sistemul informatic asigură diminuarea timpilor necesari emiterii documentelor și urmăririi traficului.

d. *Expeditorii rutieri* – societățile își organizează activitatea în strânsă legătură cu prevederile *Acquis*-ului rutier privind: eliminarea autorizațiilor emise în baza acordurilor bilaterale și organizarea expedițiilor rutiere de mărfuri sub o licență comunitară de transport, realizarea unui sistem de supraveghere, liberalizarea, în etape tranzitorii, prin contingente comunitare progresive, utilizarea infrastructurilor în condiții nediscriminatorii.

În acest sens, se are în vedere: modernizarea rețelei rutiere de interes național constând în modernizarea la standarde europene a 5701 km din rețeaua drumurilor naționale, din care pe rețeaua TEN-T vor fi reabilitați 1347 km, dimensionarea structurii rutiere pentru preluarea unei sarcini pe osie de 11,5 t și redimensionarea a 1933 de poduri la clasa E de încărcare, în perioada 2007 – 2015. O atenție deosebită se va acorda construcției de autostrăzi, aprox. 1052 km urmând a fi construiți în această perioadă. Proiectele prioritare vor viza construcția autostrăzii pe ramura nordică a coridorului Pan – European IV între localitățile Nădlac – Arad – Timișoara – Lugoj – Deva – Sibiu – Pitești – București – Constanța.

Societățile de expediții rutiere s-au dezvoltat foarte mult. În ultimii ani au pătruns în România multe societăți din UE care au cucerit segmente importante din piață ca urmare a dotărilor tehnice și a calității serviciilor prestate.

Logistica a devenit deja o preocupare prioritară și în România. Investițiile sunt deja însemnate; spre exemplu, societatea Frans Maas deține trei depozite în București– Pipera de 12.500 mp plus unul în construcție de 9.500 mp, altul în Timișoara de 540 mp; suprafețele depozitelor se vor extinde la 3.000 mp în 2007. Investițiile companiei în România în 2006 au depășit 100 mil. de dolari. Ele sunt în continuă creștere, deoarece sunt prevăzute noi investiții în Cluj, Oradea, Bacău.

Parkul CEFIN Logistic, situat pe autostrada spre Pitești, va dispune de 150.000 mp de spații de depozitare cu o valoare estimată de cca 75 mil euro, el va deveni operațional în maximum 3 ani. Obiectivul – oferte de servicii integrate și complete clienților; aici va fi cel

mai mare centru IVECO din Europa Centrală și de Est și printre cele mai mari centre IVECO din lume.

Concurența a devenit foarte puternică, iar dinamica dezvoltării este la cele mai înalte cote în expedițiile și transporturile rutiere din România.

Totuși, principalele probleme invocate de societățile de expediții rutiere sunt; legislația română în domeniu nu este încă aliniată la cea europeană, lipsa unei adevărate asociații profesionale a caselor de expediție care să apere interesele acestora cu adevărat ș.a.

e. *Expeditorii*, care asigură servicii pe rețelele transeuropene – societățile își organizează activitatea în strânsă legătură cu prevederile *Acquis*-ului privind aceste rețele ceea ce presupune: transformarea celor 15 rețele naționale într-o rețea unică, de dimensiuni europene, favorizarea dezvoltării căilor ferate, a transporturilor maritime și fluviale, limitarea impactului creșterii transporturilor asupra mediului, armonizarea taxelor asupra carburanților, posibilitatea finanțării încrucișate între căile ferate și transportul rutier, integrarea costurilor „ externe” (ecologice sau sociale) în tarifele de acces la infrastructură.

Se urmărește în acest sens asigurarea intermodalității prin punerea în aplicare a acțiunilor de îmbunătățire a infrastructurii feroviare și rutiere și prin crearea centrelor logistice pentru transportul intermodal feroviar-rutier, feroviar-fluvial, feroviar-maritim, rutier-fluvial, rutier-maritim, rutier-aerian.

Sunt avute în vedere acțiuni pentru crearea unor platforme multimodale de marfă la aeroporturile internaționale, precum și acțiuni ce vor permite portului Constanța să devină un punct de legătură în zona Mării Negre, în cadrul lanțului logistic al bazelor maritime multimodale care va fi creat pe Coridorul IV de autostrada maritimă pentru Europa de Sud-Vest.

Astfel, Autostrada Maritimă din Sud-Vestul Europei (partea vestică a Mediteranei, conectând Spania, Franța, Italia, inclusiv Malta) va avea legături cu Autostrada Maritimă din Sud-Estul Europei și la Marea Neagră, conform Deciziei Nr. 884/2004/CE a Parlamentului European și Consiliului, din 29 aprilie 2004. Pentru societățile de expediții aceste dezvoltări vor constitui adevărate provocări în sensul că ele își vor îmbunătăți substanțial calitatea serviciilor pe o puternică piață concurențială.

f. *Expeditorii aerieni* – *Acquis*-ul aerian prevede fixarea liberă a tarifelor, acces total la legăturile internaționale și naționale în interiorul UE, autorizarea fără excepții a cabotajului; modalități de aplicare a regulilor concurenței la întreprinderile de transport aerian, o anumită coordonare a orarelor, consultații asupra tarifelor, orare pentru aeroporturi, punerea în comun a sistemelor informatizate de rezervare, libertatea totală de a crea o companie aeriană, pe baza unei licențe unice de transport aerian, eliberate conform unor condiții uniforme în întreaga Uniune Europeană.

În acest domeniu, toate activitățile aeronautice civile din România respectă deja în cea mai mare parte standardele, regulamentele și directivele europene. O atenție specială se va acorda cerințelor pieței. Se estimează că volumul de mărfuri transportat cu ajutorul acestui mod de transport va crește ca urmare a aderării la UE și NATO. În scopul asigurării unor servicii la standarde europene sunt necesare modernizarea și extinderea infrastructurii aeroportuare aflate pe rețeaua TEN-T, o atenție deosebită acordându-se celor patru aeroporturi de interes național aflate în coordonarea Ministerului Transporturilor – respectiv Aeroportul Internațional „Henri Coandă” București, Aeroportul Internațional „Aurel Vlaicu” București-Băneasa, Aeroportul „Traian Vuia” Timișoara și Aeroportul Constanța.

Totuși, sistemul de transport românesc este încă insuficient dezvoltat și de calitate slabă comparativ cu celelalte state membre ale UE și cu alte țări est-europene.

În acest context, obiectivul general îl reprezintă asigurarea unei infrastructuri de transport extinse, moderne și durabile, precum și a tuturor celorlalte condiții privind

dezvoltarea sustenabilă a economiei și îmbunătățirea calității vieții, astfel încât volumul activității de transport în PIB să crească de la 3,6 miliarde euro (în prezent) la minimum 7,0 miliarde euro până în 2015.

BIBLIOGRAFIE

1. Butnaru A., *Marketingul expedițiilor și transporturilor interne și internaționale de mărfuri*, Teză de doctorat, A.S.E. București, 2005.
2. Butnaru A., *Transporturi și asigurări internaționale de mărfuri*, Editura Fundației *România de Măine*, București, 2002.
3. Caraiani Gh., Pricină L. și colab., *Marketingul și managementul activității de transporturi*, Editura Lumina Lex, București, 2002.
4. Vladu A. C., Uță C., Pârvulescu C-tin., Frotz Karin G., *Adoptarea de către România a elementelor acquis-ului comunitar referitor la transportul rutier de mărfuri*, Institutul European din România, 2003.
5. Vlăsceanu Ghe., Negoescu B., *Geografia transporturilor*, Editura Metro Press, București, 2004.
6. *** *Scenarii: Europa în 2010, o Europă, cinci destine*, Editura Institutul de Economie Mondială, București, 2000.
7. *** „Review of Maritime Transport” – UNCTAD, Geneva, 1994-2007.
8. *** EUROPE INFORMATION SERVICE – august/septembrie 2006.
9. *** INTERNATIONAL TRANSPORT JOURNAL, colecția 2003-2007.
10. *** Revista JTI – colecția 2005-2007.
11. *** Revista CARGOWORLD – colecția 2005-2007.
12. *** *Implicații ale adoptării acquis-ului comunitar pentru comerțul cu servicii al României*, Academia Română, Grupul de reflecție, Evaluarea Stării Economiei Naționale, ESEN-2 Integrarea României în Uniunea Europeană, Centrul de informare și documentare economică.

ADAPTAREA CAPITALULUI UMAN LA MEDIUL CONCURENȚIAL ACTUAL

Conf. univ. dr. **Nedelea Chira PĂRĂLUȚĂ**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The Human Capital Adaptation to the Current Competitive Environment

The paper refers to certain aspects related to the human capital adaptation to the new challenges generated by a future informational society. The educational system has an important role in the human's factor instruction and training at a competitive level, which should be able to raise the degree of efficiency of the entrepreneurs' activity.

An educated human capital is capable of contributing to the economic, social, cultural and ecological development of a country. The educational system was approached from the following points of view: finance, availability, partnership. All these plans refer to Romanian education, but also to other country's education.

Key-words: *human capital, adaptability and flexibility, availability, partnership, public power, education, enterprise.*

Factorul uman a fost și rămâne o componentă deosebit de importantă a sistemului economic, indiferent de forma sa de organizare. Deciziile de orientare și fundamentare a unei strategii, pornind de la necesitățile prezente și viitoare, aparțin factorului uman. În plan economic, fără a subaprecia domeniul social și cultural, atingerea unui grad ridicat al competitivității la nivel de agent economic și pe ansamblul economiei naționale, un rol important revine factorului uman. Dezvoltarea durabilă abordată din punct de vedere conceptual, dar și aplicativ, în sensul fundamentării unei strategii care să prevadă o dezvoltare sustenabilă, de durată, ecologică și socială pleacă de la capacitatea de înțelegere, de către factorul uman, a viitoarei societăți, privită în contextul național și internațional.

Crearea unei structuri de ramură și subramură moderne în România care să o apropie de cea a țărilor dezvoltate nu se poate realiza fără contribuția factorului uman, care, la rândul său, poate fi competitiv în măsura în care acumulează cunoștințe și se perfecționează. Calificările și formarea continuă a forței de muncă reprezintă un factor determinant pentru competitivitatea întreprinderilor, care trebuie să facă față noilor provocări ca urmare a integrării în UE și globalizării.

Competitivitatea presupune arta îmbinării armonioase a înzestrării tehnice pe lucrător cu capitalul uman de calitate care, prin pregătirea sa, în concordanță cu noile cerințe ale științei și tehnicii, poate genera performanță. Pentru ca factorul uman să devină un adjuvant incontestabil în asigurarea unei structuri moderne, competitive, este nevoie de investiție în educație și formarea continuă profesională. Acumularea de cunoștințe profesionale, rezultat al unei investiții de lungă durată transformă factorul uman într-un adevărat capital uman. După cum aprecia Adam Smith, acum peste 230 de ani, „Dobândirea de facultăți, prin susținerea celui ce le dobândește în timpul educației, studiului sau uceniciei, necesită totdeauna o cheltuială efectivă, care este un capital fix

realizat cu alte cuvinte. Aceste facultăți, după cum fac parte din averea lui, fac tot atât parte și din aceea a societății căreia el îi aparține”¹. Desprindem următoarele concluzii:

a) Factorul uman devine capital ca rezultat al investiției care-i conferă competențe profesionale adecvate la schimbări;

b) Capitalul uman este folositor societății în măsura în care prin îndemânarea sa contribuie la „scurtarea muncii și care, deși costă, după cum sublinia A. Smith, restituie cheltuiulă cu un profit”;

c) Cunoștințele, capacitățile care fac capitalul uman mai productiv se capătă prin educație, studiu de lungă durată. „Natura și educația, aprecia Democrit, sunt asemănătoare, căci educația transformă pe om și, prin această transformare, creează natură”.

Pornind de la această ultimă concluzie, deducem că un rol important revine școlii, fie ea preuniversitară, universitară sau alte forme organizare. Într-o lume a concurenței tot mai dure la nivel național și mondial, școala de azi trebuie regândită pentru ziua de mâine în așa fel încât să răspundă noilor provocări ale societății dezvoltate, informatizate. După cum se evidențiază într-un studiu al O.C.D.E.², școala trebuie să fie preocupată să răspundă la întrebări de genul: Cui „aparține” educația? Ce doresc tinerii să învețe și cine trebuie să îi învețe? Cum pot școlile educa cetățenii în contextul globalizării? Cum va fi școala de mâine? Răspunsul la aceste întrebări poate fi dat nu prin așa-zisele reforme ale învățământului din România, care mai mult au bulversat domeniul.

Este necesară, după părerea noastră, elaborarea unei strategii fundamentate pe câteva elemente definitorii: continuitate, tradiție, înnoire, în sensul regândirii modului de instruire, de evaluare, de flexibilitate a programelor în pas cu rapidele schimbări în plan economic, cultural, social, ecologic. Armonizând toate aceste elemente, sistemul educațional din România va pregăti acel capital uman convergent cu cel din țările dezvoltate. Totodată, el va răspunde obiectivelor Consiliului European de la Lisabona, conform cărora este nevoie „de un proces de adaptare structurală, bazat pe progres tehnic, tehnologic, informațional, concertat pe un capital uman de calitate”. Elaborarea strategiei naționale trebuie completată cu cerințele la nivel comunitar privind pregătirea profesională de înaltă calitate.

Sistemul modern de educație, provocat mereu de noile schimbări tehnice, tehnologice, informaționale, ridică probleme de genul finanțării, al accesibilității, al parteneriatului.

Educația, ca pilon care contribuie la formarea capitalului uman are un cost, un preț. Se pune, deci, problema finanțării și a utilizării resurselor. Responsabilitatea finanțării aparține bugetului de stat care, prin contribuția sa într-o măsură mai mare sau mai mică, lărgeste sau restrânge accesul la educație celor cu posibilități materiale reduse. În prezent, sistemul educațional public este completat de cel privat, care deschide noi posibilități de pregătire profesională pe baza surselor financiare proprii ale celor înscriși, la care se adaugă, în unele state, și creditele solicitate pentru plata studiilor.

În România finanțarea este o problemă de confruntare între cei care înțeleg menirea unui sistem educațional modern care, pe termen lung, este creator de valoare, sporind PIB-ul, și cei care consideră că acesta ar fi un domeniu prea costisitor pentru prezent. Lupta se dă, la elaborarea și votarea bugetului, în jurul procentului din PIB destinat învățământului. Unde se află România sub acest aspect al finanțării, ne arată datele comparative din tabelul nr. 1:

¹ Adam Smith, *Avuția națiunilor*, Editura Academiei Republicii Populare Române, 1962, p. 187.

² Studiu OCDE, „L’Observateur de l’OCDE”, mai 2006.

**Cheltuielile publice destinate învățământului
(% din Venitul Național Brut)**

Cehia	Estonia	Franța	Germania	Italia	Olanda	Portugalia	Spania	Anglia	Ungaria
4.8	6.1	6	4.8	4.9	5.5	6	4.6	5.4	3.1
România	Bulgaria	Japonia	SUA						
3.1	4.4	3.6	5.8						

Sursa: *Anuarul Statistic al României al României, 2005*

România menține cheltuielile pentru învățământ la un nivel încă scăzut comparativ cu țările luate în studiu, cu excepția Ungariei. Finanțarea modestă explică, în parte, întârzierea modernizării bazei materiale și persistența unui salariu care pentru profesori rămâne în urma necesităților. Dar resursele pentru educație privite doar sub aspect cantitativ ar reprezenta o abordare limitată, restrictivă. Ea trebuie conectată la latura calitativă, a eficienței utilizării resurselor, a orientării lor spre domenii și trebuințe care să răspundă flexibilității pieței muncii, exigențelor unui capital uman calificat și competitiv. Eficiența utilizării resurselor destinate învățământului depinde de orientarea lor spre modernizarea infrastructurii la nivelul cerințelor moderne prezente, dar mai ales viitoare. Înzestrarea materială și factorul uman, calitatea acestuia rămân hotărâtoare în formarea competențelor profesionale ale capitalului uman.

Accesul continuu la educație și instruire profesională, pe tot parcursul vieții active, oferă individului șansa de a lucra în domenii de vârf și cu retribuții importante. Dar, societatea informațională asigură oare și ocuparea deplină a forței de muncă în condițiile unui nivel ridicat al productivității muncii? Răspunsul este NU. Pe piața muncii, din țările dezvoltate, deși de pe acum segmentată pe profesii care cer un capital uman cu înaltă calificare, continuă să existe și segmente care nu cer o astfel de pregătire. Coexistența celor două segmente pe piața muncii nu a determinat și un grad ridicat de ocupare. În același timp, existența unor vaste rețele a serviciilor, de la cele cu mai puțină calificare până la cele cu grad ridicat de calificare, ca, de exemplu, informatica, ocrotirea sănătății, generează discrepanțe privind nivelul de salarizare, de la salarii minime la cele de top.

Calitatea sistemului educațional constituie o preocupare nu numai la nivel național, dar și regional (Uniunea Europeană) și mondial. O serie de studii elaborate la nivel național, dar și la cel al OCDE, ridică problema criteriilor în evaluarea calității, pertinentei și impactului învățământului superior în formarea capitalului uman. Care să fie acele criterii care ar permite o evaluare realistă, concludentă a calității învățământului, domeniu atât de cuprinzător, înglobând laturi ale economicului, culturii, socialului? Ce anume să se ia în considerare? Nivelul de finanțare și calitatea infrastructurii de care, dispun universitățile? Existența unor profesori de renume la catedră? Taxele mici ori taxele mari? Disciplinele care se predau și flexibilitatea programelor? Durata studiilor? Competența profesională a unui număr important de absolvenți ai unei universități sau altelea dovedită de-a lungul timpului? Selecția severă a viitorilor candidați la studenție care sunt considerați de calitate? Din enumerarea numai și a acestor criterii ne dăm seama cât de dificilă este analiza calității învățământului universitar. O evaluare concludentă presupune examinarea criteriilor evidențiate într-o strânsă interdependență, căci fiecare dintre ele reflectă o anumită latură a calității.

În România, calitatea învățământului rămâne o preocupare care își găsește locul în diferite dezbateri la nivel de minister și universități. Reformele, după 1990, nu au avut un caracter unitar, nu au asigurat acea continuitate a ceea ce este durabil la care să se adauge elemente ce țin de structurarea conceptuală a programelor și de cerințele mediului

competitiv al unei economii de piață. Reforma durabilă rămâne, în continuare, un deziderat pentru sistemul de învățământ românesc.

Accesul la educație, egalitatea șanselor constituie un obiectiv care asigură unei națiuni potențialul uman, viitor participant în calitate de capital la dezvoltarea societății. Sub aspect cantitativ, acest acces poate fi cuantificat prin cuprinderea populației școlare pe diferite categorii de vârstă (a se vedea tabelul nr.2)

Tabelul nr.2

Gradul de cuprindere în învățământ al populației de vârstă școlară în România (în %)

	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006
Total	68.9	70.6	72.9	74.2	74.9	76
3-6 ani	66.1	72.3	76.5	81	81.6	80.4
7-10 ani	99.2	97.2	96.5	98.2	98	98
11-14 ani	95.5	93.2	94.1	94.2	93.6	96.2
15-18 ani	74.6	73.9	73.7	73	97.9	73.5
19-23 ani si peste	32.9	36.4	40.7	43.3	45.7	51.2

Sursa: *Anuarul Statistic al României 2005*

O primă concluzie constă în faptul că gradul de cuprindere în învățământ al populației din România este încă redus – doar 76.0% în anul școlar 2005/2006. La toate nivelurile se constată o evoluție fără salturi spectaculoase a gradului de cuprindere al populației de vârstă școlară. O mișcare mai abruptă (+18.3 puncte procentuale) este la categoria 19-23 ani și peste., dar comparând datele cu cele din alte țări membre ale UE, și nu numai, privind cuprinderea în învățământ a populației școlare vom remarca diferențe apreciable (tabelul nr.3).

Tabelul nr.3

Rata brută de cuprindere școlară în procente (2004/2005)

Țara	Învățământ primar	Învățământ secundar	Învățământ superior
Cehia	102	96	43
Estonia	100	98	65
Franța	105	111	56
Germania	100	100	-
Italia	101	99	63
Olanda	107	119	59
Portugalia	116	97	57
Spania	108	119	66
Regatul Unit	107	105	60
Ungaria	98	97	60
România	108	84	43
Bulgaria	105	102	41
Japonia	100	102	54
SUA	99	95	82

Comparând rata brută de cuprindere școlară în învățământul secundar din România (84%) cu cea din țările luate în studiu, se observă o diferență de peste 10 puncte procentuale chiar și față de Cehia (96%), Estonia (98%). În ce privește cuprinderea populației școlare în învățământul universitar, suntem la egalitate cu țări ca Cehia și Bulgaria și la mare distanță față de Spania (66%), Estonia (65%), Italia (63%), Marea Britanie și Ungaria (60%).

Aspectul cantitativ, referitor la gradul de cuprindere în învățământ, pune în evidență accesibilitatea la educație, dar el trebuie însoțit de un alt element care privește gradul de apropiere dintre cei ce transmit cunoștințe și cei ce doresc să le primească (tabelul nr.4).

Tabelul nr.4

Număr de elevi care revin la un cadru didactic (2004/2005)

Țara	Învățământ primar	Învățământ secundar
Cehia	18	13
Estonia	14	10
Franța	19	11
Germania	14	14
Italia	11	11
Olanda	-	13
Portugalia	12	8
Spania	14	11
Regatul Unit	18	15
Ungaria	10	10
România	17	13
Bulgaria	17	12
Japonia	19	13
SUA	14	15

Diferențele dintre țări la acest criteriu, al numărului de elevi ce revin la un cadru didactic la cele două niveluri de învățământ se înscriu într-un diapazon de la 10 la 19 elevi la un profesor în învățământul primar și de la 8 la 15 în cazul celui secundar. În Ungaria la un profesor din învățământul primar revin 10 elevi, iar în Italia, respectiv 11 elevi, în timp ce în Franța și Japonia, 19 elevi. În ce privește învățământul secundar, diferența privind numărul minim și maxim se datorează Ungariei și Estoniei, cu 10 elevi la un profesor, și Regatului Unit și SUA, cu 15 elevi la un profesor.

Accesul la educație, la pregătirea capitalului uman depinde de nivelul veniturilor populației, de politicile de susținere a familiilor cu mulți copii cărora să le ofere posibilitatea de a avea șanse egale cu ceilalți. În România, datorită disponibilizărilor masive, indemnizației de șomaj insuficiente pentru un trai decent, menținerii unui nivel prea scăzut al salariului minim și emigrării părinților, lăsând copii nesupravegheați, se constată o tendință de abandon școlar, îndeosebi, la nivelul învățământului primar și gimnazial (tabelul nr.5).

Tabelul nr.5

Rata abandonului în învățământul preuniversitar (în procent)

	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Învățământul primar și gimnazial	0.6	1.2	1.2	1.5	1.7
Învățământ primar	0.6	1	0.9	1.2	1.3
Învățământ gimnazial	0.6	1.4	1.5	1.7	2
Învățământ liceal	3.5	3.3	2.7	2.4	2.3

Lărgirea sferei sărăciei explică, într-o anumită măsură, creșterea ratei abandonului școlar. La rândul ei, o educație deficitară întreține sărăcia. Sporirea șanselor la educație rămâne în sarcina puterii publice, dar și a altor parteneri.

În actualele condiții ale concurenței, care vizează tot mai mult calitatea factorului capital uman, în concordanță cu modificările generate de viitoarea societate informațională, se impune un nou mod de abordare a relației dintre puterea publică, finanțatoare prin contribuțiile populației la bugetul de stat, instituțiile de învățământ public și privat și întreprinderi beneficiare, dar și contribuabile. În ultimele decenii, se observă o apropiere, o conlucrare mai strânsă între partenerii care concură la formarea capitalului uman și cei care utilizează acest capital.

Corporațiile au dezvoltat relații de parteneriat cu instituțiile de învățământ, înțelegând rolul acestora în formarea unor noi profesii și a unui nou mod de gândire, corespunzător societății informaționale. Corporația „nu se mai mărginește la o funcție economică strict specializată, ci datorită legislației ea devine o instituție cu obiective multiple”, după cum sublinia Alvin Toffler în lucrarea *Al treilea val*. Construcția societății informaționale va impune și o redefinire a concepției de companie, în sensul de a o aborda nu numai ca producător al bunurilor și serviciilor, dar și ca producător al informației. În contextul în care corporația își multiplică activitățile și responsabilitățile, este firesc ca relațiile de parteneriat cu instituțiile de învățământ preuniversitar și universitar să dețină un loc important în strategia privind formarea forței de muncă. Relațiile de parteneriat se concretizează în diferite forme: susținere parțială financiară, oferirea de stagii de practică pentru un număr de studenți, acordarea de burse studenților merituoși care dovedesc calități creative, capacități de cercetare, de viitori manageri. În același timp, companiile sunt cele care oferă adesea sugestii pentru anumite programe de orientare profesională.

Relațiile de parteneriat sunt și o expresie a faptului că, într-un mediu concurențial plin de riscuri și tensiuni, factorul tehnic și tehnologic poate contribui la creșterea competitivității activităților numai dacă există și capitalul uman disponibil și de înaltă calitate.

Reformele din România care au încercat să adapteze învățământul liceal și universitar la exigențele economiei de piață au fost inconsecvente. Puterea publică se află mereu în situația de a limita finanțarea la un procent ce exprimă o subfinanțare, universitățile manifestă, multe din ele, o lentoare în structurarea programelor privind disciplinele, iar relațiile cu unitățile economice sunt firave sau nu există.

Practica, de exemplu, pentru economiști, care ar trebui să constituie o prelungire a pregătirii pe un alt plan, și anume, planul vieții economice, care este mult mai complex față de teorie, nu are un cadru organizat și o finalitate.

În concluzie, formarea capitalului uman presupune un sistem al învățământului de calitate care, să fie susținut financiar, adaptabil la situațiile din diferite planuri ale societății, accesibil pentru a spori egalitatea șanselor. Pregătirea calitativă a factorului capital uman prin accesul la educație și la instruire profesională concură la creșterea competitivității economice. În același timp trebuie să subliniem că această relație dintre competitivitate și capital uman nu elimină de la sine șomajul.

BIBLIOGRAFIE

1. A. Smith, *Avuția națiunilor*, Editura Academiei, 1962.
2. Alex Callinicos, *Sărăcie și inegalitate în economiile dezvoltate*, Editura Antet, 2001.
3. Richard Baldwin, Charles Wyplosz, *Economia Integrării europene* (capitolul 7), Editura Economică, 2006.
4. Thomas R. Vat, *Les entreprises, partenaires d'une meilleure éducation* (Întreprinderile, parteneri pentru o mai bună educație), *L'Observateur de l'OCDE*, nr. 242, 2004.
5. *L'école de demain. Repenser l'enseignement* (Școala de mâine. A regândi învățământul), *L'Observateur de l'OCDE*, octombrie 2006.
6. Anuarul Statistic al României, 2005.

CONTRIBUȚIA CONTROLULUI FISCAL LA CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Lector univ. dr. **Lăcrămioara Rodica HAIDUC**

Universitatea *Spiru Haret*

Asistent univ. **Elena PANĂ**

Universitatea *Spiru Haret*

Colonel **Dumitru TUDORICĂ ISU**

Abstract

The Contribution of Fiscal Control to the Increase of Romanian Economy Competitiveness

In order to reduce the cases of fiscal evasion there must be taken complex measures which are referring to the organisation from and at the management of the societies, especially to the politic power which must be put into the society job. The tax payer must understand these measures through reducing fiscal pressure, by trusting that law is observant and that fiscal equity exists.

Key-words: *the society job, accountable, fiscal pressure, institution, audit works.*

Controlul fiscal este instrumentul pe care-l au la îndemână puterile publice pentru supravegherea și determinarea, prin metode și tehnici specifice, a asigurării constituirii resurselor financiare publice, în speță a veniturilor fiscale.

Controlul fiscal urmărește:

➤ încasarea tuturor impozitelor și taxelor datorate de contribuabili la termenele prevăzute în legi și în quantumul stabilit în funcție de baza de impozitare și cotele care se aplică asupra acesteia;

➤ depistarea impozitelor și taxelor sustrate de la plata către bugetul de stat ori bugetele locale și atragerea lor la aceste bugete în funcție de destinația prevăzută prin lege;

➤ semnalarea unor curențe legislative care favorizează evaziunea fiscală sau îngreunează încasarea la buget a veniturilor fiscale, pentru a furniza fundamentele pentru îmbunătățiri legislative.

Pentru realizarea finalității controlului fiscal este necesară îndeplinirea următoarelor cerințe;

➤ un cadru organizatoric care să definească responsabilitățile celor cărora li se conferă atribuții de control fiscal, precum și să asigure garanții de realizare a acestor atribuții în afara oricăror imixțiuni din afara sistemului fiscal în realizarea activității de control, dar și în afara oricăror abuzuri din partea organelor de control fiscal;

➤ un cadru legislativ cât mai simplu, mai atotcuprinzător și mai elastic, în sensul permiterii perfecționării sale rapide în vederea închiderii oricăror porțițe de evaziune;

➤ un personal calificat și motivat care să realizeze în condițiile cele mai bune activitatea de control;

➤ o dotare tehnică de natură să sprijine operativitatea și eficacitatea administrației fiscale în general și a controlului fiscal în special.

Controlul impozitului pe profit

Dintre toate impozitele care sunt percepute la această dată în țara noastră, impozitul pe profit este cel mai supus evaziunii fiscale. Această caracteristică este imprimată de modalitatea de calcul, existența de scutiri, reduceri, cheltuieli deductibile, de presiunea fiscală destul de ridicată exercitată de impozitul pe profit în comparație cu posibilitățile reale, de afaceri, de management, de capitalizare, ale agenților economici români de azi și, nu în ultimul rând, de caracterul limitat al controlului fiscal asupra acestui impozit, o organizare puțin eficientă a aparatului fiscal în general și a celui de control în special, o dotare tehnică și umană mediocră, o motivare submediocră, lipsa unei legislații fiscale exhaustive și riguroase.

Pe lângă faptul că ponderea contribuției impozitului pe profit la procurarea resurselor fiscale ale bugetului cunoaște o tendință de scădere față de anul 2000, randamentul fiscal al acestuia este, în general, scăzut datorită multiplelor posibilități de evaziune fiscală. Totuși, printr-un control fiscal riguros și prin măsuri legislative pertinente în acest domeniu, randamentul impozitului pe profit poate crește în perioada următoare.

Odată aleși, agenții economici care vor face obiectul unui control fiscal pe linia impozitului pe profit, alegere care se poate baza pe variate criterii, antecedente, semne de întrebare din declarațiile de la dosarul fiscal, ponderea activității, alegerea aleatoare, este necesară, din partea organelor de control, cunoașterea tuturor obiectivelor ce trebuie urmărite în timpul controlului propriu-zis. Aceste obiective pornesc în mod firesc de la modul în care legiuitorul a stabilit să se determine profitul impozabil. În mod esențial controlul trebuie să-și concentreze atenția asupra acestui obiectiv întrucât baza de impozitare constituie elementul fundamental în determinarea impozitului pe profit în condițiile cunoașterii ratelor de impozitare, mai ales dacă există o rată mică, așa cum este cazul acum în România.

Potrivit prevederilor Legii 571/2003, aprobată prin HG 44/2003 Codul Fiscal, profitul impozabil se calculează ca diferență între veniturile din livrarea bunurilor mobile, a bunurilor imobiliare pentru care s-a transferat dreptul de proprietate, servicii prestate și lucrări executate, inclusiv din câștiguri din orice sursă, și cheltuielile efectuate pentru realizarea acestora, dintr-un an, la care se adaugă cheltuielile nedeductibile.

Deci, primul obiectiv important de urmărit în legătură cu determinarea masei impozabile îl constituie verificarea evidențierii și luării în calcul a tuturor veniturilor realizate de agentul economic, inclusiv câștigurile din orice sursă.

Din modul în care s-a legiferat determinarea profitului impozabil, rezultă că la venituri trebuie avute în vedere următoarele:

- venituri din vânzarea de bunuri sau prestarea de servicii și executarea de lucrări specifice obiectului de activitate al agentului economic ;
- venituri din vânzarea oricăror bunuri mobile procurate de acesta cu orice destinație;
- venituri din vânzarea unor bunuri imobiliare: imobile, terenuri;
- venituri din câștiguri din orice sursă, din participații, dividende, venituri financiare.

Erori intenționate nu se pot produce în legătură cu oricare din sursele de venit enumerate. Controlul fiscal, în funcție de amploarea sa, selectiv sau complet, trebuie să urmărească dacă toate operațiunile în urma cărora s-au realizat venituri de către contribuabili au fost corect și în totalitate evidențiate atât în documentele de evidență primare, cât și în evidența contabilă.

Sustragerea unor venituri de la declarare este una dintre cele mai comune forme de evaziune și, în plus, de multe ori greu de descoperit. Descoperirea sa presupune controale

încrucișate și la furnizori, compararea intrărilor cu ieșirile, controale înapinate, mai ales în cadrul activităților de comerț, verificarea modului de determinare a adaosului comercial și compararea lui cu cel al altor comercianți din același domeniu și cu aproximativ aceeași putere economică, luarea în considerare a tuturor informațiilor legate de activitatea agentului economic controlat.

Cele mai răspândite forme de diminuare a veniturilor de către contribuabili sunt:

➤ necuprinderea în declarațiile de impunere a veniturilor ce se realizează prin toate subunitățile, sucursale, filiale, depozite, magazine, puncte de lucru, diminuând astfel veniturile totale realizate;

➤ dobândirea și comercializarea de produse și mărfuri fără documente de proveniență, cu intenția de a ascunde veniturile realizate din vânzarea acestora;

➤ efectuarea de operațiuni comerciale fictive între societăți comerciale ale aceluiași patron sau între societăți ale unor patroni diferiți aflați într-o rețea de interese, fără mișcarea efectivă a bunurilor, cu scopul de a transfera profitul de la o societate plătitoare de impozit la o altă societate, scutită sau care beneficiază de unele facilități fiscale;

➤ înscrierea în documente de livrare a unor date nereale în legătură cu cantitatea și prețul bunurilor comercializate în vederea diminuării scriptice a veniturilor și pe această cale a bazei de impozitare;

➤ organizarea sau conducerea de evidențe contabile duble ori alterarea memoriilor aparatelor de taxat, de marcaj sau a altor mijloace de stocare a datelor, în scopul diminuării veniturilor supuse impozitării.

Un obiectiv urmărit de controlul fiscal la verificarea impozitului pe profit îl reprezintă cheltuielile. Așa cum Legea 571/2003 sublinia, se au în vedere numai cheltuielile efectuate pentru realizarea veniturilor înregistrate. Aceasta înseamnă că va fi exclusă de la calculul profitului impozabil orice cheltuială care nu s-a efectuat pentru realizarea veniturilor obținute: cheltuieli pentru divertisment, pentru acoperirea unor neglijențe. Pentru acest fapt este necesară cercetarea tuturor conturilor de cheltuieli, examinând piesele justificative ale acestora și extrăgând, pentru a ține cont de ele la calcularea profitului impozabil, pe cele care nu s-au efectuat pentru realizarea veniturilor agentului economic, fiind exagerate sau neavând legătură cu veniturile înregistrate.

Supradimensionarea costurilor de producție sau a cheltuielilor activității desfășurate în scopul diminuării profitului sau a venitului impozabil se poate face prin:

➤ înregistrarea prin evidențe financiar-contabile a unor cheltuieli care nu sunt aferente veniturilor realizate;

➤ menținerea pe sold a unor cheltuieli sau diferențe de preț mai mici decât cele corespunzătoare mărfurilor și produselor nevândute, existente în stoc;

➤ includerea în costuri a unor cheltuieli de natura investițiilor și a dobânzilor bancare aferente împrumuturilor pentru investiții;

➤ supraevaluarea cheltuielilor aferente veniturilor și a celor care sunt deductibile, cuprinderea pe stocuri a unor cheltuieli ce nu privesc activitatea societății, ci a altor societăți ale aceluiași patron unde acesta are interese, în scopul de a micșora profitul impozabil al societăților plătitoare de impozit pe profit;

➤ înregistrarea pe cheltuieli a unor amenzi și penalități pentru care nu se admite deducerea fiscală;

➤ includerea pe costuri sau cheltuieli a unor drepturi salariale fictive;

➤ înregistrarea prin acte contabile sau alte documente legale a unor cheltuieli care nu au la bază operațiuni reale.

De menționat că, în măsura în care cheltuielile sunt efectuate pentru realizarea veniturilor, cheltuielile care se iau în calcul la determinarea profitului impozabil se referă la

ansamblul cheltuielilor incluzând: cheltuieli de exploatare, financiare, cu bunuri imobiliare vândute.

Cheltuielile cele mai susceptibile de a cuprinde elemente ce nu pot să fie efectuate pentru realizarea veniturilor sunt cele cuprinse în următoarele conturi de cheltuieli:

- cheltuieli de întreținere și reparații;
- cheltuieli cu redevențele, locațiile de gestiune și chirii;
- cheltuieli cu colaboratorii;
- cheltuieli cu studiile și cercetările;
- cheltuieli privind comisioanele și onorariile;
- cheltuieli cu transportul de bunuri și de persoane;
- cheltuieli în deplasări, detașări și transferări;
- alte cheltuieli cu serviciile executate de terți;
- pierderi din creanțe;
- alte cheltuieli de exploatare;
- pierderi din debitorii diverși.

În controlul cheltuielilor privind calculul profitului impozabil, un moment aparte îl constituie verificarea ca elemente de cheltuieli pentru care legiuitorul nu admite deducerea lor din venituri să nu afecteze veniturile în limitele stabilite prin lege pentru aceste cheltuieli nedeductibile.

Un alt obiectiv în verificarea impozitului pe profit îl reprezintă modul în care s-au calculat și evidențiat profitul impozabil și impozitul pe profit. Potrivit Ordonanței, acestea se calculează și se evidențiază lunar, cumulativ de la începutul anului fiscal. În mod normal, la determinarea impozitului pe profit, prin aplicarea cotei generale de 16% sau a cotelor în caz de excepție, nu ar trebui să apară greșeli ce să fie surprinse la controlul fiscal efectuat la domiciliul / sediul contribuabilului. Totuși, este bine să nu excludem din capul locului această posibilitate de apariție a unor calcule greșite.

În continuare redăm modul de calcul, bazat pe cifre ipotetice, al reducerii de impozit pe profit de care poate beneficia un contribuabil care realizează venituri în valută din export. Datele cunoscute sunt:

- venituri totale 100 mil lei;
- ponderea veniturilor din export 80%;
- cheltuieli efectuate pentru realizarea veniturilor 78 mil lei;
- cheltuieli nedeductibile 2 mil lei.

Calculând profitul impozabil, obținem un profit impozabil de 20 mil lei. Partea din profitul impozabil corespunzător ponderii veniturilor în valută din export în veniturile totale este de 16 mil ($20 \text{ mil} \times 80\%$).

Impozitul pe profit corespunzător veniturilor din operațiuni efectuate în țară este: $4 \text{ mil} \times 16\% = 1,52 \text{ mil}$.

Impozitul pe profit corespunzător veniturilor în valută obținute din export este: $16 \text{ mil} \times 16\% \times 50\% = 3,04 \text{ mil}$.

Impozitul pe profit total datorat pe perioada considerată este de 4,56 mil, față de 7,6 mil cât ar fi dacă veniturile erau obținute în totalitatea lor din operațiuni efectuate în țară o reducere de 3,04 mil.

După verificarea corectei determinări și evidențieri a impozitului pe profit, obiectivul următor îl reprezintă verificarea respectării termenului de plată a acestuia. Potrivit noilor prevederi, plata impozitului pe profit se efectuează trimestrial până la data de 29 inclusiv a primei luni din trimestrul următor. Prin aceasta s-a asigurat alinierea prevederilor respective privind termenul de plată la cele ale altor țări: SUA, Franța.

Plata trimestrială a impozitului pe profit asigură un moment de respiro mai mare agenților economici, care nu se mai văd constrânși ca lună de lună să facă față presiunii induse de plata impozitului pe profit asupra lichidității acestora. Totuși, mai ales în cazul contribuabililor cu probleme acute de lichiditate, termenul trimestrial ar putea să constituie o grea lovitură datorită impactului unei sume mai mari a impozitului pe profit, corespunzător unei perioade de trei luni, asupra lichidității din jurul datei scadente acestei plăți. Or, în cazul neplății la data stabilită, contribuabilul este obligat să plătească majorări de întârziere la această sumă pe perioada între termenul legal și data plății efective, majorări care afectează atât lichiditatea, cât și eficiența agentului economic.

Controlul impozitului pe profit se finalizează prin încheierea actului de control, care trebuie să refacă situația fiscală a contribuabilului în concordanță cu realitatea datelor fiscale proprii acestuia. Actul de control va cuprinde sumele stabilite în plus de organul de control, calculul majorărilor de întârziere, precum și penalizarea prevăzută de Legea 241/15.07.2005 privind prevenirea și combaterea evaziunii fiscale. De asemenea, în cazul constatării de deficiențe, organul de control este obligat de lege să aplice sancțiuni contravenționale sau, după caz, să înainteze constatările organelor de cercetare penală.

BIBLIOGRAFIE

1. Lăcrămioara Rodica Haiduc, *Contribuția sistemului fiscal la prevenirea și combaterea evaziunii fiscale*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2004.
2. Mircea Boulescu, *Control financiar-fiscal*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2006.

PRODUSELE BIOAGROALIMENTARE ROMÂNÊȘTI ȘI COMPETITIVITATEA EUROPEANĂ

Conf. univ. dr. **Viorica JELEV**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Romanian Bio-food Products and European Competitiveness

After years of increased technologization of the society, people are returning to nature, not only as a landscape, but mainly as a new pattern of life. We try to keep under control illness and stress by means of alternative medicine and ecological foods and agriculture. There is a saying, that «you are what you eat». This saying is more and more adopted by a larger number of European consumers, but unfortunately less by Romanians, or at least not at the same rate. Therefore, more and more western people have as priorities natural, non-chemically treated or non-genetically modified products.

Romania can take advantages from this new healthy food market trends, adopted by the western Europeans, by its natural products, obtained from fertile soils, with less chemicals, in comparison with the western countries. In this way, the Romanian vegetables, cereals and dairy products can be available for the western people, strengthening the good country image, together with the genuine wines, medicines, obtained from the same soil blessed by nature and God.

Key-words: ecological foods and agriculture, healthy food, fertile soil, less chemicals, country image.

În inima supertehnologizatei Europe occidentale are loc o mișcare care capătă o amploare deosebită: oamenii se reîntorc la natură. După ce s-au lăsat robiți și îmbolnăviți de avantajele civilizației tehnologizate, care le-a transformat aerul și mâncarea în otrăvă, redescoperă cu uimire și bucurie natura, nu ca peisaj, cum s-ar crede, ci ca soluție de viață, natura ca mod de a exista. Milioane de oameni învață să țină bolile și stresul sub control cu ajutorul medicinei naturale – terapiile neconvenționale și medicamentele din plante sunt finanțate de guverne –, colțurile cu alimente ecologice din supermarketuri se extind și devin adevărate standuri, în timp ce agricultura ecologică primește subvenții impresionante. Apoi, autostrăzile, fabricile sunt cu migală înconjurate cu perdele de arbori și de verdeață, fiind transformate în adevărate parcuri. Se pare că după decenii de „stăpânire” a naturii, oamenii din cele mai avansate țări europene s-au hotărât să facă pace și să trăiască în armonie cu ea.

În domeniul agricol și agroalimentar este imposibil de separat fenomenele economice de cele sociale și activitatea profesională de cea familială. Agricultura nu este numai o ramură economică producătoare de produse agricole și alimentare și generatoare de profit, ci este, înainte de toate, și un mod de viață sănătos.

Trăim vremuri paradoxale, în care cumpărăm mai mult, dar ne bucurăm mai puțin, bem prea mult, fumăm prea mult, cheltuim prea nesăbuit. Rădem prea puțin, ne enervăm prea tare. Ne culcăm prea târziu, ne sculăm prea oboseți. Citim prea puțin, ne uităm prea mult la televizor, vorbim mult și comunicăm prea puțin. Iubim prea rar, urâm prea des. Am cucerit spațiul cosmic, dar nu și universul interior al omului. Am făcut lucruri mai mari, dar nu și mai bune: am curățat aerul, dar am poluat solul, depoluăm solul și poluăm apele. Am

cucerit atomul, dar nu și prejudecățile noastre. Plănuim mai multe, dar realizăm prea puține. Am învățat să ne grăbim, dar nu și să așteptăm. E timpul să regândim viața spre care ne îndreptăm: spre profituri rapide și relații superficiale, fast-fooduri, organisme și seminte modificate genetic, sau spre o viață curată, o dezvoltare durabilă care să asigure și copiilor copiii noștri un trai decent în care să existe timp pentru familie, iubire, rugăciune.

Agricultura este activitatea economică cea mai veche și, poate, cea mai implicată în dezvoltarea civilizației umane și, ca orice activitate economică, activitatea agricolă are ca finalitate satisfacerea nevoilor oamenilor și progresul general al societății. Datorită faptului că produsele alimentare sunt în proporție foarte mare de origine agricolă, importanța acestui sector rămâne esențială atât în economie, cât și în asigurarea securității alimentare a oricărei țări. Aceasta explică atenția deosebită acordată agriculturii încă de la crearea Comunității Europene. Ea este considerată unul dintre cele mai vulnerabile sectoare economice.

România poate profita de faptul că dispune de condiții optime pentru dezvoltarea agriculturii ecologice pentru a se impune pe piața europeană. Specialiștii spun că, în contextul globalizării și în perspectiva integrării europene, țara noastră ar trebui, ca strategie de dezvoltare economică, să încerce să valorifice resursele naturale ca avantaj competitiv în agricultură. În România avem avantajul că există posibilitatea de a delimita perimetre ecologice, nepolate, unde să se aplice practicile agriculturii ecologice. În plus, agricultura românească tradițională se bazează pe tehnologii curate, beneficiind în acest fel de soluri fertile și productive pe suprafețe mari de teren agricol”¹.

Marele avantaj al țării noastre este că tehnologizarea și chimizarea nu au atins nivelul din celelalte țări ale Uniunii Europene. Succesul produselor noastre ecologice este asigurat dacă avem în vedere agricultura intensivă practică în Europa în ultimii 25 de ani. Timp de 20 ani au fost subvenționate producțiile mari, banii fiind acordați de UE pe kilogramul sau pe litrul de produs. Abia în ultimii ani s-a schimbat sistemul de subvenții și se dau bani pentru hectarul cultivat. În acest context, după 17 ani de tranziție, agricultura românească dispune de productivitate mică și are puține șanse să se impună pe piața europeană. O soluție ar fi certificarea ca ecologice a unor suprafețe cât mai întinse de teren.

Sărăcia țaranului român, care nu a avut bani să cumpere îngrășăminte pentru terenurile cultivate, poate fi acum un beneficiu pentru agricultura ecologică. „Neajunsul creat de lipsa tratării chimice a pământului în ultimii ani poate fi transformat într-un avantaj comparativ prin obținerea de produse ecologice care pot fi valorificate la prețuri în medie cu 25-30% mai mari decât produsele convenționale”². Aceste pământuri sunt acum ușor de convertit în terenuri ecologice. „În jur de 15-25% din terenurile României ar putea fi folosite pentru obținerea unor produse bio. Mai ales cele patru milioane de hectare de pășune, care în ultimii zece ani nu au văzut chimicalele, pot fi foarte repede certificate și apoi folosite pentru a asigura hrana animalelor”³.

În țările unde veniturile populației sunt foarte ridicate există o cerere tot mai mare pentru produsele ecologice. Astfel, peste 10% din produsele de pe piața din Marea Britanie sunt ecologice, iar în Germania se va ajunge la același procent în doi-trei ani. Și olandezii, italienii și nordicii sunt din ce în ce mai interesați de alimentele sănătoase. „La nivel european, piața de produse bio se află într-o evidentă creștere, mai ales că multe guverne încurajează consumul unor astfel de alimente. România are mari șanse să se impună pe acest segment de piață dacă va reuși să-și crească producția. Aceasta mai ales în contextul în care nici o țară europeană nu deține supremația din punctul de vedere al producției bio. Alimentele noastre ecologice au pătruns deja în Germania sau Anglia, urmează doar să-și consolideze poziția”.

Avantaje ale agriculturii românești pentru producții ecologice sunt:

1. Soluri fertile și productive.

2. Chimizarea și tehnologizarea nu au atins încă nivelurile din țările puternic industrializate.

3. Agricultură românească tradițională se bazează pe utilizarea de tehnologii curate.

4. Există posibilitatea să se delimiteze perimetre ecologice, nepoluante, unde să se aplice practicile agriculturii ecologice.

5. Agricultură ecologică poate deveni o sursă de ocupare a populației din mediul rural.

6. Cererea pentru produse ecologice este în creștere.

7. Agricultură ecologică are o contribuție majoră la dezvoltarea durabilă a agriculturii:

➤ biodiversitate;

➤ protecția mediului;

➤ îmbunătățirea fertilității solului;

➤ metode de creștere a animalelor care să asigure condiții de trai și dezvoltare cât mai naturale;

➤ promovarea unei economii rurale viabile, cu ocuparea populației din mediul rural și sporirea interesului pentru spațiul rural.

8. Avantaj competitiv și comparativ: prețul produselor ecologice (mai mari cu 20-60%).

9. Cererea pe piața mondială în creștere.

10. Calitatea produselor răspunde exigențelor consumatorilor.

11. Recompense prin plăți suplimentare fermierilor care oferă servicii de protecție a mediului și menținerea peisajului natural.

Revenind la produsele biologice, s-a constatat că legumele, mierea, cerealele ecologice românești ajung în cea mai mare parte pe mesele occidentalilor. În timp ce produsele bio obținute de agricultorii români nu au nici cel mai mic succes în țară, ele ajung invariabil pe mesele nemților, olandezilor sau francezilor. „În fiecare an, cea mai mare parte a produselor ecologice de origine vegetală au ajuns în străinătate. Cauza o constituie insuficiența dezvoltare a pieței interne, spre deosebire de piețele țărilor vest-europene, unde cererea de astfel de produse este în creștere”⁴. Pentru că românii nu conștientizează încă beneficiile aduse sănătății de aceste alimente, specialiștii spun că este necesară o campanie de informare a populației cu privire la avantajele consumului de produse bio.

În România se produc peste 7.000 de tone de legume ecologice, pe o suprafață de 500 de hectare. Foarte puțini castraveți, tomate, ardei, ridichi ori salate bio se vând în țară. Din păcate, fiind cu 20% mai scumpe decât cele convenționale, legumele bio sunt greu vandabile și producătorii preferă de multe ori să lase prețul la nivelul celorlalte legume. În acest fel, producătorii români se văd nevoiți să exporte întreaga cantitate în țări precum Germania, Elveția, Olanda, Italia.

Din cele 610 tone de miere ecologică produsă în anul 2006 au rămas în țară doar 100 de tone. „Cea mai mare parte a producției de miere bio pleacă la export, pentru că în țară nu are succes din cauza prețului mai ridicat”⁵. Producătorii spun că nu își permit să rămână cu marfa nevândută și încearcă să-și promoveze produsele în marile magazine sau în diferite puncte de desfacere din hotelurile de cel puțin patru stele. Producătorii spun că ar prefera să vândă în țară, dar pentru că nu se poate, exportă toată producția în Germania, Olanda, Belgia și Elveția.

România exportă atât sămânță, cât și ulei de floarea-soarelui ecologice. În țară sunt probleme deoarece oamenii nu sunt conștienți de avantajele pe care le au produsele bio pentru sănătatea lor. Producătorii au fost astfel nevoiți să scadă foarte mult prețul pentru a putea intra pe piață. Uleiul eco se vinde la prețul celui convențional, deși costurile de producție sunt mult mai mari. Pentru că nu pot vinde în țară, producătorii preferă să vândă uleiul în Olanda, Italia, Anglia, Germania, Danemarca sau Franța.

Laptele românesc poate deveni noul „aur alb”. Majoritatea fermierilor români obțin lapte bio fără să știe. Întrucât sunt hrănite ecologic, vacile autohtone ar putea fi ușor certificate. Câteva mii de țărani au obținut certificarea fermelor ca ecologice de către organisme specializate. Cei mai mulți sunt proprietari a 5-10 vaci. Potențialul fermierilor români este foarte mare și probabil există câteva sute de mii care produc lapte bio și nici nu știu. Potențialul fermelor românești este evident, iar laptele obținut ar putea fi considerat „aurul alb” rămas încă nevalorificat, spun specialiștii. Micii producători de lactate bio încearcă să-și facă loc pe piață vânzându-și marfa în zonele din jurul fermelor. Un țaran din comuna Mosca, județul Sibiu spune că din anul 2000 produce lapte, brânză-cremă, feta, cașcaval și smântână ecologice. A început cu două vaci și acum are cinci. Obține 4.000 de litri de lapte pe an, iar produsele le vinde numai la Sibiu. Comercializează în funcție de comenzi, mulți clienți venind acasă la el pentru a cumpăra. Prețul este cu 10-20% mai mare decât cel al produselor convenționale, dar sunt clienți.

Câteva firme care produc cantități ceva mai mari de lactate ecologice preferă să exporte brânză, schweitzer sau untul bio, în condițiile în care în țara noastră nu există o piață ecologică. Toată producția de brânză feta ecologică se exportă în Germania și, având în vedere că nu se face față solicitărilor, este greu de crezut că producătorii români se vor orienta prea curând către piața românească. Cu atât mai mult, cu cât un kilogram de brânză feta ajunge pe raft în Germania la 15 euro.

Produsele din diferite țări au reputații diferite. Astfel, francezii sunt recunoscuți prin brânzeturi și parfumuri, japonezii prin electronice și automobile, elvețienii prin ceasuri, brazilienii prin cafea etc. România trebuie să-și găsească produsele specifice și să-și îmbunătățească imaginea de țară, pentru succesul produselor sale. Pentru a-și controla dezvoltarea, România trebuie să arate lumii la ce se pricepe printr-un plan strategic prin care să se facă publicitate țării și produselor sale.

În dorința de a face față competiției europene, specialiștii români trebuie să identifice produsele care se fabrică la costuri mici și au mare căutare în țară și în exterior și să creeze strategii de penetrare și poziționare pe piețele externe. Astfel, s-au pus bazele unui proiect strategic postaderare în care s-au identificat următoarele domenii care avantajează România în competiția pe piața UE, pe baza cărora va fi construit și brandul de țară:

- alimentele ecologice;
- industria IT;
- vinul;
- turismul;
- confecțiile;
- mobila;
- produsele meșteșugărești;
- medicamentele naturiste.

Potrivit proiectului strategiei Guvernului, definirea profilului de țară presupune, pe lângă identificarea avantajelor competitive ale României pe piața UE, construirea unei imagini pozitive a țării, în baza specificului național, însă România se confruntă cu un deficit de imagine în Europa. Astfel, în cele mai multe cazuri nu există informații care să individualizeze România, iar cetățenii români sau informațiile legate de țară sunt asociate cu evenimente negative. Proiectul propune o acțiune în trei etape pentru schimbarea percepției negative. Astfel, într-o prima etapă, va fi efectuat un **audit de brand**, care presupune identificarea cauzelor ce duc la formarea imaginii negative a României, analiza vizibilității și percepției brandurilor românești în UE și identificarea punctelor forte, pe baza cărora se poate construi o imagine favorabilă. În a doua etapă, va fi elaborat **conceptul brandului României**. În opinia inițiatorilor proiectului, valorile aduse de România în

Uniunea Europeana sunt cultura română, calitatea capitalului uman, sportul de performanță, contribuția la securitatea regională și identificarea României, la nivelul UE, cu teme mari de politică externă – spre exemplu, Marea Neagră. Un alt atu este diversitatea biologică, România fiind singurul stat membru al UE cu cinci bioregioni geografice din cele 11 existente.

În ceea ce privește ultima etapă, care include **promovarea brandului**, sarcina comunicării va reveni instituțiilor statului, mai ales, reprezentanțelor diplomatice și institutelor culturale române din străinătate, investitorilor privați și formatorilor de opinie. Proiectul de strategie arată că schimbarea imaginii României „este un obiectiv cu un orizont de realizare pe termen lung”. Este nevoie de circa zece milioane de euro și de un interval de trei ani pentru a construi brandul „România”.

Proiectul strategiei postaderare a României, elaborat de Guvern, vizează perioada 2007-2013. Decizia finală va fi adoptată în urma unei dezbateri publice, astfel încât punctele de vedere enunțate de partidele politice și de societatea civilă să fie încorporate în proiectul final.

În domeniul alimentelor ecologice, producătorii trebuie să caute oportunitățile de afaceri, să-și definească profilul, să definească piața-țintă și să-și impună brandurile în țările învecinate, apoi în țările Europei Centrale, ca în final să atace piața americana, asiatică etc., cu concentrare pe clienți, pentru fidelizarea acestora și câștigarea lor într-un număr cât mai mare pentru propriile produse.

În concluzie, trebuie să se acorde atenție producătorilor de alimente bio, pentru a avea produse de cea mai bună calitate, dar trebuie încurajat și marketingul, deoarece acesta va aduce profiturile mari, o bună imagine a producătorilor români și a produselor românești pe o piață cu o concurență mare.

BIBLIOGRAFIE

1. Viorica Jeleu, *Economie agricolă și agroalimentară* – Note de curs, Editura Universității, Oradea, 2005.
2. Viorica Jeleu, *Politica agricolă comunitară și economia agroalimentară*, Editura Universității, Oradea, 2005.
3. Viorica Jeleu, *Agricultura și integrarea europeană* – Note de curs.
4. *Brandul România: alimente ecologice, sport de performanță și securitate regională* – „Wall-Street”, 08.01.2007.

IMPLEMENTAREA POLITICILOR DE *FLEXICURITY* – O CONDIȚIE PENTRU CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR

Lector univ. dr. **Luise MLADEN**

Universitatea *Spiru Haret*

Dr. **Cristina LINCARU**

Cercetător științific III, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale „Victor Slăvescu”

Abstract

Implementing *Flexicurity* Policies – A Condition for Enhancing Corporate Competitiveness

In recent years, European countries have faced a number of challenges as technological change, the acceleration of globalization, the considerable ageing of European societies. In this context, a more flexible labour market is necessary combined with satisfactory levels of security to meet the needs of both employers and employees. “Flexicurity” could be the right solution. Flexicurity strategies imply political choices between various aspects of flexibility and security. An optimal balance between the two dimensions differs very much between countries, and each country has to choose the best combination itself.

Key-words: *labour market, flexibility, security, flexicurity.*

Susținerea valorilor UE este exprimată și prin procesul complex de cristalizare a obiectivelor sale fundamentale: de promovare a progresului economic și social și a unui nivel înalt de ocupare. Consiliul European a stabilit un nou obiectiv strategic pentru Uniunea Europeană în acest deceniu (2001-2010), acela de a deveni cea mai **competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, capabilă de creștere economică sustenabilă, cu locuri de muncă mai multe și mai bune și cu un grad mai mare de coeziune socială.**

Această abordare presupune căutarea și menținerea unui echilibru între realizarea, simultană, a creșterii economice și realizarea creșterii ocupării, în condiții de sustenabilitate. Elocventă în acest sens este noua formă a **Liniilor directe pentru Ocupare** ca o componentă esențială din cadrul **Pachetului Integrat de Linii Directoare Integrate**, alături de **Liniile Generale ale Politicii Economice**. Dezvoltarea unor piețe ale muncii sensibile la schimbările economice este determinată în particular de promovarea unei forțe de muncă calificate, pregătite și adaptabile și, în general, ca urmare a aplicării unei strategii coordonate pentru ocupare. Obiectivele stabilite de Consiliul European de la Lisabona din martie 2000 fuseseră:

- o creștere economică sustenabilă;
- locuri de muncă mai multe și mai bune;
- o coeziune socială mai mare (acest obiectiv a fost reformulat la Consiliul European din 22-23 martie 2005: politica de coeziune în trei dimensiuni: **economică, socială și de mediu** în vederea realizării sinergiilor pentru contextul general al **dezvoltării sustenabile**).

Deoarece rezultatele ultimilor cinci ani (2000-2005) nu au confirmat apropierea dorită de țintele stabilite, s-a recurs la relansarea Strategiei de la Lisabona, cu concentrare asupra creșterii economice însoțite de creștere a ocupării.

1. Relansarea *Strategiei de la Lisabona* optează ferm pentru modelul de creștere economică însoțită de creștere a ocupării

Rezultatele cercetărilor au evidențiat că legăturile dintre ocupare și productivitate sunt caracterizate de comportamente diferite, în funcție de orizontul de timp la care ne referim.

Pe termen lung, condiția necesară¹ pentru realizarea unei creșteri economice sustenabile este reprezentată de realizarea unei legături pozitive între ocupare și productivitate prin realizarea creșterii ocupării simultan cu creșterea productivității. Altfel spus, pe termen lung, creșterea productivității ar trebui considerată ca o condiție necesară pentru creșterea ratelor de ocupare într-o formă sustenabilă.

Astfel, creșterea producției este datorată creșterii ocupării și creșterii productivității, ca factori principali:

creșterea producției = creșterea ocupării + creșterea productivității

Acest proces permite și o abordare dinamică. În această perspectivă, creșterea productivității determină creșterea cererii agregate, aceasta fiind însoțită ulterior de creșterea ocupării:

creșterea productivității → creșterea producției (cererea agregată) → creșterea ocupării

Modelul SUA reușește cu succes să demonstreze viabilitatea acestui model.

Contrar ambițiilor afirmate, pe termen mediu, a fost evidențiată menținerea unei corelații negative între creșterea ocupării și creșterea productivității în rândul țărilor europene UE25². Analiza s-a realizat pe baza datelor obținute pentru perioada 2000-2004.

Rata de creștere a productivității orare realizate pentru perioada 1996-2002 în UE15 (1,4%) a fost depășită de cea realizată de SUA (1,7%). Evoluția în această direcție a productivității europene este explicată cu ajutorul celor doi factori ai creșterii economice: K (capitalul) și TFP (*Total Factor Productivity* – Factorul Productivității Totale), astfel:

- a scăzut contribuția capitalului K, exprimată prin reducerea ratei de creștere a investițiilor pe lucrător;
- a scăzut TFP, ceea ce exprimă:
 - scădere a eficienței procesului de producție;
 - o încetinire a ratei de progres tehnologic, care poate fi explicată parțial prin specializarea insuficientă în sectoare caracterizate de o productivitate crescută – în special cele care produc și utilizează ITC.

Mai mult, trebuie luate în considerare un set de provocări³ cum sunt: schimbarea tehnologică, accelerarea ritmului de globalizare, precum și menținerea trendului de îmbătrânire a populației care schimbă contextul socio-economic, cu implicații directe asupra posibilității de îndeplinire a obiectivelor revizuite de la Lisabona, punând în discuție stabilitatea, securitatea macro și microeconomică și, mai ales, sustenabilitatea sistemelor de securitate socială.

¹ ***, ECFIN/415/03-EN, Employment and productivity and their contribution to economic growth

² ***, EMCO/18/171006/EN – annex

³ Emco Working Group Report on Enhancing Higher Productivity and more and better Jobs, including for People at the Margins of the Labour Market, **EMCO/18/17/2006/EN-final**, The Employment Committee

Schimbarea tehnologică tot mai rapidă și mai profundă accelerează ritmul de globalizare și are ca rezultat expunerea firmei la o presiune competitivă crescută, cu consecințe directe asupra capacității acesteia de a menține și crea locuri de muncă mai bune, caracterizate de niveluri crescute de productivitate.

Menținerea trendului de îmbătrânire a populației, sporirea substanțială a raportului populație pensionată / populație în vârstă de muncă va suprasolicita populația ocupată și va determina o creștere a cererii de locuri de muncă. În plus, se anticipează o limitare a creșterii ocupării, datorită stagnării creșterii populației, ceea ce va conduce la dependența creșterii economice de creșterea productivității.

Strategia Europeană pentru Ocupare (EES), armonizată și corelată cu politicile economice, urmărește dezvoltarea unor piețe ale muncii sensibile la schimbările economice, mai ales prin promovarea unei forțe de muncă calificate, pregătite și adaptabile. Obiectivele, restricțiile și oportunitățile menționate mai sus sunt concentrate într-o mare măsură în cadrul *Liniei Directoare pentru Ocupare* (21) din cadrul **Pachetului Integrat de Linii Directoare Integrate**.

Linia Directoare pentru Ocupare (21)⁴ se referă la promovarea **flexibilității, combinată cu securitatea ocupării și reducerea segmentării pieței muncii, ținând cont de rolul partenerilor sociali**. Pentru aceasta sunt necesare:

- colaborarea constantă cu mediul de afaceri, reprezentanții lucrătorilor și ai asociațiilor profesionale pentru **reglementarea eficientă a relațiilor de muncă**;
- **diminuarea muncii nedeclarate** prin întărirea capacității instituțiilor de control al relațiilor de muncă și prin campanii de conștientizare;
- **cooperarea cu mediul de afaceri** în vederea anticipării schimbărilor în plan economic și adoptării unor scheme de asistență socială.

Indicatorii de **monitorizare** ai Liniei Directoare 21

21.M1.	<i>Tranziții după tipul de contract</i>
21.M2.	<i>Diversitatea și motivele încheierii de contracte și acorduri de muncă</i>
21.M3.	<i>Accidente de muncă</i>

Indicatorii de **analiză** ai Liniei Directoare 21

21.A1.	<i>Munca nedeclarată</i>
21.A2.	<i>Durata muncii</i>
21.A3.	<i>Ore suplimentare</i>
18.A8.	<i>Tranzițiile după nivelul de plată</i>
17.M5.	<i>Creșterea productivității muncii</i>
21.A4.	<i>Boli profesionale</i>
21.A5.	<i>Ocuparea în întreprinderile nou create</i>

^{4***}, Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005-2008), Communication from the President, in agreement with vice-President and Commissioners Almunia and Spidla; including a Commission Recommendation on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community (under article 99 of the EC Treaty) and a Proposal for a Council Decision on guidelines for the employment policies of the member States (under Article of the EC Treaty) – presented by the Commission, Brussels, 12.4.2005, COM (2005) 141 final, 2005/0057(CNS)

Modernizarea pieței muncii în condițiile necesității combinării flexibilității cu securitatea pentru toți devine un adevărat nod gordian, cu implicații majore asupra competitivității economice. Altfel spus, oportunitățile care nu sunt înțelese și utilizate corect devin frâne și bariere din ce în ce mai puternice, care conduc la mărirea decalajelor, a segmentării și dezechilibrelor de pe piața muncii, cu efecte în sistemul socio-economic.

2. *Flexicurity* – câteva precizări conceptuale

Flexicurity reprezintă un concept relativ nou, apărut după anul 2000 (1999, Olanda). Angajatorul este caracterizat în special de nevoia de **flexibilitate**, în sensul de a putea asigura la nivelul întreprinderii un flux adecvat de personal, corelat cu procesele tehnologice desfășurate, în condițiile producerii de inovare ca principală sursă de competitivitate. În schimb, angajatul, în condițiile dezvoltării de competențe de creare și utilizare a cunoașterii în vederea adaptării la noile practici de muncă, are nevoie de **securitate**.

Întreprinderile	Lucrătorii
– trebuie să devină mai flexibile pentru a răspunde schimbărilor neanticipate ale cererii	– trebuie să se adapteze noilor practici de muncă
– trebuie să se adapteze noilor tehnologii și metode organizaționale pentru a spori inovarea și pentru a rămâne competitive	– trebuie să dobândească competențe și abilități pentru a putea crea și utiliza noile tehnologii
Soluția: o piață a muncii mai flexibilă combinată cu un grad satisfăcător de securitate pentru a răspunde simultan atât nevoilor angajatorilor, cât și ale angajaților	

Prin lansarea acestui concept se depășește sfera flexibilității și a securității și, în contextul actual puternic modelat de provocări (schimbarea tehnologică și progresul tehnic, globalizarea, îmbătrânirea populației), cele două dimensiuni nu sunt contradictorii, ci se sprijină reciproc.

Deși nu există o definiție universal agreată a *flexicurity*, conceptul general se poate contura din diversele descrieri ale motivațiilor ce au stat la baza viziunii conform căreia *flexicurity* este un posibil răspuns la provocările cerute de reformele structurale.

▪ **Definiția Wim Kok Report (*Jobs, Jobs, Jobs...2003*)**

„O mai bună sensibilitate la schimbare a economiilor UE necesită un înalt grad de flexibilizare a piețelor muncii, în special prin organizarea modernă a muncii, diversificarea acordurilor contractuale. Se poate reuși acest lucru numai dacă se realizează combinarea cu o securitate adecvată pentru lucrători în termenii capacității de a rămâne și de a progresa pe piața muncii. Deoarece flexibilitatea reprezintă un punct comun de interes atât pentru lucrători, cât și pentru angajatori, este preferabilă implicarea partenerilor sociali”.

▪ **Definiția OECD (*Employment Outlook 2004*)**

„O politică eficientă, în sensul de a veni în **întâmpinarea ambelor obiective, atât cel de ocupare, cât și cel social**, care implică un grad modest de reglementare a protecției ocupării combinată cu servicii care sprijină noii lucrători să intre în ocupare prin creșterea gradului lor de atractivitate pentru angajatori. Acest lucru impune o abordare a «obligățiilor mutuale», în care beneficiarilor de protecție socială le sunt oferite servicii de consiliere, sprijinire în căutarea unui loc de muncă și alte servicii de inserție profesională. În contrapartidă, pentru a primi în continuare venitul de înlocuire, indivizii trebuie să caute în mod activ un loc de muncă sau să facă eforturi în vederea îmbunătățirii șanselor lor de a se angaja”.

▪ **Definiția ILO (Peter Auer)**

„Un echilibru cu măsurile active de pe piața muncii în vederea combinării flexibilității cu securitatea. Flexibilitatea, stabilitatea și securitatea orientate în direcția adaptării la schimbările structurale și securitatea pentru nevoile lucrătorului. Propunerea unei politici de «mobilitate protejată» pe piața muncii , împreună cu politicile active de pe piața muncii care ținesc combinarea flexibilității cu securitatea”.

▪ **Definiția T. Wilthagen (1998)**

Flexibility este „o strategie politică care urmărește, în mod sincron și deliberat, să sporească flexibilitatea piețelor muncii, a organizării muncii și a relațiilor de muncă, pe de o parte, și să crească securitatea – securitatea ocupării și securitatea socială – în mod special pentru grupurile defavorizate din interiorul și din exteriorul pieței muncii, pe de altă parte”.

▪ **Definiția P. Kongsoj Madsen**

Pe baza „triumghiului de aur” danez:

- Un nivel crescut al mobilității forței de muncă și un regim liberal al protecției ocupării;
- Un sistem de protecție socială generos și cuprinzător (cu niveluri crescute de asigurări de șomaj, precum și ajutoare bănești pentru persoanele neasigurate);
- Sume mari alocate politicilor active ale pieței muncii.

3. Dimensiunile *Flexicurity*

Pot fi identificate cinci elemente ale dimensiunii „flexibilitate” și alte patru ale celei de „securitate”. Astfel, o politică de *flexicurity* poate fi imaginată ca o sporire a celor cinci tipuri de flexibilitate compensată de o îmbunătățire a celor patru tipuri de securitate.

Elemente ale dimensiunii „flexibilitate”	
Flexibilitate numerică externă	– ușurința/dificultatea de angajare și concediere și măsura în care pot fi utilizate contractele de muncă cu perioada determinată
Flexibilitate numerică internă (în cadrul firmei)	– ușurința/dificultatea de a schimba cantitatea utilizată din factorul muncă în cadrul firmei, fără a recurge la noi angajări (de exemplu, prin modificarea orelor de muncă, timp de lucru suplimentar etc.)
Flexibilitate funcțională	– ușurința/dificultatea de a modifica organizarea muncii (de exemplu, prin rotația angajaților pe locurile de muncă, însărcinarea acestora cu activități multiple etc.)
Flexibilitate salarială	– ușurința/dificultatea de a ajusta salariile în funcție de performanțele individuale și de condițiile economice
Flexibilitate prin externalizare	– ușurința/dificultatea de a angaja personal fără contracte de muncă ci cu contracte comerciale

Elemente ale dimensiunii „securitate”	
Securitatea locului de muncă	– protecția împotriva concedierilor și schimbărilor majore ale condițiilor de muncă cu privire la un anumit loc de muncă
Securitatea ocupării	– asigurarea rămânerii în ocupare, dar nu neapărat la același angajator și asigurarea unor locuri de muncă echivalente, corespunzătoare calificării individului și condițiilor de muncă avute anterior
Securitatea veniturii	– gradul de protecție a venitului în eventualitatea în care încetează munca remunerată
Securitatea combinării	– asigurarea compatibilității dintre munca plătită și alte responsabilități sociale și obligații (echilibrul dintre timpul de lucru și timpul liber, echilibrul dintre muncă și familie etc.)

4. *Flexicurity* în centrul atenției Comisiei Europene

Între cele mai recente preocupări ale Comisiei Europene se regăsește și *flexicurity*.

Principiile agreate de Comisia Europeană privind *flexicurity*, formulate în „The 2005/06 Joint Employment Report JER”, sunt următoarele:

PI Disponibilitatea aranjamentelor contractuale: furnizarea flexibilității adecvate atât pentru lucrători, cât și pentru angajatori, conform nevoilor lor;

PII Politici active eficiente care să susțină tranzițiile între locuri de muncă, cât și din șomaj și inactivitate în ocupare;

PIII Sisteme credibile pentru învățarea continuă, care să susțină lucrătorii să rămână angajați de-a lungul întregii vieți active, să înfrunte schimbarea cu succes, să depășească perioadele de șomaj cât mai rapid, să tranziteze către un nou loc de muncă;

PIV Sisteme de securitate socială moderne care să combine nevoia de mobilitate și de tranziții de pe piața muncii și asigurarea unui venit (înlocuire a muncii) adecvat pentru toate perioadele de absență de pe piața muncii.

Amintim aici și *Carta Verde a Comisiei Europene* (2006a), publicată în luna noiembrie: *Modernising labour law to meet the challenges of the 21st century* („Modernizarea Codului muncii în întâmpinarea provocărilor secolului 21”). Cu această ocazie a fost lansată public dezbaterea privind *flexicurity* prin formularea a 14 întrebări. Se țintește realizarea unei legislații a *flexicurity* care vizează relaxarea legislației privind protecția ocupării simultan cu furnizarea de securitate a ocupării și securitate socială pentru lucrătorii cu forme flexibile de ocupare, precum cele cu program parțial, cu contract cu durată determinată, pentru lucrătorii pe cont propriu, precum și pentru persoanele aflate în afara pieței muncii.

Concluzia este aceea că se impune elaborarea unei strategii coerente în domeniul *flexicurity*. Experiența internațională relevă faptul că nu există o combinație unică de politici și instituții care să realizeze și să mențină o performanță înaltă a pieței muncii. Echilibrul optim între flexibilitate și securitate diferă de la țară la țară, în special datorită diferențelor instituționale și celor privind climatul economic. Fiecare țară trebuie să aleagă cea combinație care i se potrivește mai bine.

BIBLIOGRAFIE

1. European Commission (2005), *Adopted Employment Guidelines 2005–2008*.
http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/en/oj/2005/l_205/l_20520050806en00210027.pdf
2. European Commission (2006a), *Green Paper „Modernising labour law to meet the challenges of the 21st century”* Brussels, 22.11.2006, COM (2006) 708 final
http://ec.europa.eu/employment_social/labour_law/docs/2006/green_paper_en.pdf
3. European Commission (2006c), *Employment in Europe 2006*, Luxemburg, European Communities
http://ec.europa.eu/employment_social/emplweb/news/news_en.cfm?id=115
4. Tangian, A. (2006), *European flexicurity: concepts (operational definitions), methodology (monitoring instruments), and policies (consistent implementations)*. WSI Diskussionspapier 148, Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf.
http://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_diskp_148_e.pdf
5. Tangian, A. (2007), *Flexibility–Flexicurity–Flexinsurance: Response to the European Commission's Green Paper „Modernising Labour Law to Meet the Challenges of the 21st Century”*. WSI Diskussionspapier 149, Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf.
http://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_diskp_149_e.pdf
6. Tangian, A., *Operational instruments for pursuing flexicurity policies*, February 13, 2007.

FORMAREA PROFESIONALĂ CONTINUĂ ȘI COMPETITIVITATEA FIRMELOR ROMÂNEȘTI

Drd. **Gabriela TUDOSE**

Cercetător științific III, Institutul Național de Cercetare Științifică
în domeniul Muncii și Protecției Sociale „Victor Slăvescu”

Abstract

Continuing Professional Training and the Competitiveness of Romanian Firms

The knowledge society growth depends on the production of new knowledge, its transmission through education and training, its dissemination through information and communication technologies, and on its use through new industrial processes or services. The role of universities within the knowledge society and economy in European universities is unique, in that they take part in all these processes, at their core, due to the key role they play in the three fields of research and exploitation of its results, thanks to industrial cooperation and spin-off, education and training, in particular training of researchers and the human resources and regional and local development to which they can contribute significantly. Human resources are the Union's main asset, and it is now acknowledged that investment in this area is a determining factor of growth and productivity, in the same way as investment in capital and equipment. Romania must overtake a significant gap to achieve European goals regarding training and development of research area and in order to improve the Romanian firms, competitiveness.

Key-words: *life-long learning, competitiveness, investment in education, qualifications and skills.*

Competitivitatea privită în sens larg se referă la economie, la societate în ansamblul ei. Competitivitatea acoperă sfere importante ale proceselor economice, precum cele legate de șomaj, venituri, ritmuri de creștere economică, de performanța sistemelor de asigurări și asistență sociale, de reformarea pieței muncii. Este, de asemenea, nu doar un concept subînțeles al politicilor europene de dezvoltare, ci însăși esența obiectivului general al Strategiei de la Lisabona – **Uniunea Europeană să devină până în anul 2010 cea mai competitivă și dinamică economie la nivel mondial**, capabilă să ofere cetățenilor săi locuri de muncă mai bune și mai multe. În sfera competitivității, în Uniunea Europeană s-au stabilit obiective clare, măsurabile, care să conducă la ameliorarea ei pe ansamblul economiei. Printre obiectivele de maximă importanță evocăm:

– creșterea alocărilor bugetare pentru cercetare-dezvoltare până la aproape 3% din PIB și sporirea competitivității managementului din cercetare în **Spațiul European al Cercetării**;

– schimbarea radicală a rolului și locului universităților, în **Spațiul European al Învățământului Superior**, ca vector, nu doar potențial, de cercetare și de creștere a productivității muncii din firmele europene, asigurând **mobilitatea pe piața comunitară a forței de muncă**.

Așa cum este precizat în documentul operațional PND 2007-2013 „Creșterea competitivității economice și dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaștere”, România prezintă serioase decalaje de competitivitate în raport cu statele din vestul și centrul Europei. Capacitatea competitivă a țării noastre este afectată sub toate aspectele vieții economice și sociale și, sintetic vorbind, se caracterizează printr-o productivitate scăzută. Nivelul PIB la PPC reprezintă doar 50% din media noilor state membre ale UE.

Până la ora actuală, România a demonstrat în lupta pentru competitivitate că dispune, deocamdată, de câteva resurse considerate factori de avantaj comparativ în raport cu celelalte state membre ale UE. Între aceste resurse de avantaj comparativ evocăm, în acest context, existența unei importante forțe de muncă relativ ieftine și cu disponibilitate pentru a munci în condiții mai mult sau mai puțin favorabile. La o cercetare mai atentă, însă, această resursă, care teoretic ar putea reprezenta un potențial efectiv de transformare în avantaj competitiv, face ca realitatea să nu fie atât de simplă. Acest lucru rezultă dintr-o analiză atentă a caracteristicilor ei. Astfel, deși gradul de îmbătrânire a populației de la noi este mai „lent” decât cel al Europei, trendurile populației cu dinamici negative, ca și evoluțiile de până acum pentru ratele de activitate cu valori sub media UE-15, indică o perspectivă mai degrabă nefavorabilă la care putem adăuga un nivel de educație și calificare sub media europeană.

Dar nu numai atât. Rezultatele anchetelor realizate (unele de dată recentă – februarie, 2006, anchetă în firme asupra deficitului de calificări, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale – I.N.C.S.M.P.S, având drept coordonator pe dr. Speranța Pârciog și dr. Vasilica Ciucă), ca și celelalte realizate în anii trecuți au evidențiat modul în care angajatorii și angajații percep evoluția și structura ofertei de *formare profesională continuă* (FPC), precum și a modului în care, de fapt, această ofertă răspunde nevoilor actuale și viitoare.

Analiza rezultatelor obținute conduce către relevarea unor aspecte de mare importanță pentru tendințele și orientările proceselor de formare profesională continuă. Astfel, putem spune că **interesul angajatorilor în FPC** este într-o creștere relativă, dar este în continuare inferior interesului manifestat de lucrători. Datele oferite de un studiu¹ al *Observatorului Național* (2003), care a realizat o anchetă în întreprinderile românești, conform căroră doar 10% dintre angajații companiilor investigate dețin competențe de utilizare a calculatorului, iar aproape 90% dintre angajatori își derulau activitatea economică doar pe piața internă, în următorul interval, este evident că dezvoltarea de noi competențe ale angajaților ar trebui să devină un obiectiv major pentru companiile românești, dacă acestea doresc să devină competitive după anul 2007.

Cu toate că angajatorii înțeleg importanța proceselor și acțiunilor de **FPC**, încă se menține un **interes scăzut pentru investiția în educație**: deși companiile de la noi resimt acut nevoia de calificări, obiectivele creșterii productivității fiind o realitate constantă, în general, ele tind către recurgerea la strategii pasive, de tipul concedierilor de surplus de personal; rezolvarea lipsei de calificări cu resurse interne existente este considerată în continuare un cost, și nu o investiție în resursele umane; blocaje și disfuncționalități în achiziționarea, contractarea și desfășurarea programelor de FPC; deficit de predictibilitate în ceea ce privește evoluția pieței muncii.

Interesul indivizilor se manifestă, în special, în eşaloanele superioare și medii și este superior celui al companiilor (11% comparativ cu 18,1% din populația de 15 ani și peste, 31,7% din populația activă și 34,1% din persoanele ocupate).

Nivelul de participare la formarea profesională continuă din România este unul din cele mai scăzute din Europa. Ultimul sondaj la nivel național, realizat sub forma unui modul special dedicat formării permanente (*Caracteristici ale învățării permanente*, INS, 2003), a Anchetei privind Forța de Muncă în Gospodăria din 2003, a evidențiat că numai 1 din 9 angajați și, respectiv, 1 din 40 de șomeri au participat la un program de formare continuă.

¹ Competențele forței de muncă și politicile de formare profesională în întreprinderile din România (*Observatorul Național Român*, 2003). Ancheta s-a desfășurat sub formă de interviuri derulate în 100 companii (75 din regiunea de nord-vest a României și 25 în București).

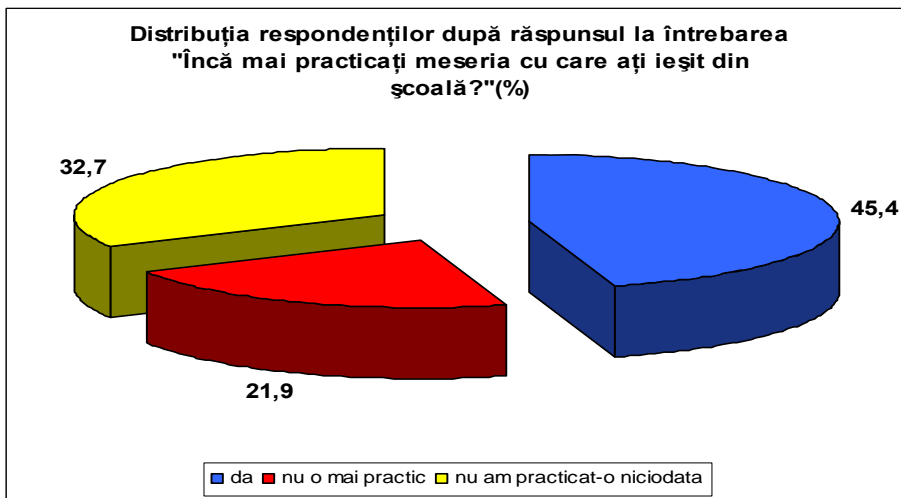
În prezent se estimează că în vederea apropierii României de structura sectorial-ocupatională din UE este necesar ca peste 40% din forța de muncă ocupată să-și schimbe profesia, ocupația, locul de muncă. Calculul este simplu numai dacă ne gândim că aproximativ 35% din forța de muncă se află în agricultura de subsistență care de peste 17 ani de tranziție nu poate depăși acest prag. Dacă adăugăm aici faptul că accesul la educația universitară rămâne încă sub media regională, iar absolvenții din mediul rural cunosc o situație foarte dezavantajoasă, ținând cont și de gradul redus de urbanizare la nivelul întregii țări, a și cerințele crescânde ale societății informaționale și ale cunoașterii, nu putem spune decât că efortul de profesionalizare al forței de muncă prin programe de formare continuă reprezintă o condiție *sine-qua-non* a reușitei economice și sociale.

Ancheta efectuată de INCSMPS în februarie 2006 a avut la bază un sondaj care s-a realizat pe un eșantion reprezentativ la nivel național pentru firmele active din România. În ceea ce privește ancheta în cazul angajaților², s-a construit un eșantion stratificat pe două dimensiuni: regiune și cod CAEN, multistadial cu anumite cote pe grupe de vârstă în cazul salariaților.

Din rezultatele acestei anchete am selectat câteva aspecte relevante care pun în evidență caracteristicile sistemului de formare profesională inițială și continuă, ca și incidențele acestui sistem cu piața muncii, respectiv gradul de adecvare a cererii cu oferta sub aspect educațional, ca și deficitul/surplusul de calificare a forței de muncă existente la locurile de muncă investigate.

Distribuția respondenților după răspunsul la întrebarea: „Încă mai practicați meseria cu care ați ieșit din școală?” indică legătura „fragilizată” între învățământul formal și meseria practică de lucrători. La ora actuală, sistemul de formare profesională inițială este în plin proces de restructurare și reasezare după principii și modele europene; reforma însă cere timp și, chiar dacă deja s-au operat modificări de esență în sistemul de formare profesională inițială, efectele reformatoare asupra pieței muncii se vor simți după trecerea câtorva cicluri de învățământ, odată cu adaptarea mai bună a programelor școlare la evoluțiile ocupaționale din societatea noastră și alinierea la standardele europene de formare.

Graficul nr.1

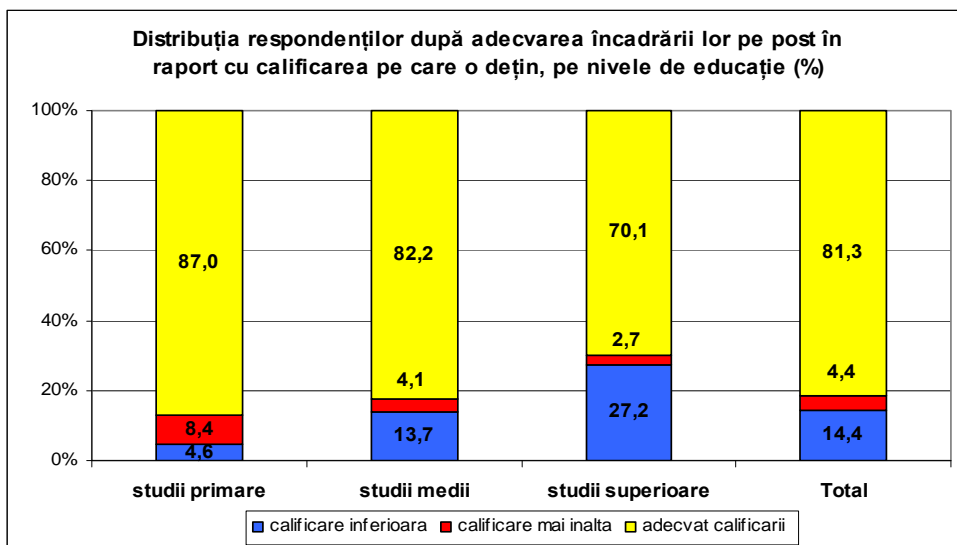


² Selecția angajaților s-a făcut aleator, cu pas statistic din listele cu salariați având numai funcții de execuție.

Un segment semnificativ dintre respondenți (55%) nu mai practică meseria pentru care s-au pregătit în școală, ceea ce indică ineficiența sistemului de formare inițială, mai mult de o treime din acest eșantion nepracticând niciodată meseria pentru care s-au pregătit. Aceste rezultate reflectă, însă, și alte aspecte referitoare la efectele restructurărilor pieței muncii, cu dispariția de ocupații și meserii, apariția altora noi, ele reprezentând modificări cantitative și calitativ-structurale efectuate în conținutul muncii și în organizarea locurilor de muncă din firme.

Alte rezultate ale anchetei sunt de natură să scoată în lumină caracteristici ale mâinii de lucru relativ la nivelul de calificare și la ofertele de locuri de muncă de pe piața muncii. Astfel, deși un procent important dintre respondenți, 55%, însemnând puțin peste jumătate, nu mai practică meseria pentru care s-au pregătit în școală, aproape 90% dintre lucrătorii din eșantion corespund încadrării pe post.

Graficul nr. 2

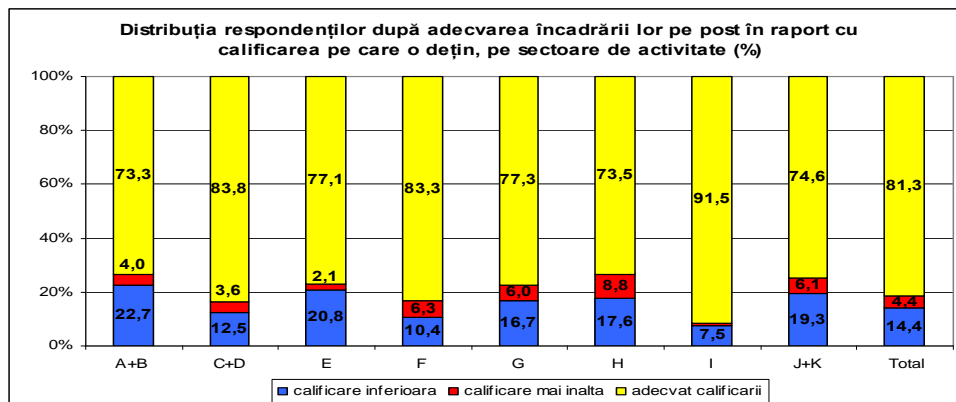


Sistemul de formare profesională inițială nu numai că este relativ neadecvat cerințelor pieței, dar într-o anumită proporție indică supracalificarea în cazul celor cu studii superioare și medii în raport cu încadrarea lucrătorilor pe post, deci o risipă de resurse de formare și de timp în cadrul sistemului de formare profesională, un anumit dezechilibru cost-beneficii la nivelul formării. Distribuția respondenților după adecvarea încadrării lor pe post în raport cu calificarea pe care o dețin pe nivele de educație arată că cei mai mulți au o calificare corespunzătoare încadrării pe post, existând totuși un procent de aproximativ 27% dintre respondenți care au un nivel de calificare superior cerințelor postului pe care îl ocupă. De remarcat existența unui segment de angajați (8,4%) cuprinși în anchetă care, deși au studii primare, calificarea pe care o dețin depășește nivelul cerut de postul pe care îl ocupă.

Distribuția respondenților după adecvarea încadrării pe post în raport cu calificarea indică faptul că lucrătorii sub 25 de ani, deci cei care au absolvit de curând ciclul de formare inițial, sunt cei mai puțin adecvați pe post în raport cu calificarea, explicația constând în faptul că lipsa de experiență, insuficiența pregătirii teoretice și practice își pun cuvântul, toate acestea fiind rezultat al finalizării ciclului inițial de formare profesională. Pe de altă parte, faptul că inadecvarea este mai mică la categoriile superioare de vârstă poate

indica faptul că restructurarea locurilor de muncă cunoaște o inerție de structură și că mai rămân pași importanți de făcut către o alocare eficientă a resurselor de muncă.

Graficul nr. 3

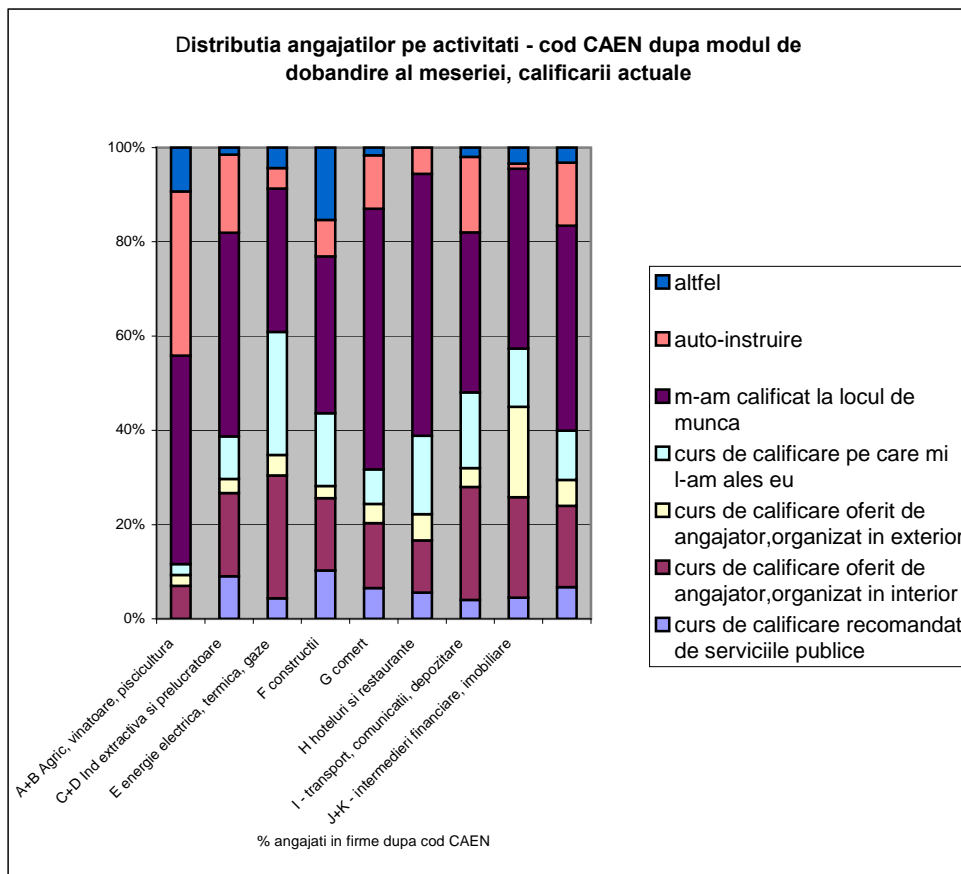


Activitățile din economia națională:

A+B	agricultură și silvicultură
C+D	industrie extractivă și prelucrătoare
E	energie electrică, termică, gaze și apă
F	construcții
G	comerț
H	hoteluri și restaurante
I	transport, depozitare și comunicații
J+K	intermedieri financiare și tranzacții imobiliare
L-O	administrație publică – alte activități

Coroborând rezultatele răspunsurilor la cele trei întrebări, putem conchide că, deși, în cea mai mare parte, calificarea respondenților corespunde cerințelor postului pe care sunt încadrați, există un **segment de lucrători îndeosebi cu studii superioare (27% – graficul nr.2) și medii (13% – graficul nr.2)** care au o **calificare superioară în raport cu postul pe care îl ocupă**, cei mai mulți dintre cei cu calificare inferioară postului pe care-l dețin fiind din categoria de **vârstă sub 25 de ani (22%) și 25 – 44 ani (15%)**, în special, provenind din firme din domeniul **agriculturii și silvicultură (23%)**, din domeniul **energiei electrice, termice, gaze și apă (21%) și din hoteluri și restaurante (18%)**.

Cele mai multe inadecvări se regăsesc în cazul **activităților firmelor din industria alimentară, energiei electrice, termice, gaze și apă, afaceri imobiliare și tranzacții financiare**, sectoare cu posibilități mai mari de absorbție a unei forțe de muncă de pe piață cu calificări eterogene. Nivelul de adecvare calificare-cerințe post este cel mai ridicat din tot eșantionul (92%) în sectorul comunicații. Dealtfel, domeniul comunicații este foarte specific și puternic concurențial față de celelalte domenii sus-menționate, iar pregătirea trebuie să răspundă într-un grad cât mai ridicat cerințelor locurilor de muncă.



Se poate remarca preponderența dobândirii calificării în toate sectoarele de activitate prin calificarea la locul de muncă, corelat cu cursuri de calificare realizate de angajator în special în interiorul întreprinderii. Aceste rezultate indică faptul că programele de formare continuă și calificare la locul de muncă sunt esențiale pentru a înzestra mâna de lucru cu competențele necesare realizării cu succes a sarcinilor de serviciu. Pe ansamblul economiei se remarcă existența unui procent de salariați care se autoinstruiesc, ceea ce arată disponibilitatea de a învăța a lucrătorilor (agricultură, construcții).

Distribuția angajaților în funcție de frecvența participării la ultimul curs de calificare cu o durată mai mare de 5 zile indică faptul că jumătate din lucrătorii firmelor investigate nu au participat niciodată la un curs de calificare mai mare de 5 zile, ceea ce arată gradul de participare foarte redus al salariaților la astfel de cursuri, ca și densitatea redusă a unor astfel de formări la locul de muncă.

Distribuția salariaților din firme cu diferite mărimi după ultimul curs de calificare cu o durată mai mare de 5 zile indică faptul că, în ultimii ani, firmele mari cu peste 250 salariați tind să ofere din ce în ce mai multe programe de formare-calificare, date fiind evoluția pozitivă a cifrei de afaceri și creșterea în volum a activității acestora; de asemenea, creșterea interesului angajatorilor în a și forma mâna de lucru adecvat cu cerințele posturilor. Remarcăm că firmele cu 50 până la 249 de salariați au recurs mai puțin la

programe de formare-calificare prin restrângere de activitate sau interes mai scăzut pentru astfel de activități. Un interes relativ constant de-a lungul timpului se remarcă în cazul întreprinderilor foarte mici cu 10 până la 49 de salariați.

Tendențele relevate de studiile întreprinse până acum arată că, pe măsură ce politicile și acțiunile de reformă își transferă efectele în mecanismele economiei reale, piața formării profesionale tinde să se structureze din ce în ce mai mult. Astfel, furnizorii tind către specializare, ale cărei caracteristici sunt dictate de marii clienți – principalii finanțatori ai formării, cadrul legislativ și instituțional fiind în continuă modernizare și aliniere la standardele europene. Piața formării profesionale continue este parte componentă a pieței ocupării forței de muncă din România, care va fi în curând parte a pieței europene a forței de muncă, urmărind obiectivele strategiei europene privind ocuparea și formarea profesională continuă

Resursa umană din formarea profesională a jucat rolul nu numai de actor activ, dar a fost și este primul „senzor” al disfuncționalităților generate de modul de funcționare a formării profesionale continue. Prin reglementările promovate, vor trebui încurajate companiile pentru a investi în formarea profesională a adulților; vor investi mai mult acele companii conștiente de valoarea unui parteneriat social eficient, unde managerii promovează bune relații industriale și adoptă principiile managementului resurselor umane. Dezvoltarea acestor dimensiuni specifice companiilor competitive (competitivitatea firmei este competitivitatea oamenilor, a competențelor, fapt care nu poate fi desprinsă de educația permanentă), ca și promovarea noilor concepte legate de responsabilitatea socială corporatistă vor conduce, treptat, la specializarea furnizorilor de formare și va fi posibilă trecerea de la piața centrată pe individ la piața centrată pe companii. În timp, se vor forma astfel condițiile pentru o piață a formării profesionale specifice adulților.

În concluzie, am putea spune că țara noastră dispune mai degrabă, la ora actuală, de o resursă **insuficient valorificată și insuficient valorificabilă**. Realizarea obiectivelor europene de convergență în domeniul dezvoltării resurselor umane va fi susținută de aportul de capital semnificativ determinat de fluxul fondurilor structurale care vor „iriga” canalele dezvoltării, inclusiv în domeniul profesionalizării și creșterii adaptabilității forței de muncă. Este foarte bine cunoscut faptul ca România a fost și încă mai este, o țară cu un grad insuficient de capitalizare internă, iar aportul de capital străin a fost până acum unul dintre cele mai slabe din zona țărilor europene.

În această situație, trebuie pus accentul pe politica de sprijinire a ramurilor și activităților cu vocație de export, condiționat de o alocare eficientă de resurse de muncă corect formate și orientate către aceste ramuri cu productivitate ridicată. Modalitățile de realizare a acestor politici pledează unele pentru intervenționismul statului, altele pentru renunțarea totală și definitivă la „mâna invizibilă” a statului, pentru dezvoltarea liberă a pieței și autoreglarea proceselor economice prin acțiunea firească a mecanismelor de piață.

Considerăm că funcționarea sănătoasă a pieței nu poate fi în afara regulilor și a unor mecanisme bine puse la punct, care să asigure și să permită optimizarea proceselor de valorificare a resurselor și orientare a investițiilor și consumului. Astfel, estimările Comisiei Naționale de Prognoză în ceea ce privește creșterea economică a României în perioada 2007-2013 au la bază ipoteza că mediul de afaceri va rămâne stabil. Aderarea la Uniunea Europeană accelerează dezvoltarea economică și socială a României și asigură premisele integrării pe piața unică europeană. De asemenea, absorbția fondurilor comunitare, potențialul intern de capital și de forță de muncă favorizează creșterea economică continuă și sustenabilă.

Educația și formarea profesională continuă a personalului au devenit un proces de asimilare și de deprindere permanentă de cunoștințe, de abilități, de actualizare și

îmbunătățire a unor competențe de bază sau cheie, de adaptare a calificărilor, a transformărilor din economie și societate, de recalificare, de reconversie profesională, ridicând astfel pe un plan superior calitatea vieții colectivităților și a societății întregi.

Ca urmare a acestui proces gradual și care va fi în dependență directă de ritmul creșterii economice, complexitatea și gradul de formalizare al proceselor de formare profesională vor fi în continuă creștere.

BIBLIOGRAFIE

1. *Caracteristici ale învățării permanente*, INS, 2003.
2. *** EUROPEAN COMMISSION, *Obiective Strategice Europene în domeniul Educației și Formării Profesionale – Implementarea programului de lucru. „Educație și formare profesională 2010”*. Grupul de lucru „Competențe de bază, antreprenoriat și limbi străine”.
3. *** EUROPEAN COMMISSION, The concrete future objectives of education and training systems. Report from the Education Council to the European Council http://www.europa.eu.int/comm/education/policies/2010/doc/rep_fut_obj_en.pdf
4. *Indicators on the quality of school education*
<http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/en/cha/c11063.htm>
5. Suci, Martha-Christina, *Investiția în educație*, Editura Economică, 2000.
6. Coordonatori: dr. Speranța Pârciog, dr. Vasilica Ciucă, dr. Eugen Blaga, *Evoluția ocupațiilor pe piața forței de muncă din România în perspectiva anului 2010*, București, 2006.

II. CALITATEA ACTIVITĂȚILOR ȘI PRODUSELOR

MANAGEMENTUL CALITĂȚII TOTALE ȘI STATISTICA OFICIALĂ

Conf. univ. dr. **Daniela ȘTEFĂNESCU**
Secretar științific al Senatului Universității *Spiru Haret*
Director Institutul Național de Statistică
Ilie DUMITRESCU
Director Institutul Național de Statistică

Abstract

Total Quality Management and Official Statistics

The new information society hastens to hallmark public administration in general and the national statistical offices in particular, the latter accepting the challenge to rephrase their targets and rethink their procedures and techniques for an efficient development of the activity.

Under these circumstances, it was only natural that the concept of “total quality management” should enter the private sector in the first place, proving its viability through concrete results. Nevertheless, broadening the area of discussion, we think there is no organization nowadays and therefore, in the following lines, we shall mainly refer to the national statistical offices that do not regard such a quality of the work. As statisticians rather frequently use the notion of quality in statistics, this represents a confirmed state of things, thus underlining one of the main objectives of the present activity.

The key question is the following: is total quality management useful to the national statistical offices or it is another instrument, more sophisticated, with the help of which the marketing consulting agencies try to amplify their influence and enlarge their market towards the public sector?

Key-words: *management, quality, official statistics, quality criteria, metadata.*

1. Introducere

Noua societate informațională se grăbește să-și pună amprenta asupra administrației publice, în general, și asupra birourilor naționale de statistică, în particular, acestea acceptând provocarea de a-și reformula obiectivele și de a-și regândi procedeele, tehnicile, în vederea unei derulări eficiente a activității.

În acest context, conceptul de *management al calității totale* era normal să pătrundă mai întâi în sfera sectorului privat, demonstrându-și viabilitatea, cu rezultate palpabile. Lărgind sfera de discuție, nu credem însă să existe astăzi o organizație, și ne vom referi în cele ce urmează în principal la birourile naționale de statistică, care să nu vizeze o altfel de calitate a activității, situație confirmată, de altfel, întrucât noțiunea de calitate în statistică este vehiculată frecvent în limbajul statisticienilor, semnalând în acest fel unul din obiectivele prioritare ale activității curente.

Întrebarea majoră este următoarea: Este cu adevărat util managementul calității totale birourilor naționale de statistică sau el reprezintă doar un alt instrument, mai sofisticat, prin care agențiile de consultanță în ale marketing-ului încearcă să-și extindă influența și piața de desfacere spre sectorul public?

2. Managementul calității totale (MCT)

O foarte sumară definiție a calității o desemnează ca fiind o măsură *subiectivă* a proprietăților unui produs sau serviciu. De ce subiectivă? Întrucât evaluarea calității de către utilizatorii respectivului produs/serviciu este funcție de două variabile: nevoile specifice ale acestora și estimarea utilității potențiale a produsului; ceea ce înseamnă că în același timp un produs de o calitate discutabilă în opinia unui utilizator, poate fi considerat perfect pentru un altul, mai puțin exigent.

Cum statisticile reprezintă cu adevărat produse complexe, este cu atât mai dificilă evaluarea, în termeni obiectivi, a calității.

Adăugând așa cum este cazul în speță, conceptului de calitate, alte două cuvinte *management* și *total*, situația se complică. Apelând iarăși la literatura de specialitate, aflăm că una dintre definițiile cele mai frecvent utilizate ale **managementului calității totale**¹ este aceea care relevă confruntarea cu o filozofie a întreprinzătorului al cărui obiectiv este perfecționarea continuă a rezultatelor, inclusiv performanța financiară a sistemului managerial al organizației în așa fel încât să-și asigure supraviețuirea pe termen lung pe piață printr-o certă orientare a activității către satisfacerea clienților.

Factorii care indică modificarea *culturii* unei organizații sub influența managementului de acest tip par a fi următorii:

- salariații conștientizează necesitatea noilor tehnici și instrumente generate de managementul calității;

- salariații au în vedere, în primul rând, o funcționalitate optimă a proceselor de producție;

- modificări în timp ale procedurilor și sistemelor sunt facil de pus în aplicare;

- salariații sunt considerați de către conducere ca o resursă valoroasă, neînscrindu-se nicidecum la capitolul de cheltuieli;

- salariații își atribuie singuri anumite sarcini dictate de condiții specifice, situație care, într-un alt context, ar fi fost urmarea firească a unor nesfârșite negocieri între conducere și sindicate;

- distincția între *conducător* și *condus* dispare treptat;

- îmbunătățirea continuă a calității are loc în ciuda unei posibile instabilități organizaționale de scurtă durată.

3. MCT în administrația publică

Creșterea productivității și calitatea serviciilor administrației publice sunt în actualitate, alături de nelipsite probleme financiare care își caută rezolvarea pe fondul unor reforme continue și încercări de reducere a costurilor.

Este un comportament absolut normal care dictează ca cetățenii să nu accepte nicicând să renunțe la idealul unei calități a serviciilor și la o prestație corespunzătoare oferite în schimbul taxelor plătite de aceștia la bugetul de stat.

¹ Definirea conceptului de MCT s-a limitat inițial la *inspecții de calitate*; în anii '30 era vorba de *controlul calității* accentul deplasându-se de la calitatea produsului la calitatea procesului de producție. În anii '50, introducând ca element de noutate **calitatea organizației**, obiectivul devine **asigurarea calității**. În perioada care a urmat, pe fondul emancipării clienților, conceptul de MCT s-a extins cu referiri la valori cheie precum perfecționarea continuă, implicarea efectivă și activă a salariaților, ale căror atribuții sunt multiple, renunțându-se la mai vechile obiceiuri precum respectarea întocmai a specificațiilor, blamarea obligatorie a cuiva pentru o presupusă vină etc.

Ni se pare absolut normal ca printre soluțiile de rezolvare a acestor probleme să se înscrie și MCT, alături de alte metode de control al calității.

Rolul dual al sectorului public – pe de o parte, reprezentant al utilizatorilor, pe de altă parte al serviciilor publice, – generează dificultatea supremă a aprecierii calităților serviciilor din punctul de vedere al consumatorului. Acestea din urmă pot fi o persoană fizică, grupuri de persoane, întreprinderi, chiar întreaga societate. Pot fi utilizator, contribuabil sau decident. Problema nu este simplă deloc: contribuabilii și utilizatorii de servicii publice nu sunt în mod necesar aceiași, după cum și interesele fiecăruia pot fi diferite. Mai mult decât atât, în cazul serviciilor colective, nu greșim vorbind de o stare conflictuală între nevoile consumatorilor, întrucât nu este cazul invocării unor rațiuni de egalitate, luând în considerare distinct nevoile individuale. Fiind vorba de data aceasta de calitatea serviciilor publice, impunerile sunt altele: un alt concept de *client* – mai apropiat de cel de *utilizator* și câteva principii de bază ale administrației publice precum:

- servicii orientate către nevoile utilizatorilor; transparența și continua evaluare și perfecționarea devin cuvintele-cheie ale activității;
- încredere și securitate;
- tratament imparțial pentru toți clienții;
- confidențialitate;
- corectitudinea informațiilor sectorului public;
- posibilitatea clienților de a influența și participa efectiv;
- obiectivitate și politețe în relațiile cu publicul;
- pregătirea personalului;
- eficiența activității.

4. MCT și statistica oficială

Judecând aceeași influență a MCT, de data aceasta asupra unui birou național pentru statistică, poziția lui pe piață, natura produselor statistice și caracteristicile proceselor de producție statistică îl plasează într-o lumină cu totul diferită față de o companie privată oarecare. În primul rând, utilizatorii de date nu pot exercita un foarte rigid control al calității datelor statistice, mergând în cazuri extreme până la renunțarea la serviciile oferite de biroul pentru statistică, ca furnizor de informație. Nu greșim deloc făcând trimitere la o veritabilă poziție de monopol a institutului pentru activitatea de producție statistică. În al doilea rând, sfera de acțiune a MCT inevitabil se restrânge în baza faptului că unele (cele mai multe) produse statistice devin obligatorii prin legislația națională și/sau directive, reglementări ale Uniunii Europene care vor împiedica orice tip de schimbări fundamentale în producția statistică.

De asemenea, avem de-a face cu o diversitate de clienți (utilizatori) și produse, cu dificultatea majoră de identificare a tipologiei utilizatorilor și a cerințelor specifice acestora. Mai presus de toate, faptul că estimările statistice sunt afectate de erori, firești între anumite limite, în cazul anchetelor statistice, unul dintre criteriile fundamentale ale MCT, cel care vizează inexistența defectelor produselor (în cazul nostru, a erorilor statistice), nu poate fi verificat întocmai. Chiar dacă măsurarea erorilor ar fi de înaltă precizie, impactul acestora asupra satisfacției utilizatorilor va depinde întotdeauna de utilizările adeseori necunoscute ale informației statistice.

Cele anunțate anterior par a îngusta, în cazul statisticii oficiale, sfera influenței MCT; nu o desființează însă întru totul, iar principiile managementului calității nu sunt nici pe departe anulate.

Ne vom referi în continuare la modalitatea de a defini calitatea producției statistice printr-un ansamblu de 7 + 2 componente, grupate astfel încât ultimele, și anume resursele

disponibile unei producții statistice și obligativitatea repondenților de a completa chestionarele statistice sunt în fapt condiții restrictive ale obținerii calității informației statistice. Un cumul al realizării criteriilor calității permite formarea unei imagini exacte a abilității biroului național pentru statistică de a garanta îndeplinirea unora dintre cele mai importante obiective ale sale:

A. Relevanța: satisfacerea întocmai a nevoilor utilizatorilor.

B. Corectitudinea estimărilor statistice: diferența între valoarea estimată și valoarea reală (necunoscută) este minimă.

C. Punctualitatea: respectarea datelor prestabilite pentru diseminare prin programul anual de cercetări statistice.

D. Accesibilitatea și claritatea informațiilor: datele statistice sunt accesibile utilizatorilor, disponibile într-un format corespunzător și suplimentate cu o documentație metodologică adecvată.

E. Comparabilitate: utilitatea informației statistice este deplină când, pentru o anume caracteristică, datele pot fi comparate în timp și spațiu.

F. Coerența statisticilor: urmarea firească a utilizării acelorași definiții, clasificări și metodologii standard în cazul unor anchete organizate cu periodicitate diferită.

G. Completitudine: statisticile sunt disponibile pentru domenii care răspund nevoilor și priorităților utilizatorilor.

Odată definită calitatea și având la dispoziție **un vocabular comun**² al abordării calității și **o unică modalitate de raportare a calității statisticilor**³, unica preocupare ar trebui să fie cea de **îmbunătățire a calității**. Este perfect adevărat că, într-o societate în continuă schimbare, statistica este aceea care dă dovadă de adaptabilitate depășind situații limită create fie de restricții bugetare, fie din cauza unor eventuale nemulțumiri ale repondenților pe fondul suprasolicitărilor excesive în ce privește completarea chestionarelor. Tocmai în aceste condiții se verifică faptul că birourile naționale pentru statistică sunt singurele organizații care garantează calitatea statisticii social-economice, fiind la cârma gestionării efective a registrelor, limitării non-răspunsurilor, menținerii coerenței statisticilor prin diverse verificări încrucișate, proiectării metodelor de imputare și procesare etc.

Într-o eră a schimbului rapid de informații, când, prin intermediul bazelor de date se rediseminează informații statistice adeseori ignorând conținutul acestora, birourile naționale de statistică sunt acelea ce își găsesc locul de cealaltă parte a baricadei menținând și înălțând *ștacheta* standardelor corectitudinii, dar, în același timp, făcându-le vizibile, promovându-le.

Riscul publicării statisticilor incorecte este enorm, luând în considerare realitatea unei certe dependențe între dezbaterile politice raționale, a căror urmare o reprezintă decizii fundamentale, și statisticile corecte – singurul instrument la îndemână pentru prezentarea obiectivă a faptelor.

Rezerve de perfecționare a criteriilor calității statisticilor pot fi cu ușurință imaginate. De exemplu, imaginea biroului de statistică nu are decât de câștigat prin adăugare de valoare informațiilor disponibile, atașând analize pertinente ale cifrelor la eternele tabele statistice.

Un alt exemplu, asigurarea coerenței statisticilor, stă sub semnul unei intense comunicări în legătură cu posibilele aspecte divergente, ajungându-se până la gândirea de

² În fapt, un glosar al termenilor tehnici necesari pentru definirea regulilor de măsurare a acesteia (de exemplu: non-răspuns, eroare de clasificare, varianță etc.)

³ Este vorba de o posibilă descompunere a fiecărei componente în elemente observabile și cuantificabile. Nu este nicio dificultate de a agrega apoi informațiile, element de element, atribuind fiecărei anchete și fiecărui articol o anume pondere, obținând un eventual raport final asupra calității.

sisteme pentru reconciliere ex-post a statisticilor contradictorii și, de ce nu, pe termen lung, la revizuirea legislației astfel încât să se permită încorporarea noilor decizii.

În fine, armonizarea statisticilor dictată de obiectivul comparabilității totale va însemna în lipsa unor căi mai simple chiar și determinarea unei estimări a divergenței prin modelare, simulare și studii pilot.

Presupunând rezolvată problema calității datelor, lucrurile nu se opresc aici; o tratare *rotundă* a calității statisticilor presupune trimiteri obligatorii la calitatea serviciilor prestate, având în vedere calitatea conducerii, orientarea strategică a activității, resursele (inclusiv cele umane), satisfacerea utilizatorilor.

Setul de activități concrete care ar asigura un plus al calității într-un birou național de statistică ar putea acoperi domeniul precum:

A. Orientarea producției statistice către utilizatori

Un început promițător poate fi asigurat printr-o bună coordonare a contactelor cu utilizatorii, identificarea permanentă a problemelor și nevoilor acestora. Mai dificilă va fi definirea calității produsului statistic în viziunea utilizatorului, probabil în termenii a patru componente, care, chiar dacă nu conduc imediat la o definiție cuantificabilă a calității unui produs statistic, oferă o perspectivă pentru apropierea de înțelesul conceptului; corectitudine, relevanță, respectarea termenelor de diseminare și costuri.

B. Promovarea activităților de perfecționare continuă a calității prin formarea de echipe având ca responsabilitate principală îmbunătățirea calității, folosind pentru început metode generice și, apoi, adaptându-le.

C. Stimularea implicării totale a salariaților în activitățile curente prin simpla modalitate de a le permite examinarea proceselor și de a le accepta propunerile de modificări, în cazul în care se dovedesc viabile.

D. Încurajarea măsurării performanțelor / a calității prin identificarea elementelor necesare evaluării.

E. Crearea unei structuri organizaționale care promovează o strategie a managementului calității, alături de tradiționalul plan strategic al biroului național de statistică, nerenunțând nici la ideea constituirii unei unități cu sarcina de monitorizare a calității.

F. Promovarea unui management al calității prin pregătirea profesională continuă a personalului.

Trebuie să recunoaștem că încercarea de cuantificare a calității totale prin indicatori de apreciere devine tentantă; aceasta ar acoperi elementele:

– **producție:** accesul la baza de date de referință, veniturile obținute din vânzările „**data shop-ului**” (birou de diseminare a publicațiilor statistice), numărul de comunicate de presă;

– **satisfacerea utilizatorilor:** nivelul de satisfacție măsurat prin anchete ale utilizatorilor, evaluarea întâlnirilor organizate între statisticieni și utilizatori;

– **personalul salariat al biroului național de statistică:** rezultate ale anchetelor privind satisfacția profesională a salariaților, rata de absenteism a personalului, volumul activității de pregătire profesională a personalului (om – zile, participări la cursuri);

– **calitatea produselor statistice:** conținutul rapoartelor de calitate, respectarea datelor de diseminare a informațiilor statistice.

Când judecăm aplicarea conceptului de management al calității totale în producția statistică, nu trebuie neglijate particularități importante ale statisticii.

Spre exemplu, noțiunea generală de *produs*, ca rezultat al procesului de producție, se aplică sistemului statistic fără dificultate. În această categorie intră statistica publică și analizele diseminate fie gratuit, fie la un preț care nu acoperă costul de producție, dar și produsele considerate făcând parte din categoria consum intermediar (norme în legătură cu

conceptele utilizate, norme pentru producția statistică, registre, pregătire și transfer de *know-how*).

Dacă în legătură cu producția statistică nu sunt probleme, o similitudine perfectă între clienți, în general, și utilizatori de statistici nu este posibilă, deoarece intervine dimensiunea financiară a prestării serviciilor care, în cazul statisticii, este ne semnificativă. Datele sunt diseminate prin publicații standard sau prin intermediul bazelor de date, fără a fi vorba de așa-zisa exclusivitate a unei categorii de utilizatori; mai mult decât atât produsul statistic nu este consumat de către utilizator și se poate spune că nu-și pierde valoarea indiferent dacă este folosit imediat sau după un anume timp de alte persoane.

Este clar că ceea ce se vinde nu este în fapt informația, ci dreptul de acces la informație.

Nu vorbim de un simplu mecanism ce poate garanta obținerea unui produs statistic de calitate, ci avem în vedere sisteme și procese astfel proiectate încât să susțină calitatea precum și oameni, la toate nivelurile organizației, în stare să identifice modalitățile pentru ca lucrurile să fie făcute mai bine, capabili să-și asume responsabilitatea proceselor, explorând, în acest sens, propriile cunoștințe.

5. Calitatea informației statistice și metadatele

Măsurarea exactității datelor statistice, definițiile și informațiile despre datele statistice reprezintă **metadatele** – bază a măsurării calității activității desfășurate în procesul producției statistice.

Vom demonstra, în cele ce urmează, că toate criteriile pe care le-am propus în subcapitolul anterior pentru evaluarea calității datelor statistice depind de producția de metadate. Iată numai câteva exemple:

➤ a cunoaște conceptul care stă la baza informației statistice este obligatoriu pentru aprecierea, mai apoi, a capacității acesteia de a transmite mesajul în legătură cu fenomenul ce urmează a fi analizat. Același interes există și în legătură cu măsurarea erorilor în procesul estimării, cu rata de non-răspuns, gradul de reprezentativitate al eșantioanelor etc.;

➤ transparența procesului de producție statistică poate fi măsurată în termenii disponibilității datelor (la un anume moment în timp, pre-anunțat, *feed-back* al cerințelor agenților din economie), ai statutului informației (confidențială sau publică, rezultat provizoriu sau definitiv) și ai comparabilității în timp și în spațiu. Cu alte cuvinte, pentru formularea de aprecieri în legătură cu acest criteriu, programul exact al diseminării, detalii în legătură cu metodologiile folosite pentru culegerea și prelucrarea informațiilor, calitatea documentației oferite spre studiu utilizatorilor devin esențiale;

➤ cu cât sunt mai frecvente și mai aprinse dezbaterile publice (mese rotunde la care să participe, pe de o parte, statisticieni, și, pe de altă parte, partenerii sociali, reprezentanți ai sindicatelor, patronatelor, ai universităților și institutelor de cercetare) având ca tematică indicatori statistici, mod de calcul și concepte corespunzătoare, cu atât sunt mai solide garanția și siguranța că informația produsă va fi efectiv utilizată.

Internaționalizarea, noile condiții în care au loc diseminarea și utilizarea informațiilor își pun amprenta asupra metodelor de **cerere** și **ofertă** în domeniul informațiilor statistice. Astfel, pe de o parte, urmare a globalizării piețelor, internaționalizarea a adăugat la utilizatorii tradiționali de informație și alți diverși **actori** din economie, a căror capacitate decizională va fi totdeauna dependentă de cunoașterea condițiilor economice și sociale din diferite țări.

Pe de altă parte, odată cu creșterea cererii, procesul tehnologic cu efecte notabile asupra condițiilor diseminării a schimbat conturul procesului de furnizare a datelor

statistice, informația fiind disponibilă acum mult mai rapid, mult mai ușor, adresându-se unui public cu mult mai larg.

Legătura între producătorii și consumatorii de informație statistică s-a consolidat din punct de vedere geografic și cultural. Diseminarea se realizează acum susținută de dorința utilizatorilor de a avea liber accesul la date asupra caracteristicilor acestora, pentru a alege acele informații care le satisfac cel mai bine nevoile. Cu alte cuvinte, a cunoaște doar procesul de producție a informațiilor statistice nu mai este suficient; succesul deplin se obține atunci când producția are loc în condiții de calitate care asigură optimul satisfacerii clienților – indiferent cine sunt aceștia, furnizându-le în același timp și segmentele de informații despre datele statistice care să faciliteze luarea deciziilor în cunoștință de cauză.

Scala utilizatorilor, despre care am mai vorbit, poate fi segmentată în utilizatori „specializați” și „generalizați”.

Spre exemplu, în cazul Indicelui Prețului de Consum, un utilizator specializat este interesat să cunoască de ce și cum rezultatele indicelui național diferă de același indice calculat în conformitate cu formula indicelui armonizat la nivel european (probleme tehnice de prelucrare a elementelor de detaliu ale indicelui, ponderi).

Cei pe care i-am desemnat în categoria utilizatorilor generaliști vor fi, probabil, interesați să știe doar că există două tipuri de indice de preț, să fie informați în legătură cu motivul calculului a doi indici, cu contextul în care sunt utilizați, ce anume măsoară, astfel încât să poată decide pe care anume să-l folosească la nivel național sau atunci când obiectivul calculului este compararea internațională.

Concluzia evidentă este necesitatea acută a luării în considerare a metadatelor – colectare, memorare, formatare și liber acces la metadata. Costurile sunt departe de a fi neglijabile.

Arbitrajului între costul producerii acestor informații și nivelul calității îi trebuie alocată o perioadă de timp de reflecție asupra priorităților și a definiției standardelor de calitate practicate la nivel european.

BIBLIOGRAFIE

1. www.insse.ro (Document de poziție al României pentru capitolul 12 de negocieri „Statistică”);
2. www.ec.europa.eu/eurostat
3. *Calitatea în statistica românească* (lucrare prezentată la Conferința Internațională „Calitatea în statistica oficială”, Mainz, 2004; autori: Daniela Ștefănescu, Ilie Dumitrescu, Sândica Neagu).

ÎMBUNĂTĂȚIREA CALITĂȚII ȘI PERFORMANȚELOR AGENȚILOR ECONOMICI PRIN CERCETARE – DEZVOLTARE ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE

Ecaterina GICĂ

Expert, Ministerul Educației și Cercetării
Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică

Abstract

Improving Economic Entities Quality and Performances by Research-Development in the Context of European Intergation

In the specific and economic environment driven by the Lisbon Strategy, Romania is promoting the key-factors sustaining research-development and innovation policies at the European level, which would determine the guidelines for the post-integration Romanian economy.

Research-development and innovation have an essential role regarding the complexity growth of products, services, competition, and market search. We also have the society's very rigorous requirements regarding: health, products security, safety of environmental protection and exploitation.

Any transition period seems to be a combination of resources for economic development. On the other hand, it is necessary to adopt new standards that might enable the entrance and maintenance into modernity of the economic agents of Romania.

Key-words: *economic development; research-development and innovation; Lisbon Strategy; convergence with European economy.*

I. Introducere

Activitatea economică a fost, de la cele mai timpurii forme de organizare a primelor comunități de „homo sapiens”, motorul dezvoltării grupărilor umane. Nivelul de activitate economică a diferitelor forme de organizare socială a evoluat, crescând în amplitudine și complexitate, în funcție, în primul rând, de nivelul științei și tehnologiei, al accesului la informație și al nivelului de inovație (respectiv, de aplicații practice ale științei și tehnologiei). Mai mult decât oricare alți factori care au influențat dezvoltarea societăților umane (condițiile de climă, relief, așezare geografică, căile de acces și nivelul de dificultate al accesului la alte zone populate), aceste trei elemente au definit nivelul de prosperitate al unei societăți și ratele de creștere a acestuia.

Pe parcursul a aproape întregii istorii cunoscute, evoluția nivelului de dezvoltare economică a omenirii a constat dintr-o lungă serie de reacții relativ lente ale societății de adaptare la „salturi” ale cunoașterii științifice, cum au fost descoperirea focului, a prelucrării metalelor, inventarea tiparului, etc. Viteza cu care aceste salturi în cunoaștere („știință”) s-au transformat în inovații cu aplicație practică („antreprenoriat”) a fost vreme de milenii limitată de cutuma (controlul rigid asupra informației exercitat de către casele regale și castele preoțești, sistemele osificate de „ucenicii” ale breslelor etc.) și de tehnologie (mijloacele lente de comunicare, copierea manuală a manuscriselor).

Raritatea „salturilor” tehnologice și ritmul lent în care acestea au fost înglobate în activitatea economică au făcut ca nivelul de productivitate în multe sectoare economice să

progreseze foarte puțin de-a lungul secolelor. Astfel, vreme de multe veacuri, nivelul de trai a fost aproape neschimbat pentru majoritatea oamenilor: un fermier sau un meșteșugar din Europa secolului XVI nu trăia în mod radical diferit față de omologul său din secolul XI sau de libertul roman din secolul IV î. C. Mijloacele de producție în agricultură și meșteșuguri au rămas esențialmente similare (un plug de fier prezintă un spor limitat de productivitate față de unul din lemn și piatră), iar formele de organizare la diferite momente în timp reprezentau variante de alocare a produsului, nu de eficiență a producției.

II. Mediul politic și socio – economic vs activitatea agenților economici

În ultimii 15 ani, România a înregistrat mai întâi o decădere economică cu puternice efecte asupra societății, resimțită atât pe piața capitalurilor cât și pe piața forței de muncă și cea a bunurilor. După anul 2000, România a înregistrat unul din cele mai ridicate ritmuri medii anuale de creștere în rândul țărilor europene, de peste 5%. Principalul motor al creșterii economice l-a reprezentat consumul, spre deosebire de situația creșterii economice din cele 25 de State Membre ale UE unde primau exporturile.

Pentru a menține ritmul ridicat de creștere economică pe termen lung este nevoie de o economie competitivă, capabilă de performanță tehnologică, în concordanță cu condițiile concurențiale europene.

Pentru a face față cerințelor de reducere a decalajelor tehnologice și de competitivitate care o separă de statele membre, România, din punct de vedere economic trebuie să acționeze pentru înlăturarea lipsurilor privind:

➤ productivitatea scăzută și angajamentul încă slab pentru dezvoltarea de tehnologii avansate și pentru eforturi de dezvoltare tehnologică durabilă, în aproape toate sectoarele economiei;

➤ creșterea capacității, încă scăzută, de inovare, scădere datorată în primul rând lipsei de interes și gradului scăzut de implicare a agenților economici și în speță a întreprinderilor în activitățile de cercetare, dezvoltare și inovare, inclusiv interesul scăzut în ceea ce privește cooperarea cu instituțiile interne de cercetare – dezvoltare;

➤ gradul scăzut de conformare cu standardele avansate de calitate și de mediu;

➤ decalaj digital în comerțul electronic, e-bussines și folosirea serviciilor IT și a tehnologiilor asistate de computer;

➤ costuri încă ridicate pentru infrastructura Internet și de telefonie;

➤ nivelul încă scăzut de cunoaștere și înțelegere a nevoii pentru controlul calității și certificările avantajelor și priorităților pentru dezvoltarea durabilă și protecția mediului;

Ținând cont de problemele expuse și în condițiile de schimbări structurale și ale construcției dificile a noii economii de piață, cercetarea științifică și inovarea tehnologică se regăsesc în dificila poziție de a-și căuta singure piețe de desfacere pentru rezultatele pe care le pot oferi unei piețe reduse și mai puțin interesate de „înnoire” în actuala fază de dezvoltare a economiei.

Cercetarea – dezvoltarea și inovarea au un rol esențial în creșterea complexității produselor și serviciilor, intensificarea concurenței, creșterea exigenței clienților. La acestea se adaugă și cerințele societății, extrem de severe privind: sănătatea, securitatea produselor, siguranța în exploatarea și protecția mediului.

Ca urmare, comunitatea economică și de afaceri din România capătă, în contextul integrării, noi obligații și responsabilități, inclusiv schimbarea mentalității și angajamentelor față de valorile morale, spirituale și de competență ale economiei de piață.

Încheierea negocierilor cu Uniunea Europeană privind alinierea infrastructurilor politice, sociale și economice la cerințele și standardele europene, a generat o efervescență în lumea agenților economici.

Aceștia, urmând exemplul agenților economici din U.E., au făcut primii pași în elaborarea de strategii proprii de control și asigurarea calității produselor și serviciilor oferite către populație.

În acest sens, agenții economici din România au început să utilizeze frecvent conceptele de management și calitate în aproape toate domeniile de activitate. Multitudinea de condiții tehnice, funcționale, economice, ecologice și altele, pe care trebuie să le îndeplinească un produs/serviciu, conferă o dimensiune complexă calității și managementului calității.

În vederea îmbunătățirii performanțelor și calității produselor/serviciilor agenților economici, au fost întreprinse, la nivel național, o serie de acțiuni și măsuri ce vizează în primul rând cooperarea dintre sectorul de cercetare și cel de industrie, dar și creșterea gradului de asimilare, aplicare și dezvoltare a tehnologiilor avansate în mediul economic.

III. Dezvoltarea cooperării tehnologice dintre agenții economici și unitățile de cercetare – dezvoltare

Dezvoltarea cooperării tehnologice dintre unitățile de cercetare – dezvoltare, unități de învățământ superior și agenți economici se poate realiza, în actualul context, printr-o serie de instrumente:

➤ Accelerarea procesului de introducere a tehnologiilor avansate în economie: tehnologii informaționale, biotehnologii, tehnologii de înaltă precizie, micro și nano – tehnologii, tehnologii bazate pe materiale noi sau îmbunătățite sau materiale cu proprietăți îmbunătățite;

➤ Intensificarea proceselor de diversificare și de inovare a produselor/ tehnologiilor/ serviciilor realizate de agenții economici, cu aplicarea cerințelor dezvoltării durabile, privind protecția, ameliorarea și utilizarea rațională a resurselor și mediului natural;

➤ Susținerea și accelerarea procesului de aliniere și integrare tehnologică a agenților economici conform cerințelor și reglementărilor tehnice ale Uniunii Europene:

- Alinierea modului de operare a agenților economici la cerințele standardelor europene și internaționale;

- Modernizarea echipamentelor și instalațiilor și introducerea tehnologiilor noi, inclusiv în sectoare tradiționale;

➤ Creșterea ponderii în totalul producției și al exporturilor, a produselor de medie și înaltă tehnologie, competitivitate la nivel european;

➤ Stimularea formării de clustere tehnologice specifice pe domenii de medie și înaltă tehnologie;

➤ Stimularea activităților de cercetare – dezvoltare la nivelul agenților economici, inclusiv a cercetării de firmă, cu prioritate în domeniile tehnologiilor de vârf, prin proiecte de finanțare.

Cadrul politic, și social prezent sprijină și încurajează întărirea cooperării între sectorul de cercetare – dezvoltare și mediul economic. În acest sens, pe plan politic, s-au creat oportunități legale de acces al agenților economici atât la fondurile interne cât și la cele ale Uniunii Europene.

La nivel național întâlnim în faza de proiect sau deja puse în practică strategii economice sau de dezvoltare economice: strategii dedicate IMM-urilor în exclusivitate; strategii de dezvoltare economică regională și/sau locală, strategii de cercetare–dezvoltare. Toate aceste strategii și planuri se concretizează mai devreme sau mai târziu în programe de finanțare de la bugetul de stat sau din fonduri externe.

În prezent, tot mai mulți agenți economici își desfășoară activitatea sub umbrela unor proiecte ce fac parte din programe de finanțare similare cu cele din U.E. La nivel național, tipurile de proiecte care finanțează activități de cercetare–dezvoltare sunt cele guvernate de

Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică prin Planul Național de Cercetare Dezvoltare și Inovare II – PNCDI II.

Structura PNCDI II este similară Programului Cadru 7 pentru Cercetare-Dezvoltare al Uniunii Europene.

În conceperea PNCDI II, s-a avut în vedere *rolul sistemului național de cercetare-dezvoltare-inovare*, care este acela de a dezvolta știința și tehnologia pentru creșterea competitivității economice, îmbunătățirea calității sociale și sporirea cunoașterii cu potențial de valorificare și largire a orizontului de acțiune.

Prin PNCDI II se urmărește atingerea celor trei obiective strategice ale sistemului național de CDI, și anume:

1. Crearea de cunoaștere, respectiv obținerea unor rezultate științifice și tehnologice de vârf, competitive pe plan global, în scopul creșterii vizibilității internaționale a cercetării românești și a transferării ulterioare a rezultatelor în practica socio-economică.

2. Creșterea competitivității economiei românești prin inovare, cu impact la nivelul agenților economici, și transferul cunoștințelor în practica economică.

3. Creșterea calității sociale, respectiv găsirea de soluții tehnice și științifice care susțin dezvoltarea socială și îmbunătățesc condiția umană a acestora.

Realizarea acestor obiective este posibilă numai prin antrenarea sectorului privat:

➤ Se va consulta permanent sectorul economic pentru determinarea nevoilor sale de dezvoltare

➤ Investiția publică în CDI va stimula interesul sectorului economic față de activitatea de CDI, participarea acestuia în parteneriate cu entitățile publice, cu consecințe asupra creșterii investiției private în CDI.

➤ Susținerea dezvoltării infrastructurii și serviciilor de transfer tehnologic pentru o mai bună valorificare a rezultatelor CDI în mediul economic, cu protejarea proprietății intelectuale.

IV. Adaptarea României la *Strategia Lisabona*

România poate realiza un proces sustenabil de convergență reală cu modelul european prin adaptarea la cerințele Strategiei (Agendei) Lisabona. Consiliul European de la Lisabona (martie 2000) a stabilit ca până în 2010 Uniunea Europeană să devină „cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, capabilă să genereze o creștere economică susținută, o rată mare de ocupare a forței de muncă și o ridicată coeziune socială”.

Inițial, pachetul de reforme cuprins în *Agenda Lisabona* a fost conceput pe perioada 2000-2010. Realizarea unei societăți bazate pe cunoaștere, desăvârșirea construcției pieței interne și promovarea concurenței (pentru serviciile publice și pentru cele financiare), crearea unei piețe a muncii adaptabile la schimbările economice, dar și compatibilitatea politicilor economice cu cele privind mediul înconjurător constituie elemente ale strategiei modelului european.

Pentru realizarea acestor reforme, s-au stabilit câteva obiective fundamentale: consolidarea pieței unice în sectorul telecomunicațiilor, al energiei și serviciilor financiare; facilitarea accesului la noi tehnologii, inclusiv la telefonia mobilă și Internet; încurajarea cercetării, prin creșterea până la 3% din PIB a cheltuielilor alocate cercetării și tehnologiei și prin adoptarea regimului unic de brevetare european; creșterea concurenței în sectorul transporturilor feroviare și aeriene; creșterea ratei de ocupare prin stimularea inițiativei micilor întreprinzători; creșterea la 70% a ratei de participare a forței de muncă în general, inclusiv a femeilor și a lucrătorilor mai în vârstă; perfecționarea profesională a lucrătorilor și formarea deprinderii de învățare continuă pe toată durata vieții; revizuirea generală a

sistemului de pensii pentru a asigura posibilitatea de susținere pe termen lung a finanțelor publice; modernizarea protecției sociale, inclusiv prin reducerea numărului de persoane supuse riscului de excludere socială și acțiunea asupra cauzelor schimbărilor climatice prin reducerea emisiilor de gaze generatoare de efect de seră.

Din cauza lipsei de rezultate, *Agenda Lisabona* a fost „reîncărcată” în anul 2005 (Agenda Lisabona +), prin stabilirea a trei priorități majore:

- 1) o creștere economică bazată pe cercetare-dezvoltare, inovare, cunoștințe etc.;
- 2) mărirea atractivității Europei pentru investiții;
- 3) crearea de locuri de muncă mai multe și mai bune.

Strategia urmărește majorarea cheltuielilor publice și private pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, cea care reprezintă elementul central al efortului de a amplifica crearea și difuzarea capitalului științific, tehnologic și intelectual. De asemenea, ea vizează asigurarea unui climat mai favorabil firmelor și afacerilor, precum și creșterea flexibilității forței de muncă astfel încât să asigure o dezvoltare armonioasă în UE.

Analiza indicatorilor structurali corespunzători *Strategiei Lisabona* arată că România ocupă unul din ultimele locuri între țările UE-27. În acest moment, considerăm că România se află în faza de asimilare a tehnologiei mai degrabă decât în cea în care ar crea tehnologie. Oricât de mult ne-am dori să „ardem” etapele dezvoltării trebuie să ținem cont de decalajul structural ce ne desparte de modelul european.

În prezent, deși se află departe de stadiul în care dezvoltarea să se bazeze pe inovație, nu se poate spune că România nu deține germenii unei astfel de transformări de sistem. Tehnologia folosită de România este în marea ei majoritate importată. Ne bazăm mai mult pe transferul de tehnologie făcut de firmele cu capital străin ce activează la noi. Totuși, tehnologia adusă de firmele străine nu este de ultimă generație, nu are potențial de inovare. Ca urmare a costurilor reduse cu forța de muncă, exporturile românești sunt competitive prin preț, și nu prin aportul de inovare.

V. Realizarea convergenței cu structurile și dinamicele din Uniunea Europeană

Convergența reală a României cu UE se poate realiza rapid prin *investiția agenților economici în cercetare-dezvoltare, inovare, know-how*.

Ponderele cheltuielilor de cercetare dezvoltare în PIB-ul României din 2006 a fost prognozată în buget la 0,6% (cu mult sub nivelul de 3% pentru a atinge obiectivele stabilite de Consiliul European de la Lisabona pentru anul 2010). În perioada 2002-2004, România a alocat cea mai mică pondere din PIB pentru cercetare-dezvoltare dintre țările UE-27. Doar Cipru (0,37%), Letonia (0,37%) și Malta (0,29%) au alocat mai puțin de 0,4% din PIB pentru acest sector.

Economia românească nu este pregătită să facă față presiunii forțelor competitive din Uniunea Europeană. La puțin timp după data de aderare la Uniunea Europeană, regăsim o economie românească slab structurată, cu un grad redus de competitivitate și insuficient de preocupată de procesele de inovare, cercetare-dezvoltare și investiție în capitalul uman, precum și în ceea ce privește procesul de îmbunătățire al calității și performanțelor agenților economici.

Acțiuni ce urmează a fi întreprinse de România în vederea realizării convergenței cu structurile și dinamicele din Uniunea Europeană privind creșterea competitivității și calității agenților economici:

- înființarea unei rețele naționale pentru IMM-uri/agenți economici și cooperare, pe sistemul de organizare de tip regional, care să cuprindă cele opt regiuni ale țării;
- înființarea și promovarea de parcuri științifice și tehnologice, înființarea și sprijinirea de incubatoare de afaceri în parteneriate ale agenților economici cu universități și centre de cercetare;

- crearea de legături bidirecționale între agenți economici/IMM-uri și institutele de cercetare-dezvoltare cu scopul transpunerii în practică a rezultatelor cercetării;
- formarea profesională continuă adresată întreprinzătorilor în domenii precum: management, marketing, contabilitate, resurse umane, comunicare, programe de finanțare interne și internaționale etc.;
- consultanță și acces la informații gratuit sau la prețuri accesibile privind evoluția pieței interne și internaționale, precum și oportunități comerciale, financiare, manageriale și legale apărute;
- sprijinirea agenților economici/IMM-urilor pentru accesarea creditelor preferențiale și garanțiilor pentru investiții în domeniul inovării și dezvoltării tehnologice;
- eliminarea discriminării dintre agenții economici/IMM-uri private și companiile de stat;
- contactul direct între întreprinzători și parteneri de afaceri potențiali din România și din alte țări;
- transparența deciziilor privind distribuția și utilizarea fondurilor acordate de către diverse organisme și organizații pentru agenții economici/IMM-uri;
- stimularea activității de formare permanentă a forței de muncă (educația continuă, profesionalizată) → lucrători calificați → creșterea atractivității agenților economici → atragerea altor lucrători calificați etc.;
- atragerea activităților de conceptualizare (cercetare-dezvoltare, design, proiectare, implementare, design etc.) ale firmelor occidentale puternice și nu neapărat a celor de comercializare (distribuție, marketing etc.). Trebuie stimulată delocalizarea spre România a activităților de conceptualizare deoarece acestea incumbă inovare, creativitate, salarii ridicate, externalități tehnologice pozitive, pe când preponderența celor de comercializare atrage forța de muncă de calificare redusă, salarii mici și duce la imposibilitatea de a ieși din capcana sărăciei;
- promovarea unui puternic curent de antrenare a creierelor, prin: crearea unor medii propice inovării, spirit antreprenorial, îmbunătățirea stimulentei economice;
- forțarea importurilor de tehnologie înaltă → intensificarea activităților de inovare → creșterea profiturilor (rentelor de monopol) → creșterea valorii adăugate a exporturilor etc. Agenții economici trebuie să imite în domeniile în care nu pot inova și să inoveze în domeniile în care există capacități (avem multe invenții, puține inovații, forță de muncă calificată în programare software);
- acordarea de facilități fiscale agenților economici care investesc în cercetare-dezvoltare.

Concluzii

Orice tranziție se dovedește a fi o cale de combinare a resurselor pentru creștere și dezvoltare economică. În plus, este necesară adoptarea unor standarde prin care să fie posibile intrarea și menținerea agenților economici din România în modernitate.

Intrarea României în actualul sistem al globalizării presupune finalizarea grabnică a proceselor interne de tranziție și încheierea procesului de convergență cu strategiile europene pentru economie și societate. Postaderarea și integrarea României în Uniunea Europeană nu-și justifică legitimitatea și nu-și asigură aderența socială dacă nu au drept finalitate funcționalizarea trinomului creștere – dezvoltare – modernizare.

BIBLIOGRAFIE

1. *Politicile Guvernamentale pentru Cercetare – Dezvoltare și Inovare în România*, Raport 2006.
2. Prof. univ. dr. Marin Dinu, Lector univ. dr. Cristian Socol, *România în Uniunea Europeană. Potențialul de convergență*.
3. *Strategia națională privind IMM-urile*.
4. *Strategia Națională de Cercetare, Dezvoltare și Inovare 2007 – 2013*.

POLITICI ACTIVE DE CALITATE – O CONDIȚIE PENTRU O PIAȚĂ A MUNCII COMPETITIVĂ

Conf. univ. dr. **Daniela PAȘNICU**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Qualitative Active Policies – A Condition for a Competitive Labour Market

The labour markets aren't perfectly competitive by nature, most "imperfections" are due to the information problems and the market mechanism operation. Accordingly, it is generally accepted that "labour market will not function well without proper institutions", that is without proper regulations, taxes and subsidies that affect the relations between employers and employees. Taking into account that the countries with high unemployment rate face structural problems, in the first section of the paper are presented the results of some analyses concerning the benefits of the labour markets reforms following the unemployment decrease and production increase. In section two are presented the main results of a project initiated by the National Employment Agency concerning qualitative quantification of the active policies used to stimulate employment in Romania. With the view of improving active measures effect and their continue adaptation to the market requirements, in the third section the main guidelines are set forth.

Key-words: *labour market, institutions, unemployment, active policies, employment, competitive, employer.*

1. Importanța instituțiilor pieței muncii

Exceptând îmbunătățirile recente din câteva țări, piețele muncii reprezintă în multe economii europene călcâiul lui Achile. În țările din zona euro ratele șomajului actual și structural rămân în continuare la cote înalte, cu rate relativ scăzute ale participării și utilizării muncii.

Piețele muncii nu sunt, prin natura lor, perfect concurențiale. Cele mai comune „imperfecțiuni” se datorează:

1. **Problemelor informației**, ca, de exemplu, dificultatea, pe de o parte, pentru angajatori de a monitoriza pe deplin contribuția sau specializarea lucrătorilor și, pe de altă parte, pentru lucrători de a-și autoevalua contribuția la productivitatea firmei (în felul acesta fiecare află care ar trebui să fie salariul lui). Problemele informației complică, de asemenea, compatibilitatea dintre lucrători și locurile disponibile, în special când contează calificarea.

2. **Funcționării mecanismului pieței**: dacă angajatorii domină relațiile de piață, salariile pot fi prea scăzute iar dacă forța de muncă domină, salariile pot fi prea mari. În final, mecanismele pieței nu pot da suficientă asigurare împotriva riscului de șomaj datorită naturii agregate a unui astfel de risc.

Corespunzător, este general acceptat că „piața muncii nu va funcționa bine fără instituții proprii”, adică fără reglementări proprii, impozite și subvenții care afectează relația dintre lucrători și angajatori. Deși există un consens general asupra introducerii unor „rigidități” pe piața muncii, implicațiile politice din practică dau naștere la dezbateri intense pe această temă. Care sunt acele instituții „proprii” sau cât de multă rigiditate este de dorit? În ce măsură reflectă instituțiile pieței muncii „ideal” caracteristicile și

preferințele specifice țării respective? Care sunt consecințele unor instituții defectuoase și care sunt beneficiile consolidării lor?

Un număr mare de analiști și organizații internaționale – incluzând Comisia Europeană, Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (OECD) și Fondul Monetar Internațional (FMI) – au argumentat că șomajul ridicat se datorează în mare măsură și instituțiilor pieței muncii. Corespunzător, țările cu șomaj ridicat au fost deseori îndemnate să întreprindă reforme structurale cuprinzătoare care să reducă „rigiditățile pieței muncii”, cum ar fi: scheme generoase de asigurare pentru șomaj, protecția ridicată a ocupării prin mărirea costurilor privind concedierea; mărirea salariului minim, mecanisme necompetitive de stabilire a salariului și scheme deformate de impozitare. Deși există argumente teoretice solide pentru aplicarea unor astfel de reforme, evidența empirică a acestora este insuficient dezvoltată și în unele cazuri nesuștinută. Aceasta se datorează parțial și faptului că până de curând baza de date privind instituțiile pieței muncii nu a fost destul de bine dezvoltată, astfel încât să permită o analiză deplină a legăturilor multiple și complexe dintre instituțiile pieței muncii și șomaj.

Rezultatele analizelor¹ privind consecințele benefice ale unor astfel de reforme ale pieței muncii asupra scăderii șomajului și creșterii producției pot fi structurate astfel:

- **Generozitatea asigurării de șomaj** – măsurată prin procentul în care beneficiile de șomaj înlocuiesc câștigurile anterioare – conduce la creșterea perioadei de șomaj și, implicit, la creșterea persistenței șomajului.

- **Sindicalizarea mai mare** este asociată cu un șomaj mai ridicat. Acest rezultat reflectă faptul că un nivel mai ridicat de sindicalizare conduce la o competiție mai redusă pe piața muncii și corespunzător, la salarii reale mai ridicate. Cu alte cuvinte, sindicalizarea mai mare tinde să crească costurile muncii reale.

- **Protecția ocupării mai mari**, ca de exemplu costuri mari de concediere sau standarde de muncă stricte, conduce în general la un șomaj mai ridicat. Totuși, există o ambiguitate privind impactul protecției asupra șomajului. Pe de o parte, protecția ocupării scade șomajul de scurtă durată, deoarece angajații sunt concediați mai greu, dar, pe de altă parte, protecția ocupării crește șomajul de lungă durată deoarece angajatorii sunt mai reticenți la angajarea lucrătorilor extrem de protejați. Estimările cercetătorilor sugerează că **sindicatul** contribuie la o implementare mai eficientă și mai generală a măsurilor de protecție a ocupării, care tind să mărească primul efect. Cu toate acestea, efectul nedorit asupra șomajului de lungă durată domină în majoritatea țărilor din UE.

- **Impozitele muncii** – incluzând impozite directe pe venitul deținătorului de familie și contribuții la securitatea socială – tind să crească șomajul. Acest efect este mai mic în economiile cu grad mai mare de sindicalizare, sugerând că, dacă sindicatele au o putere suficient de mare de negociere, impozitele pieței muncii sunt preluate într-o măsură mai mare de angajator și vor avea un impact mai redus asupra ocupării decât dacă mecanismele pieței ar acționa în totalitate. Aceasta sugerează că reducerea impozitului muncii ar avea un efect mai mare asupra șomajului când este combinată cu măsuri de creștere a competiției pe piața muncii.

- **Gradul coordonării centrale în negocierea salarială** are două efecte opuse asupra șomajului, făcând dificilă conturarea unor concluzii generale sau a unor recomandări politice. Pe de o parte, o coordonare mărită descurajează stabilirea competitivă a salariilor, rezultând o creștere a presiunii asupra salariului real și o relație mai slabă între salarii și productivitate în cadrul industriei și regiunilor. Rigiditatea ajustărilor salariale poate crește

¹ *World Economic Outlook*, FMI, 2003; R Solow, laureat al premiului Nobel pentru economie, Blanchard, *Designing Labor Market Institution*; Pesenti; Nickell etc.

persistența șomajului, așa cum au confirmat și rezultatele cercetărilor FMI. Pe de altă parte, o mai mare coordonare poate conduce la situația luării în calcul de către lucrători a consecințelor economice generale ale cererilor salariale în exces față de creșterea productivității, cum ar fi creșterea inflației și scăderea competitivității. Deci, coordonarea conduce la moderarea salariilor la nivelul întregii economii.

În concluzie, rata de înlocuire redusă (în care beneficiile de șomaj înlocuiesc câștigurile anterioare), impozitul pe salarii mai scăzut, reglementările de protecție a ocupării liberalizate și politicile active ale pieței muncii îmbunătățite constituie „ingredientele” esențiale ale unei strategii inteligente a pieței muncii, angrenată să reducă rata structurală de șomaj înaltă din România și din Europa.

2. Rezultatele evaluării calitative a politicilor active de stimulare a ocupării din România

Politicile active pentru stimularea ocupării forței de muncă vizează creșterea șanselor de ocupare a persoanelor în căutarea unui loc de muncă și stimularea angajatorilor pentru încadrarea în muncă a șomerilor și crearea de noi locuri de muncă. În continuare vom prezenta principalele rezultate obținute în cadrul proiectului *Urmărirea unui eșantion de angajatori care au încadrat în muncă șomeri participanți la programul de măsuri active*², inițiat de Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă, care avea nevoie presantă de implementarea unui set de instrumente, capabile să cuantifice calitatea politicilor active de ocupare și să permită redirecționarea lor în timp real, în conformitate cu cerințele pieței.

Mai exact, obiectivele proiectului au constat în realizarea unui set de instrumente care să evalueze calitatea măsurilor active promovate de serviciile publice de ocupare, stipulate în Legea 76/2002, prin investigarea unui eșantion de angajatori și în propunerea unor metode și tehnici de îmbunătățire a calității programelor de ocupare, în condițiile neafectării substanțiale a ținutelor cantitative de ocupare. Trebuie menționat că studiul este calitativ, și nu cantitativ, deoarece indicatorii definiți pentru fiecare măsură activă nu furnizează date de impact net, adică nu compară participanți cu ne-participanți similari. Așa cum am precizat anterior, studiul a avut în vedere măsurile active stipulate prin Legea 76/2002, și anume: Informarea și consilierea profesională și Medierea muncii; Formarea profesională; Consultanță și asistență pentru începerea unei activități independente sau pentru inițierea unei afaceri; Completarea veniturilor salariale ale angajaților; Stimularea mobilității forței de muncă; Subvenționarea locurilor de muncă; Acordarea de credite în condiții avantajoase în vederea creării de noi locuri de muncă; Acordarea unor facilități.

Concluziile evaluării calitative a politicilor active vor fi structurate, în continuare, în puncte forte și puncte slabe.

• Puncte forte:

- Angajatorii, în general, consideră măsurile active stimulative pentru crearea de locuri de muncă/angajare șomeri;
- Angajatorii se declară în general satisfăcuți de măsurile active.

• Puncte slabe:

- Durabilitatea și utilitatea scăzută a măsurii active „subvenționarea locurilor de muncă”.

² Urmărirea unui eșantion de angajatori care au încadrat în muncă șomeri participanți la programul de măsuri active, finanțat de Banca Mondială, INCSMPS, 2005-2006, Director de proiect Daniela Pașnicu.

Această măsură activă a fost analizată pe cele trei tipuri de subvenții: Subvenții pentru șomeri angajați pentru executarea de lucrări și activități de interes pentru comunitățile locale; Subvenții pentru absolvenți ai unor instituții de învățământ și/sau absolvenți din rândul persoanelor cu handicap; Subvenții pentru șomeri în vârstă peste 45 de ani, șomeri unici întreținători de familie și/sau pentru persoane cu handicap.

Datele prezentate în tabelul 1 ilustrează faptul că în cazul subvențiilor 2 și 3, ponderea firmelor care au declarat că la finele anului toți absolvenții angajați în 2004, pentru care au primit subvenții, erau încă angajați întreprinderii, este asemănătoare: 60,4% în cazul subvenției 2 și 70% în cazul subvenției 3. Apreciem că procentele sunt destul de scăzute având în vedere că legea stipulează păstrarea absolventului cel puțin 3 ani în cazul beneficiarii de subvenții.

Tabelul 1
%

Angajații la sfârșitul anului 2005	Subvenția 1	Subvenția 2	Subvenția 3
Toți cei pe care i-a angajat	58	60,4	70
Cu o parte s-a întrerupt colaborarea la cererea angajatului	24	21,5	16,9
Cu o parte s-a încheiat colaborarea la inițiativa angajatorului	7	1,8	16,9
Nici unul	11	16,3	11,2

Întrebați dacă aveau cunoștință de existența facilității atunci când au angajat șomeri și care a fost motivul pentru care au ales să angajeze persoane din rândul șomerilor existenți în bazele de date ale AJOFM, angajatorii incluși în eșantionul anchetei au declarat doar în proporție de 64,7% - subv. 1, 48, 2% - subv.2 și 51,5% subv. 3 că au angajat persoane șomere tocmai pentru a beneficia de subvenția acordată. Totuși, un procent destul de ridicat (29,4% - subv.1, 39,3%-subv. 2 și 37,6%-subv.3) au declarat că, deși cunoșteau facilitățile oferite de măsura activă, nu acesta a constituit motivul angajării șomerilor. De asemenea, un procent redus (3,9% - în cazul subv. 1; 9,4-subv. 2 și 8,3-subv. 3) dintre angajatorii beneficiari ai acestei măsuri active, incluși în eșantionul anchetei, declară că nu au avut cunoștință de existența acestei subvenții atunci când au ales să angajeze persoane din rândul șomerilor înregistrați la AJOFM.

➤ Numărul mic al angajatorilor care comandă cursuri de pregătire profesională pentru angajați – doar 15% dintre angajatori au afirmat că au apelat în anul 2004 la serviciile AJOFM referitor la organizarea unor cursuri de pregătire profesională pentru proprii angajați.

➤ Rata de succes a măsurii active, gradul de satisfacție al agenților economici și durabilitatea sunt scăzute în cazul măsurii active „Consultanță și asistență pentru începerea unei activități independente sau pentru inițierea unei afaceri”.

Referitor la **rata de succes** - doar 55% dintre subiecții din eșantion care au participat la programul de consultanță și asistență pentru începerea unei afaceri au demarat o activitate pe cont propriu după ce au apelat la aceste servicii de consultanță. Doar 50,6% dintre persoanele care și-au dezvoltat o afacere au angajat persoane, altele decât pe ele însele.

Referitor la **gradul de satisfacție** al angajatorului față de măsura activă – aproximativ jumătate din respondenți (51,6%) consideră că aceste servicii de consultanță i-au ajutat „în mică măsură” sau „deloc” în demararea unei afaceri pe cont propriu.

Referitor la **durabilitatea afacerii** – un procent de 68,7% declară că activitatea/afacerea inițiată există și la momentul anchetei. Principalul motiv pentru care afacerea a fost stopată a fost cel legat de aspectul financiar (48,2%).

- Procedura de acordare a facilității, greu accesibilă la unele măsuri active;
- Se constată preponderența persoanelor de sex masculin printre persoanele șomere beneficiare ale măsurilor active (raportul fiind de 2 (3) la 1);
- Rata de succes, relevanța și flexibilitatea măsurii active „acordarea de credite în condiții avantajoase” sunt scăzute, deoarece un procent însemnat de angajatori consideră că procedura de acordare a facilității este greu accesibilă din cauza condițiilor (40%) și că îi stimulează în mică măsură pentru crearea de locuri de muncă (37%).
- întreprinderile mai mici au apelat într-o proporție mai mică față de restul întreprinderilor la serviciile AJOFM ca principală metodă de recrutare (29,4);
- Se remarcă numărul mare de non-răspunsuri cu precădere la secțiunea propunerii de creștere a impactului măsurii.

3. Direcții de îmbunătățire a calității politicilor active de stimulare a ocupării:

- o mai bună informare, mediatizare a măsurilor active (dezvoltarea departamentului de marketing, apelare la o firmă specializată de marketing);
 - îmbunătățirea serviciilor de ocupare publică prin folosirea tehnologiilor informaționale avansate cu scopul de a urmări efortul fiecărei persoane de căutare a unui loc de muncă și de a găsi angajați potriviți (programe de asistență personalizată și consiliere adecvată pentru găsirea unui loc de muncă cu precădere persoanelor tinere și vârstnice);
 - reducerea procedurilor birocratice, respectiv simplificarea formalităților pentru a beneficia de aceste măsuri active (realizarea unor grupuri de lucru cu angajatorii);
 - sporirea rigurozității și eficienței procedurilor de selecție a persoanelor care sunt trimise către angajatori, ținându-se cont de cerințele locului de muncă (o mai mare concordanță între calificarea șomerilor și cerințele angajatorilor prin dezvoltarea bazei informative privind cererea și oferta pe piața muncii);
 - creșterea calității cursurilor de pregătire profesională (prin extinderea stagiilor de pregătire și practică la angajator);
 - creșterea eficacității măsurii active „consultanță și asistență pentru demararea unei afaceri” prin: intensificarea procesului de selecție, creșterea calității serviciilor de consultanță, ajutor financiar;
 - continuarea studiului în vederea creșterii impactului calitativ al măsurilor active prin: adaptarea continuă la cerințele pieței a metodologiei de evaluare a impactului calitativ al măsurilor active; evaluarea periodică a impactului calitativ al măsurilor active prin organizarea unor focus grupuri cu angajatorii, sau anchete la nivel județean, regional și național; dezvoltarea în paralel a unor studii de evaluare a impactului calitativ al măsurilor active prin urmărirea unui eșantion de beneficiari ai măsurilor active.
- În **concluzie**, se impune, ținând cont de direcțiile de îmbunătățire sus menționate, revizuirea măsurilor active pentru stimularea ocupării stipulate în Legea 76/2002 în vederea îmbunătățirii calității și adaptării lor în conformitate cu cerințele pieței.

BIBLIOGRAFIE

1. Olivier Blanchard, *Designing labor market institutions*, martie 2004.
2. Daniela Pașnicu (coordonator), *Urmărirea unui eșantion de angajatori care au încadrat în muncă șomerii participanți la programul de măsuri active*, INCSMPS, Editura Artgressive, 2006.
3. Daniela Pașnicu, *Instituțiile centrale și locale în dezvoltarea economică și protecția socială*, Editura Tribuna Economică, București, 2005.
4. *World Economic Outlook*, Fondul Monetar Internațional, aprilie 2003.

OBLIGAȚIA LOCATORULUI DE A ASIGURA LOCATARULUI FOLOSINȚA BUNULUI IMOBIL ÎNCHIRIAT

Prof. univ. dr. **Gheorghe BICĂ**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The Lessor's Liability to Provide for the Lessee the Use of the Rented Real Estate

The locative spaces' rental theme, prolific in itself under the aspect of the analysis and the juridical study, always likely to extend or fight against the arguments which build up the solutions chosen by the legislative or conferred in public law's interpretation, has constituted a permanent source of scientific research, which has marked, across the time, the consolidation of a theory traversed by fundamental principles.

The social and economical importance of this closing is obviously deducted from the purpose for which it was conceived, the maintaining of social peace having as a premise the satisfaction of human needs among which the necessity of a dwelling too.

Key-words: *locative spaces rental, social needs, property transfer.*

1. Obligația de a asigura locatarului folosința locuinței. Obligația de garanție în general

Deseori, în literatura de specialitate, s-a făcut observația că obligația locatorului, aceea de a asigura locatarului folosința bunului imobil închiriat, în mod continuu, fără nici o tulburare rezultată din fapta proprie, fapta unui terț sau din viciile locuinței, deși este o îndatorire esențială a acestuia, nu este prevăzută expres în Legea locuinței nr. 114/1996.

Cu privire la acest aspect ar fi de făcut mențiunea că această obligație fiind de însăși esența contractului, nu mai era necesară o prevedere expresă în acest sens.

Codul civil o menționează în art. 1420¹, unde prevede obligațiile locatorului, prin aceea că el este îndatorat, chiar fără stipulație specială, de a face ca locatarul să se poată folosi neîmpiedicat de bun, în tot timpul locațiunii, de asemenea conform art. 1422 C. civ., locatarul, pentru toate stricăciunile și viciile lucrului închiriat ce-i împiedică întrebuințarea, trebuind să fie garantat.

În consecință, în doctrină, această obligație este numită *obligația de garanție a locatorului față de locatar*², datorită faptului că folosința locuinței presupune continuitate,

¹ Preluat prin traducerea textuală a art. 1719 din *Codul civil francez*, care folosește termenul „paisiblement” pentru a defini continuitatea și lipsa de tulburare a locatarului.

² C. Hamangiu, I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *Tratat de drept civil roman*, vol. II, Editura All Beck, București, 2000, p. 588; Alexandresco, D., *Explicațiunea teoretică și practică a Dreptului civil român*, tomul IX, Editura Atelierele grafice Socec&Co S.A., București, 1910, p. 88 și urm.; Aubry et Rau, *Cours de droit civil français d'après la methode de Zachariae*, tome cinquieme, Imprimerie et Librairie General de Jurisprudence Marchal et Billard, Paris, 1907, p. 294; Baudry - Lacantinerie, G., *Précis de Droit civil - Exposé des principes et les questions de detail et les controverses*, tome deuxième, Librairie de la societate du Recueil Sirey, Leon Tenin, Paris, 1925, p. 426; Francisc Deak, *Tratat de drept civil. Contracte speciale*, Editura Universul Juridic, București, 2001, p. 145; Cantacuzino, M., *Elementele dreptului civil*, Editura Cartea Românească, București 1921, p. 655.

astfel că orice întrerupere sau tulburare a acesteia atrage încălcarea unei obligații contractuale esențiale.

Pentru existența acestei obligații a locatorului, în orice situație trebuie realizată distincția față de cazul în care bunul piere fortuit, chestiune care ridică problema riscului contractual și care în acest caz duce la încetarea contractului, dacă pierirea este totală. Pierirea parțială a bunului, de asemenea independentă de culpă, atrage consecințe în legătură cu posibilitatea locatarului de a cere despăgubiri, reducerea chiriei și, în măsura în care nu și mai poate satisface necesitățile de locuit, chiar rezilierea convenției. Însă, în acest din urmă caz, judecătorul va fi suveran în apreciere, în legătură cu importanța și suficiența pierderii parțiale în raport cu cererea de reziliere, precum și cu cea privitoare la reducerea chiriei.

Distincția în discuție exista în dreptul nostru începând cu Codul Calimach, atunci când reglementa „tocmeala dărei și luarea de năimeală”, care se putea desface „când va pieri lucrul năimit”.

Bineînțeles, părțile ar putea să prevadă în contract că, în cazul pieririi fortuite parțiale, acesta nu se desface, însă niciodată nu vor putea conveni că pierderea totală a bunului nu desființează contractul, deoarece s-ar încălca cea mai elementară obligație a locatorului, asigurarea folosinței imobilului³.

Această garanție reglementată de Cod implică în sine și ideea de culpă, a uneia din părți sau a unui terț, chiar fără legătură cu atitudinea unei părți⁴. Prin urmare, în virtutea ideii de garanție, derivată din obligația de asigurare a folosinței locatarului, locatorului îi incumbă o obligație negativă, aceea de a nu face nimic de natură a tulbura pe locatar, prin „nimic” înțelegându-se atât tulburările de drept, cât și cele de fapt, și deși legea nu face nicio precizare în acest sens, din prevederile Codului civil și din soluțiile jurisprudențiale se poate desprinde o concluzie în legătură cu calificarea unor împrejurări ca reprezentând tulburări de fapt sau de drept.

2. Garanția pentru evicțiune. Evicțiunea din faptul personal al locatorului

Faptul că anumite manifestări reprezintă atingeri aduse liniștii folosinței a locatarului rezultă doar indirect din conținutul textelor care reglementează obligațiile locatorului în cursul contractului, astfel că aceste manifestări atrag angajarea răspunderii contractuale a cocontractantului, articolul 1424 C. civ. interzicând, spre exemplu, locatorului de a face în cursul închirierii orice lucrări de natură a schimba *forma lucrului*, păstrarea destinației spațiului închiriat pe toată durata contractului fiind obligatorie. De asemenea, nu se pot aduce modificări în *structura fizică a bunului*, în scopul de a conferi acestuia o altă utilitate.

Este de menționat că aceste obligații negative, de a nu face asemenea modificări și transformări, sunt instituite de Legea nr.114/1996 indirect pentru proprietar, prin faptul că art. 26 arată că chiriașul poate modifica sau îmbunătăți locuința numai cu acordul prealabil, scris al proprietarului. Rezultă de aici că proprietarul, din proprie inițiativă, nu va putea pe toată durata contractului să schimbe destinația bunului, pentru că nu se poate admite că dacă legea tace într-o anumită problemă, ceea ce nu este interzis expres, este permis. Mai

³ Baudry - Lacantinerie, G., *Précis de Droit civil – Exposé des principes et les questions de detail et les controverses*, tome deuxième, op. cit., p. 427.

⁴ Henri Lalou, *La responsabilité civile, Principes elementaires et applications pratiques*, Librairie Dalloz, Paris, 1928, p. 168; relativ la responsabilitatea locatorului față de locatar se regăsește ideea de garanție.

mult decât atât, în completarea legii vin normele Codului civil (art. 1422), care reglementează expres această interdicție pentru proprietar.

În situația în care proprietarul face totuși aceste schimbări, afectând liniștita folosință a chiriei, acesta va avea la îndemână o acțiune în justiție, cu caracter personal, prin care va putea solicita instanței încetarea acestei atitudini (sistarea lucrărilor) și, pe cale de consecință, îndeplinirea obligației de asigurare a folosinței.

În cauză sunt determinante, pentru angajarea răspunderii pentru evicțiune, nu numai lucrările prin care se schimbă forma sau destinația bunului închiriat din voința unilaterală a proprietarului (care nu sunt necesare), ci și lucrările care trebuie efectuate de către locatar, datorită degradărilor bunului produse independent de culpa acestuia, deci din caz fortuit sau forță majoră, ori chiar din cauza vechimii bunului.

Legea îl obligă pe locatar să suporte tulburarea provenită din efectuarea reparațiilor obligatorii, care dacă nu ar fi realizate ar duce la distrugerea imobilului, însă numai pentru un anumit timp, limitat de dispozițiile art.1425 C. civ. Astfel, dacă în cursul locațiunii se ivește nevoia unor reparații urgente, care nu se pot amâna până la finele contractului, „locatarul va trebui să suporte strâmtorarea ce i se cășunează”, cu condiția ca lucrările să nu depășească 40 de zile și reducerea spațiului de locuit să fie numai parțială.

■ În materia *schimbului obligatoriu de locuințe* este întâlnit un caz particular de restrângere a folosinței locuinței, *pe care locatarul trebuie să o suporte, fără a se angaja în vreun fel răspunderea locatorului pentru evicțiune.*

Astfel, conform art. 23 din O.U.G. nr. 40/1999, locatorul are dreptul să oblige pe locatar să-i lase folosința locuinței închiriate, cu condiția ca locatorul să-i pună la dispoziție o altă locuință corespunzătoare. Pe lângă faptul că locatarul este obligat în acest caz să se mute, folosința sa liniștită fiind evident afectată, el va putea fi obligat și la a suporta restrângerea spațiului de locuit, noua locuință având o suprafață mai mică decât cea ocupată anterior, însă numai cu respectarea suprafeței locative minime pentru o persoană – 15 m² (raportată la întreaga suprafață locuibilă) și a altor cerințe minimale, care reprezintă obligații ce-i incumbă locatorului.

În raport cu posibilitatea de a formula împotriva locatorului o cerere de chemare în judecată pentru tulburările de fapt aduse de acesta, s-a ridicat problema posibilității de a se formula o *cerere de ordonanță președințială*, doctrina și practica judiciară fiind împărțite cu privire la această problemă.

În practica judiciară mai veche se admitea apelul la această procedură chiar și în ipoteze care păreau să investească instanța de judecată cu prejudicarea fondului cauzei, considerându-se că atitudinea samavolnică a locatorului justifică pe deplin cererea locatorului de evitare a pierderii unui drept sau prevenirea unei pagube iminente, întemeiată pe art. 581 C. proc. civ.

În prezent, practica judiciară admite calea ordonanței președințiale pentru soluționarea problemelor legate de atitudinea abuzivă a locatorului care interzice chiriei folosirea locuinței. De asemenea, aceasta procedură a fost admisă și în cazul în care a trebuit să se constate starea în care se afla o locuință închiriată imediat după predarea sa de către locatar în vederea locuirii, faptul că acesta nu a întreprins lucrările de reparații necesare înainte de predare, îndreptându-l pe locatar să ceară instanței, în procedură de urgență, constatarea stării bunului.

Totuși, față de dispozițiile art. 239 C. proc. civ., *trebuie apreciat că ar fi mai facil pentru chirieș să încerce o constatare a stării de fapt prin procedura asigurării dovezilor, deoarece este mai rapidă și îi asigură o probă suficientă într-un eventual litigiu cu proprietarul, pentru recuperarea cheltuielilor făcute cu aducerea bunului în stare de întrebuințare.*

3. Situații intermediare

Evident, tulburarea chiriașului poate rezulta și din încheierea de către locator a unor *acte juridice cu terțele persoane*, acte din care se desprind drepturi ce pot să afecteze liniștită folosință a locatarului, atitudinea locatorului neputând însemna numai afectarea naturii fizice a spațiului închiriat, ci și afectarea dreptului pe care l-a transmis locatarului – *folosința lucrului*.

De cele mai multe ori, aceste tulburări, care au ca punct de plecare conduita locatorului, reprezintă cazuri de evicțiune din fapta unui terț cu care locatorul a contractat, în această situație, în care culpa proprietarului este evidentă, analizându-se instituția garanției pentru fapta terțului, deși fapta este în realitate tot a locatorului.

Astfel, când locatorul a închiriat un spațiu comercial unei persoane și spațiul comercial de vizavi altei persoane, care are același obiect de activitate, aceștia suferă tulburări ale normalei desfășurări a comerțului lor, datorită proprietarului spațiilor. Este cert că această concurență neloială o exercită unul față de celălalt, dar cauza determinantă pentru această situație o reprezintă *atitudinea locatorului*⁵.

În materie locativă, această ipoteză se poate regăsi în mod asemănător, prin aceea că locatorul închiriază către două persoane diferite două locuințe prin contracte diferite, însă cu unul dintre locatari se convine de către locator ca destinația bunului să fie alta decât cea de locuință. Astfel, acest locatar își stabilește în locuință sediul unde își organizează un atelier sau își desfășoară profesia⁶. Dacă activitatea desfășurată de acest locatar deranjează pe celălalt locatar, acesta va avea împotriva locatorului o acțiune în despăgubiri sau chiar rezilierea contractului de închiriere, pentru neexecutarea obligației de a-i asigura folosința liniștită a imobilului.

Dacă locatarul schimbă destinația bunului fără acordul proprietarului locator, nerespectând contractul de închiriere, locatorul va răspunde totuși față de celălalt locatar pentru tulburarea produsă prin fapta primului, deoarece locatorul s-a angajat *contractual* să-i asigure folosința locuinței. Numai raporturile dintre locator și locatarul care a schimbat destinația bunului se vor soluționa după regulile răspunderii contractuale sau delictuale în funcție de modul în care modificarea s-a datorat dolului locatorului respectiv.

Tulburarea din partea terțului poate să fie și de drept, iar acest drept invocat împotriva locatarului (proprietate, uzufruct, servitute, folosință etc.) să aibă legătură cu atitudinea locatorului, care anterior sau ulterior închirierii a transmis dreptul său către terț.

Dacă transmiterea dreptului către terț a fost anterioară încheierii contractului de închiriere, reaua-credință a locatorului este evidentă, astfel că el va putea răspunde delictual față de locatar, în caz de dol, deoarece a transmis fără drept folosința bunului, de care nu mai putea dispune.

În acest caz, locatorul a transmis folosința bunului altuia, pentru care Codul civil nu cuprinde reglementare, astfel că se va apela la principiile generate, prin observarea și a regulilor privind vânzarea bunului altuia. În cazul dat, însă, nu se are în vedere ipoteza locațiunii bunului altuia, care este în principal permisă, spre deosebire de vânzare. Astfel,

⁵ Hamangiu, C., Rosetti – Bălănescu, I., Băicoianu, Al., *Tratat de drept civil român, Restitutio*, vol. II, *op. cit.*, p. 589.

⁶ Prof. D. Alexandresco vorbea despre interdicția stabilirii în același imobil a unui comerț jignitor, de natură a împiedica folosința locatarului, cum ar fi: jocuri de noroc sau casa de toleranță, atunci când imobilul nu avea dinainte această destinație. Totodată, locatorul nu va putea închiria restul de locuință, care nu a făcut obiectul contractului pentru înființarea unei școli, deoarece vuietul din școala l-ar deranja pe locatar, sau pentru un hotel, cafenea, restaurant; unui antreprenor de baluri publice (*Explicațiunea teoretică și practică...*, *op. cit.*, p. 109-110).

locatorul poate fi și simplul locatar sau un uzufructuar al imobilului, de vreme ce închirierea nu transmite decât folosința.

Când transmiterea dreptului de la locator la terț a operat ulterior încheierii locațiunii, aceasta va avea eficiență în funcție de îndeplinirea formalităților de publicitate față de terț. Dacă terțul va trebui să respecte locațiunea, nu se produce nicio evicțiune. Sunt alte asemenea cazuri, spre exemplu: locațiunea convenită de uzufructuar în condițiile art. 534 C. civ.; cel al aplicării teoriei proprietarului aparent⁷. Dacă, dimpotrivă, terțul nu trebuie să mai respecte locațiunea anterior încheiată de transmițător evicțiunea se produce și locatorul va trebui, în principiu, să despăgubească pe locatar în virtutea regulilor răspunderii pentru evicțiune. Această soluție poate fi combătută în aprecierea interesului locatarului de a îndeplini formalitățile de publicitate, deoarece dacă acesta ar fi singurul considerat obligat să opereze înscrierea în cartea funciară și nu a făcut-o, sancțiunea lipsei sale de diligență ar fi reprezentată tocmai de nefuncționarea regulilor răspunderii pentru evicțiune a locatorului. Totuși, trebuie distins între opozabilitate și relativitate, astfel că, dacă locatorul s-a angajat față de locatar să-i procure folosința un anumit timp determinat, el va fi ținut responsabil dacă această obligație nu se îndeplinește chiar datorită neefectuării unor formalități de publicitate care permit terțului să invoce inopozabilitatea contractului. Altfel spus, relativitatea obligației între părți nu trebuie restrânsă prin intermediul inopozabilității față de terț, mai ales în ipoteza în care locatorul a operat transmiterea bunului în cunoștință de cauză, tocmai pentru a atrage încetarea locațiunii, pe care o știa încheiată fără formele de publicitate necesare.

În scopul de a preveni asemenea conduite ale locatorului și pentru a conferi locatarului siguranță și stabilitate în folosirea bunului închiriat, O.U.G. nr. 40/1999 a instituit în materie *dreptul de preemțiune al chiriașului*, atunci când proprietarul locator se hotărăște să vândă (art. 18 alin. 1 din O.U.G. nr. 40/1999). În această situație, chiriașul, chiar dacă refuză să contracteze, va cunoaște intenția proprietarului, deoarece legea îl obligă pe acesta să-i notifice intenția de vânzare atunci când nu mai dorește continuarea raporturilor de închiriere. Conform art. 14 din O.U.G. nr. 40/1999, la expirarea contractului de închiriere, chiriașul are dreptul la reînnoirea contractului pentru aceeași perioadă, cu excepția cazului când proprietarul își manifestă intenția de a vinde bunul, pe care trebuie să o notifice chiriașului cu 1 an înainte de data la care urmează să expire contractul de închiriere⁸.

O altă instituție pusă la dispoziția chiriașului este aceea a *subrogării în drepturile cumpărătorului imobilului* pe care acesta l-a cumpărat la un preț mai avantajos decât cel pretins în oferta de vânzare adresată de către locator chiriașului (art. 19 din O.U.G. nr. 40/1999).

Tulburarea poate să provină și de la un terț, fără nicio legătură cu atitudinea anterioară a locatorului, care i-ar fi transmis ceva pe care să-și întemeieze pretenția împotriva locatarului. Acest caz intră sub incidența regulilor angajării răspunderii locatorului pentru evicțiunea provenită din fapta unui terț.

În **concluzie**, din punct de vedere structural, deși materia răspunderii pentru evicțiune este împărțită în două: *garanția pentru evicțiunea rezultată din faptul personal al locatorului și garanția rezultată din fapta unui terț*, în realitate în situația în care fapta terțului rezultă din conduita locatorului, ulterioară contractului, *suntem în prezența unei situații intermediare de evicțiune*, care se va soluționa conform regulilor evicțiunii provenită din faptul personal al locatorului.

⁷ Camelia Toader, *Evicțiunea în contractele civile*, Editura All, București, 1997, p. 175.

⁸ Andreea Tabacu, *Contractul de închiriere s suprafețelor locative*, Editura Rosetti, București, 2005, p. 163.

BIBLIOGRAFIE

1. Alexandresco, D., *Explicațiunea teoretică și practică a Dreptului civil român*, tomul IX, Editura Atelierele grafice Socec&Co S.A., București, 1910.
2. Aubry et Rau, *Cours de droit civil francais d'apres la methode de Zachariae*, tome cinquieme, Imprimerie et Librairie Generale de Jurisprudence Marchal et Billard, Paris, 1907.
3. Baudry - Lacantinerie, G., *Précis de Droit civil - Exposé des principes et les questions de detail et les controverses*, tome deuxieme, Librairie de la societe du Recueil Sirey, Leon Tenin, Paris, 1925.
4. Cantacuzino, M., *Elementele dreptului civil*, Editura Cartea Românească, București 1921.
5. Deak, Francisc, *Tratat de drept civil. Contracte speciale*, Editura Universul Juridic, București, 2001.
6. Hamangiu, C.; Rosetti-Bălănescu I.; Băicoianu, Al., *Tratat de drept civil roman*, vol. II, Editura All Beck, București, 2000.
7. Lalou, Henri, *La responsabilité civile, Principes elementaires et applications pratiques*, Librairie Dalloz, Paris, 1928.
8. Tabacu, Andreea, *Contractul de închiriere a suprafețelor locative*, Editura Rosetti, București, 2005.
9. Toader, Camelia, *Evicțiunea în contractele civile*, Editura All, București, 1997.

III. INTEGRAREA ECONOMICĂ

CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CORELAȚIE CU OBIECTIVELE STRATEGIEI LISABONA

Lector univ. dr. **Elena GURGU**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Enhancing Romania's Economic Competitiveness in Correlation with the Objectives of Lisbon Strategy

Using the excellency instruments to attain the objectives proposed by the Lisbon Strategy is a real challenge for the Romanian economy in the years to come. An excellent company means more than the implementation and certification of just one of the many management systems. It means the development of many instruments of excellency that lead the companies to extraordinary performances such as: 3 or 4 desertions per 1 million of events.

Key-words: *increase of economic competitiveness, sustainable economic growth, Six Sigma methodology, benchmarking process, balanced scorecard method, lean manufacturing marketing philosophy, total productive maintenance technique.*

Strategia Lisabona, stabilită de Consiliul European în martie 2000 ca plan de acțiune și de dezvoltare pentru Uniunea Europeană – și reînnoită ulterior – abordează productivitatea scăzută și stagnarea creșterii economice în UE, prin formularea de inițiative politice diverse care urmează a fi adoptate de toate statele membre UE.

Conform strategiei sus-amintite, Uniunea Europeană trebuie să devină cea mai dinamică și mai competitivă economie bazată pe cunoștințe a lumii, capabilă de o creștere economică sustenabilă, cu locuri de muncă mai numeroase și mai bune și o mai mare coeziune socială¹.

Pentru a atinge acest țel ambițios, șefii de stat și guvern au cerut „nu numai o transformare radicală a economiei europene, ci și un program competitiv pentru modernizarea serviciilor de asistență socială și a sistemelor pentru educație”. Ei au mers chiar mai departe, declarând că până în 2010 Europa trebuie să fie lider mondial în ceea ce privește calitatea educației și a sistemelor sale de instruire.

Principalele domenii ale strategiei la nivel de țară europeană sunt reînnoirea și sustenabilitatea economică, socială și a mediului înconjurător.

Strategia Lisabona se bazează în principal pe următoarele concepte economice:

- inovarea ca motor al schimbării economice;
- „economia care învață”;
- reînnoirea socială și a mediului înconjurător.

În cadrul acestei strategii, o economie mai puternică va conduce la crearea de locuri de muncă în UE, în timp ce politicile sociale și de mediu vor asigura o dezvoltare durabilă și o implicare socială, care la rândul lor vor genera o și mai accentuată creștere economică.

¹ Text în conformitate cu declarațiile Consiliului European de la Lisabona, din martie 2000.

Programul Operațional Sectorial „Creșterea competitivității economice” este unul dintre cele șapte programe operaționale prin care România trebuie să implementeze prioritățile identificate în Cadrul Național Strategic de Referință (CNSR) și Planul Național de Dezvoltare (PND) 2007 – 2013. Aceste documente strategice la nivel național urmăresc consolidarea și aplicarea în România a politicii europene de coeziune socială și economică.

Obiectivul POS CCE îl constituie creșterea productivității întreprinderilor românești și reducerea decalajelor față de productivitatea medie la nivelul U.E. Ținta este o creștere medie anuală a PIB pe angajat de cca 5,5 %. Aceasta va permite României să atingă un nivel de aproximativ 55% din productivitatea medie a U.E. până în anul 2015.

Fiecare axă prioritară de intervenție din POS CCE conține domenii majore de intervenție. Acest program va beneficia de 2,55 mld. Euro din Fondul European de Dezvoltare Regională, plus cofinanțarea națională, pentru întreaga perioadă de programare, 2007-2013.

Obiectivele specifice (POS CCE) sunt următoarele :

- A. Consolidarea și dezvoltarea sectorului productiv din România;
- B. Constituirea unui mediu favorabil dezvoltării întreprinderilor;
- C. Creșterea capacității de cercetare și dezvoltare (C&D) și stimularea cooperării între instituții de CDI (cercetare, dezvoltare, inovare) și sectorul productiv;
- D. Valorificarea potențialului TIC (tehnologia informației și comunicațiilor) și aplicarea acestuia în sectorul public (administrație) și cel privat (cetățeni, întreprinderi);
- E. Creșterea eficienței energetice și dezvoltarea;
- F. Promovarea potențialului turismului românesc.

Deși obiectivele stabilite la Lisabona în 2000 s-au dovedit a fi prea ambițioase chiar pentru țările dezvoltate ale U.E., este totuși clar că promovarea cercetării-dezvoltării-inovării și a fundamentelor unei societăți informaționale rămâne nu doar dezirabilă, ci și o condiție *sine-qua-non* pentru dezvoltarea României în condițiile concurențiale impuse de procesul de globalizare.

Obiectivul de dezvoltare a unei economii inovative trebuie să fie prioritar pentru România, însă temeliile construirii unei astfel de economii trebuie să fie cu adevărat solide. De aceea, în perioada 2007-2013, România se va concentra pe investițiile care să-i permită a crea fundamentele unei economii bazate pe cunoaștere.

România prezintă, totuși, serioase decalaje de competitivitate în raport cu statele din vestul și centrul Europei, nivelul PIB la PPC reprezentând doar 50% din media noilor state membre ale UE.

În cele ce urmează vom evidenția, prin apelarea la Analiza SWOT, situația economiei românești actuale, integrate în Uniunea Europeană.

SITUAȚIA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI INTEGRATE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

ANALIZA SWOT	
PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Stabilitate macroeconomică; ➤ Creștere susținută a PIB în ritm mediu de 6,1 % pe an în perioada 2001-2004 datorată menținerii unor ritmuri medii anuale ridicate a industriei (5,2%) și serviciilor (5,5%); ➤ Evoluție pozitivă a ponderii sectorului privat în economie (70,8% din PIB în 2004), ➤ Procesul de restructurare și privatizare a întreprinderilor într-un stadiu avansat; ➤ Forță de muncă cu un nivel acceptabil de educație; ➤ Evoluție pozitivă a investițiilor străine directe; ➤ Resurse naturale și energetice de calitate exploatabile (țiței, gaze naturale, sare, lemn, argile, nisipuri, marmură); ➤ Evoluție pozitivă a dezvoltării IMM în diferite ramuri ale economiei; ➤ Evoluția pozitivă din punct de vedere al ponderii cifrei de afaceri realizate de IMM-urile din industrie și servicii în total cifră de afaceri IMM-uri; ➤ Resurse umane bine pregătite din activitatea de CDI; ➤ Ritm susținut de dezvoltare a sectorului TIC; ➤ Liberalizarea sectorului energetic chiar înaintea altor țări europene (privatizat total în sectorul petrolier, parțial în domeniul distribuției energiei electrice și în curs de finalizare în domeniul energiei electrice și al gazelor naturale); ➤ Personalul din sectorul energetic – bine pregătit profesional, cu grad de fluctuație scăzut către alte sectoare; ➤ Liberalizarea pieței de telecomunicații; ➤ Potențial turistic semnificativ. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Decalaje tehnologice și de competitivitate față de UE; ➤ Volum redus al investițiilor pentru retehnologizare și modernizare; ➤ Concentrarea producției în sectoare cu valoare adăugată scăzută; ➤ Productivitate scăzută a întreprinderilor; ➤ Număr redus de întreprinderi certificate (ISO 9000, ISO 14000, EMAS); ➤ Export bazat în special pe produse cu valoare adăugată scăzută sau medie; ➤ Slabă dezvoltare a infrastructurii de afaceri și a serviciilor de consultanță; ➤ Capitalizare redusă a IMM-urilor și acces dificil la finanțare; ➤ Promovarea insuficientă a imaginii de firmă și dezvoltarea încă redusă a aspectelor legate de branding; ➤ Finanțarea insuficientă a domeniului CD din fonduri publice și private; ➤ Nivel scăzut de orientare a cercetării către cerere; ➤ Orientarea întreprinderilor spre obținerea competitivității prin costuri scăzute, nu prin inovare; ➤ Capacitate redusă de absorbție a rezultatelor cercetării și nivel scăzut al inovării în întreprinderi; ➤ Nivel scăzut de cooperare între institutele de cercetare/universități și industrie; ➤ Infrastructura și serviciile de transfer tehnologic și inovare insuficient dezvoltate și diversificate; ➤ Nivel redus de performanță comparativ cu media UE-25 în ceea ce privește numărul de brevete; ➤ Cheltuieli IT/PIB și pe locuitor cu valori reduse; ➤ Dezvoltarea insuficientă a infrastructurii specifice Societății Informaționale (hardware, software, mijloace de comunicații); ➤ Rata de penetrare a Internetului și dotarea cu PC-uri reduse; ➤ Decalajul semnificativ între mediul urban și cel rural privind accesul la infrastructura TIC; ➤ Insuficientă utilizare a serviciilor de tip e-commerce și e-banking în mediul de afaceri;

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nivel scăzut de dezvoltare a serviciilor publice electronice; ➤ Capacități energetice cu grad de uzură ridicat sau care utilizează tehnologii învechite și poluante; ➤ Intensitate energetică ridicată; ➤ Pierderi mari în rețele de transport și distribuție energie electrică/termică, petrol și gaze; ➤ Grad redus de valorificare a resurselor regenerabile altele decât hidro de mare capacitate; ➤ Informare și promovare turistică insuficientă; ➤ Slabă dezvoltare a produselor turistice complexe.
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Calitatea de nou stat membru al Uniunii Europene; ➤ Noi surse de investiții, inclusiv Fondurile Structurale; ➤ Dimensiune (a doua săracă populație din noile state membre); ➤ Piață internă cu un mare potențial de absorbție; ➤ Lanț de furnizori pentru companiile mari conform obiectivului Strategiei de la Lisabona 3% pentru CD; ➤ Participarea la Programele europene de cercetare și la implementarea Spațiului European de Cercetare; ➤ Potențial nod regional în transportul de gaze naturale și energie electrică; ➤ Integrarea sistemului energetic național în rețelele regionale; ➤ Creșterea accesului la piața globală prin dezvoltarea produselor TIC de tip e-commerce. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Costuri în continuă creștere la materii prime și energie, inclusiv la cele din import; ➤ Recesiunea economică internațională; ➤ Expunerea la piața globalizată; ➤ Migrația unor sectoare industriale către locații cu costuri de forță de muncă mai reduse; ➤ Accentuarea imaginii României ca o economie axată pe sectoare cu valoare adăugată redusă; ➤ Migrația externă a lucrătorilor cu un nivel educațional ridicat; ➤ Tendința de creștere a consumului de energie în România pe termen mediu și lung; ➤ Creșterea poluării datorată proceselor industriale, în special cele din domeniul energiei.

Utilizarea instrumentelor excelenței în vederea realizării obiectivelor propuse prin Strategia Lisabona reprezintă o adevărată provocare pentru economia românească în perioada ce va urma.

O companie „excelentă” înseamnă mult mai mult decât implementarea și certificarea unuia sau mai multor sisteme de management în vederea realizării obiectivelor propuse prin *Strategia Lisabona*. Înseamnă dezvoltarea unor instrumente ale excelenței care duc companiile către performanțe extraordinare de genul: 3,4 defectiuni/la un milion de evenimente, pierderi aproape inexistente, construcția calității încă din faza de proiectare, o cultură formidabilă a lucrului bine făcut, prezența constanței în timp a performanțelor, elemente care vor fi prezentate pe scurt în continuare.

a. Implementarea metodologiei Six Sigma la nivel de organizație

În multe organizații, Six Sigma înseamnă o măsură a calității care tinde către perfecțiune. Six Sigma este o metodologie de gestionare a variațiilor proceselor, definite ca fiind deviația inacceptabilă de la țintă sau de la valoarea medie stabilită; scopul este ținerea

sistematică sub control a variației procesului, pentru a elimina defectele pe care această variație le produce.

Obiectivul metodologiei Six Sigma este obținerea unei performanțe înalte, a unei fiabilități și valori adăugate pentru clientul final al organizației. Pionierul în implementarea metodologiei Six Sigma a fost Bill Smith de la Motorola în anul 1986.

Reprezentarea statistică a abordării Six Sigma descrie cantitativ modul în care funcționează un proces. Pentru a atinge nivelul Six Sigma, un proces trebuie să producă mai puțin de 3,4 defecte la un milion de oportunități (DPMO). Un defect Six Sigma este definit ca fiind orice valoare aflată în afara specificației clientului, iar o oportunitate Six Sigma reprezintă numărul total de posibilități de apariție a unui defect.

Six Sigma reprezintă o marcă înregistrată a companiei Motorola Inc. Această companie a raportat economii de 17 miliarde de dolari din momentul implementării și până în prezent.

Șase pași pentru aplicarea Six Sigma

1. Identificarea produsului realizat sau a serviciului prestat (*CE TREBUIE FĂCUT?*);
2. Identificarea clienților pentru produs sau serviciu și determinarea a ceea ce consideră ei a fi important (*CINE UTILIZEAZĂ PRODUSELE ȘI SERVICIILE NOASTRE?*);
3. Identificarea necesităților organizației pentru a realiza produsul sau serviciul care să îi satisfacă pe clienți (*DE CE ESTE NEVOIE PENTRU REALIZAREA PRODUSULUI/SERVICIULUI?*);
4. Definirea proceselor necesare pentru realizarea produsului/serviciului (*CUM SE EXECUTĂ PROCESUL DE REALIZARE?*);
5. Optimizarea procesului de realizare (*CUM SE POATE EXECUTA MAI BINE?*);
6. Asigurarea îmbunătățirii continue prin măsurarea, analiza și controlul procesului îmbunătățit - utilizând DMAIC - (*CÂT DE BINE SE EXECUTĂ PROCESELE ORIENTATE CĂTRE CLIENT?*).

b. Utilizarea benchmarking

Corporația Xerox, un lider în practicarea abordării benchmarking, o definește ca „procesul continuu de măsurare a produselor, serviciilor și practicilor în comparație cu liderii din ramura industrială”. Procesul implică selectarea unei funcții, a unui produs sau a unui atribut al produsului și compararea acestora pe baza unor măsuri specifice (de exemplu, rata sau productivitatea) cu cele ale altor companii sau organizații. Dacă cealaltă organizație are performanțe mai bune, prin analiză se descoperă motivele, organizația în cauză adoptă metodele adecvate de îmbunătățire a procesului în scopul de a obține rezultate comparabile. Benchmarkingul reprezintă o fațetă importantă a TQM – Total Quality Management. Scopul abordării este de a convinge organizația să studieze concurența și să stabilească obiective specifice pentru îmbunătățirea continuă a activității.

Strategii pentru procesul de benchmarking

Există 3 strategii pentru a stabili puncte de reper:

I. Strategia internă: departamentul de aprovizionare a dezvoltat un sistem eficient de a elimina birocrăția. Alte sectoare ale organizației pot studia sistemul și utiliza rezultatele ca puncte de reper.

II. Cel mai bun în domeniu: organizația studiază ramura industrială din care face parte și determină care sunt competitorii cei mai eficienți în domenii specifice. Obiectivul organizației este de a-i depăși în acele domenii.

III. Clasa mondială: organizația determină care organizații au performanțe superioare, indiferent de ramura industrială (de exemplu, o companie navală de transport a

studiat un lanț de supermarketuri pentru a stabili un punct de reper pentru utilizarea eficientă a codului de bare).

Beneficii care pot fi obținute prin benchmarking

1. Benchmarking convinge organizația să-și studieze atent propriile procese;
2. Benchmarking introduce realitatea în obiectivele calității;
3. Benchmarking face ca obiectivele să fie specifice;
4. Benchmarking duce la o competiție reală;
5. Benchmarking încurajează îmbunătățirea continuă;
6. Benchmarking scoate în evidență cerințele nedescoperite ale clientului;
7. Benchmarking încurajează soluțiile proactive;
8. Benchmarking ajută la rezolvarea problemelor;
9. Benchmarking facilitează eliminarea punctelor slabe ale organizației.

c. Aplicarea metodei „balanced scorecard”

Balanced Scorecard este o metodă creată în 1992 de David P. Norton și Robert Kaplan de la Harvard Business School. Metoda se bazează pe o abordare ponderată între diferite perspective și are ca scop transferul ponderii de pe managementul financiar pe termen scurt către managementul pe termen lung bazat pe strategie. Scopul metodei este de a muta accentul pe indicatorii care descriu viitorul companiei.

Balanced Scorecard este un sistem de management care permite organizațiilor să își clarifice viziunea și strategia și să le pună în practică. Atunci când este implementată adecvat, *Balanced Scorecard* transformă planificarea strategică dintr-un exercițiu academic în centrul nervos al companiei.

O premisă pentru implementarea *Balanced Scorecard* (BSC) este buna înțelegere a viziunii și strategiei organizației. La baza viziunii și strategiei trebuie să stea viziunea de ansamblu și informațiile provenite din activitățile sistematice de planificare strategică. **Cele 4 perspective clasice** sunt:

1. Perspectiva financiară (*CUM NE PERCEP ACȚIONARIII?*);
2. Perspectiva clienți (*CUM NE PERCEP CLIENȚII?*);
3. Perspectiva procese interne (*ÎN CE PROCESE TREBUIE SĂ EXCELĂM PENTRU A AVEA SUCCES?*);
4. Perspectiva personal și inovare (*CUM NE SUSȚINEM CAPACITATEA DE A NE ADAPTA ȘI ÎMBUNĂȚI PERFORMANȚELE?*).

d. Filosofia de management *lean manufacturing*

Lean Manufacturing este o filosofie de management care se concentrează pe eliminarea tuturor pierderilor din procesele de fabricație.

The Production System Design Laboratory (PSD), Massachusetts Institute of Technology (MIT)² descrie această inițiativă astfel: Producția Lean are drept obiectiv eliminarea pierderilor în toate zonele de producție, inclusiv în domeniul relațiilor cu clienții, ale proiectării produsului, rețelelor de furnizori și managementului fabricii. Scopul său este de a încorpora mai puțin efort uman, mai puține stocuri și mai puțin timp în dezvoltarea produselor, și mai puțin spațiu pentru a deveni prompt în răspunsul la cererile clienților în timp ce fabrică produse de înaltă calitate în cel mai eficient și economic mod cu putință.

Principiile „Lean” au fost dezvoltate pentru prima dată de către fabricanți și sunt cunoscute prin mai multe denumiri: *Lean manufacturing*, *Lean Production*, *Toyota Production System* etc. Originea "Lean" este stabilită de mulți autori ca fiind în Japonia, dar

² <http://lean2.mit.edu/>

elemente componente ale *filosofiei Lean* au fost identificate încă din anii '20, de către Henry Ford, care spunea: „Una din realizările cele mai importante în menținerea prețului produselor Ford la niveluri scăzute este scăderea graduală a ciclului de producție. Cu cât procesul de fabricație a unui produs este mai lung și mișcările acestuia între operații sunt mai multe, cu atât mai mare este costul final.” (Henry Ford, 1926). Deci, se poate spune că Ford a fost primul practicant al sistemelor “Just In Time” și “Lean Manufacturing”.

După cel de-al Doilea Război Mondial, la Toyota Motor Company, Taichii Ohno și Shigeo Shingo a început integrarea sistemului Ford de producție și a altor tehnologii într-o abordare care a fost numită Toyota Production System sau Just In Time. S-a recunoscut astfel rolul fundamental pe care îl joacă stocurile în procesul de producție.

Personalul de la Toyota a descoperit, de asemenea, că sistemul Ford are multe contradicții, mai ales în ce privește implicarea angajaților, despre care s-a constatat că au mult mai mult de oferit decât forța fizică.

O altă descoperire a fost aprecierea varietății produselor. Sistemul Ford a fost construit în jurul unui singur produs, care nu se schimba niciodată și nu se aplica cu același succes în cazul produselor multiple sau noi. Reducerea timpilor pentru operațiile de pregătire la minute și secunde a permis obținerea unor loturi mici de produse prelucrate și a unui flux aproape continuu de producție, realizându-se astfel apropierea de conceptul Ford. Sistemul japonez a introdus așadar o flexibilitate de care Ford credea că nu are nevoie.

Cele șapte (plus una) pierderi fundamentale

Eliminarea pierderilor este una din metodele cele mai eficace de creștere a profitabilității afacerilor din zona fabricației și distribuției. În scopul eliminării pierderilor, este important să se înțeleagă care este pierderea și unde există acea pierdere în fabrică sau în depozit. În timp ce produsele pot să difere de la o fabrică la alta, pierderile identificate de obicei într-un mediu industrial sunt aproape similare.

După mulți ani de eforturi de eliminare a pierderilor, Toyota, fabricantul japonez de automobile, a identificat următoarele șapte tipuri de pierderi ca fiind cele mai importante:

- 1) pierderile datorate supraproducției;
- 2) pierderile datorate timpilor de așteptare;
- 3) pierderile datorate transportului;
- 4) pierderile datorate prelucrărilor care nu adaugă valoare;
- 5) pierderile datorate stocurilor;
- 6) pierderile datorate mișcărilor;
- 7) pierderile datorate defectării produselor.

La acestea se adaugă *a opta* categorie de pierderi:

- 8) cele datorate utilizării necorespunzătoare a personalului.

e. Aplicarea tehnicii *Total Productive Maintenance*

Total Productive Maintenance (TPM) nu este același lucru cu întreținerea mașinilor din atelierul de producție. TPM reprezintă o tehnică critică pentru fabricația Lean. Dacă numărul de ore de funcționare a mașinii nu poate fi prezis și capacitatea procesului nu este susținută, atunci nu e sigur că producția poate face față ritmului vânzărilor. TPM poate fi gândit ca “prevenirea deteriorărilor”, nu ca reparația mașinilor.

TPM este o abordare bazată în totalitate pe prevenire. Moto-ul său este „zero erori, zero accidente de muncă și zero pierderi”. TPM are drept obiectiv implicarea tuturor funcțiilor din organizație, în scopul obținerii eficacității generale optime a echipamentului de producție. Această metodă implică reglarea echipamentelor și proceselor existente prin reducerea erorilor și accidentelor. În timp ce departamentele tradiționale de întreținere reprezintă centrul pentru mentenanța preventivă, TPM caută să implice în această activitate

lucrătorii din toate departamentele și de la toate nivelurile, de la nivelul atelierului de fabricație până la conducătorii executivi, în scopul asigurării unei funcționări eficiente a echipamentelor.

BIBLIOGRAFIE

1. David N. Burt, Michael F. Doyle, *The American Keiretsu*, Edited by Business One Irwin, Homewood, Illinois, 2002.
2. Frank-Jurgen Richter, *Strategic Networks*, International Business Press, New York, 2004.
3. Jay Galbraith, Diane Downey, Amy Kates, *Designing Dynamic Organizations*, American Management Association, New York, 2006.
4. Ken Blanchard, Spencer Johnson, *The One Minute Manager*, William Morrow of Harper Collins Publishers, New York, 2003.
5. Kenichi Miyashita, David Russell, *Keiretsu - Inside the Hidden Japanese Conglomerates*, Mc Grow Hill, New York, 2005.
6. Stormy Friday, *Organization Development for Facility Managers*, American Management Association, New York, 2006.
7. Ministerul Afacerilor Externe – www.mae.ro
8. Asociația Oamenilor de Afaceri – www.aoar.ro

CONVERGENȚA REALĂ – ESENȚA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UE

Conf. univ. dr. **Cornel IONESCU**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

The Real Convergence, the Essence of Romania's Integration in the EU

The real convergence, apparently wears the normative shape, yet it is much more complex in measurement and conceptualization as compared to the nominal convergence, even if the latter has more precise definition criteria. The study recommends a complete and consistent basis of real convergence and highlights that this actually represents the essence of Romania's EU integration.

Key-words: *European integration, real convergence, nominal convergence.*

1. Introducere non-tehnică

1.1. Obiectivele studiului

Studiul își propune să realizeze o imagine a problematicii economice legate de integrarea României în UE, să stabilească un set minimal de factori cauzali ai stadiului actual de dezvoltare a țării noastre și să evidențieze posibilele căi de reducere a decalajelor ce ne despart de țările dezvoltate din UE.

1.2. Metodologia utilizată

Metodologia de elaborare a studiului constă în:

- a) analiza critică a tranziției și evaluarea stării actuale a economiei românești;
- b) analiza logică a sistemului de indicatori ai convergenței reale;
- c) analiza comparativă a indicatorilor de convergență reală și nominală.

1.3. Contribuția adusă de autor în domeniul studiului

Studiul propune o fundamentare de completitudine și de consistență a convergenței reale și evidențiază faptul că aceasta constituie de fapt esența integrării României în UE.

2. Convergența României cu Uniunea Europeană – cadrul conceptual, starea de fapt

2.1. Conceptul de convergență

Convergența este definită ca un proces etapizat care angajează una sau mai multe entități ce aspiră la realizarea unor referințe existente sau fixate de ele, pornind de la realități proprii spre o realitate de referință convenită și/sau asumată. Realizarea acestui proces implică participarea entităților, asumarea referințelor de convergență unice sau unitare, respectarea condițiilor de parcurs stabilite sau asumate, dar și libertatea constând în mijloace și politici de atingere a referințelor. Termenul „convergență” are multiple conotații, el având importanță atât pentru cadrul instituțional, pentru economia nominală cât și pentru cea reală. Ca specii ale convergenței putem delimita convergența formală, reală, nominală, etc.

2.2. Convergența formală

De la bun început trebuie să recunoaștem, cu regret, că stadiul de dezvoltare a României după 16 ani de tranziție nu concordă nici cu potențialul de dezvoltare a țării și nici cu așteptările populației, că economia României are multe caracteristici specifice țărilor subdezvoltate, este slab competitivă și cu un potențial redus de convergență. Transformarea structurală începută odată cu evenimentele din decembrie 1989, cunoscută sub numele de „tranziție”, a avut o slăbiciune de fond: s-a desfășurat în absența unui proiect românesc de schimbare instituțională și de reformare economică și socială. Integrarea europeană și euroatlantică a ținut locul unui astfel de proiect, de unde și lipsa ei de organicitate. În numele integrării s-au făcut și lucruri bune, dar în același timp s-a desfășurat un adevărat jaf al economiei naționale, prin privatizări dubioase, prin risipirea sistematică a banului public, prin tot felul de „reparații morale”, în numele decomunizării țării, reparații care ne-au costat și ne vor costa și ele câteva zeci de miliarde de euro.

Cauza principală a eșecului tranziției României de la economia planificată centralizat, la economia de piață concurențială constă în suprapunerea erorilor de guvernare pe o economie primitiv structurată, din perspectiva economiei de piață funcționale și concurențiale, și lipsa unei strategii coerente, a unui model vizionar de dezvoltare.

Acum, în momentul când România a devenit membru al Uniunii Europene, constatăm că pentru majoritatea populației democrația a fost un ideal înșelător, că interesul propriu a fost mai puternic decât încercarea de a găsi un interes comun, că stimularea intelectuală și spirituală nu este decât o lozincă, că sistemul politic este bazat pe corupție și nu satisface aspirațiile cetățenilor. Este evident că numai concentrarea pe respectarea standardelor UE și a indicațiilor FMI sau a altor organisme internaționale (OMC, BM etc.) nu a fost suficientă pentru modernizarea economiei românești. Modelul european nu se suprapune în totalitate peste tendințele impuse de globalizare, sunt analiști¹ care afirmă chiar că modelul european este o aproximare a globalizării. Înțelegerea filozofiei modelului economic european, a faptului că acesta nu absolutizează virtuțile pieței, ci ține mai degrabă de logica economiei de piață coordonate, este nu numai un model economic, ci și social, care presupune, pe lângă creștere economică, coeziune socială și convergență, este esențială. Aceasta pentru că, pe lângă faptul că ne dă direcția convergenței, ne oferă și sprijinul necesar înlăturării acestui proces. Dacă nu vom ști să folosim sustenabil această oportunitate, România va fi condamnată la subdezvoltare.

O altă cauză a eșecului transformării României este întârzierea cu care se face aceasta și care ne-a pus în fața unor realități istorice pe care nu le putem decât accepta. Astfel, ceea ce noi am numit „negociere a aderării” a fost orice, numai negociere, în sensul clasic al cuvântului, nu!; și nici nu avea cum să fie, pentru că noi nu am fost parte a procesului care a dus la structurarea instituțiilor și mecanismelor politice, economice și sociale care fac funcțională Uniunea. Tot ceea ce am putut negocia a fost timpul necesar implementării *acquis*-ului comunitar, nu conținutul lui, obținând perioade mai lungi sau mai scurte de timp după aderare pentru a îndeplini o serie de condiții specifice.

Realizarea convergenței formale a României cu Uniunea Europeana a fost confirmată de două evenimente: încheierea negocierilor de aderare, în noiembrie-decembrie 2004, și semnarea Tratatului de aderare, în aprilie 2005.

Prima etapă a convergenței structurale, așa-numita etapă a tranziției, s-a încheiat la 1 ianuarie 2007; este momentul în care s-a trecut de la convergența formală cu spațiul european, reprezentat de „cei 25”, la convergența reală. Am intrat în Uniunea Europeană cu

¹ Dinu Marin, *Economie contemporană. Ce este globalizarea?*, Editura Economică, București, 2000.

una dintre cele mai polarizate societăți, dominată de sărăcie și de excludere, de uriașe discrepanțe de dezvoltare între regiuni, între sat și oraș, în care egalitatea șanselor este o glumă sinistrală, cu un stat slab, care nu poate oferi cetățenilor nici măcar acel minim de bunuri și servicii publice necesare menținerii coeziunii naționale și sociale, un stat măcinat de corupție, ineficient, cu un „capitalism primitiv”, care epuizează resursele și a creat un sistem de rente nemeritate, prin privatizarea profitului și naționalizarea pierderilor în sistemul public al economiei. România este țara în care funcția publică este folosită mai ales pentru satisfacerea clientelei politice a puterii, indiferent de natura sa ideologică, și nu pentru realizarea binelui public.

Am intrat în Uniunea Europeană ca națiunea cea mai alergică la orice efort care presupune cooperare și solidaritate. Modul în care a decurs tranziția, dar și un anumit tip de raportare a cetățeanului la societate și la stat au dat naștere unor strategii de supraviețuire, care nu trec dincolo de individ și de interesele sale de moment. Nici acum, într-o Românie europeană și euroatlantică, românii nu pot să-și proiecteze imaginea în viitor, să-și facă proiecte din perspectiva timpului lung. Or, convergența reală cere imperios renunțarea la strategiile de supraviețuire și trecerea la strategii de dezvoltare durabilă, ca etapă a reducerii decalajelor ce ne despart de țările dezvoltate ale lumii și crearea premiselor unei dezvoltării durabile, este un proces complex și de lungă durată care implică convergența cu țările din Uniunea Europeană pe baza criteriilor stabilite și/sau asumate, dar și a unui program coerent de integrare.

Marea sfidare a integrării României în Uniunea Europeană devine acum cu adevărat evidentă, pe fondul unei instabilități politice marcate și în absența unui mare proiect național de modernizare, de transformare structurală postaderare.

3. Convergența reală a României cu Uniunea Europeană

3.1. Necesitatea construirii unui model

Dacă în procesul convergenței formale faptul că am avut un proiect exterior care a structurat transformarea economiei și societății românești nu a constituit un impediment prea mare, deși a fost extrem de costisitor, mai ales prin costurile sociale pe care le-a generat, lipsa acestui proiect național, în faza convergenței reale, va constitui un handicap major în dezvoltarea României. Este vorba de corecta ierarhizare a priorităților de dezvoltare economică și socială, de definirea reperelor modernizării ca ținte ale convergenței reale, în vederea elaborării de proiecte capabile să treacă de birocrăția comunitară și să fie finanțate din diverse fonduri europene. Dincolo de orice considerente de natură ideologică, aceasta trebuie să ne asigure atingerea câtorva obiective esențiale: afirmarea și consolidarea unei democrații funcționale, restructurarea clasei politice și moralizarea ei, reducerea decalajelor de dezvoltare, reducerea drastică a sărăciei și a polarizării, nu doar a celei a veniturilor, dar și a celei care derivă din accesul la cunoaștere, într-o conjunctură în care bogăția națiunilor și a indivizilor este tot mai mult legată de cunoaștere și de producția de „bunuri simbolice”, inversarea sensului de mișcare a ascensorului social, prin dezvoltarea unei clase de mijloc extinse, crearea unui nou set de valori morale, etice și politice, în acord cu noul nostru statut.

Aici intervine în discuție nevoia definirii unui model social românesc, în acord cu modelul social european. Sau, altfel spus, ce fel de societate dorim să construim în România europeană? Acest model social este arma Europei în competiția la nivel global. Modelul social românesc actual, rezultat de pe urma destructurării statului bunăstării, în varianta sa estică, este un exemplu de ceea ce înseamnă liberalismul netemperat de intervenția puterii publice. El este, în acest moment, o frână pentru dezvoltarea economică durabilă. Nu trebuie să ne lăsăm amăgiți de statistici și de creșterea economică din ultimii ani. Șocul

aderării va scoate la lumină partea sa nesănătoasă și nesustenabilă, costurile sale sociale. Cei mai mulți români care pleacă în țările Europei o fac mai ales pentru că modelul social românesc este profund inechitabil și de nesuportat. De aceea, convergența reală va trebui să înceapă, în opinia noastră, cu redefinirea modelului social actual. Dacă nu vom face acest lucru, hemoragia de mână de lucru calificată și fuga creierelor vor continua, creând premisele ratării dezvoltării și integrării în Uniunea Europeană.

3.2. *Convergența reală – esența integrării României în UE*

Anul 2007 reprezintă un an al provocărilor radicale pentru economia românească, fiind primul an în UE, cu o creștere economică și o stabilitate macroeconomică a căror consolidare este incertă. Dezechilibrarea contului curent de capital, capacitatea redusă de absorbție a fondurilor de la Uniunea Europeană, liberalizarea haotică a piețelor în domeniul utilităților publice, predictibilitatea redusă în domeniul fiscal, mix-ul puternic conflictual dintre politicile monetare și fiscale și blocarea investițiilor în infrastructura rutieră și, nu în ultimul rând, instabilitatea politică, reprezintă amenințări ce pun în pericol economia românească. De altfel atât FMI, cât și Comisia Europeană „reclamă” incapacitatea României de a fundamenta un mix coerent de politici economice.

Convergența reală, aparent, îmbracă forma normativă, dar este mult mai complexă în conceptualizare și măsurare, în comparație cu convergența nominală, chiar dacă aceasta din urmă prezintă criterii mai clare de definire. În ceea ce privește convergența reală, capacitatea unei țări de a avea un proces de convergență reală este influențată de anumiți factori: *ocuparea forței de muncă* (aici este imperativă restructurarea activității economice), *acumularea de capital* (prin investiții străine directe, fonduri structurale sau prin sectorul financiar), *creșterea productivității totale a factorilor* (creștere datorată progresului tehnic și tehnologic, mediului instituțional și economic, nivelului de educație și formare a forței de muncă).

În lipsa unor criterii clar stipulate în tratate, putem considera că cele mai importante criterii de convergență reală privesc: gradul de deschidere a economiei (exprimat prin ponderea pe care suma exporturilor și importurilor unei țări o are în PIB); ponderea comerțului bilateral cu țările membre UE în totalul comerțului exterior; structura economiei (exprimată prin ponderea pe care marile sectoare o au în PIB: agricultura, industria, serviciile) și, criteriul cel mai sintetic, nivelul PIB/locuitor (exprimat fie la cursul nominal, fie prin paritatea puterii de cumpărare standard). Tratarea convergenței reale presupune însă o coerență a mixului de politici care să-i confere caracteristicile unui proces etapizat de la o dispersie de puncte de plecare spre o concentrare de puncte de referință semnificând apropierea de un proces de convergență cu un model de dezvoltare care nu este impus, deoarece acesta la rândul lui tinde spre o nouă complexitate. În acest context, convergența reală ne apare ca o fată morgana, ca un vis mult prea departe de realitate, dar cine nu țintește la cer nu ajunge nici la stele. În acest proces contează în primul rând acțiunea socială, ținta și trendul. Acestea trebuie să stea în atenția strategiilor modernizării României. Ei trebuie să înțeleagă că ceea ce se dorește este operaționalitatea convergenței reale, o sincronizare nuanțată care incumbă, pe lângă împărțirea valorilor spațiului central european integrat, și rezultate cuantificabile consistente care să dovedească posibilitatea activării canalelor de transmisie a politicilor convergente comunitare dedicate unor obiective comune. Aceasta presupune atât existența unei economii funcționale și competitive cu un sector urban dominat de paradigma industrială actuală și un sector rural la nivelul de productivitate al mediei UE, cât și structuri instituționale adecvate care să dea garanția unei evoluții dinamice în vederea îngustării decalajelor din domeniul economiei reale și asigurării sustenabilității atât a criteriilor nominale, cât și a folosirii monedei unice. De aici necesitatea convergenței reale, dar și necesitatea compatibilizării convergenței

nominale cu convergența reală, acestea potențându-se reciproc spre o sustenabilitate pe termen mediu și lung,

Iată numai câteva elemente care fac evident faptul că, deși neformalizată ca obligație, convergența reală este esența integrării României în Uniunea Europeană, cu un rol fundamental în compatibilizarea economiei românești cu economia europeană. Obiectivul fundamental al politicii economice a Guvernului este acela de a promova o creștere economică sustenabilă, în condiții de competitivitate, ce va asigura la rândul său convergența nominală și reală cu Uniunea Europeană. Îmbunătățirile în ceea ce privește convergența reală trebuie făcute de o manieră care să nu afecteze criteriile de convergență nominală, adică menținând echilibrele macroeconomice.

3.3. *Abordări ale convergenței reale*

În literatura de specialitate există cel puțin două moduri de abordare a problemei convergenței cu țările din Uniunea Europeană.

O primă abordare este aceea de a anticipa posibila creștere a țărilor aflate în procesul de integrare pe baza modelelor observate pe termen lung în alte țări. Metodologic, aceste studii se bazează pe asocierea pe termen lung, care se poate testa, între creșterea economică și un număr de factori, estimarea făcându-se pentru un număr mare de țări. Pe baza acestor tipuri de studii s-a încercat calcularea unui orizont de timp necesar țărilor în tranziție pentru a ajunge din urmă țările membre ale Uniunii Europene. Deși durata de timp calculată diferă de la un studiu la altul pentru fiecare țară în parte, concluzia comună este că procesul realizării unei convergențe reale este unul dificil și de lungă durată, fiind măsurat în decenii chiar și pentru cele mai avansate dintre țările implicate în acest proces. Astfel, potrivit unui studiu al Centrului Român de Politici Economice (CEROPE), România ar putea egala media europeană a Produsului Intern Brut (PIB) pe locuitor în 20-30 de ani, în cazul în care înregistrează o creștere economică medie anuală de 6-7%, iar creșterea economică a Uniunii Europene nu depășește 2-3%. Reducerea decalajelor României față de UE, dar și a discrepanțelor regionale, depinde, în primul rând, de accelerarea avansului economic, însoțită de o echilibrare a factorilor de creștere, inclusiv în profil teritorial. Aceasta se poate face în primul rând prin majorarea contribuției formării brute de capital, susținută de economisirea internă și transferurile UE. În 2006, creșterea economică a României a fost de 7,7%, pentru acest an CNP anticipând 6,5%. În următorii ani, ritmul de creștere se va reduce la 6,3%, în 2008, 5,9% în 2009, 5,8% în 2010 și 2011 și 5,7% în 2012 și 2013. Recuperarea acestui handicap pune economia României într-o confruntare cu timpul extrem de dură și care vizează nu numai mărirea ritmului în viitor, dar și mai ales modificări de structură necesare și, în mod corespunzător, a mecanismelor de funcționare dorite, de unde în prezent se alimentează decalajele existente.

A doua abordare posibilă este aceea de a găsi factorii care determină procesul recuperării întârzierii față de statele membre ale Uniunii de către țările candidate. Având în vedere că acesta este un proces de lungă durată, rezultă în mod logic legătura dintre convergența reală și evoluția factorilor care asigură creșterea economică pe termen lung, adică de acei factori care contribuie la realizarea unor ritmuri înalte ale productivității și eficienței. Acest tip de abordare se bazează pe metodologia productivității totale a factorilor (PTF), propusă inițial de Robert Solow și dezvoltată apoi în numeroase alte studii.

Teoria neoclasică a creșterii economice arată că toate economiile caracterizate prin aceiași parametri de bază (legați de funcția de producție) vor atinge același nivel de dezvoltare, indiferent de poziția lor inițială. Pe baza acestei concluzii, în teoria convergenței au fost formulate trei ipoteze de convergență reală:

□ ipoteza convergenței absolute (necondiționate) – nivelul venitului pe locuitor în diferite țări converge pe termen lung indiferent de condițiile lor inițiale;

□ ipoteza convergenței condiționate - nivelul venitului pe locuitor din țări care au structuri fundamentale identice converge pe termen lung independent de condițiile inițiale. Acest tip de convergență apare, deci, atunci când se poate observa o corelație negativă între creșterea PIB-ului și cea a PIB-ului inițial;

□ ipoteza „convergenței de club” - nivelul venitului pe locuitor din țări care au structuri fundamentale identice converge pe termen lung, în ipoteza că condițiile inițiale sunt similare.

Testarea empirică a acestor ipoteze a condus la definirea cantitativă a două tipuri de convergență reală:

– convergența de tip β care arată că pe termen lung, în contextul ipotezei convergenței absolute, economiile sărace tind să crească mai repede decât cele mai bogate, iar în contextul ipotezei convergenței condiționate, același fenomen are loc în funcție de anumiți factori determinanți;

– convergența de tip σ , care arată o variație descrescătoare a nivelului venitului pe cap de locuitor într-un grup de țări.

3.4. Analiza indicatorilor convergenței reale

Studiul efectuat în cadrul acestui subcapitol analizează economia României nu numai prin prisma rapoartelor de monitorizare, ci și a cauzelor structurale ale stării acesteia, folosind metoda mersului înapoi (*backward induction*). Acest studiu va urmări, comparativ, performanțele României în raport cu două sisteme de referință:

- nivelul de referință stabilit de UE;
- performanțele a două tipuri de țări asemănătoare din punct de vedere structural cu economia României - țările din grupul sudic european (Spania, Grecia și Portugalia) și Cehia, Ungaria și Bulgaria.

Nivelul PIB/locuitor la paritatea puterii de cumpărare²

În România, PIB/loc., la paritatea puterii de cumpărare, față de media UE-25, se află la nivelul de 36% în anul 2006, mai redus decât al Cehiei (75%), Ungariei (63%) și mai ridicat decât al Bulgariei (33%). În acest context, în ipoteza unui ritm de creștere mediu anual de 4% în România și 2% în UE-25, României îi sunt necesari 52 de ani pentru a ajunge din urmă UE-25 (tabelul nr.1).

Tabelul nr.1

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EU - 25	100	100	100	100	100	100	100	100
Bulgaria	28.0	28.3	31.0	31.8	32.9	34.2 ^(t)	35.5 ^(t)	37.0 ^(t)
Cehia	65.8	67.7	70.7	72.1	73.6	76.1 ^(t)	78.0 ^(t)	79.9 ^(t)
Grecia	73.2	77.2	80.2	81.4	84.1	84.8 ^(t)	85.7 ^(t)	86.7 ^(t)
Spania	93.2	95.2	96.7	96.6	97.9	97.7 ^(t)	97.7 ^(t)	98.2 ^(t)
Ungaria	56.9	59.1	60.8	61.3	62.5	63.4 ^(t)	63.6 ^(t)	64.1 ^(t)
Portugalia	79.8	79.5	73.5 ^(b)	72.2	71.7	70.4 ^(t)	69.3 ^(t)	68.6 ^(t)
România	26.2	28.1	29.9	32.6	34.2	36.0 ^(t)	37.3 ^(t)	38.6 ^(t)

Sursa: EUROSTAT.

² GDP per capita in PPS – EUROSTAT, 2006

Structura economiei (pe baza valorii adăugate brute³) și structura ocupațională a populației arată că aceasta nu s-a modificat substanțial între 1995-2004. România are una dintre cele mai scăzute valori adăugate dintre toate țările foste comuniste, fapt ce se repercutează semnificativ asupra veniturilor populației, și nu numai. Astfel, structura ocupațională a populației în funcție de cele trei sectoare: primar, secundar și terțiar este foarte importantă, deoarece, pe de o parte, pune în evidență interdependențele dintre factorii socio-economici implicați, iar pe de altă parte, arată aportul acestora la producția națională. Acest lucru conduce la exprimarea nivelului productivității muncii, al factorilor de producție în fiecare sector, a eficienței fiecărui sector în parte. Ca urmare, se pot constata cauzele care conduc la decalaje imense de venit, înregistrate între grupe diferite de țări (tabelul nr.2).

Tabelul nr. 2

Țara	VALOAREA ADAUGATĂ BRUTĂ ÎN:								
	agricultura, vânătoare, pescuit		industrie, inclusiv energie		construcții		comerț, transport, comunicații	afaceri și servicii financiare	alte servicii
	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2004	2004
Bulgaria	10.7	-	25	-	5.1	-	23.3	19.9	16.1
Cehia	3.3	-	31	-	6.9	-	25.4	16.3	17
România	14.3	12.8	28.2	31.1	6.7	7.2	23.1	15.8	11.9
Ungaria	3.8	-	25.5	-	5.1	-	20.5	20.5	24
Grecia	5.7	-	13.3	-	8.3	-	30.6	19.1	22.4
Spania	3.5	-	19.1	-	10.7	-	25.6	20.9	20.8
Portugalia	3.3	-	18.7	-	6.5	-	24.6	20.8	26.3
UE-15 / UE-25	2.1	-	20.5	-	6.1	-	21.6	27.1	22.6

Sursa: EUROSTAT, BNR, INS, 2006.

Bunăstarea cetățenilor, exprimată pe baza prețurilor din România față de media prețurilor din UE-25 și a veniturilor (salarii⁴). Viteza de convergență a prețurilor din România față de media prețurilor din UE-25 (43,2%) este mai rapidă decât viteza de convergență a veniturilor față de media UE-25 (9,2%). Salariul mediu brut în România era de numai 362 euro în 2005, pe când în UE-25 salariul mediu brut era de 3215 euro (tabelul nr. 3).

³ Contribuția sectoarelor la crearea valorii adăugate brute în anul 2004, comparație România - UE 25 – la prețuri curente și curs de schimb curent

⁴ Convergența prețurilor versus convergența salariilor medii brute (comparație România – UE-25) Sursa: EUROSTAT, 2006.

Tabelul nr. 3

	Convergența preturilor 2003	Convergența salariilor medii brute 2003		Convergența preturilor 2005	Convergența salariilor medii brute 2005	
	%	euro	%	%	euro	%
Bulgaria	42.6	202	7	43	284	8.8
Cehia	55.5	777	26.9	58	1022	31.8
România	41.5	245	8.5	53	362	11.2
Ungaria	59	763	26.4	62	994	30.9
Grecia	84.5	1984	68.7	87	2120	65.9
Spania	86.6	2017	69.8	92	2210	68.8
Portugalia	87.3	1343	46.5	86	1593	49.5
UE-15/UE-25	100	2888	100	100	3215	100

Sursa: EUROSTAT, INS, 2006.

Creșterea productivității muncii⁵. Ieșirea din cercul vicios al sărăciei se poate face prin creșterea productivității muncii. Astfel, pot crește salariile, se mărește ritmul de creștere economică, crește standardul de viață etc. Plecând de la ipoteza unui ritm de creștere a productivității medii a muncii în România de 10% anual, iar în UE-25 de 5%, România va avea aceeași productivitate a muncii/persoană angajată, ca și cea din UE-25 într-un orizont de timp de cca. 36 de ani (tabelul nr.4).

Tabelul nr.4

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EU - 25	100	100	100	100	100	100	100	100
Bulgaria	32.6	32.6	33.3	33.4 ^(f)	34.0 ^(f)	35.2 ^(f)	36.3 ^(f)	37.7 ^(f)
Cehia	59.1	60.3	63.8	65.2	66.0	68.4 ^(f)	70.3 ^(f)	72.2 ^(f)
Grecia	92.0 ^(e)	97.1 ^(e)	99.7 ^(e)	98.4 ^(e)	101.3 ^(e)	102.2 ^(f)	103.0 ^(f)	103.9 ^(f)
Spania	97.7	98.9	99.0	97.3	97.0	96.2 ^(f)	94.9 ^(f)	93.8 ^(f)
Ungaria	65.5	67.8	68.6	69.8	71.3	72.6 ^(f)	73.3 ^(f)	74.1 ^(f)
Portugalia	71.6	71.4	66.7 ^(f)	66.0 ^(f)	66.1 ^(f)	65.6 ^(f)	65.2 ^(f)	64.8 ^(f)
România	29.9	32.1	34.0^(f)	37.0^(f)	38.8^(f)	41.2^(f)	42.8^(f)	44.5^(f)

Sursa: EUROSTAT.

Atenuarea decalajelor economice, în domeniul productivității muncii, se poate realiza rapid pe două căi:

a) investiția în capitalul uman. Ponderea cheltuielilor publice cu educația în PIB (3,9%) este cea mai redusă din UE-27 (5,4% din PIB). Cehia cheltuiește pentru educație 4,6%, Ungaria 5,7% din PIB iar Bulgaria 4,2% din PIB (Spania 4,6%, Grecia 4,1%, Portugalia 6,1% din PIB)⁶;

⁵ *Labour productivity per person employed* – EUROSTAT, 2006.

⁶ Sursa: EUROSTAT 2006.

b) investiția în tehnologie avansată, know how, cercetare-dezvoltare, etc. Ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB a fost în 2006 de 0.6%, iar în perioada 2002-2004, România a alocat cea mai mică pondere pentru cercetare-dezvoltare dintre țările UE-27, exceptând Cipru și Letonia.

4. Convergența nominală a României cu Uniunea Europeană

4.1. UEM etapă obligatorie pentru țările aderente

Procesul de integrare europeană a început practic la 16 aprilie 1947 odată cu înființarea Organizației pentru Cooperare Economică Europeană (OCEE) și a ajuns astăzi în faza de Uniune Economică și Monetară, etapă obligatorie pentru țările aderente la UE. Preocuparea permanentă a Comisiei Europene o reprezintă coordonarea politicilor economice și de supraveghere bugetară, ca o necesitate pentru creșterea interdependențelor generate de finalizarea Pieței Unice și a Uniunii Economice și Monetare. Mai mult, asistența bugetară în Uniunea Europeană este promovată pe baza analizelor aprofundate și corelate ale Programelor de Stabilitate sau Programelor de Convergență (elaborate de acele state membre care nu au adoptat încă moneda euro). Pentru România, începerea perioadei de pregătire pentru adoptarea monedei euro constituie o oportunitate deosebită de continuare a reformelor și de reducere a disparităților economice regionale. Calendarul pentru adoptarea monedei euro reprezintă o problemă de optimizare temporală, în care viteza este dictată de o analiză cost-beneficiu, supusă următoarelor exigențe:

- îndeplinirea pe o bază durabilă a criteriilor de convergență nominală;
- realizarea unui nivel satisfăcător al criteriilor de convergență reală;
- reducerea ecartului de timp în mecanismul ERM 2 la durata minimă obligatorie

de 2 ani.

UEM este caracterizată de stabilitate astfel:

este asigurată stabilitatea cursurilor de schimb și sunt eliminate astfel riscurile volatilității cursurilor;

este urmărită stabilitatea prețurilor ca obiectiv principal al BCE;

construcția monetară se bazează pe stabilitatea fiscală;

sunt create condițiile necesare stabilității sistemului financiar.

În condițiile Uniunii Europene, următoarele aspecte cer și favorizează formarea Uniunii Economice și Monetare (UEM):

▪ Țările Uniunii Europene, la fel ca și celelalte economii dezvoltate, se caracterizează printr-o creștere a interdependențelor economice, exprimată prin creșterea ponderii schimburilor reciproce în PIB - expresie a gradului de deschidere spre exterior. Ca urmare, o strânsă cooperare în domeniul tuturor măsurilor care afectează comerțul reciproc devine obligatorie dacă se dorește realizarea anumitor obiective comune.

▪ Existența Pieței Interne, a Pieței unice comunitare, în care funcționează cele patru libertăți de mișcare: a bunurilor, serviciilor, capitalului și persoanelor. Avantajele depline, complete ale unor asemenea liberalizări pot fi atinse numai evitând costurile pe mai multe planuri ale utilizării unor monede diferite.

▪ Deoarece piața internă, prin înlăturarea tuturor barierelor comerciale, inclusiv a controlului la frontierele vamale, înseamnă imposibilitatea oricărei protecții la frontieră, în absența uniunii monetare, unele țări pot fi înclinate să practice devalorizări în scop competitiv („beggar - thy - neighbor”).

▪ Liberalizarea mișcărilor de capital, componentă esențială a pieței interne, subminează efectele unei politici monetare independente. Mai mult, obligă țările să coordoneze politicile lor monetare sau să aplice o singură politică monetară, pentru a răspunde efectelor produse de mișcarea capitalului.

▪ Un alt argument în favoarea uniunii monetare cu o singură monedă se referă la faptul că Uniunea Europeană dorește să sporească forța sa competitivă în context global, utilizarea unei singure monede contribuind la amplificarea schimburilor comerciale nu numai în interiorul zonei, ci și în relațiile cu restul lumii, la sporirea volumului operațiunilor financiare. În acest mod, apare efectul favorabil al „economiiilor datorate dimensiunii activității economice” – aspect de mare importanță în competiția cu marile companii americane și japoneze.

4.2. Criteriile convergenței nominale

Adoptarea monedei unice este obiect de evaluare pe baza criteriilor de convergență nominală stabilite prin Tratatul de la Maastricht. Tratatul de la Maastricht a prevăzut ca măsurarea gradului de convergență să se facă prin mai mulți indicatori de performanță macroeconomică, după cum urmează:

a) Mărirea ratei inflației (indicele prețurilor de consum: HICP = *Harmonised Index of Consumer Prices*). Cât trebuie să fie rata inflației? Participanții la UEM trebuie să înregistreze o rată a inflației care să nu depășească cu mai mult de 1,5% media celor mai performante, trei țări comunitare în domeniul stabilității prețurilor, adică în 2006 2,8%, (România – 6,56%);

b) Cursul valutar. Rata nominală a cursului valutar nu trebuie modificată cel puțin doi ani înainte de intrarea în stadiul al treilea prevăzut în Planul Dellsors, stadiul trecerii la o singură monedă (vezi participarea la Sistemul Monetar European). Firesc, îndeplinirea unei asemenea condiții prevăzute în Tratatul de la Maastricht avea legătură cu modul funcționării SME la data respectivă. Sistemul Monetar European, instituit în anul 1979, avea în centrul său moneda scripturală ECU, calculată pe baza unui coș de monede, față de care se stabilise o marjă admisă de fluctuare de +/- 2,25%. În urma crizei din anii 1992-1993, s-a trecut la ceea ce se numește Noul Sistem Monetar European, în cadrul căruia marjele de fluctuare admise erau de +/- 15%, ceea ce practic reprezenta o cvasiflotare. Într-un asemenea canal larg, orice monedă se poate menține fără devalorizare sau revalorizare. Se poate spune că de la admiterea acestui nou sistem, condiția nemodificării parităților, așa cum a fost formulată în Tratat, nu mai este de actualitate. Important este, însă, exercițiul participării la un mecanism care „simulează” o cooperare în cadrul unei zone și, mai ales, importantă este realizarea stabilității „de facto” a cursurilor, (România ar îndeplini această condiție pentru o paritate centrală de 3,60 RON/EUR), (România - +10,0/-6,1)⁷.

c) Ratele dobânzilor pe termen lung. Între ratele inflației și ratele dobânzilor există o strânsă legătură, și anume: Rata nominală a dobânzii > Rata inflației, pentru a avea o dobândă real pozitivă, respectiv :Rata reală a dobânzii = Rata nominală - Rata inflației;

Ratele dobânzilor pe termen scurt sunt, în mod firesc, fluctuante. Ratele dobânzilor pe termen lung (obligațiuni, bonuri de tezaur etc.) sunt cele care exprimă gradul de credibilitate în privința condițiilor economice fundamentale, a evoluției ratelor inflației. Acestea sunt un barometru anticipativ al evoluției condițiilor fundamentale din economie. Dar, în calitate de instrument al politicii monetare sunt folosite mai degrabă ratele dobânzilor pe termen scurt, care exprimă situația raportului cerere-ofertă și efectul acestuia asupra monedei. Tratatul de la Maastricht a prevăzut ca, în țările participante la uniunea monetară, ratele dobânzilor pe termen lung să se mențină în cadrul unei diferențe de +/- 2% față de media ratelor dominante în trei țări cu cel mai bun rezultat în privința inflației, adică în august 2005 6,2%, (România – 7,49%). Diferențe mai mari în privința ratelor dobânzilor ar exprima anticiparea unei evoluții neconvergente a economiilor și o deplasare a capitalului în conformitate cu o asemenea evoluție. Important este ca plasamentele

⁷ Sursa: EUROSTAT, BCE, INS, BNR.

capitalului să nu fie de natură speculativă și să nu aibă loc doar pentru a profita pe seama diferențelor de rate ale dobânzilor, ci să urmeze o alocare în funcție de criteriile de profitabilitate.

d) Criteriul fiscal se prezintă sub două forme:

a) Mărimea admisibilă a deficitului public guvernamental sau bugetar nu trebuie să depășească 3% din Produsul Intern Brut (România – 2,4% din PIB în 2006). De ce deficitul bugetar trebuie menținut în limite atât de strânse? Răspunsul este cunoscut și acesta se referă la faptul că orice deficit trebuie acoperit, finanțat într-un anumit mod. Finanțarea se poate face prin:

- vânzarea de obligațiuni guvernamentale - bonuri de tezaur - în țară și în străinătate, cu o dobândă atrăgătoare pentru creditori, la concurență cu dobânzile practicate de bănci, și cu garantarea acestora prin veniturile bugetare. Efectele unei asemenea modalități de acoperire se resimt pe mai multe planuri: băncile vor înregistra un deficit de lichidități, ceea ce urcă nivelul dobânzilor pe piața monetară interbancară; piața valutară se va „relaxa”, iar presiunea asupra cursului se va reduce prin reducerea cumpărărilor de devize din partea celor care se orientează spre cumpărarea de titluri de stat; se ajunge la datorii împovărătoare pentru bugetul viitor și pentru beneficiarii viitorului buget;

- credite ieftine de la banca centrală sau chiar transferarea unor „angajamente” (cheltuieli) bugetare către banca centrală, în situația de totală subordonare a acesteia față de guvern; posibilitatea de a apela la o asemenea sursă de finanțare a deficitului va provoca o relaxare a politicii guvernului atât în domeniul fiscalității, cât și în cel al expansiunii veniturilor, cu posibile urmări inflaționiste;

- emisiune bugetară fără acoperire, ceea ce reprezintă o sursă de inflație și o modalitate de erodare a datoriei guvernului. O asemenea metodă este aplicabilă tot în situația în care banca centrală este subordonată guvernului, contribuind la punerea în practică a politicii nesănătoase a acestuia.

Dacă deficitul bugetar urcă, semn al unei viitoare inflații, se poate înregistra și fuga capitalului spre țări cu mai mare stabilitate economică.

b) Datoria publică totală - internă și externă, guvernamentală și locală. Deficitele acumulate duc la o datorie publică, care va reprezenta o povară asupra generațiilor următoare, va atrage după sine nevoia unor impozite mai mari, ceea ce va influența negativ investițiile și creșterea economică. Dacă datoria publică depășește o anumită mărime, aceasta va ridica mari probleme privind rambursarea. De aceea, Tratatul de la Maastricht a stabilit că mărimea admisă a datoriei publice să nu depășească 60% din PIB (România – 12,8% din PIB în 2006).

5. Concluzii

Pentru a vedea finalul acestui proces extrem de complicat, comportamentul guvernamental trebuie să se schimbe. Băjbăielile și heurupismul cu care ne-am confruntat în ultimii ani trebuie să dispară. Integrarea României în comunitatea europeană, îndeplinirea criteriilor de convergență, introducerea monedei euro necesită un proiect politic pe termen lung, care nu poate fi apanajul unui singur partid și al unui singur guvern. De altfel, toate angajamentele pe care România și le asumă în fața forurilor europene trebuie să aparțină societății în ansamblu, și nu unui anumit partid sau guvern. Putem fi tentați să spunem că România îndeplinește, deja, câteva dintre aceste criterii de convergență. Datoria externă este redusă în raport cu PIB. Din păcate, însă, datoria externă pe termen scurt este preponderentă și are ritmuri de creștere foarte mari, ceea ce poate provoca tensiuni financiare pe termen mediu. Ne lăudăm ca avem un deficit bugetar scăzut. Tendința ultimului an este aceea de a majora substanțial deficitul bugetar, iar motivele care stau la

baza acestei decizii țin mai degrabă de competiția electorală și mai puțin de realitatea economică. Ne lăudăm că vom crește salariile. În același timp, însă, ritmul de creștere al productivității muncii este redus, iar competitivitatea produselor românești este încă scăzută. România are acum nevoie de stabilitate în finanțele publice și de coerență între politica fiscală și cea monetară. România trebuie să învețe din greșelile celor care au aderat înaintea noastră. De la an la an, tot mai multe dintre țările care au aderat la UE în ultimul val amână momentul introducerii monedei unice, tocmai pentru că îndeplinirea elementelor de convergență este un proces complicat și anevoios. România nu trebuie să repete erorile unor state precum Ungaria sau Polonia și trebuie să promoveze o politică fiscală prudentă, să încerce să-și acomodeze deficitele publice în funcție de evoluția economică. Majorarea deficitelor publice atunci când economia are un ritm mare de creștere, iar deficitele externe explodează, este un model de politică economică păguboasă. Sacrificarea economiei pentru scopuri politice este o greșeală. Și alții au încercat acest model și se confruntă cu probleme foarte grave. Până în 2014-2015, atunci când probabil România va introduce euro, țara noastră trebuie să-și consolideze economia, să asigure stabilitatea financiară și să încheie reforma structurală în segmente importante, precum educația, sănătatea și sistemul de pensii.

Integrarea României în Uniunea Europeană nu-și justifică legitimitatea și nu-și asigură aderența socială dacă nu are drept finalitate convergența reală, funcționalizarea trinomialului creștere-dezvoltare-modernizare. În acest sens, strategia postaderare este un program fundamental pentru viitorul României, iar flexibilitatea forței de muncă, dezvoltarea serviciilor, crearea unei infrastructuri tehnologice, creșterea investițiilor în cercetare-dezvoltare, inovare și capital uman reprezintă opțiuni de politici publice necesare în vederea atenuării decalajelor economice ale României față de țările dezvoltate din UE.

BIBLIOGRAFIE

1. Baldwin, R., Wyplosz, Ch., *Economia integrării europene*, Editura Economică, București, 2006
2. Ciupagea, C., Fugaru, A., Idu, N., Mihaescu, F., Pâslaru, D., *România într-un cadru comparativ. Convergența nominală și convergența reală în procesul de pre-aderare la UE*. www.gea.org.ro/ro/cvro/cvdragospislaru.
3. Dinu, M., *Economie contemporană. Ce este globalizarea?*, Editura Economică, București, 2000.
4. Dinu, M., Socol, C., *O schiță a ieșirii din periferie*, în vol. România în UE. Potențialul de convergență, Editura AGER, București, 2006.
5. Isărescu, M., *Drumul spre euro*, comunicare, site-ul BNR, www.bnr.ro.
6. *** ec.europa.eu/eurostat/

IMPORTANȚA MĂSURILOR DE APĂRARE COMERCIALĂ ÎN CADRUL POLITICII COMERCIALE COMUNITARE

Lector univ. dr. **Mădălina MILITARU**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The Importance of the Commercial Defence Measures as Part of Community Trade Policy

The objective of the European Community in the field of the means of commercial defence is to adjust the problems of the EU market caused by unfair practices of the third countries by means of dumping and subsidies. At the same time, the EU member states may use certain means of commercial defence as well as safeguarding means. These may be applied when the Community imports record unexpected and massive growth causing considerable prejudice to the Community producers.

Key-words: *commercial defence measures; antidumping measures; antisubsidy measures; safeguarding measures.*

Parte componentă a politicii economice a unui stat, politica comercială vizează sfera relațiilor economice externe ale acestuia și reprezintă un atribut al suveranității oricărui stat independent. Prin politica comercială se înțelege totalitatea reglementărilor adoptate de către stat (cu caracter juridic, administrativ, fiscal, bugetar, financiar, bancar valutar etc.) în scopul promovării sau al restrângerii schimburilor comerciale externe și al protejării economiei naționale de concurența străină.

Elementele de bază ale politicii comerciale a Uniunii Europene au fost stabilite încă din momentul creării acestei entități prin Tratatul de la Roma privind crearea „Comunității Economice Europene”, în anul 1957. Principiile de bază ale politicii comerciale a UE, așa cum au fost statuate prin Tratatul de la Roma și completate prin tratate și reglementări ulterioare, s-au păstrat în timp, țările care au aderat mai târziu la grupare angajându-se să se conformeze acestora.

Principalele măsuri de politică comercială ale UE sunt: măsurile referitoare la importuri, măsurile referitoare la exporturi, măsuri de apărare comercială și, respectiv, relațiile comerciale preferențiale specifice.

Parte a politicii comerciale comune, măsurile de apărare comercială frecvent utilizate sunt: măsurile antidumping, antisubvenții și măsurile de salvagardare. Dumpingul și subvențiile sunt calificate de regulile OMC drept practici comerciale „neloiale”, care distorsionează condițiile de concurență.

Legislația europeană de apărare comercială este în întregime în concordanță cu acordurile Organizației Mondiale a Comerțului și face obiectul cercetării atente de către aceasta și membrii săi.

Majoritatea măsurilor impuse de UE se referă la importurile cu prețuri de dumping din țări terțe(non-UE), mai puțin uzuale fiind măsurile de salvagardare, care tind să devină excepții.

Ca și alte domenii ale politicii comerciale externe, apărarea comercială este un atribut *exclusiv* al Uniunii Europene, Legile statelor membre fiind înlocuite cu cele ale UE. Totuși, acestea sunt consultate în procesul de decizie.

Măsuri antidumping (AD) aplicate de UE la importul din țări terțe sunt luate pe bază de reglementări ce au ca obiectiv transpunerea prevederilor noului acord privind implementarea Articolului VI din Acordul General pentru Tarife și Comerț 1994 (Acordul Antidumping 1994) într-o lege comunitară care să asigure o aplicare corespunzătoare și transparentă a noilor reguli antidumping.

Din punct de vedere geografic, regulamentul UE în vigoare are aplicare pe teritoriul statelor membre și vizează importul din state terțe Comunității Europene (CE). Comunitatea poate adopta prevederi specifice privind importul din țările fără economie de piață sau pentru cele cu economie de tranziție. De asemenea, regulamentul precizează că prevederile nu exclud aplicarea unor reguli specifice stipulate în acorduri încheiate între Comunitate și țări terțe.

Din punct de vedere fizic, regulamentul se aplică tuturor produselor. Totuși, cu privire la produsele agricole, în mod particular, produsele unde organizațiile comune de piață protejează producția comunității prin utilizarea impozitelor, prevederile regulamentului antidumping pot fi aplicate pe cale complementară și prin derogare de la orice prevederi care exclud aplicarea taxelor antidumping.

Regulamentul stabilește două condiții pentru aplicarea taxelor antidumping: existența dumpingului și dovada prejudiciului cauzat industriei comunitare, ca rezultat al acestui dumping.

Un produs este considerat a face obiectul unui dumping dacă prețul său la export este mai mic decât prețul comparabil, practicat în cadrul operațiunilor comerciale comunitare, pentru produsul similar.

Marja de dumping reprezintă suma cu care valoarea normală a mărfii depășește prețul de export. Comparația se face între vânzările în aceeași etapă comercială și la perioade cât mai apropiate posibil. Ajustările necesare se fac pentru a se ține cont de diferențele dintre condițiile de vânzare, de impozitare și alte diferențe care afectează comparabilitatea prețului.

Determinarea existenței prejudiciului trebuie să se bazeze pe elemente de probă pozitive și implică o examinare obiectivă a următoarelor elemente:

- volumul importurilor care fac obiectul unui dumping, în mod special în cazul în care s-a înregistrat o creștere importantă, în termeni absoluți sau relativi la producția sau consumul din comunitate;
- prețul importurilor care fac obiectul unui dumping, în special pentru a determina dacă a existat un preț subcotat semnificativ comparativ cu prețurile produsului similar al industriei comunitare, sau dacă efectul a fost de depreciere a prețului sau de prevenire a creșterii prețului;
- impactul rezultat asupra industriei comunitare în cauză, în mod particular, în legătură cu capacitatea de producție și utilizarea acesteia, stocurile, vânzările, segmentul de piață, schimbări de prețuri, profituri, randamentul investițiilor, lichidități financiare și forța de muncă.

Regulamentul UE stipulează că trebuie să existe o legătură de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul adus industriei comunitare.

În plus, efectul importurilor care fac obiectul unui dumping trebuie să fie evaluat în raport cu producția comunitară a produsului similar, ținând cont de cel mai apropiat sector de producție.

Termenul de „industrie comunitară” înseamnă totalitatea producătorilor comunitari ca un întreg sau a celor a căror producție reprezintă o proporție majoră din producția comunitară. Totuși, în cazul în care producătorii sunt ei înșiși importatori ai produsului aflat în dumping, termenul de „industrie comunitară” poate fi interpretat că face referire la ceilalți producători din acest sector.

Inițierea unei proceduri de antidumping se face ca urmare a înaintării unei plângeri scrise, de către o persoană fizică sau juridică sau de către orice asociație care nu

are personalitate juridică, care acționează în numele industriei comunitare. Atunci când, în absența unei plângeri, un stat membru se află în posesia unor elemente de probă suficiente cu referire la dumping și la prejudiciul cauzat industriei comunitare, trebuie să le comunice de îndată Comisiei.

O plângere trebuie să conțină dovezi privind existența unui dumping, a unui prejudiciu și a unei legături de cauzalitate între aceste două elemente. Plângerea trebuie să conțină următoarele informații: identitatea reclamantului și o descriere a volumului și a valorii producției comunitare în cauză, o descriere completă a produsului care se presupune că face obiectul unui dumping, numele țării de origine, identitatea fiecărui producător/exportator și importator cunoscuți, informații privind prețurile la care este vândut produsul în cauză când este destinat consumului pe piața internă a țării de origine sau exportatoare, prețul de export al produsului, volumul importurilor produselor în cauză și efectul acestor importuri asupra prețurilor produsului similar.

Se consideră că plângerea a fost făcută de industria comunitară sau în numele acesteia dacă aceasta este susținută de producătorii comunitari ale căror producții reprezintă mai mult de 50% din producția totală comunitară.

Această plângere este examinată de un Comitet Consultativ format din reprezentanți ai fiecărui stat membru și un reprezentant din partea Comisiei ca președinte. Dacă, în urma analizei, rezultă că plângerea nu conține suficiente elemente de probă pentru a justifica inițierea procedurii, plângerea este respinsă și reclamantul este informat corespunzător.

Atunci când, după consultări, în cadrul Comitetului, se constată că există elemente de probă suficiente pentru a justifica inițierea procedurii, Comisia trebuie să o declanșeze în termen de 40 de zile. Comisia publică în *Jurnalul Oficial al Comunităților Europene* un anunț de inițiere a investigației, precum și date privind produsul și țările în cauză, un rezumat al informațiilor primite și precizează perioada în care părțile interesate se pot face cunoscute și prezenta punctele lor de vedere.

Plângerea poate să fie retrasă înainte de deschiderea investigației.

În urma inițierii investigației, Comisia, în cooperare cu statele membre, începe investigația pe timp de cel puțin 6 luni, care are ca obiect atât dumpingul, cât și prejudiciul, în mod simultan.

Comisia poate cere statelor membre să îi furnizeze informații, să efectueze verificări și controale, mai ales la importatorii, operatorii comerciali și producătorii comunitari, și să efectueze investigații în țările terțe (sub rezerva acordului firmelor în cauză și dacă guvernul țării respective nu ridică nicio obiecție). Oficialii ai Comisiei pot fi autorizați să-i asiste pe oficialii statelor membre în exercițiul funcțiunii. În mod uzual, Comisia poate efectua vizite pentru a examina evidențele părților în cauză; de asemenea, poate efectua investigații în țările terțe implicate.

La cerere, Comisia poate organiza întâlniri cu părțile interesate și între acestea, oferindu-li-se posibilitatea de a-și prezenta punctele de vedere și confrunța tezele opuse. Părțile interesate pot analiza toate informațiile prezentate Comisiei, cu excepția documentelor confidențiale.

O investigație se încheie cu terminarea procedurii sau cu adoptarea unei măsuri definitive. În mod normal, o investigație se încheie în termen de 15 luni de la inițierea procedurii.

O procedură este încheiată în cazul în care dumpingul și prejudiciul sunt considerate neglijabile.

Se pot impune taxe provizorii dacă s-a efectuat o determinare provizorie afirmativă a existenței dumpingului și a prejudiciului și dacă interesul Comunității necesită o intervenție imediată în vederea prevenirii unui astfel de prejudiciu.

Cuantumul taxei antidumping nu trebuie să depășească marja de dumping și poate să fie mai mic decât această marjă în cazul în care o taxă mai mică este suficientă pentru a elimina prejudiciul.

Taxele antidumping provizorii pot fi impuse pentru o perioadă nu mai mare de 9 luni de la inițierea procedurii. În mod normal, taxele provizorii se impun pentru o perioadă de 6 luni.

Aceste taxe sunt impuse de către Comisie, după consultarea Comitetului, sau în caz de urgență, după informarea statelor membre. Comisia informează Consiliul și statele membre despre aceste măsuri provizorii. Consiliul poate lua o decizie diferită privind modul de acțiune.

Atunci când, din constatarea finală, reiese că există dumping și prejudiciu care rezultă din acesta și că interesul Comunității necesită o intervenție, se impune o taxă antidumping definitivă de către Consiliu.

Ca și în cazul măsurilor antidumping provizorii, cuantumul taxei definitive nu poate să depășească marja de dumping, dar poate să fie mai mică decât această marjă, dacă este suficient pentru a elimina prejudiciul.

Măsurile antidumping nu pot să fie aplicate dacă se constată că impunerea lor nu este în interesul Comunității. În acest scop, sunt luate în considerare toate interesele în ansamblul lor, inclusiv pe cele ale industriei comunitare, ale utilizatorilor și ale consumatorilor. Toate părțile în cauză au posibilitatea să își facă cunoscut punctul de vedere.

O măsură antidumping expiră la 5 ani de la instituirea ei sau la 5 ani de la data încheierii reexaminării (revizuirii). O revizuire a măsurilor are loc fie la inițiativa Comisiei, fie la cererea producătorilor comunitari. Taxele antidumping rămân în vigoare pe perioada revizuirii măsurii antidumping.

Un importator poate cere rambursarea taxelor percepute atunci când demonstrează că marja de dumping (pe baza căreia au fost achitate taxele) a fost eliminată sau redusă la un nivel inferior nivelului taxei antidumping în vigoare.

În scopul obținerii rambursării, importatorul trebuie să facă o cerere în termen de 6 luni de la data la care suma taxelor definitive, care urmează a fi percepute, a fost stabilită sau în termen de 6 luni de la data la care o decizie definitivă s-a adoptat pentru colectarea taxelor provizorii. Cererea trebuie înaintată autorităților competente ale statului membru UE unde produsul a fost pus în liberă circulație. La rândul său, statul membru o transmite Comisiei, care ia o decizie, în urma consultării Comitetului Consultativ.

Produsele cel mai adesea implicate în cazurile de dumping au fost produsele minerale și chimice (în special cele organice), produsele textile și mașinile și echipamentele, în special cele electrice. De asemenea, a mai fost afectată o gamă largă de produse, de la produse metalice și din oțel, la încălțăminte, genți și biciclete.

Măsurile antidumping în vigoare în UE, la 31.03.2006 erau aplicate importurilor din 27 de țări terțe pentru 73 de produse. Cele mai multe măsuri AD au fost aplicate la importurile din R. P. Chineză (42), Fed. Rusă (23), India (15), Thailanda (10) și Ucraina (9).

UE a inițiat și sunt în curs de desfășurare o serie de investigații noi în vederea eventualei impunerii de măsuri AD. În perioada 11ianuarie-31 iulie 2006 erau în curs de desfășurare investigații AD la 9 produse, din care 6 din R. P. Chineză. Chiar dacă acestea nu s-au finalizat, putând interveni fie situații de închidere fără impunerea de taxe AD, fie situații de impunere de taxe AD, este utilă cunoașterea situației investigațiilor antidumping inițiate de UE și aflate în curs de desfășurare.

Măsuri AD aplicate de țări terțe la import din UE până la jumătatea anului 2006 au fost luate de R. P. Chineză la 6 produse, India la 13 produse și la câte un produs Egipt, Malaysia și Thailanda.

Măsurile antisubvenție (AS) aplicate de UE la import din țări terțe transpun în practică prevederile Acordului privind Subvențiile stabilite în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) în scopul de a asigura aplicarea corespunzătoare și transparentă a regulilor antisubvenție.

Regulamentul Comunității Europene (CE) se referă numai la importurile provenite din afara Uniunii, dând posibilitatea impunerii de măsuri compensatorii asupra bunurilor care au fost subvenționate de către guvernele țărilor din afara Uniunii și al căror import în CE cauzează sau amenință să cauzeze prejudicii producătorilor aceluiași produs din cadrul CE. Următoarele trei condiții trebuie să fie îndeplinite înainte ca să poată fi impuse măsuri compensatorii:

- subvenția trebuie să fie specifică, respectiv, trebuie să fie o subvenție la export, sau o subvenție limitată la o anumită companie, industrie sau un grup de companii sau industrii;
- să existe un prejudiciu material adus industriei CE: vânzările produselor importate au cauzat sau amenință să cauzeze un prejudiciu unei părți importante a ramurii economice respective a CE, cum ar fi scăderea cotei de piață, reducerea prețurilor producătorilor și presiune crescută asupra producției, vânzărilor, profiturilor, productivității etc;
- afectarea intereselor comunitare: costurile Comunității prin aplicarea acestor măsuri nu trebuie să fie disproporționate în raport cu beneficiile.

La fel ca și în cazul măsurilor antidumping, Comisia Europeană este cea care conduce investigația și impune măsuri provizorii. Măsurile definitive pot fi impuse doar de Consiliul de Miniștri.

Responsabilitatea aplicării prevederilor Acordului OMC referitor la Subvenții și Măsuri Compensatorii în cadrul Comunității Europene revine autorităților comunitare de la Bruxelles, care aplică legislația comunitară adecvată cu ajutorul statelor membre.

Regulamentul privind protecția împotriva importurilor subvenționate de țări terțe din afara UE dă posibilitatea impunerii de taxe compensatorii cu scopul de a compensa orice subvenție acordată, direct sau indirect, la fabricarea, producția, exportul sau transportul oricărui produs dintr-o țară terță a cărui punere în liberă circulație în Comunitate cauzează un prejudiciu.

În afară de prevederile privind definiția subvenției, subvențiile compensabile și calculul subvențiilor, acest Regulament este identic cu Regulamentul antidumping în special cu privire la determinarea prejudiciului, definiția industriei comunitare, inițierea procedurii, investigația, măsurile provizorii și definitive și încheierea procedurii.

Subvențiile fac obiectul unor măsuri compensatorii doar dacă sunt specifice unei întreprinderi, sau unui grup de întreprinderi sau de industrii. Acestea sunt specifice în cazurile în care autoritatea ce acordă subvenția limitează, în mod expres, posibilitatea de a beneficia de subvenție pentru anumite întreprinderi. Pe lângă acestea, Anexa I la acest Regulament prevede o listă de exemple de subvenții la export, considerate a fi specifice.

În același timp, Regulamentul definește și subvențiile care nu fac obiectul unor măsuri compensatorii. Acestea includ subvențiile care nu sunt specifice și subvențiile care, deși sunt specifice, privesc activități de cercetare, sunt acordate unor regiuni defavorizate sau pentru promovarea protecției mediului încurajator.

Cuantumul subvenției se calculează pe unitate de produs subvenționat exportat către Comunitate.

Măsurile antisubvenție în vigoare în UE la data de 2 mai 2006, aplicate importurilor din țări terțe au vizat 13 produse din 5 țări, din care pentru India la 9 produse.

Măsura antisubvenție definitivă, care durează o perioadă de 5 ani, poate fi concretizată prin impunerea de taxe (față de cele care se aplică în mod normal, respectiv taxele vamale în vigoare); în funcție de modul de percepere (forma lor de exprimare), pot fi: *ad-valorem* (procentuale) și *specifice* (Euro/tonă)

Nivelul taxelor antisubvenție poate fi diferențiat în funcție de firma exportatoare, acesta fiind stipulat în reglementarea prin care a fost adoptată măsura.

Măsuri AS au fost adoptate și de 8 țări terțe la importul din UE. Acestea au vizat 17 produse. SUA a aplicat cele mai multe măsuri antisubvenție (la 9 produse).

Acordul privind salvagardarea cuprinde regulile privind aplicarea măsurilor de salvagardare prevăzute în Articolul XIX din GATT 1994. Acest acord dă posibilitatea membrilor Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) să aplice măsuri de salvagardare privind limitarea pe o bază nediscriminatorie a importurilor, atunci când sunt întrunite anumite condiții pentru protejarea industriei naționale împotriva unui prejudiciu grav sau a amenințării cu prejudiciu grav pe care-l provoacă o creștere a acestor importuri.

Acordul interzice măsurile din așa-zisa „zonă gri”, cum ar fi restrângerea voluntară a exporturilor sau alte aranjamente privind împărțirea piețelor. Acordul prevede o clauză de extindere pentru toate măsurile de salvagardare existente. În plus, el prezintă detaliat procedurile și regulile care trebuie urmate în cazul aplicării măsurilor de salvagardare.

Regula de bază a regimului general de import în Comunitatea Europeană, stabilită în principal în Regulamentele (EC) 3285/94 (pentru Membrii OMC) și 519/94 (pentru țările terțe ne-membre OMC), este importul liber.

Totuși, această regulă generală are trei excepții esențiale:

a) **Măsurile de salvagardare**, ce pot fi aplicate importurilor care cresc în asemenea volum și sunt derulate în asemenea condiții încât provoacă sau amenință să provoace un prejudiciu grav industriei comunitare, justificat de faptul că adoptarea lor este în interesul Comunității. La solicitarea unui stat membru sau din propria inițiativă a Comisiei, poate fi declanșată o investigație. (E posibil ca industria să nu ceară în mod direct introducerea unor asemenea măsuri). Procedura de investigație, însă, și măsurile de salvagardare care se adoptă trebuie să respecte Acordul privind Salvagardarea al OMC.

b) **Contingentele privind importurile originare din Republica Populară China**, care în mod curent vizează încălțăminte, produsele de masă („tableware”) și articolele din ceramică. Aceste contingente sunt reglementate prin Regulamentul (EC) 519/94 care se aplică unor țări nemembre OMC. Cu toate acestea, după aderarea R.P. Chineze la OMC, a fost agreată eliminarea progresivă a acestor restricții cantitative, începând cu anul 2005.

c) **Supravegherea**, care nu este o măsură de restricționare a importului, ci un sistem de licențiere automată a importurilor. Măsurile curente de supraveghere, în cadrul regimului general de import, vizează în principal produsele siderurgice. În cadrul OMC, măsurile de supraveghere sunt reglementate de Acordul OMC privind Procedurile de Licențiere la Import.

Măsurile de salvagardare în vigoare, în luna mai 2006, în UE au avut în vedere numai 3 produse, în timp ce MS aplicate de țări terțe la import din UE au vizat 20 de produse, cele mai multe MS fiind luate de Ucraina (5) și Filipine (3).

BIBLIOGRAFIE

1. Botez, O. Gh., Militaru, M., *Politica comercială a României în perioada de pre și postaderare la Uniunea Europeană*, Editura Fundației România de Măine, București, 2007.
2. Miron, D. (coordonator), *Economia Uniunii Europene*, Editura Luceafărul, București, 2005.
3. Sută, N. (coordonator), *Integrarea economică europeană*, Editura Economică, București, 1999.
4. * * * *Sistemul Comercial Mondial – Ghid pentru întreprinderi* editat de Centrul de Comerț Internațional UNCTAD/OMC și Secretariatul Commonwealth, 1999.

EPECTELE INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ ASUPRA SECTORULUI BANCAR

Lector univ. dr. **Gabriela UNGUREANU**,
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The Effects on the Banking System of Romania's Integration in the European Union

Romania's accession to the European Union also means to fulfill the commitment of the National Bank of Romania to implement the stipulations of the New Basel Agreement of Capital before the 1st of January 2007. The role of the New Basel Agreement is to provide a more flexible framework, to establish the capital requirements, to adjust the risk for the credit institutions, to create the pre-requisites for increasing the stability of the financial system and developing a risk management system.

The application of the New Basel Agreement will involve a lot of risks, but it will bring advantages to the customers, business, and to the economy because it provides financial stability and the reasons to increase the rating for Romania.

Key-words: *Basel II Agreement, rating the reciprocity principle, improving the country rating.*

Odată cu intrarea României în Uniunea Europeană, la nivelul sistemului bancar se va trece la aplicarea **Acordului Basel II**, care presupune practici mai bune de management al riscului. Aplicarea prevederilor acestui acord este un angajament asumat de România în programul de aderare la Uniunea Europeană și va constitui un test al capacității băncilor de integrare într-o piață financiară largită, europeană și, apoi, mondială.¹

La nivelul sistemului bancar românesc este implementat **primul Acord de Capital** – Basel I, prin Normele BNR nr. 12/2003, privind supravegherea solvabilității și expunerilor mari ale instituțiilor de credit, norme conform cărora nivelul minim al fondurilor proprii ale băncilor este de 12% din activele ponderate în funcție de riscul de credit.

Ca și Basel I, **Basel II** este creația Comitetului Basel, înființat la sfârșitul anului 1974 și format din guvernatorii băncilor centrale ale celor mai dezvoltate 10 țări, fiind un organism în cadrul Băncii Reglementelor Internaționale cu sediul la Basel, care își propune să ajute la promovarea cooperării între băncile centrale și alte instituții sau agenții având ca scop **asigurarea stabilității financiare și monetare**.

Primul acord Basel din 1988 stabilea un raport minim de 8% între capitalurile proprii și expunerea unei bănci la riscuri. În practică, raportul este dificil de stabilit și pot exista situații când riscurile asumate de bănci sunt mici și limita de 8% este prea costisitoare și situații când limita nu este suficientă și băncile se expun unor riscuri semnificative². Basel I nu prevedea modalități și proceduri complexe de supraveghere a băncilor.

¹ Teodorescu Lavinia, consultant Bursa Română de Mărfuri, www.rombiz.ro

² Brendea Cosmin, analist bancar la societatea de consultanță financiar-bancară SMITH&SMITH, *Ce semnificație are acordul Basel II și posibile implicații asupra sistemului bancar*, 1 aprilie 2004, www.primet.ro

În acest context, a fost încheiat în 2004 **Noul Acord de Capital**, cunoscut sub numele de Basel II. Acesta are ca obiectiv principal asigurarea **unui cadru mai flexibil** pentru stabilirea cerințelor de capital, adecvat profilului de risc al instituțiilor de credit, și crearea premiselor pentru stabilitatea sistemului financiar, printr-o mai strânsă cooperare între băncile comerciale și private, pe de o parte, și între bănci și supraveghetori, pe de altă parte³.

Potrivit guvernatorului Băncii Naționale a Spaniei, **Basel II** reprezintă o adevărată revoluție în reglementarea financiară, care întărește strategiile de solvabilitate, impunând băncilor să-și programeze capitalul pe termen lung, pentru a reuși să opereze într-o perioadă de dificultate. De asemenea, întărește perspectivele macroeconomice în supraveghere și, cel mai important aspect, dezvoltă un sistem de management al riscului. **Basel II** întărește și sistemul de guvernanță corporativă și transparența⁴.

Noul Acord de Capital are o structură complexă, dezvoltată pe trei piloni: cerințe minime de capital, supravegherea adecvării capitalului și disciplina de piață.

Pilonul 1, Cerințe minime de capital, cuprinde reguli flexibile și avansate de determinare a cerințelor minime de capital pentru riscul de credit, riscul de piață și riscul operațional.

Prevederile privind **riscul de credit** păstrează metodologia de stabilire a cerințelor privind fondurile proprii prin utilizarea coeficienților de risc de credit și a instrumentelor de diminuare a riscului de credit din Basel I și cuprind în plus:

- reglementări privind **lărgirea gamei ponderilor de risc de credit** de la 4 la 8 categorii (**0%**, 10%, **20%**, 35%, **50%**, 75%, **100%** și 150%)⁵;
- **diversificarea instrumentelor de diminuare a riscului de credit** (recunoașterea ca diminuatoare de risc a garanțiilor oferite de administrațiile locale și regionale, entități publice sau alte unități cu rating ridicat);
- **utilizarea rating-urilor** pentru evaluarea clienților.

În privința **riscului de piață**, Basel II păstrează din vechiul acord modalitatea de stabilire a cerințelor pentru riscul de poziție, riscul de decontare și contrapartidă, riscul valutar și riscul de marfă și cuprinde în plus cerințe de capital pentru derivatele de credit și unitățile de plasament colectiv.

Referitor la **riscul operațional**, Basel II stabilește trei metode:

- *Metoda indicatorului de bază* – prin care se determină necesarul de capital prin aplicarea unui procent de 15% asupra venitului realizat în ultimii trei ani;
- *Metoda standardizată* – care presupune descompunerea operațiunilor băncii pe tipuri și subtipuri de activități, aplicarea unor procente între 12 și 18% indicatorilor relevanți și, apoi, însumarea rezultatelor obținute pentru determinarea necesarului de capital;
- *Metoda evaluării avansate* – care se bazează pe modele interne integrate în procesul zilnic de management al riscului, validate intern de BNR și de auditorul extern specializat.

Pilonul 2, Supravegherea procesului de adecvare a capitalului, cuprinde referiri la:

- rolul activ al autorității de supraveghere în **evaluarea procedurilor interne ale băncilor** privind adecvarea capitalului;
- verificarea de către autoritatea de supraveghere a **procedurilor interne de management al riscului**;

³ Caruana Jaime, guvernatorul Băncii Naționale a Spaniei și președintele Comitetului Basel pentru Supraveghere Bancară, *Forumul Financiar sud-est european*

⁴ Bara Raluca, *Efectele Acordului Basel II asupra pieței românești*, „Curentul” /11 noiembrie 2005, www.rombiz.ro

⁵ Cele subliniate sunt păstrate din Acordul Basel I

- posibilitatea impunerii cerinței instituțiilor de credit de a **menține capital în exces** față de nivelul minim indicat în Pilonul 1;
- indicarea unor **mecanisme de intervenție timpurie** a BNR.

Pilonul 3, Disciplina de piață, stabilește cerințe de raportare mai detaliate către BNR și către public privind structura acționariatului, expunerile la risc și adecvarea capitalului la profilul de risc. Pentru aceasta sunt necesare identificarea informațiilor care trebuie transmise, construirea mecanismelor necesare utilizării informațiilor de piață și uniformizarea raportărilor.⁶

Pentru implementarea **Noului Acord de Capital**, BNR a dezvoltat o strategie în mai multe etape:

1. **mai – noiembrie 2005:** inițierea dialogului și realizarea schimbului de informații cu sectorul bancar și alte autorități naționale și internaționale;
2. **decembrie 2005 – mai 2006:** dezvoltarea mijloacelor pentru realizarea supravegherii sectorului bancar la noile standarde; aceste mijloace se referă la transpunerea în cadrul legislativ a directivelor europene și activități de supraveghere *off-site* și *on-site*⁷;
3. **ianuarie – octombrie 2006:** validarea de către BNR a modelelor interne de rating utilizate de instituțiile de credit;
4. **începând cu ianuarie 2007:** verificarea aplicării Acordului Basel II în sectorul bancar.

Nivelul de coordonare al strategiei de adaptare Basel II este reprezentat de *Steering Committee*, care include Banca Națională a României, Ministerul Finanțelor Publice, Comisia Națională pentru Valori Mobiliare și Asociația Română a Băncilor. **Nivelul decizional** este reprezentat de Consiliul de administrație și Comitetul de supraveghere ale BNR.⁸ Pentru implementarea Noului Acord de Capital, BNR are nevoie de personal specializat și de baze de date privind creditele. De asemenea, trebuie să fie în măsură să evalueze propria activitate de supraveghere și impactul evoluțiilor macroeconomice asupra stabilității financiare. Pe de altă parte, băncile trebuie să integreze noile cerințe în propriile strategii, să dezvolte practici de governanță corporativă și să-și reconfigureze obiectivele în domeniul clienței și al produselor bancare. Sunt considerate necesare dezvoltarea unei colaborări între Banca Națională a României, Ministerul Finanțelor Publice, Comisia Națională a Valorilor Mobiliare, Camera Auditorilor Financiari din România, Asociația Română a Băncilor, între BNR și autoritățile de supraveghere din țările de origine ale băncilor străine cu filiale în România și crearea cadrului de dezvoltare a agențiilor de rating.⁹

Rating-urile reprezintă indicatori de bonitate a clienților debitori. Lipsa lor face ca Basel II să nu-și mai atingă scopul final. Recunoașterea lor se face fie pe **principiul reciprocității** (o instituție de *rating* va fi recunoscută ca eligibilă de BNR dacă a fost anterior recunoscută ca atare de un stat membru al Uniunii Europene), fie printr-o **metodologie proprie** a BNR, bazată pe îndeplinirea criteriilor de eligibilitate. Aceste criterii au în vedere o evaluare riguroasă, sistematică și continuă a creditului, neinfluențată

⁶ Georgescu Florin, primvicegovernator al BNR, *Basel II – o nouă etapă pentru modernizarea sistemului bancar românesc*, 2 noiembrie 2005, www.bnro.ro

⁷ La sediul băncii centrale, respectiv la sediul instituțiilor de credit

⁸ *Strategia și acțiunile BNR pentru implementarea Proiectului Basel II*, Direcția de comunicare a BNR, www.topbusiness.ro

⁹ Georgescu Florin, primvicegovernator al BNR, *Stadiul pregătirii pentru aplicarea reglementărilor Basel II în sistemul bancar românesc*, 3 martie 2005, www.bnro.ro

de factori politici, constrângeri sau presiuni din partea entităţii evaluate, iar rezultatele să fie disponibile public.¹⁰

O parte din prevederile **Basel II** au fost implementate prin Norma 17/2003 a BNR privind organizarea și controlul intern al activităților instituțiilor de credit și administrarea riscurilor semnificative, precum și organizarea și desfășurarea activității de audit intern a instituțiilor de credit. Această normă cere băncilor să-și identifice **profilul de risc, nivelul riscurilor și strategia aferentă și să documenteze procedurile interne de administrare a riscurilor**. O altă reglementare este Norma 5/2004 a BNR privind **adecvarea capitalului** instituțiilor de credit, prin includerea riscului de piață, alături de riscul de credit în cerința de adecvare a capitalului.

Până în **februarie 2006**, BNR a finalizat acțiunea privind formularea poziției în legătură cu opțiunile aflate în competența de decizie a autorității monetare naționale, domeniile de exercitare a opțiunilor naționale fiind **riscul de credit** (28 de opțiuni pentru abordarea standard + 13 opțiuni pentru abordarea pe bază de modele interne de rating), riscul operațional (5 opțiuni), **structura capitalului și a grupului instituției de credit** (11 opțiuni). De asemenea, Banca Națională a inițiat și o colaborare activă cu instituțiile de credit, pe bază de sondaje, conferințe și seminarii, întâlniri și consultări cu experți ai Comisiei Europene. **Principiile** avute în vedere la formularea poziției au fost:

- a) **racordarea opțiunilor la caracteristicile sistemului bancar românesc;**
- b) **armonizarea cu opțiunile adoptate de alte state membre ale Uniunii Europene.**

Sunt în derulare acțiunile aferente primelor etape ale **Proiectului Basel II** cu privire la finalizarea pachetului de acte normative, elaborarea ghidului de validare a modelelor de rating, adaptarea sistemului de raportări prudențiale și adaptarea sistemelor informatice. Legislația aferentă aplicării acordului Basel II, armonizată cu Directivele europene, urma să fie finalizată până în luna **septembrie 2006** și să intre în vigoare la 1 ianuarie 2007¹¹

Există opinii care susțin că aplicarea prevederilor Basel II poate avea **consecințe negative** pentru sistemul bancar românesc:

- a) apariția unei **discriminări pentru băncile de talie mică**, care, din considerente financiare și umane, nu vor putea să utilizeze cele mai avansate metode de evaluare a riscurilor și să dispună de cele mai bune proceduri de control intern, audit și administrare a riscurilor; băncile mari vor deveni și mai puternice și-și vor impune condițiile de pe poziții de monopol;
- b) băncile mici vor fi tentate să accepte **fuziuni și achiziții**, ceea ce va duce la creșterea gradului de concentrare, și așa ridicat, al pieței bancare, cu influențe negative asupra competiției;
- c) întrucât IMM-urile sunt considerate mai riscante, sistemele de rating intern ar putea duce la **prăbușirea creditului destinat acestora** și la creșterea ratei dobânzii, mai ales că există temerea ca IMM-urilor să li se ceară un capital mai mare¹², deși Jaime Caruana a precizat că li se vor formula aceleași condiții de capital sau chiar cu 20-30% mai mici;

¹⁰ Georgescu Florin, primvicegovernator al BNR, *Basel II – o nouă etapă pentru modernizarea sistemului bancar românesc*, 2 noiembrie 2005, www.bnro.ro

¹¹ Georgescu Florin, primvicegovernator al BNR, www.news.softpedia.com

¹² Bara Raluca, *Efectele Acordului Basel II asupra pieței românești*, „Curentul” /11 noiembrie 2005, www.rombiz.ro

- d) modificarea dobânzilor active și a produselor de credit în funcție de solicitant va duce la **creșterea ratei dobânzii** pentru cei mai riscanți, prin includerea unei prime de risc superioare¹³.

Așa cum era de așteptat, bancherii au propus BNR **modificări ale reglementărilor** privind gradul de risc asociat IMM-urilor, prin includerea acestora în categoria clienților de retail, similar practicii europene. Conform acordului Basel II, riscul asociat clienților de retail va fi diminuat de la 100% la 75%.

În privința finanțărilor acordate autorităților locale, Asociația Română a Băncilor a propus BNR **ponderarea riscului** sub nivelul propus de Basel II, care prevede creșterea riscului asociat de la 20% la 100%, la un nivel similar cu cel aplicat de băncile europene acestei categorii de credite de 65-70%.

Deși, în cazul IMM-urilor, **Banca Națională** a promis că va lua în considerare propunerea băncilor, în cazul creditării autorităților publice locale și-a exprimat rezerve pe motivul că autoritățile locale din România au o forță financiară mult mai redusă decât cele din Uniunea Europeană, întrucât descentralizarea s-a realizat numai la nivel de obligații, fără asigurarea resurselor necesare. În plus, riscul asociat creditelor acordate autorităților locale va crește în condițiile majorării preconizate a nivelului maxim de îndatorare a acestor entități de la 20 la 25%. Alături de acestea rămâne problema de fond a bugetului României, unde veniturile reprezintă 31% din PIB, comparativ cu un nivel minim de 35% în țările Uniunii Europene¹⁴.

Alte **neajunsuri** ale aplicării prevederilor Basel II sunt legate de:

- a) **dezvăluirea de informații** din partea unei bănci poate deveni problematică dacă nu este susținută de un public educat, mai ales că acesta este foarte sensibil la veștile mai puțin bune¹⁵;
- b) în regiunea est-europeană activează sisteme bancare mici, iar implementarea presupune **costuri mari**; conform unui studiu care a cuprins aproape 300 de instituții financiare din 38 de țări, costurile reprezintă cea mai mare problemă pentru implementarea Basel II; pentru cele mai multe bănci, bugetul alocat este sub 1 milion USD, dar pentru câteva, investiția ar putea depăși 40 milioane USD; în condițiile unui volum redus de tranzacționare, precum cel din România, va fi necesară o perioadă mai lungă de recuperare a acestor costuri, care ar putea ajunge la 0,45% din activele totale ale băncii;
- c) cele mai mari **costuri sunt legate de managementul riscului de credit**, costurile legate de riscul operațional reprezentând aproximativ 15% din totalul investițiilor, iar cele legate de asigurarea infrastructurii tehnologice atingând aproximativ 60%¹⁶;
- d) **termenele limită** sunt mai strânse, ceea ce va duce la suprapunerea reajustărilor, a realocărilor de resurse; întrucât subsidiarele marilor bănci străine nu au nevoie de reajustări, acestea își vor întări poziția¹⁷;

¹³ Bredea Cosmin, analist bancar la societatea de consultanță financiar-bancară SMITH&SMITH, *Ce semnificație are acordul Basel II și posibile implicații asupra sistemului bancar*, 1 aprilie 2004, www.primet.ro

¹⁴ Ivanov Carmen, *Băncile propun noi clasificări de risc*, 22 februarie 2006, www.news.softpedia.com

¹⁵ Fullani Ardian, guvernatorul Băncii Centrale a Albaniei, Forumul Financiar sud-est european

¹⁶ Tudorache Bogdan, *Basel II va costa băncile 0,5% din active*, „Averea” 9 decembrie 2005

¹⁷ Rareș Petru, președintele Institutului Bancar Român, Forumul Financiar sud-est european

- e) **criza acută de manageri de risc bancar profesioniști**, ca urmare a neadaptării legislației la prevederile acordului Basel II; încercarea de a recruta specialiști din rândul managerilor de risc (actuari) din domeniul asigurărilor nu s-a dovedit o soluție viabilă;
- f) **infrastructura de management a riscului** pornește de la un nivel foarte scăzut, dat de volumele relativ reduse de tranzacționare și de lipsa datelor istorice, ceea ce presupune un efort important al băncilor pentru a ridica acest nivel¹⁸;
- g) în România, unele date *se mai prelucrează*, încă, **manual**;
- h) **birocrația**;
- i) **limitele tehnice** se manifestă chiar și în băncile cele mai avansate, modelele interne folosite nefiind foarte complexe, iar datele istorice sunt relativ incomplete;
- j) **scăderea profitului contabil** al fiecărei bănci, Ministerul Finanțelor urmând să încaseze mai puțini bani din impozitul aplicat câștigurilor băncilor¹⁹;
- k) dacă autoritățile monetare vor permite băncilor străine să aplice metodele și modelele utilizate de societatea-mamă, iar celelalte instituții vor aplica abordarea standard a Basel II (diferențiere considerată necesară ținând cont de gradul inegal de dezvoltare a mediului bancar românesc), vor apărea **dezavantaje semnificative pentru băncile cu capital românesc**;
- l) în condițiile inexistenței unui **birou de credit** funcțional și comprehensiv, care să reprezintă o sursă credibilă de date istorice și *rating*-uri externe, alegerea abordării standard devine o opțiune discutabilă; chiar și în condițiile în care „biroul de credit” va deveni un instrument eficient de lucru; alegerea unei abordări standard de către bănci va genera un **decalaj competițional** ce va putea fi recuperat doar prin eforturi investiționale mari²⁰.

Dificultățile implementării acordului a afectat chiar și băncile din țările dezvoltate. Un studiu al Băncii Reglementelor Internaționale efectuat în 107 țări a arătat că numai 88 dintre ele au intenția de a implementa prevederile Basel II în perioada 2007-2009. Conform Institutului Internațional de Servicii Financiare, doar o treime din băncile europene au implementat cu succes acest program²¹.

Potrivit studiilor din 2004 ale **Băncii Mondiale și Fondului Monetar Internațional**, sistemele bancare din țările cu economii în dezvoltare puteau atinge maximum șapte din cele 25 de **principii de bază ale Basel II**, în timp ce țările dezvoltate respectau 19.²²

În acest moment, însă, băncile din România nu sunt suficient pregătite pentru implementarea **Noului Acord de Capital**, chiar dacă acesta a fost adoptat de Comitetul de la Basel încă din vara lui 2004.

Pe de altă parte, piața românească are un **potențial extraordinar**: este încă subbancarizată și cererea de produse financiare a crescut spectaculos, mai ales în 2003 și 2004. Diviziile de *retail* ale băncilor au avut rate înalte de creștere și prognozele arată că această evoluție va continua și în viitor. Potențialul pieței românești este demonstrat de

¹⁸ Teodorescu Lavinia, consultant Bursa Română de Mărfuri

¹⁹ Tudorache Bogdan, *Basel II va costa băncile 0,5% din active*, „Averea” /9 decembrie 2005

²⁰ Petrescu Oana, partener Assurance & Advisory Business Services Ernst&Young, *Alegerea unei abordări standard a Acordului ar crea un dezavantaj competițional între bănci*, „Adevărul economic” /16-22 martie 2005

²¹ *Concluzii ale Ernst&Young privind implementarea Basel II în regiune*, „Adevărul economic” /16-22 martie 2005

²² Mihăițeanu Ion, directorul Institutului Bancar Român

creditul de consum, care a crescut cu 300% în 2003 față de 2002. Infrastructura bancară este, de asemenea, în plină dezvoltare.

Chiar și dincolo de procesul integrării, adaptarea băncilor la Basel II le va face **mai atractive** pentru investitorii străini, ele vor putea obține un **preț mai mare pentru acțiunile lor și se vor integra mai ușor** într-o rețea mondială. În plus, acest proces va aduce avantaje însemnate din punct de vedere al **modernizării și imaginii** băncilor și va reduce **riscul de faliment**²³.

Îndeplinirea criteriilor din **Acordul Basel II** de către sistemul bancar românesc va fi în avantajul consumatorilor, al mediului de afaceri și al economiei prin stabilitatea financiară pe care o conferă²⁴ și va contribui la **îmbunătățirea rating-ului de țară pentru România**. Deponenții vor fi mai siguri cu privire la recuperarea fondurilor bănești din depozitele bancare, iar băncile vor analiza mai riguros cererile de creditare.

BIBLIOGRAFIE

1. Bara Raluca, *Efectele Acordului Basel II asupra pieței românești*, „Curentul” /11 noiembrie 2005, www.rombiz.ro.
2. Brendea Cosmin, *Ce semnificație are acordul Basel II și posibile implicații asupra sistemului bancar*, 1 aprilie 2004, www.primet.ro.
3. Georgescu Florin, *Basel II – o nouă etapă pentru modernizarea sistemului bancar românesc*, 2 noiembrie 2005, www.bnro.ro.
4. Georgescu Florin, *Stadiul pregătirii pentru aplicarea reglementărilor Basel II în sistemul bancar românesc*, 3 martie 2005, www.bnro.ro.
5. Ivanov Carmen, *Băncile propun noi clasificări de risc*, 22 februarie 2006, www.news.softpedia.com.
6. Petrescu Oana, *Alegerea unei adordări standard a Acordului ar crea un dezavantaj competițional între bănci*, „Adevărul economic” /16-22 martie 2005.
7. Tudorache Bogdan, *Basel II va costa băncile 0,5% din active*, *Avea* /9 decembrie 2005.
8. *** *Concluzii ale Ernst&Young privind implementarea Basel II în regiune*, *Adevărul economic* /16-22 martie 2005.
9. *** *Strategia și acțiunile BNR pentru implementarea Proiectului Basel II*, *Direcția de comunicare a BNR*, www.topbusiness.ro.
10. *** www.news.softpedia.com

²³ Numai în SUA, datorită managementului de risc modern, numărul de falimente bancare s-a redus de la 1400, între 1989 și 1993, la numai 36, între 1998 și 2004

²⁴ Georgescu Florin, primvicegubernator al BNR, *Basel II – o nouă etapă pentru modernizarea sistemului bancar românesc*, 2 noiembrie 2005, www.bnro.ro.

REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE PRIVIND CONVERGENȚA ÎNVĂȚĂMÂNTULUI ROMÂNESC CU UNIUNEA EUROPEANĂ

Conf.univ.dr. **Manuela EPURE**,
Universitatea *Spiru Haret*
Asist.univ. **Simona Corina GUDEI**,
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Realities and Prospects on the Convergence of Romanian Education to the EU

The world's most dynamic and competitive economy, based on knowledge, capable of creating a sustainable economic growth, a high employability rate and a strong social cohesion represents a need for every EU country. The main ways to accomplish these objectives and major transformations involves a strict compliance with the objectives and the deadlines established by the EU programmes, related to the educational system, and especially the higher education system.

For the enhancement of Romanian competitiveness, as a pre-requisite for attaining convergence with the EU's structures and dynamics, the solution is to turn the universities into genuine innovation centres through the development of research and creativity activities, initiated at the primary and high school level and completed at the university level.

Key-words: *competitiveness, knowledge-based society, encouraging research, life-long learning, young people participation in education, access to the Internet.*

În luna martie 2000, Consiliul European de la Lisabona stabilea ca până în anul 2010 Uniunea Europeană să se transforme în „cea mai competitivă și dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, capabilă să genereze o creștere economică susținută, o rată mare de ocupare a forței de muncă și o ridicată coeziune socială”.

Pentru ca acest lucru să se concretizeze, țările membre ale Uniunii Europene urmau să îndeplinească în domeniul învățământului următoarele obiective:

- Facilitatea accesului la noi tehnologii, inclusiv la telefonie mobilă și Internet;
- Încurajarea cercetării, prin creșterea până la 3% din PIB a cheltuielilor alocate cercetării și tehnologiei;
- Perfecționarea profesională a lucrătorilor și formarea deprinderii de învățare continuă pe toată durata vieții.

Dat fiind că rezultatele s-au lăsat așteptate an de an începând din anul 2000, Consiliul European a stabilit pentru *Agenda Lisabona*, în anul 2005, trei priorități majore:

- 1) creșterea economică bazată pe cercetare-dezvoltare, inovare, cunoștințe;
- 2) sporirea atractivității Europei pentru investiții;
- 3) crearea de noi locuri de muncă mai bune.

Trecerea de la acumularea capitalului fizic la investiții în capital uman în cercetare-dezvoltare reprezintă de departe cel mai ambițios proiect european de modernizare.

Ne aflăm deja în anul 2007, dar realizările în aceste trei direcții se lasă așteptate în întreaga Uniune Europeană.

Analizând indicatorii structurali corespunzători, rezultă că România se situează pe ultimele locuri între țările Uniunii Europene. Acest lucru se datorează în mare parte situației țării noastre pe poziția de *asimilare* de tehnologii și nu pe poziția de *creare* de tehnologii.

Aspectul pozitiv al acestei situații constă în faptul că România continuă să se bazeze cel mai mult pe transferul de tehnologie făcut de firmele străine care își dezvoltă afacerile activând pe piața noastră. De aici rezultă că exporturile românești sunt competitive prin preț, și nu prin aportul de inovare.

Gradul de pregătire a României pentru îndeplinirea cerințelor *Agendei Lisabona* se poate deduce în urma analizării următorilor indicatori:

- ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB;
- participarea tinerilor la educație;
- gradul de acces la Internet.

Ponderea cheltuielilor publice pentru educație în PIB în România este cea mai redusă, cifrele evidențiind un procent de doar 3,9% din PIB, în timp ce în Bulgaria aceste cheltuieli au o pondere de 4,2%, în Cehia 4,6%, Polonia 5,8%, Ungaria 5,7%, în timp ce în țări ca Grecia au 4,1%, Spania 4,64%, Portugalia 6,1%, Italia 4,95%.

Din cauza „exodului creierelor” românești în țări cu venituri mai mari se accentuează dezechilibrul înzestrării cu capital uman.

În ceea ce privește *participarea populației tinere la educație*, România se situează la limita impusă de Uniunea Europeană și anume 85% dintre tineri sunt integrați în sistemul educațional (tabelul nr. 1 și figura nr. 1).

Tabelul nr.1

Participarea tinerilor la educație

(ponderea populației între 20-24 de ani care a terminat cel puțin liceul) (%)

Tări \ Ani	2003	2004	2005
Bulgaria	75,6	76,0	77,3
Cehia	92,0	90,9	90,3
Polonia	88,8	89,5	90,0
România	73,8	74,8	75,2
Ungaria	85,0	83,4	83,3
Grecia	81,7	81,9	84,0
Spania	62,1	61,1	61,3
Portugalia	47,7	49,0	48,4
Italia	69,9	72,9	72,9
UE-15/UE-25	76,5	76,6	77,3

Sursa: Baza de date Eurostat, INSSE, 2006

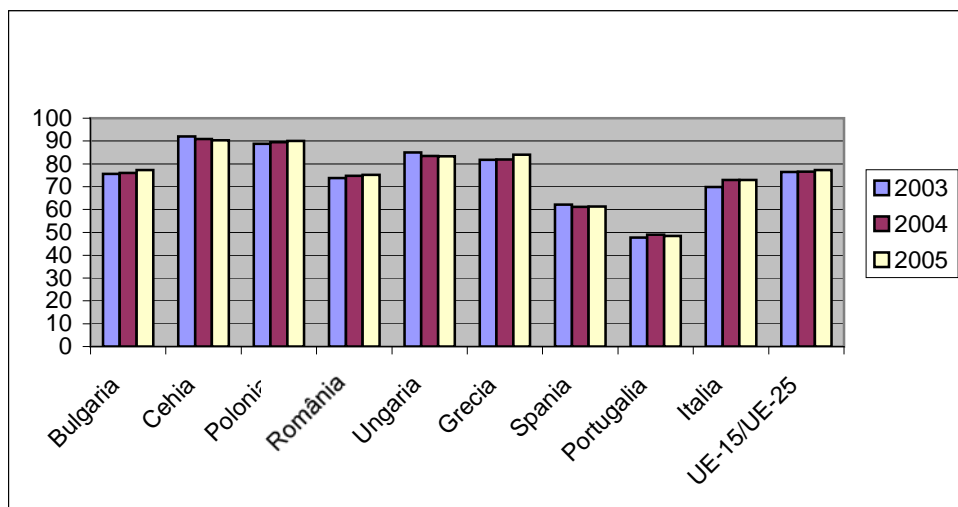


Fig. nr.1. Participarea tinerilor la educație

Învățarea continuă, ca motor al creșterii economice, indică, în tabelul nr. 2 și figura nr. 2, faptul că în România aceasta deține o pondere foarte mică. Astfel, persoanele cu vârsta între 25 și 65 de ani implicate în procesul de educație și training reprezintă un procent de 1,3%(2003), 1,6%(2004) și 1,6%(2005).

Tabelul nr.2

Învățarea continuă
(populația cu vârsta cuprinsă în intervalul 25-64 de ani) (%)

Ani Țări	2003	2004	2005
Bulgaria	1,4	1,3	1,1
Cehia	5,4	6,3	5,9
Polonia	5,0	5,5	5,0
România	1,3	1,6	1,6
Ungaria	6,0	4,6	4,2
Grecia	2,7	2,0	1,8
Spania	5,8	5,1	12,1
Portugalia	3,7	4,8	4,6
Italia	4,7	6,8	6,2
UE-15/UE-25	9,2	10,3	10,8

Sursa: Baza de date Eurostat, BNR,INSSE, 2006

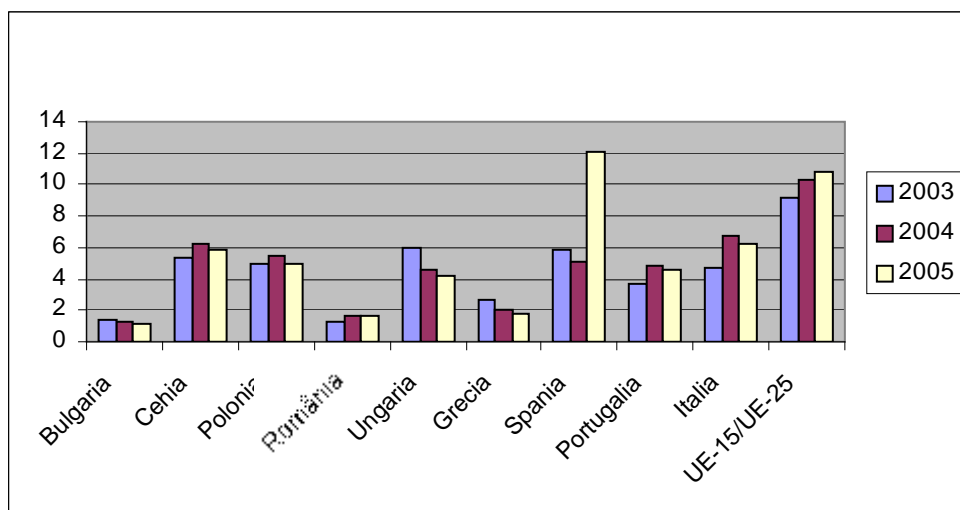


Fig. nr. 2. **Învățarea continuă**

Ca să ajungem la un minim de 12,5% participare a populației la procesul de învățare continuă ar trebui să avem un ritm de creștere anual de 20% iar UE-25 de 10% și, în acest fel, în 23 de ani vom atinge ținta propusă de *Strategia Lisabona* pentru 2010.

Un alt indicator important pentru analizarea potențialului de convergență a României este investiția în cercetare - dezvoltare, *know how*.

Tabelul nr. 3 și figura nr. 3 evidențiază cheltuielile brute pentru cercetare – dezvoltare:

Cheltuielile autohtone brute pentru cercetare-dezvoltare (%)

Tări \ Ani	2002	2003	2004
Bulgaria	0,49	0,50	0,51
Cehia	1,22	1,26	1,28
Polonia	0,58	0,56	0,58
România	0,38	0,40	0,40
Ungaria	1,62	0,95	0,89
Grecia	0,64	0,62	0,58
Spania	0,99	1,05	1,07
Portugalia	0,80	0,78	n.a
Italia	1,16	1,14	n.a
UE-15/UE-25	1,93	1,92	1,9

Sursa: Baza de date Eurostat, 2006

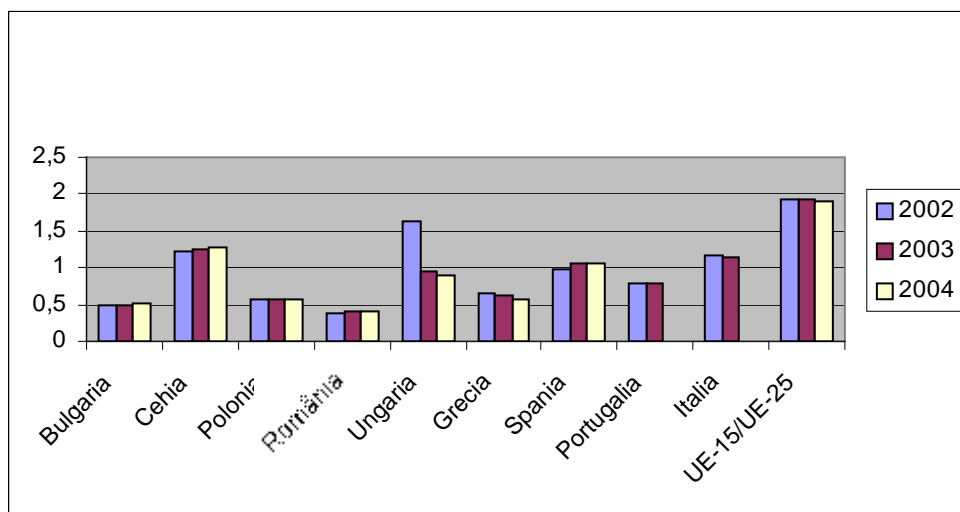


Fig. nr. 3. Cheltuieli autohtone brute pentru cercetare-dezvoltare (%)

Se constată că România înregistrează cel mai scăzut nivel al cheltuielilor pentru domeniul cercetare-dezvoltare, iar pentru a atinge nivelul minim stabilit de Consiliul European de la Lisabona pentru anul 2010, care este de 3%, ritmul mediu de creștere anual ar trebui să fie de 10% iar în UE-25 să fie de 5% în medie, pe an. În aceste condiții, vom îndeplini *Obiectivul Lisabona* în 35 de ani.

Un aspect pozitiv putem evidenția în legătură cu potențialul de convergență al României la Uniunea Europeană în ceea ce privește *capitalul uman implicat în domeniul tehnologiei informației*.

Astfel, pentru aceeași perioadă 2002-2004, ponderea absolvenților de învățământ superior din domeniile științei și tehnologiei, pondere calculată la 1000 de persoane cu vârsta cuprinsă în intervalul 20-29 ani, este peste medie, apropiindu-se de UE-25. Nici aceasta însă nu se apropie relativ ușor de ponderea de 15% stabilită de Consiliul European la Lisabona.

Gradul de acces la Internet
(ponderea gospodăriilor cu acces la internet/total gospodării) (%)

Țări \ Ani	2003	2004	2005
Bulgaria	n.a	10	n.a
Cehia	15	19	19
Polonia	14	26	30
România	5,4	6	9
Ungaria	n.a	14	22
Grecia	16	17	22
Spania	28	34	36
Portugalia	22	26	31
Italia	32	34	39
UE-15/UE-25	42	43	48

Sursa: Baza de date Eurostat, 2006

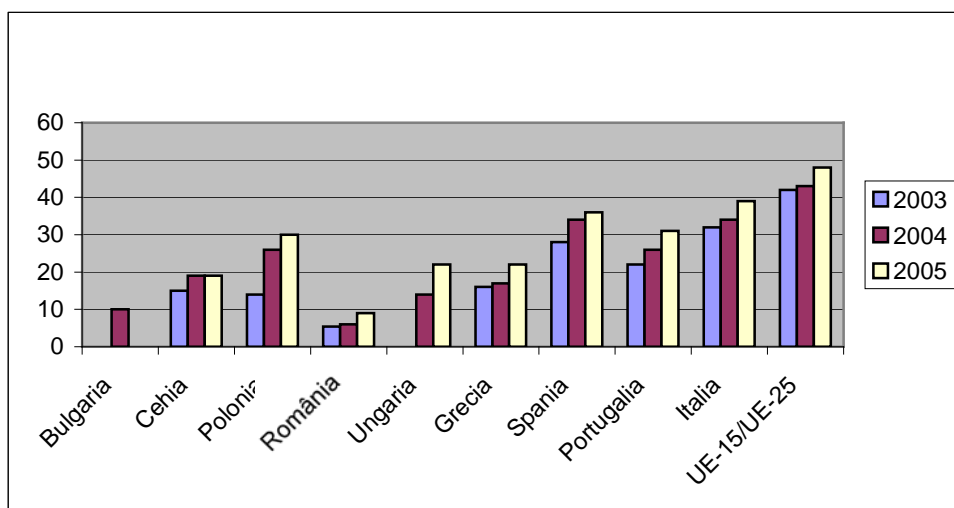


Fig. nr. 4. **Gradul de acces la Internet**

Se observă din datele cuprinse în Tabelul nr. 4 și Figura nr. 4, că România a înregistrat o tendință pozitivă în ceea ce privește dotarea gospodăriilor cu conexiune la Internet – de la 5,4% în 2003 la 9% în 2005. Acest plus înregistrat nu înlătură însă decalajul imens față de celelalte țări ale Uniunii Europene (unde ponderea dotării este de 5 ori mai mare decât cea a României).

Dacă analizăm datele statistice oferite de EUROSTAT pentru spațiul european, rezultă că în țări precum Cehia și Ungaria putem remarca performanțe deosebite în privința învățământului superior.

În Cehia universitățile atrag în jur de 15.000 de studenți străini, iar universitățile ungurești circa 13.000.

Cele două țări sunt urmate de Bulgaria și Polonia. Țările menționate se regăsesc în topul celor mai performante 500 de universități ale lumii. În centrele lor universitate studiază tineri din țări precum Slovacia, România, Ucraina, Serbia, Muntenegru, Israel.

România nu se găsește în acest top, fapt care trebuie să trezească mai mult decât interesul factorilor decidenți, iar strategiile de atragere a tinerilor străini în centrele noastre universitare se impune să devină o prioritate alături de multe alte priorități ale sistemului educațional românesc.

Concluziile analizelor, așa cum au fost prezentate impun eforturi susținute la nivel de economie și la nivel politic, de direcționare a fondurilor spre aceste domenii ridicate la nivel de prioritate de către Consiliul European.

Soluțiile privind reducerea decalajelor existente între indicatorii prezentați pentru România și cerințele Uniunii Europene impun, printre altele, în ceea ce privește învățământul, cercetarea-dezvoltarea, *know how*:

- îmbunătățirea stimulentei economice în scopul antrenării creierelor în economia românească, și nu exodul acestora în țări cu venituri mai mari;
- crearea unui mediu antrenant, corelat cu cererea și oferta locurilor de muncă pe piața românească pentru învățarea continuă;
- acordarea de facilități fiscale firmelor românești sau cu capital străin care investesc în domeniul cercetare-dezvoltare;
- încurajarea dezvoltării unor parteneriate între diferite institut de cercetare-dezvoltare și universitățile din țară pentru activități de cercetare;

Și la nivel politic s-au sesizat aceste aspecte negative, iar soluția pentru ameliorare constă, pe de o parte, în infuzarea de fonduri suplimentare în dotarea, modernizarea sistemului educațional, iar pe de altă parte, în proiecte de promovare a imaginii elevilor și studenților, a așezării pe primul plan a calității procesului de învățare și adaptarea lui la cerințele pieței forței de muncă.

O soluție sigură și accesibilă este pentru România fructificarea totală a fondurilor puse la dispoziție de Uniunea Europeană. Pentru aceasta este nevoie ca factorii de decizie să creeze pârgurile adecvate antrenării finanțării europene în proiecte viabile, cu rezultate pozitive.

În plus, transformarea centrelor universitare în adevărate centre de inovare prin dezvoltarea activităților de cercetare științifică, de creativitate, inițiate la nivel școlar, liceal și finalizate la nivel universitar constituie, într-adevăr, o soluție la creșterea competitivității românești ca o condiție a realizării convergenței cu structurile și dinamica din Uniunea Europeană.

BIBLIOGRAFIE

1. Ion A. Popescu, Aurelian A. Bondrea, Mădălina I. Constantinescu, *Dezvoltarea durabilă*, Editura Economică, București, 2005
2. Ion A. Popescu, Aurelian A. Bondrea, Mădălina I. Constantinescu, *Globalizarea- Mit și realitate*, Editura Economică, București, 2004
3. „Tribuna economică” nr.88
4. www.bnr.ro
5. www.ier.ro
6. www.imf.org.ro
7. www.europeana.ro
8. www.asociatieaeconomistilor.ro

MEDIUL ÎNCONJURĂTOR ÎNTRE CATASTROFĂ ȘI ECHILIBRU

Prof. univ. dr. **Ion POPESCU**

Universitatea *Spiru Haret*

Lector univ. drd. **Cristina BARBU**

Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. **Alexandru GRIBINCEA**

Universitatea Liberă Internațională din Chișinău, Republica Moldova

Abstract

The Environment Between Catastrophe and Balance

Current developments show that economy destroys its support systems, consuming its fixed means of natural capital. In order to avoid the danger of a historic catastrophe, many personalities of the university and academic life invite to immediate meditation and concrete actions until it is not too late.

Key-words: *environment, durable and sustainable development, sustainable economy.*

Este cât se poate de evident că, acum, odată cu debutul în secolul al XXI-lea, activitatea economică generează efecte distructive asupra sistemelor sale suport, întrucât consumă sever și, uneori, ireversibil din mijloacele fixe ale capitalului natural. Din câte se constată, economia actuală, bazată excesiv pe combustibili fosili și axată pe autovehicule, ne poate rezerva, dacă nu se va acționa concertat și de-îndată, o soartă asemănătoare cu aceea a sumerienilor și mayașilor, civilizații care au dispărut prematur, întrucât, la un moment dat, au optat în favoarea unei alternative (variante) de creștere și dezvoltare economică nesuportabile pentru mediul înconjurător.

Existând suficiente indicii că și generațiile actuale „mărășluiesc” în direcția pierzaniei, cercetătorii și practicienii - cercurile politice, autoritățile locale, opinia publică - de pretutindeni, precum și instituțiile internaționale cu preocupări și responsabilități în domeniu, examinează frecvent și pragmatic, mai aplicat un asemenea subiect. Cea mai recentă și grăitoare mărturie, în acest sens, o constituie *Reuniunea G8 din Germania* (Rostok, 6-8 iunie 2007), în cadrul căreia șefii de stat și de guvern ai celor 8 țări (Anglia, Canada, Franța, Germania, Italia, Japonia, Rusia și SUA) au convenit reducerea cu 50% a noxelor până în 2050, principalul „vinovat” pentru gravele nișe ecologice ale planetei noastre.

I. Conținutul și importanța Economiei mediului

Mediul este definit astfel: „complex teritorial în care se îmbină elementele de relief, structură geologică și resursele de subsol, apele și condițiile de climă, solul, vegetația și fauna și care constituie cadrul natural de desfășurare a vieții materiale a societății omenești”.

Problemele mediului sunt tot mai frecvent recunoscute ca probleme globale ale omenirii. Devine astfel necesar studiul acestor fenomene în cadrul unei discipline care să îmbine armonios elementele de bază ale economiei cu sfera protecției mediului și care, din punct de vedere didactic se numește economia mediului. Economia mediului este o disciplină de graniță între ecologie și științele economice, care studiază repartitia pe glob a resurselor naturale, precum și utilizarea lor în concordanță cu menținerea echilibrului ecologic în natură.

Conceptul de dezvoltare durabilă sau sustenabilă. În literatura de specialitate, sintagma „dezvoltarea durabilă” este asociată procesului de schimbare prin care exploatarea resurselor, orientarea investițiilor, a schimbărilor tehnologice și instituționale se găsesc în armonie și întăresc potențialul actual și viitor al satisfacerii nevoilor omului.

Putem distinge două tipuri de puncte de vedere ale conceptului de dezvoltare durabilă: o **viziune economică globală și una ecologică** [28].

1.1. **Viziunea economică globală a dezvoltării durabile.** Prin definiție, dezvoltarea durabilă reprezintă ansamblul condițiilor și elementelor care permit menținerea, creșterea veniturilor și a bunăstării, implicând aspecte ale vieții economice; spre exemplu: stăpânirea creșterii demografice, încurajarea schimbării termice, optimizarea stocului factorilor ce contribuie la producerea termostării, clasificarea resurselor reflectând raritatea lor relativă, modificarea structurii producției și consumului, de manieră să mențină la un nivel potrivit stocul de resurse rare.

1.2. **Viziunea ecologică a dezvoltării durabile** implică gestiunea, menținerea stocului de resurse și a factorilor cu productivitate cel puțin constantă într-o optică a echității între generații și țări. În această viziune, stocul cuprinde **două elemente** diferite: stocul de capital „artificial”, care include ansamblul termenilor și factorilor de producție produși de om, și capitalul „natural”, resursele naturale regenerabile și neregenerabile (apă, sol, faună, floră).

Dimensiunea ecologică a dezvoltării durabile, întreținerea, transmiterea potențialului natural cer aplicarea principiilor de gestiune specifice pentru fiecare dintre aceste componente ale capitalului global.

Dezvoltarea durabilă va asigura salvarea și transmiterea în viitor a capitalului natural din următoarele considerente [7]: capitalul natural constituie un factor neînlocuibil al creșterii economice; resursele naturale sunt sursă de bunăstare prin aporturile lor (frumusețea unui loc natural, plăcere, sănătate); aceleași resurse sunt neregenerabile și epuizarea este iremediabilă: dispariția unei specii de animale, a unei vegetații, a unui lac natural (ne confruntăm astfel cu ireversibilitatea acestor acțiuni); numeroase resurse care au substituit artificial, de exemplu, ecosistemele reglatoare: pădurile tropicale, oceanele, speciile animale, vegetale care dispar în fiecare an.

Dimensiunea internațională a dezvoltării durabile pune următoarea problemă: Evaluarea impactului politicii unei țări trebuie să țină cont de repercursiunile asupra restului lumii? Orice ar fi, rămâne de pus la punct mecanismul de luare în considerație a aspectelor globale ale dezvoltării durabile, în particular transferuri financiare între statele dezvoltate și cele în curs de dezvoltare.

1.3. **Tarifarea resurselor** constituie un instrument esențial al dezvoltării durabile. Prețul resurselor naturale trebuie să reflecte efectiv utilitatea și raritatea lor. Astfel, prețul unei resurse, ca, de exemplu, o pădure, va include trei elemente: costul marginal de extracție, costul de exploatare și costul marginal al pierderii de resurse, neînlocuibil pentru generațiile viitoare. Este vorba de a include în prețul bunurilor și serviciilor puse pe piață costul social legat de producția și utilizarea lor (în particular, cost al pagubelor cauzate de poluare).

Conceptul de dezvoltare durabilă reprezintă, deci, o încercare de coexistență între protecția mediului și dezvoltarea economică, într-o optică globală și pe termen lung.

II. Creșterea economică și mediul înconjurător

Ca urmare a creșterii economice generale, progreselor obținute în toate domeniile vieții economice și sociale, omul a ajuns astăzi să dispună de mijloace tehnice atât de perfecționate, încât consumă cantități imense de resurse naturale regenerabile și neregenerabile, exploatănd tot mai intens factorii de mediu și modificând natura într-un

ritm rapid. Dacă nu impune, însă, asupra acțiunilor sale un control adecvat și conștient, omul lasă cale liberă dezlănțuirii unor dezechilibre economice, cu efecte negative asupra calității vieții sale, cât și asupra evoluției biosferei [28].

Din aceste motive, în rândurile oamenilor de știință, ale oamenilor politici, ale populației în ansamblu, s-a format treptat convingerea că, în condițiile civilizației contemporane, activitatea economică presupune nu numai preocuparea de a spori volumul și calitatea bunurilor materiale și a serviciilor prin asigurarea în mod curent a unei eficiențe economice ridicate, ci și o grijă crescândă de a proteja mediul înconjurător, care, în ultimă analiză, constituie condiția materială de bază a creșterii economice.

Devine tot mai evident faptul că, în condițiile unui mediu puternic degradat și poluat, un standard de viață materială fie el și foarte ridicat își pierde orice sens, nemaiținând seama de influența negativă a acestui mediu asupra evoluției în perspectivă a fenomenelor naturale și biologice și, prin aceasta, asupra creșterii economice însăși.

În asemenea împrejurări apar tot mai necesare elaborarea și adoptarea unei politici economice de largă perspectivă, în care să-și găsească locul o strategie ecologică concretizată în acțiuni speciale de protejare a mediului înconjurător, integrate în programe de dezvoltare economică, precum și în crearea unor mecanisme economico-sociale de înfăptuire a acestor programe, ca și în realizarea unui cadru legislativ și instituțional adecvat.

III. Protecția mediului, cerință intrinsecă a unei dezvoltări economice moderne. Este un lucru elementar, dar fundamental, acela că omul nu se află în afara legilor care guvernează viața pe planeta noastră, ci, din contră, ca orice vietate pământeană s-a format, s-a dezvoltat și se va dezvolta în interacțiune cu mediul natural.

Întreaga mișcare a fenomenelor și proceselor din sfera raportului om-natură este indisolubil legată de înaintarea și complexitatea istorică a producției (în sens larg), deci a muncii. Din această perspectivă, în dinamica sa, raportul dintre oamenii care utilizează factorii naturali în interesul lor spre a-și satisface necesitățile și natură presupune [4]:

(a) o latură cantitativă, care privește scara desfășurării nevoilor omului și a extragerii din natură a ceea ce îi trebuie, lucru care își află expresia în contradicția dintre nevoile de resurse, pe de o parte, și dimensiunile resurselor oferite de natură, pe de altă parte;

(b) o latură calitativă, care își găsește expresia în contradicția dintre acțiunea de producție, repartiție, circulație și consum a oamenilor, ce conduce, totodată, la deșeuri, efluenți, reziduuri etc., pe care ei le aruncă în mediu, pe de o parte, și posibilitățile de asimilare pe care le are mediul natural, pe de altă parte.

Deși sunt indisolubil legate și chiar se întrepătrund, cele două laturi pun, în esență, probleme distincte. Prima o ridică pe aceea a suficienței și durabilității resurselor – preocupare majoră pentru toate țările, iar a doua pe cea a afectării echilibrului prin poluare, poluarea nefiind, în fond, altceva decât resurse ajunse la loc nepotrivit. Drept urmare, între sistemul social al economiei și sistemul factorilor naturali (implicit ecologici) există o legătură foarte strânsă și o influență reciprocă puternică. Protejarea factorilor naturali se impune astfel ca o cerință fundamentală a continuității vieții economice și sociale. La acestea se adaugă problema factorului timp, a celui de intensitate și cea a optimului cantitativ-calitativ al relației dintre om și natură, în interacțiunea lor.

3.1. Aspectele care, într-un fel sau altul, privesc științele economice. În esență, este vorba de două categorii fundamentale de probleme care interesează deopotrivă teoria și practica economică. Pe de o parte, nivelul și ritmul dezvoltării economico-sociale. Din această perspectivă, interesează în mod deosebit:

(a) Creșterea economică să aibă un nivel care să permită acoperirea, adecvată a condițiilor contemporane, a nevoilor membrilor societății. Aceasta presupune desfășurarea concretă a creșterii economice în raport cu factorii de mediu, atât în timp, cât și în spațiu. În timp, ea trebuie să aibă continuitate. Potrivit punctului acesta de vedere, acest lucru presupune o dezvoltare care să poată fi susținută de factorii naturali și umani și care, în plus, să poată fi durabilă, respectând echilibrul ecologic dinamic, iar pentru aceasta - sănătoasă. De aici câteva elemente semnificative:

a₁) Cât de mare poate fi o economie față de resursele ei naturale și față de sistemul ecologic care stau la baza ei? Răspunsul este oferit de limita dincolo de care se provoacă epuizarea prematură sau periculoasă a unor resurse naturale și de ajungerea la încălcarea echilibrului ecologic dinamic.

a₂) În ce limite și cât timp poate fi ținut în echilibru dinamic sistemul ecologic din respectiva țară, în condițiile în care importul și exportul modifică dimensiunea și calitatea propriei activități economice? Răspunsul este că limita sustenabilității și creșterii economice sănătoase este arătată de atacarea echilibrului ecologic general și dinamic.

a₃) Poate fi asigurată dezvoltarea economico-socială durabilă și sănătoasă doar prin creșterea economică sustenabilă? Trebuie subliniat că, pentru a fi sustenabilă, durabilă și sănătoasă, dezvoltarea economică trebuie să fie însoțită și de o dezvoltare socială adecvată, ceea ce presupune o structură socială neantagonistă și un stat de drept care să se bazeze pe justiția socială. Dezechilibrele sociale profunde provoacă nu numai dezechilibre economice, dar și ecologice, un dezechilibru agravându-l pe celălalt. În plus, creșterea economică sustenabilă, durabilă are nevoie și de realizarea practică a unui sistem moral sănătos, a unei conștiințe ecologice fără de care ea ar fi funciarmente subminată.

(b) O altă problemă care se pune este aceea a necesității internalizării costurilor provocate mediului de către agenții economici care tind să utilizeze factorii de mediu ca pe niște bunuri libere, iar costurile reparării daunelor să le arunce asupra societății, asupra unei părți a ei sau asupra altor agenți. Datorită acestei tendințe, deteriorarea mediului începe să se desfășoare cu o energie tot mai îngrijorătoare. Pentru a pune capăt unei asemenea situații, agenții economici – ca și indivizii – trebuie obligați de autorități să suporte ei însuși pagubele ecologice pe care le produc, adică să transforme costurile ecologice, pe care ei le vor externe, în costuri interne ale propriei activități. Cadrul legal al unei internalizări este deci obligatoriu. El trebuie să stabilească limitele și condițiile în care elementele nocive ale producției etc. pot fi evacuate în mediul natural sau amenzi progresive pentru asemenea evacuări ori anumite taxe ce urmează a fi plătite în concordanță cu dimensiunile și caracterul respectivelor evacuări nedorite etc. Internalizarea costurilor are drept efect o incitare la reducerea rațională a consumului total de muncă pe unitate de produs și, odată cu aceasta, oferă imboldul economic necesar în vederea asigurării protecției mediului.

(c) S.C.Kolm a introdus noțiunea de funcție a mediului. Potrivit teoriei sale, notăm cu Y produsul intern net, cu B bugetul protecției mediului (adică partea din Y consacrată diverselor măsuri ce rezultă din politica de protejare a mediului) și cu E indicele de calitate a mediului; atunci calitatea mediului (E) este o funcție descrescătoare în raport cu Y (pentru că în raționamentul lui Kolm poluarea crește odată cu activitatea economică) și o funcție descrescătoare în raport cu B (întrucât cheltuielile de protecție apără, conservă sau ameliorează mediul) [16].

Prin urmare:

$$E = E(Y, B)$$

$$E(Y) < 0 \text{ și}$$

$$E(B) > 0.$$

[1]

Funcția lui S.C.Kolm nu poate fi însă mulțumitoare, deoarece nu ține seama de doi factori esențiali: introducerea progresului tehnico-ecologic în producția (P), de pildă a tehnicii noi mai puțin degradante pentru mediu sau nepoluante, și mișcarea ecostructurii producției (S), adică a structurii producției din punctul de vedere al consecinței ecologice. De aceea, indicele de funcție (și calitate) a mediului trebuie notat:

$$E = E(Y, S, P, B) \quad [2]$$

în care $E(P) > 0$, întrucât calitatea mediului crește odată cu așezarea producției pe baza progresului tehnico-ecologic, și $E(S) > 0$, în sensul că indicele calității mediului sporește pe măsură ce structura producției se modifică în detrimentul ramurilor, subramurilor și producțiilor care degradează mediul [16].

Pe de altă parte, este la fel de important să se știe *dacă munca de prevenire a poluării și degradării mediului, de refacere a calității acestuia este doar consumatoare de produs intern net sau este și creatoare de valoare, de produs intern net*. Este drept că autorii teoriei „dilema economică a poluării” susțin că protecția mediului nu ar face decât să consume PIB și prin aceasta să blocheze creșterea economică, întrucât, după ei, această creștere economică nu ar fi posibilă fără poluare. Adevărul este însă următorul:

(a) activitatea de protejare a mediului influențează pozitiv sporirea venitului național întrucât, acționând favorabil asupra sănătății fizice și psihice a membrilor societății, contribuie la creșterea puterii lor de muncă;

(b) ea influențează, de asemenea, creșterea productivității muncii sociale și contribuie la menținerea acesteia la un nivel ridicat întrucât elimină sau reduce perioadele de boală care, în condițiile poluării sau deteriorării mediului natural, devin dese și nu o dată prelungite;

(c) influențând în bine sănătatea omului, îi prelungește durata vieții, fără a mai vorbi de faptul că reduce numărul cazurilor de pensionare prematură pentru motive de boală și îi oferă astfel posibilitatea să desfășoare o activitate creatoare un timp mai îndelungat, fără a mai aminti de faptul că însăși viața omului devine mai frumoasă și mai plină de satisfacții;

(d) acțiunea de protejare a mediului natural și de asigurare a unei calități corespunzătoare acestuia este în același timp o acțiune de protejare a resurselor deoarece, pe de o parte, ea conservă mediul natural necesar unei existențe umane și producției, iar pe de altă parte, conduce la economii de resurse, înlăturând risipa, utilizându-le mai complex sau reciclând deșeuri și efluenți, care altfel ar fi ajuns în mod dăunător în mediu. Nu o dată, activitatea de protejare a mediului ridică nivelul calității acestuia.

(e) prevenirea degradării mediului este mai puțin costisitoare decât cea de reparare a daunelor. Ca întotdeauna, profilaxia este, și aici, mai ieftină decât terapia. Drept urmare, munca de protejare a mediului este o muncă productivă, care menține sau îi redă valoarea ori creează valoare nouă și produs intern net, iar nu doar consumatoare.

IV. Caracterul deficitar și limitat al resurselor în contextul creșterii economice

Până de curând, analiza economică în ansamblul său, și mai ales cea referitoare la optimizare, a fost predominantă de conceptul privind caracterul deficitar al resurselor. O mare parte din aparatul conceptual și metodologic a fost strâns legat de rezolvarea problemelor privind alocarea resurselor la nivel micro și macroeconomic. În acest context, limita factorilor de producție apare ca fiind relativă atât în viziune statică, cât și în viziune dinamică. Într-adevăr, bunurile apar deficitare, pe de o parte, în raportul în care se găsesc aceste bunuri în procesul de producție, deci combinarea lor reciprocă din punct de vedere cantitativ și calitativ în procesul utilizării acestora. Ele apar, pe de altă parte, ca fiind deficitare, deoarece factorii de producție necesari nu sunt disponibili fără limită în timpul procesului de producție.

În teoria alocării optime a resurselor, este vorba de o combinare a factorilor de producție de așa manieră încât, ținând seama de unele restricții date de caracterul deficitar temporar al unor resurse, să se realizeze un efect maxim. Fiind pus în joc un număr mare de factori și de variante tehnologice, se urmăresc folosirea lor eficientă, precum și substituția unor resurse deficitare cu altele nedeficitare.

Caracterul deficitar al resurselor ar trebui evidențiat în economie cu ajutorul prețurilor: cu cât aceste resurse sunt mai deficitare, cu atât prețul lor ar urma să fie mai ridicat.

Într-adevăr, prețurile trebuie să exprime, pe de o parte, cantitatea de cheltuieli de muncă vie și materializată, iar pe de altă parte, situația curentă și de perspectivă a pieții (cerere și ofertă), starea resurselor naturale etc. Dacă privim lucrurile pe plan general, se perpetuează aceeași imagine tradițională, potrivit căreia resursele naturale esențiale pentru asigurarea vieții biologice și a celei economico-sociale ar fi bunuri libere (*free goods*) și că omul trăiește într-un spațiu nelimitat, iar resursele naturale ar fi daruri ale naturii.

Dezvoltarea industriilor și a tehnologiilor, creșterea populației etc. au început să solicite tot mai mult și sub diferite forme mediul înconjurător, așa încât acesta a devenit un factor de producție adițional, iar poluarea a intervenit ca un element tot mai evoluat în domeniul limitelor mediului natural.

Este necesar ca omul să-și schimbe comportamentul în raporturile sale cu natura; abandonând violența și nechibzuința, el trebuie să devină un protector și colaborator al mediului natural, sau, după cum spune Boulding, să-și găsească locul într-un sistem ecologic ciclic care este capabil de reproducere continuă a formei materiale.

4.1. **Includerea costurilor de mediu în evaluarea rezultatelor economice.** Noțiunea de durabilitate este inclusă în definiția curentă a venitului, și anume maximul de care un individ sau o națiune se poate lipsi într-o perioadă dată, fără ca situația să se modifice. Astfel spus, venitul nu constă doar din beneficiile investiției, plus mărimile activului minus diminuările activului, ceea ce se poate realiza la nivelul maxim al unei lungi perioade de consum. Creșterea venitului real se realizează prin definiție pe termen lung, deoarece un consum pe termen scurt nu este contabilizat ca venit [11].

Sistemele de calcul al performanțelor economice naționale (produsul național brut) și al venitului național (produsul național net) nu țin cont de deprecierea activelor naturale. Cu toate acestea, reducerea rezervelor minerale și petroliere, despădurirea și pierderea de sol fertil pot antrena o mărire a costurilor de producție sau o scădere a randamentului. În plus, aceste sisteme impută cheltuieli pentru a compensa pagubele ecologice ale activului cu cele ale pasivului, contribuind astfel la crearea unei iluzii de „sănătate” economică. Această iluzie este însă întărită atunci când aceste pagube antrenează o mărire a cheltuielilor pentru sănătate și producție, ale căror totaluri se adaugă la veniturile furnizorilor de bunuri și servicii. Pe scurt, pagubele ecologice pot reduce producția. Sistemele convenționale de contabilitate țin cont de acestea atunci când se indică o scădere a venitului, când există o reducere a producției curente. PNB-ul nu ia în considerare celelalte pagube ecologice. Bogățiile naturale sunt atuuri la contribuția pentru finanțarea investițiilor în domeniul industriei, infrastructurii, educației și pentru finanțarea altor activități de dezvoltare care se transformă, în altă formă, în activul existent; însă, sistemele curente de evaluare economică nu reflectă nicicum această dezvoltare și, prin urmare, nu permit să se judece dacă așa-zisa convertire constituie un câștig sau o pierdere, cu atât mai mult de a le determina importanța. În aceste condiții, se poate vorbi de o țară care merge spre faliment epuizându-și rezervele minerale, distrugându-și pădurile, poluându-și apele și atmosfera și care va afișa, cu toate acestea, un bilanț de sănătate economică răsunătoare, deoarece cifrele PNB-ului și PNN-ului apar excelente. Această distorsiune a realității întărește doctrina eronată a contradicției între „economie” și „mediul înconjurător”.

Este indispensabil să se realizeze un nou sistem de evaluare, mai realistă a rezultatelor economice naționale.

4.2. **Tehnologii curate.** O industrie care să nu polueze, sau să polueze cât mai puțin, ar trebui concepută după modelul lui Timbergen [25]: să nu se facă risipă de materii prime; să se folosească resurse regenerabile, atât materii prime, cât și resurse energetice, obținute prin tehnologii solare și de bioconversie; să se producă echipamente și bunuri cu un ciclu de viață cât mai lung, proiectându-se astfel încât să se poată adapta progresului tehnic și chiar schimbărilor de mediu; să se recicleze toate deșeurile, fie în cadrul propriei instalații, fie ca materii prime pentru o altă tehnologie.

Se realizează astfel: a) reducerea impurificării aerului și apei. O instalație care funcționează în regim apropiat de optim produce, prin definiție, cea mai cantitate de poluanți. Revizia filtrelor, a conductelor și rezervoarelor poate contribui și ea la reducerea riscurilor de poluare; b) reducerea consumatorilor de energie (țevi curate, schimbătoare de căldură curate, izolații, ungerea lacătelor, folosirea celor mai potriviți agenți de transfer termic și de răcire); c) reducerea deșeurilor, prin evitarea opririlor accidentale, menținerea temperaturii optime în proces, buna funcționare a catalizatorilor, a filtrelor, etc.; d) reducerea consumurilor de materii prime, prin evitarea evaporării celor lichide, a pierderilor de material, reducerea ponderii rebuturilor; e) reducerea zgomotului și pulberilor (curățenie, ungere angrenaje, întreținere și curățire filtre, păstrarea curată a halelor industriale, înlocuirea utilajelor care funcționează prost); f) extinderea duratei de viață a utilajelor, prin exploatare conform instrucțiunilor, întreținere corectă etc.

O astfel de platformă industrială ce ar genera minim de deșuri, folosite ca materii prime pentru alte industrii [1, 26], poate fi prezentată în formă simplificată (fig. 1).

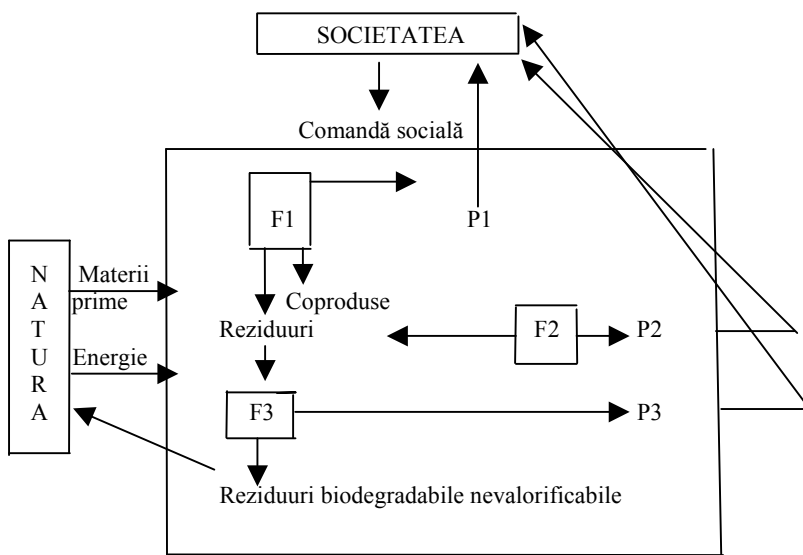


Fig. 1

V. Managementul mediului

Motivul realizării unui sistem complex, pentru managementul mediului și difuzare publică a informațiilor privind mediul, are un dublu suport [10]: pe de o parte, asistarea managerilor care iau decizii în domeniul mediului de către un sistem complex, pentru

managementul mediului, care să permită luarea de decizii științific fundamentate, bazate pe principii derivate din ecologie; dintre principiile generale pentru protecția mediului, derivate din ecologie, amintim: conservarea echilibrului ecologic, conservarea biodiversității, diminuarea masivă a gradului de poluare a apei, solului și a aerului, exploatarea rațională a resurselor naturale ale ecosistemelor mediului; pe de altă parte, este nevoie de existența unui sistem de difuzare publică a informațiilor privind mediul către populație și a unui sistem de alarmare timpurie a autorităților, în cazul apariției unor calamități naturale (inundații, secetă prelungită, alunecări de teren, avalanșe, poluarea gravă a aerului, apei și a solului și alte calamități naturale).

Auditul intern de mediu. Auditurile interne verifică dacă activitățile care se desfășoară într-o organizație sunt în conformitate cu procedurile stabilite. De asemenea, auditul identifică orice probleme în procedurile existente, precum și posibilitățile de îmbunătățire a acestor proceduri. Domeniul de aplicare a auditurilor realizate într-o organizație poate varia de la auditul unei simple proceduri până la auditarea activităților complexe. Toate activitățile unei anumite organizații sunt supuse unui audit pe o perioadă dată de timp. Perioada necesară pentru finalizarea auditării tuturor activităților se numește ciclu de audit. În cazul organizațiilor mici, cu structură simplă, se pot audita în același timp toate activitățile. Pentru aceste organizații, ciclul de audit este intervalul dintre auditări.

Raportul de mediu. Scopul raportului de mediu este să informeze publicul și alte părți interesate din exterior despre impactul asupra mediului și performanța de mediu a organizației, precum și despre îmbunătățirea continuă a performanței de mediu. Raportul de mediu este totodată și un mijloc de a răspunde îngrijorărilor părților interesate. Informațiile de mediu trebuie prezentate într-o manieră clară și coerentă, în formă tipărită, pentru cei care nu au alte mijloace de a le obține. După prima înregistrare și la fiecare trei ani, organizația trebuie să pună la dispoziție informații detaliate, într-o formă tipărită unică.

Analiza de mediu. Organizația care nu a furnizat informațiile necesare pentru identificarea și evaluarea aspectelor de mediu semnificative trebuie să își stabilească, printr-o analiză, poziția referitoare la mediu. Scopul acestei analize constă în evaluarea tuturor aspectelor de mediu ale organizației, ca bază pentru stabilirea unui sistem de management de mediu

Concluzii

Realitățile zilelor noastre arată că secolul XX a fost perioada celor mai mari descoperiri și transformări ale civilizației omenești, dar și a celor mai complexe și uneori nebănuite efecte asupra vieții.

Până nu demult, resursele naturale regenerabile ale Terrei erau suficiente pentru nevoile omenirii. În prezent, ca urmare a exploziei demografice și a dezvoltării fără precedent a tuturor ramurilor de activitate, necesarul de materie primă și energie pentru producția de bunuri a crescut mult, iar exploatarea intensă a resurselor pământului relevă, tot mai evident, un dezechilibru ecologic.

Perfecționarea și modernizarea proceselor tehnologice, utilizând cele mai noi cuceriri științifice, au redus mult consumurile specifice de materii prime, dar nu și pe cele energetice. Ca urmare a industrializării și creșterii producției de bunuri, au sporit mult materialele ce afectează mediul ambiant [24].

La acest început de mileniu, lumea se află în efervescență. Schimbările care au avut loc și vor avea loc creează, într-o viziune optimistă, speranțe și pentru remedierea fie și treptată a mediului înconjurător. În tumultul generalizat al schimbărilor, trebuie să tragem încă un semnal de alarmă legat de mediul înconjurător și de supraviețuirea omului și a existenței vieții pe Terra.

„Mediul natural”, adică aerul, oceanele, mările, lacurile, apele curgătoare, solul și subsolul și formele de viață pe care aceste ecosisteme le creează și le susțin, este imaginea cea mai comună pe care omul obișnuit și-o face atunci când vorbește despre mediul înconjurător.

Astfel noțiunea de „mediu înconjurător” cuprinde, de fapt, toate activitățile umane în relația om-natură, în cadrul Planetei Terra.

Asigurarea unei calități corespunzătoare a mediului, protejarea lui – ca necesitate a supraviețuirii și progresului – reprezintă o problemă de interes major și certă actualitate pentru evoluția socială. În acest sens, se impun păstrarea calității mediului, diminuarea efectelor negative ale activității umane cu implicații asupra acestuia.

Protecția mediului este o problemă majoră a ultimului deceniu, dezbătută la nivel mondial, fapt ce a dat naștere la numeroase dispute între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare. Acest lucru a impus înființarea unor organizații internaționale ce au ca principale obiective adoptarea unor soluții de diminuare a poluării și creșterea nivelului calității mediului în ansamblu.

Presiunea activității omului asupra mediului natural crește foarte rapid. De asemenea, se accelerează dezvoltarea industrială, schimburile, circulația mărfurilor, iar spațiul ocupat, parcurs și utilizat pentru activitățile umane este din ce în ce mai vast. Această evoluție își pune amprenta în mod nefavorabil asupra mediului și a componentelor sale.

Prin dezvoltarea activității umane sunt afectate toate componentele mediului în proporții diferite. Dintre aceste elemente cele mai importante sunt: peisajele, solul, apa, flora, fauna, monumentele, parcurile și rezervațiile, precum și biosfera.

În consecință, conservarea funcțiilor igienico-sanitară, recreativă și estetică ale elementelor componente ale mediului natural constituie garanția unei dezvoltări continue a societății umane.

BIBLIOGRAFIE

1. Barbu C., Selișteanu A., *Protecția mediului și economia protecției mediului*, Editura Sitech, Craiova 2005.
2. Berca M., *Strategii pentru protecția mediului și gestiunea resurselor*, 1997.
3. Berca M., *Teoria gestiunii mediului și a resurselor naturale*, Editura Grand, București, 1997.
4. Bran F., *Componenta ecologică de dezvoltare economică*, Editura ASE, București, 2002.
5. Bran, P., *Economica valorii*, Editura ASE, București, 2002.
6. Brown, L.R., *Starea lumii 2000*, Editura Tehnică, București, 2001.
7. Georgescu G., *Reforma economică și dezvoltarea durabilă*, Editura Economică, București, 1995.
8. Ghinăraru C., *Economia Protecției Mediului*, Note de curs, Universitatea Spiru Haret.
9. Gore Al., *Pământul în cumpănă. Ecologia și spiritul uman*, Editura Tehnică, București, 1995.
10. Havranek, T.J., *Modern Project Management Techniques for the Environmental Remediation Industry*, St. Lucie Press, CRC Press, SUA, 2000.
11. Iancu A., *Creșterea economică și mediul înconjurător*, Editura Politică, București, 1978.
12. Manoliu M., C.Ionescu, *Dezvoltarea durabilă și protecția mediului*, H.G.A., București, 1998
13. Negrei C., *Economia și politica mediului*, Editura ASE, București, 2004.

14. Părăușanu V., Ponoran I., Ciobotaru V., *Economia protecției mediului ambient*, Editura Metropol, București, 1993.
 15. Platon V., *Finanțarea activităților de protecție a mediului*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2004.
 16. Platon V., *Protecția mediului și dezvoltarea economică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997.
 17. Popescu I., Bondrea A., Constantinescu M., *Dezvoltarea durabilă. O perspectivă românească*, Editura Economică, București, 2005.
 18. Rau, J.C., Wooten, D.C., *Environmental Impact Analysis Handbook*, McGraw-Hill, 1980.
 19. Roegen Georgescu N., *Legea entropiei și procesul economic*, Editura Expert, București, 1996.
 20. Rojanschi V., Bran F., Diaconu G., *Protecția și ingineria mediului*, Editura Economică, București, 1997.
 21. Rojanschi V., Bran F., *Strategii și politici de mediu*, Editura Economică, București, 2002.
 22. Rojanschi, V., Bran F., Diaconu Ghe., Iosif G.N., Toderoiu, F., *Economia și protecția mediului*, Editura Tribuna Economică, București, 1997.
 23. Soroceanu V., *Creșterea economică și mediul natural*, Editura Economică, București, 2000.
 24. Teușdea V., *Protecția mediului*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2000.
 25. Tietenberg T.H., *Environmental and Natural Resources Economics*, Illinois, 1984.
 26. Tietenberg, T., *Environmental and Natural Resource Economics*, Addison Wesley, 2000.
 27. Tufescu V, Tufescu M., *Ecologia și activitatea umană*, Editura Albatros, București, 1981.
 28. Vădineanu A., *Dezvoltarea durabilă. Teorie și practică*, vol. I, Editura Universității București, 1998.
- xxx *Raportul Comisiei Mondiale asupra mediului și a dezvoltării*, 1987.
- xxx *Tribuna economică*, colecție 2000-2005.

DINAMICA INSECURITĂȚII ECONOMICE ÎN CADRUL PIETELOR EUROPENE ÎN CURS DE DEZVOLTARE

Ph D stud. **Emilia NEAULT**

Member of the Society for Organizational Learning, USA
Doctorand Academia de Studii Economice, București

Abstract

The Dynamic of Economic Insecurity within European Emerging Markets

Through the accession of Romania and Bulgaria on 1st January 2007 the fifth enlargement of the EU that started in May 2004 was completed and marked an historic achievement: the reunification of Western and Eastern Europe. The idea that a strong Europe should act as one on the world stage has encouraged member states to work together to accomplish a coherent approach to foreign policy through economic stability, security and social cohesion. Since 1957, when the original six countries, Belgium, Germany, France, Italy, Luxembourg and the Netherlands, have founded the European Union, five successful enlargements have followed: in 1973 (Denmark, Ireland and the United Kingdom), 1981 (Greece), 1986 (Spain and Portugal), 1995 (Austria, Finland and Sweden) and 2004 (Czech Republic, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovakia and Slovenia). The aim is balanced development throughout the European Union, reducing structural disparities between regions and promoting equal opportunities for all. But which are the factors determining the economic security of emerging markets in particular when economic globalization in itself produces insecurity in both developed and developing countries?

Key-words: *economic globalization, economic cohesion, economic security/insecurity, emerging markets.*

During the *Cold War* certain dimensions of security become of a higher significance, consequently security analyses are no longer only about military aspects¹. The new holistic concept of security includes political, economic, social, cultural and ecological aspects. *Globalisation* is seen by many as a threat to human security. New governments, new forums and markets arise, creating a new global economy. The organizations, despite the location, face new challenges and opportunities generated by the *economy globalization*, to which the new economic and social tendencies are added. Moreover the new rising technologies have changed the way in which the working process takes place and in which the knowledge is used and have reduced the costs of international transport and communications. We can conclude that the structures, systems, managerial practices and culture have to evolve in order to facilitate both social and organizational evolution.

More and more countries have opened their borders to international trade in goods and services, capital movements and, to a lesser extent, migration, in order to improve their living standards. However, the more open countries become, the more they are exposed to external risks. Any crisis in one region doesn't matter if it's economic or political status can become a threat not only for the countries in the region but to the world economy too,

¹ Culeac P.

through speculative capital movements on integrated global financial markets. Thus, even though rich and poor countries have different perceptions of what the most important security threats are, in a globalising world today's major threat to one side can become a threat to all by tomorrow. Furthermore many international events in recent years suggest a distinct turn away from liberalization, and many prominent analysts have raised alarms about the *globalization backlash*.²

European Union enlargement is most likely the mainly victorious democracy promotion program ever implemented by an international actor and it cannot be denied the EU benefit of an increase in economic activity and prosperity, regional stability and economic revitalization of its border lands, especially the Balkans. But the transition process to market economy of *East European* countries and the enlargement process are raising more then ever before the issue of *economic security* within the *European Union*. It is not that regional or international economic integration increases *economic insecurity* or contributes to political conflict over *globalization* as Iversen and Cusack³ demonstrate.

But despite the fact that *economic security* promotes growth and social stability, accordingly to economists⁴ should be added the reality that although considerable other achievements, the *EU* economic system is increasingly failing to deliver a satisfactory growth performance, threatening not only the sustainability of the European model, but also the very process of European integration which is built on the twin foundations of peace and prosperity⁵.

These regardless of the fact that international economic conditions remain favorable, in spite of some potentially destabilizing evolutions, from which we can emphasize particularly high and volatile oil prices and increasing global financial imbalances. For that reason, in the current environment of the increased interdependence of national economies and the trends towards a greater integration of goods, labor and capital markets, added to the fear of a rising homogeneous global culture at the expense of local cultures and traditions⁶, with which not only the *European Union* is now confronting, one important *EU objective* should be to help *EU* community members to rethink their world-view and build a sense of shared aims that gives coherence to the evolution of societies.

The *Western European Union* countries offer more *economic security* than any others, but a lot of them do not provide as much of what their revenue might imply. And there has certainly been a slippage, with many forms of insecurity diffusing as a result of changes of policy and due to the *globalization phenomenon* effects. According to the ILO⁷ Report, the most important sign of increased *economic insecurity* in industrialized countries in the era of *globalization* is not only that they have economic growth rates declined on average but also the fluctuations of growth rates have increased. Other changes are related

² In 2000, Federal Reserve Chairman Alan Greenspan acknowledged that liberalization efforts have stalled out, with outbreaks of protectionism a distinct possibility: „Despite extraordinary prosperity, the ability to move forward on various trade initiatives has clearly come to a remarkable stall ... there remains considerable unease among some segments [of society] about the way markets distribute wealth and about the effects of raw competition on society ... it is quite imaginable that support for market-oriented resource allocation will wane and the latent forces of protectionism and state intervention will begin to reassert themselves in many countries, including the United States.” (Stevenson 2000).

³ Iversen and Cusack

⁴ Sapir A.

⁵ Sapir, A. et all

⁶ Brakman S. et all

⁷ ILO Report, 2005

to the evolution of the social security schemes character, more flexible and informal labor markets and a great increase in the extent of labor-related stress. The *economic insecurity* is affecting the citizens' well-being, the personal identity and the labor-market behavior.

The same report shows that political democracy considerably increases *economic security* and that government expenditure on social security policies also has a positive outcome although the long-term impact of *economic growth on security* is weak.

Added to the other problems the *Western European Union* faces, *Eastern Europe* still continues to be one of the globe region where *economic insecurity* has grown the most in the past decade, taking various forms, in spite of the GDP growth, underpinned by past policy reforms⁸ as Figure 1. illustrates, by a strong global economy, in particular by robust growth in the United States and China, and by low global interest rates and credit spreads. In addition, growth in these countries continued to be supported by relatively high levels of aid and remittances from workers living abroad⁹.

Figure 1. Long-term prospects for the global economy

	Real GDP per capita, annual average percentage change		Forecast	
	1980s	1990s	Medium-term 2001-06	Long-term 2006-15
World Total	1.3	1.2	1.5	2.1
<i>High-income countries</i>	2.5	1.8	1.6	2.4
OECD	2.5	1.8	1.6	2.4
United States	2.3	2.0	1.8	2.5
Japan	3.4	1.1	1.1	1.9
European Union	2.1	1.8	1.4	2.3
Non-OECD	3.5	4.0	2.0	3.5
<i>Developing economies</i>	0.7	1.5	3.7	3.5
East Asia & Pacific	5.8	6.3	6.4	5.3
Europe & Central Asia	0.9	-1.8	5.0	3.5
Latin America & Caribbean	-0.9	1.6	1.2	2.3
Middle East & North Africa	-1.1	1.0	2.5	2.6
South Asia	3.3	3.2	4.5	4.2
Sub-Saharan Africa	-1.1	-0.5	1.8	1.6

Source: World Bank.

Economic insecurity is reflected through the *anxiety produced by a lack of economic safety i.e. by an inability to obtain protection against subjectively significant potential economic losses*¹⁰. Moreover, *economic insecurity* is also considered to be a major contributing factor to the type of political values people develop¹¹. As these examples show, *economic insecurity* has played a major role in theories of political action, political behavior, and democratic stability.

⁸ Ratha D., Shaw W. et al

⁹ EBR Report, 2005

¹⁰ Lars Osberg

¹¹ Inglehart and Abramson 1994

The recent economic performances and the relatively rapid growth of *Eastern European* countries projected the medium term owe much to the economic reforms undertaken over the past several years. Improved macroeconomic policies, consisting in lower inflation, trade liberalization, more flexible exchange rate regimes, and lower fiscal deficits, have reduced economic uncertainty and improved the overall investment environment. Privatization and regulatory reform initiatives have also played a key function. But the development of some form of social protection and of institutional capacity still continue to be important steps to be taken by the developing countries to be able to deal with the consequences of modernization and *globalization*.

In some of these countries, partial economic reforms brought high social costs for the society and very high profits for small groups of ruling elites¹², which therefore had no enough interest in launching more comprehensive reforms to pave the way for sustained economic recovery, which started only in the late 1990s.

Above all, workers and their families are now suffering from acute *income insecurity*, due to the non-payment of remuneration, the loss of enterprise benefits, the absence of decent state benefits which also determine an increased corruption. In 2000, in its Strategy Report, the European Commission observed that: *corruption, fraud and economic crime are widespread in most candidate countries, leading to a lack of confidence by the citizens and discrediting the reforms. Anti-corruption programs have been undertaken and some progress made, including accession to international instruments in this area, but corruption remains a matter of serious concern.*

In 2001, the Commission pointed out that corruption was a serious concern in five of the ten *Central and Eastern European* candidate countries (Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania, and Slovakia) at that moment, and a continuing problem in three countries (Hungary, Latvia and Lithuania) which are now part of *EU*. And the problem of corruption has not disappeared yet. Insecurity and poverty interact with each other, creating a vicious circle in which the two reinforce each other. Poor people are the most vulnerable to economic shocks, material losses and also well-being losses.

Apart from Romania, the unemployment rates in the South-Eastern Europe are high, and a *black economy* is an established feature¹³ of the employment market in the region. Limited data allows for no careful examination of the implications of these unfavorable aspects on population health and on the extent and distribution of socioeconomic inequalities.

In terms of relative performance compared with other regions of the world, most countries score rather badly in terms of the *Economic Security Index* forcing us to conclude that in many cases, *Eastern European* countries laws and formal commitments give a much better impression than the outcome. All these easily destroy people ability to move out of poverty in the long as well as in the short run, by depleting their human and physical assets, which may be irreversible.

Obviously developments in the *EU* are imposing to countries and organizations to adopt the equivalent practices, either voluntarily or compulsory by *European Directives*, but it is noticeable that the geographical, economic, linguistic, governmental and cultural differences make difficult a strategically global approach within Europe. The European Union has to deal with:

- Different cultures, administrative structures, powers and strategies;
- The inheritance of organizational structures, processes, skills, mindsets, culture and resistance to change;

¹² Vachudova M. A.

¹³ WHO Report, 2006

- The development of specific skills at both the organizational and personal level;
- Trust, cooperation and collaboration.

Economic and social insecurity are complex phenomena with their causes rooted in *social, economic and cultural institutions and practices*¹⁴. Consequently, a key aspect within the *EU* is that the change processes in culturally distant nations as Czech Republic, Hungary, Poland, particularly in Romania and Bulgaria, have to be consistently assisted. There were no rules for how the post communist countries should tackle the many aspects of the modern European welfare state, including health, education, the pension system, and the social safety network, or how rich or poor they have to be to accede. Consequently the *European Union Commission* economic specialists have to continuously monitor and advise on the creation and the development of the new systems for these to be successful and sustainable.

But the specific degree of cultural heterogeneity between some *EU* states and the strong socio-economic differences between the former socialist and the capitalist ones constitutes the determinant of different societal and economic practices and inherent of different outcomes. Thus *the move from linearity to complexity* is obviously imperative, to accept a present and a future with *unique challenges*¹⁵ which implies profound cultural changes across the entire *European Union*, because it requires reformation in ways of thinking, decision-making, reacting and living.

The world economy is evolving, is becoming more complex than ever before, and also the regional economies and inherent *European Union*. And the *European Union* societies are eminently shaped by political developments, legal structures and cultural factors. In addition, modern working conditions often require further mixes of generalized and more advanced skills and competencies.

In order to manage complexity it is necessary to become capable to come to a decision in real time and to develop appropriate and effective economic and social policies, *considering not only the dynamics of the functions that make up the complex system but also the dynamics of the system itself*¹⁶, and the relationship among the various dimensions and causes of *economic security*.

BIBLIOGRAPHY

1. Culeac P., Economic Security, *Theoretical Perspectives and Assessments on Republic of Moldova*, Centre International de Formation Européens, Nice, 2003, p.2.
2. Sapir A., *Globalization and the Reform of European Social Models*, Background document for the presentation at ECOFIN Informal Meeting in Manchester, 9 September 2005, p. 2.
3. Iversen Torben, and Thomas Cusack, *The Causes of Welfare State Expansion: World Politics* 52, April 2000, p. 313-349.
4. Sapir A., Aghion P., Bertola G., Hellwig M., Pisani-Ferry J., Rosati D., Viñals J. and Wallace H., with Buti M., Nava M. and Smith P. M. (2003), *An Agenda for a Growing Europe: Making the EU System Deliver*, report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of European Commission President Romano Prodi. Published by Oxford University Press under the title *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*, 2004.

¹⁴ UN Report, 2003

¹⁵ Kleiner A.

¹⁶ Andreta E.

5. The World Bank, *Global Development Finance, The Development Potential of Surging Capital Flows*, Washington, 2006, p.1-40.
6. Brakman S., Garretsen H., Marrewijk C., Witteloostuijn A., *Nations and Firms in the Global Economy, An Introduction to International Economics and Business*, Cambridge University Press, 2006, p. 19.
7. *International Labor Organization Report*, 2005
8. Dilip Ratha, William Shaw et al, The World Bank, *Global Economic Prospects, Economic Implications of Remittances and Migration*, 2006, p. 1-22.
9. *European Bank for Reconstruction and Development Report*, 2005.
10. Lars Osberg, *Economic Insecurity*, SPRC Discussion Paper, No. 88, October 199, p. 1-23.
11. Inglehart Ronald, and Paul R. Abramson. „Economic Security and Value Change”, *American Political Science Review* 88 (2) 1994, p. 336-354.
12. Milada A. Vachudova, *EU Enlargement: An Overview*, East European Constitutional Review, Publisher New York University Law School and Central European University, Fall 2000, p.1-2.
13. World Health Organization, *Health and Economic Development in South-Eastern Europe*, Paris, June 2006, 1-39.
14. United Nations, *Report on the World, Social Situation 2003*, p. 1-18.
15. Art Kleiner, *Four Futures for Organizing and Leading in the New Economy*, Society for Organizational Learning Scenarios, 2000, p. 2.
16. Andreta E., *The impact of the Lisbon declaration on European Union policies*, ...kowi – aktuell..., no.62/30 June 2005, ...kowi – aktuell..., no.62/30 June 2005, p.7-10.

BĂNCILE TRANȘNAȚIONALE – ACTORI IMPORTANȚI AI GLOBALIZĂRII FINANCIARE

Lector univ. dr. **Claudia BAICU**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Transnational Banks – Important Actors of Financial Globalization

One of the most important characteristics of international banking is transnationalization which, under the financial globalization conditions, has become a worldwide phenomenon. Nowadays, as home country, host country or both, most of the countries of the world have been included in this global circuit. Therefore, transnational banks are important actors of financial globalization.

Started after the Second World War by United States' banks and continued since the 1970s by the banks from other continents, the banking transnationalization process has been enhanced and generalised. The proof is given by several indicators such as the capital invested abroad, off-shore assets, the number of employees of the foreign subsidiaries and branches.

Key-words: *transnational banks, global banks, financial globalization, foreign banks.*

1. Transnaționalizarea activității bancare–vector important al internaționalizării activității bancare

Pe lângă efectuarea de tranzacții cu valute străine și operarea cu nerezidenții, transnaționalizarea reprezintă unul din cei mai importanți vectori care imprimă dimensiuni internaționale activității desfășurate de o bancă comercială. Aceste modalități de internaționalizare a activității bancare produc o serie de efecte asupra gamei produselor și serviciilor oferite, dispersiei teritoriale, organizării băncii, structurii clientelei, gestionării operațiunilor, riscurilor asumate, profiturilor obținute, managementului resurselor umane etc. În același timp însă conduc la intensificarea legăturilor între băncile situate în țări diferite. În consecință, dezvoltarea activității bancare internaționale a creat premisele ca piața bancară internațională (piețele bancare naționale în interdependența lor) să tindă să devină o piață globală.

Primii vectori ai internaționalizării nu presupun neapărat ca banca să-și localizeze sedii în străinătate, putând foarte bine să atragă depozite și să acorde credite în valute de la sediile din țara de origine. În acest caz însă, implicarea în activități internaționale necesită stabilirea unor rețele de corespondenți bancari bine structurate, care să permită băncii să-și deservească clienții și să-și atingă interesele financiare proprii. Efectuarea de tranzacții cu valute străine și operarea cu nerezidenții de la sediile din țara de origine sunt operațiuni specifice primelor etape din procesul de internaționalizare a activității unei bănci, care produc unele efecte asupra structurii organizatorice a băncii, dar care nu au același impact ca în cazul implantărilor în străinătate.

De-a lungul timpului, atitudinea autorităților naționale față de băncile străine a cunoscut modificări importante. Din motive ideologice, începând cu 1917, Rusia nu a mai permis funcționarea băncilor străine pe teritoriul său. După cel de-al doilea război mondial, și celelalte state socialiste au adoptat aceeași atitudine. În țările scandinave, legea interzicea

autorizarea băncilor străine, iar în Japonia, în „tăcerea” legii, administrația răspundea negativ tuturor cererilor. După ce, inițial, autoritățile din Spania, Portugalia, Grecia, Turcia, Australia și Noua Zeelandă au avut o atitudine liberală față de sediile străine, ulterior, pentru a-și proteja băncile locale, au impus anumite restricții. Același fenomen s-a petrecut și în America Latină și Canada, unde băncile din SUA erau foarte active, precum și în unele state din Africa și Asia, care și-au câștigat recent independența.

Dar, după o perioadă mai mult sau mai puțin îndelungată, majoritatea țărilor și-au reconsiderat poziția, permițând băncilor străine să se localizeze pe teritoriul lor. Această atitudine s-a înscris în tendința generală de dereglementare a activității bancare. Astfel, Turcia a permis funcționarea băncilor străine începând cu 1981, Australia și Noua Zeelandă, cu 1985, iar Canada, cu 1980. Pentru a îndeplini condițiile necesare aderării la fosta Piață Comună (actuala Uniune Europeană), Danemarca a autorizat implantările străine din 1975, Spania, din 1978, Grecia, din 1981, Portugalia, din 1984. Exemplul Danemarcei a fost urmat de Finlanda în 1980, de Norvegia în 1984 și de Suedia în 1985¹. După evenimentele din 1989, și țările din Europa Centrală și de Est și-au schimbat atitudinea față de băncile străine, noile reglementări adoptate permițând operarea acestora pe teritoriul lor.

Decizia unei bănci de a-și stabili sedii externe survine în urma analizei mai multor parametri, între care foarte importanți sunt: mărimea și strategia băncii, volumul operațiunilor internaționale pe care le desfășoară, volumul fluxurilor comerciale și investiționale dintre țara de origine a băncii și țara de destinație, gradul de dezvoltare a sistemelor bancare din cele două țări, capitalul necesar și alte cheltuieli aferente implantărilor în străinătate, reglementările în materie, interesul geopolitic în zonă. Aceiași parametri sunt importanți și în alegerea modalității de implantare în străinătate, care poate să îmbrace una din următoarele forme: reprezentanțe, sucursale, filiale, bănci mixte.

De multe ori, pătrunderea pe o piață străină debutează cu deschiderea unei **reprezentanțe bancare**, care are rolul de a furniza băncii-mamă informații privind mediul economic, politic și social din țara-gazdă.

În condițiile în care instituția bancară consideră că volumul schimburilor comerciale și investițiilor străine directe dintre țara sa și țara de destinație este suficient de mare, ea poate să ia hotărârea de a investi sub forma **sucursalei**. Caracteristic sucursalei este faptul că nu are personalitate juridică, desfășurându-și activitatea pe baza capitalului deținut de banca-mamă. Spre deosebire de reprezentanțele bancare, sucursalele pot să desfășoare o gamă largă de operațiuni, principalii clienți ai sucursalelor fiind firmele din țara de origine care au investit în țara-gazdă.

Filialele băncilor străine sunt entități legale autonome aflate total în proprietatea unei bănci străine sau controlate de aceasta. O bancă străină poate să-și stabilească filiale în exterior fie înființând o instituție bancară nouă, fie achiziționând bănci locale deja existente, ultima modalitate fiind considerată mai puțin costisitoare. Filialele bancare servesc un spectru amplu de clienți din segmentul *corporate*, dar și *retail* (mai ales atunci când aceasta este rezultatul achiziționării unei bănci locale care dispunea de o largă rețea teritorială).

Băncile mixte iau naștere prin cumpărarea de către băncile străine a unei părți minoritare din capitalul băncilor locale (autohtone). În condițiile actuale ale dereglementării și globalizării financiare, o formă nouă de societate mixtă o reprezintă cooperarea dintre băncile autohtone și societățile de asigurări străine (*bancassurance*), prin care societățile de asigurare utilizează rețeaua teritorială a băncilor pentru a-și vinde produsele.

De subliniat că în categoria băncilor transnaționale se disting **bănci globale**, care sunt prezente într-un număr mare de țări, situate pe toate continentele, și **bănci cu vocație**

¹ Rivoire, Jean, *Histoire de la banque*, Presses Universitaires de France, Paris, 1984, p. 107-108.

regională, care au interese într-o anumită zonă sau regiune geografică. În prima grupă poate fi încadrată, de exemplu, Citibank, instituție financiară din cadrul Citigroup, grup financiar prezent în circa 100 de țări, răspândite în întreaga lume. Site-ul oficial al grupului atestă o dispersie teritorială globală, care cuprinde țări de pe întreg mapamondul, inclusiv România, din 1996 (Africa, Asia-Pacific, America Centrală/Caraibe, Europa, Orientul Mijlociu, America de Nord, America de Sud).

Băncile cu vocație regională își implantează sucursale și filiale numai în anumite regiuni. Pot fi exemplificate în acest sens băncile din Europa Occidentală, care au investit în Europa Centrală și de Est. În contextul privatizărilor efectuate, în prezent, participarea bancară străină în majoritatea țărilor din Europa Centrală și de Est este foarte mare, în unele țări, activele băncilor străine în totalul activelor bancare depășind 95%. Cea mai mare parte a capitalului investit în sistemele bancare din regiune are ca proveniență țările Europei Occidentale. Sigur că, pe lângă privatizarea băncilor de stat, strategia băncilor occidentale de a se extinde spre estul Europei a fost determinată și de alți factori, între care foarte importanți au fost potențialul de dezvoltare a sistemelor bancare din regiune și creșterea profiturilor. Aceasta cu atât mai mult, cu cât în țările lor de origine concurența este acerbă, iar liniile de activitate tradiționale, saturate.

Investițiile efectuate de băncile străine produc o serie de **efecte** asupra sistemului bancar din țara-gazdă. În primul rând, se accentuează concurența, băncile autohtone fiind nevoite să concureze pentru atragerea de depozite și acordarea de credite nu numai cu băncile din propria țară, dar și cu băncile străine. De asemenea, prin infuzia de capital, produsele, serviciile și tehnicile inovatoare pe care le aduc, în țările mai puțin dezvoltate, băncile străine au o contribuție importantă la modernizarea și eficientizarea sistemelor bancare.

Între efectele negative asociate prezenței băncilor străine se numără posibilitatea pierderii controlului național asupra sistemului bancar și posibilitatea destabilizării acestuia, în condițiile în care băncile străine s-ar retrage rapid și concomitent de pe piața respectivă. În același timp, crește riscul sistemic, în sensul creșterii vulnerabilității sistemului bancar internațional. Dacă băncile dintr-o țară au probleme, atunci fenomenele negative se pot propaga și în țările în care băncile din țara respectivă au localizate sucursale și filiale externe.

Transnaționalizarea activității bancare a creat probleme și în *domeniul supravegherii bancare*. A apărut necesitatea încheierii unor acorduri pe plan internațional care să reglementeze ce autoritate are sarcina să efectueze controlul filialelor și sucursalelor bancare din străinătate, respectiv autoritățile monetare (banca centrală) din țara de origine sau autoritățile monetare (banca centrală) din țara gazdă?

Procesul stabilirii unor principii generale privind supravegherea sediilor bancare din străinătate a demarat la începutul anilor '70 ai secolului XX, de-a lungul timpului, documentele adoptate în acest sens înregistrând mai multe îmbunătățiri. Un rol hotărâtor în conturarea cadrului legislativ referitor la supravegherea sucursalelor și filialelor străine l-a avut Comitetul de la Basel privind Supravegherea Bancară, care, succesiv, a adoptat o serie de documente în materie: Acordul de la Basel din 1974 (*Basle Agreement*), Concordatul din 1975 (*1975 Concordat*), Principii pentru supravegherea sediilor bancare străine (1983 - *Principles for the supervision of banks' foreign establishments*), Supliment la Concordatul din 1983 (1990 - *Supplement to the Concordat*), Standarde minime pentru supravegherea grupurilor bancare internaționale și sediilor acestora din străinătate – cunoscut în practică sub denumirea de Concordatul din 1992 (*1992 – Minimum Standards for the supervision of international banking groups and their cross-border establishments*), Supravegherea activității bancare din străinătate (1996 – *The supervision of cross-border banking*).

Principiile de supraveghere propuse prin aceste documente au fost permanent revizuite și actualizate, Comitetul de la Basel ținând cont atât de evoluția activității bancare internaționale, cât și de lacunele care se iveau odată cu apariția vreunei crize bancare.

În prezent, în reglementarea activității bancare internaționale există tendința să prevaleze modelul bazat pe controlul exercitat de țara de origine - *principiul țării de origine* -, ceea ce presupune că autoritățile de supraveghere din țara de origine sunt împuternicite să supravegheze operațiunile desfășurate de băncile naționale pe teritoriul altor state. Acest principiu s-a afirmat și ca urmare a faptului că multe bănci își amplasau sucursale în străinătate pentru a eluda controlul restrictiv din țările de origine comparativ cu reglementările din țara-gazdă pe teritoriul căreia se implantau. Practica era cu atât mai evidentă, cu cât în țara-gazdă reglementările bancare erau mai permissive, chiar inexistente (este cazul, în principal, al centrelor *off-shore*).

Totodată, pentru realizarea unei supravegheri bancare eficiente, se subliniază necesitatea întăririi colaborării și schimbului permanent de informații între autoritățile de supraveghere din țara de origine și autoritățile de supraveghere din țara-gazdă.

2. Indicatori ai transnaționalizării activității bancare

Gradul de transnaționalizare a activității bancare poate fi exprimat printr-o serie de indicatori, între care foarte importanți sunt: valoarea activelor deținute în străinătate, numărul de filiale și sucursale străine, numărul de funcționari care lucrează în străinătate, dispersia teritorială externă, respectiv numărul de țări-gazdă în care banca și-a implantat sedii. Un indicator sugestiv se calculează prin raportarea numărului de filiale străine la numărul total de filiale (indicele de internaționalizare).

Pe lângă deschiderea piețelor naționale către băncile străine și suprimarea condițiilor discriminatorii dintre băncile autohtone și băncile străine, procesele de dereglementare și globalizare au creat premisele diluării până la desființare a granițelor dintre diferitele componente ale pieței financiare. Ca urmare, au avut loc mari achiziții și fuziuni internaționale, care au cuprins, deopotrivă, activitatea băncilor, dar și a altor instituții financiare (de asigurări, leasing etc.), astfel încât, în prezent, se poate vorbi de mari grupuri financiare. Un exemplu recent de achiziție pe plan internațional îl reprezintă cumpărarea, în 2005, de către Unicredito din Italia a băncilor Bayerische Hypo Bank (Germania) și Bank of Austria Creditanstalt.

Marile grupuri domină lumea financiară nu numai în ceea ce privește totalul activelor, dar și numărul de țări în care operează (tabelul nr. 1). Indicele de internaționalizare arată că, în medie, 56% din afiliatele primelor 50 de societăți financiare transnaționale sunt localizate în străinătate. Indicele este semnificativ mai mare pentru primele cinci societăți grupate în funcție de totalul activelor (65%) și pentru societățile din Elveția (88%), din cauza mărimii mici a piețelor din țara de origine. În plus, dacă primele 50 de societăți financiare transnaționale dețin, în medie, afiliate în 25 de țări, primele 5 grupuri au, în medie, afiliate în 44 de țări².

Topul primelor 50 de societăți financiare transnaționale relevă faptul că cea mai mare dispersie teritorială o are Citigroup, care este prezentă în 70 de țări. Pe poziția a doua se situează GE Capital Services (55 de țări), o instituție care provine tot din SUA, iar pe următoarea poziție, BNP Paribas (Franța), cu sedii localizate în 53 de țări.

Dispersia teritorială externă, respectiv concentrarea implantărilor externe într-un număr mai mic sau mai mare de țări, este un indicator important și în ceea ce privește

² UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations publication, New York and Geneva, 2006, p. 35.

strategia de ansamblu a grupului, dar și capacitatea și voința acestuia de a difuza expertiza sa pe diferite piețe.

Cele mai importante societăți financiare transnaționale provin din țări dezvoltate: Statele Unite, Germania, Franța, Marea Britanie, Olanda, Belgia, Japonia. Din analiza comparată a țărilor de proveniență a celor mai importante societăți financiare transnaționale și a restului societăților transnaționale se observă o strânsă corelație, cunoscut fiind faptul că, în mod tradițional, la baza deciziei băncilor de a-și implanta sedii în străinătate au fost investițiile străine directe efectuate de clienții lor.

În prezent, societățile transnaționale sunt cei mai importanți participanți pe scena economică internațională, cu rol major în adâncirea procesului de globalizare. Activitatea societăților transnaționale nefinanciare este impresionantă din punctul de vedere atât al activelor deținute și vânzărilor realizate în străinătate, cât și al numărului de filiale străine pe care le posedă. La începutul anilor '90, în lume existau aproximativ 37.000 de societăți transnaționale, care aveau cel puțin 170.000 de filiale străine. Dintre acestea, 33.500 își aveau sediul central (firma-mamă) în țări dezvoltate. În 2004, numărul societăților transnaționale a ajuns la circa 70.000, cu cel puțin 690.000 de filiale străine, dintre care aproape jumătate sunt localizate în țări în dezvoltare.

Topul celor mai importante 100 de societăți transnaționale nefinanciare din 2003 relevă faptul că acestea dețin un loc important în producția internațională, respectiv 12% din activele străine ale tuturor societăților transnaționale, 18% din totalul vânzărilor și 14% din numărul total de salariați³.

Această activitate impresionantă desfășurată de societățile transnaționale comerciale și industriale trebuie susținută și potențată de băncile din țările de origine, între transnaționalizarea economiei reale și transnaționalizarea activității bancare existând o legătură puternică.

Tabelul nr. 1

Topul primelor societăți financiare transnaționale, 2004^a
(milioane de dolari, număr de salariați)

Nr. crt.	SI ^b	Societatea transnațională	Țara de origine	Active Total	Salariați Total	Număr de filiale		II ^c	Nr. de țări-gazdă
						Total	Străine		
1	64.7	GE Capital Services	SUA	566 708	76 300	1 425	1 085	76.1	55
2	63.0	Citigroup	SUA	1 484 101	294 000	612	347	56.7	70
3.	60.5	UBS	Elveția	1 732 121	67 424	426	363	85.2	43
4.	58.6	Allianz Group	Germania	1 302 894	162 180	778	569	73.1	47
5.	58.6	BNP Paribas	Franța	1 230 071	94 892	622	403	64.8	53
6.	58.5	Gruppo Assicurazioni Generali	Italia	372 996	58 354	368	323	87.8	39
7.	57.2	Zurich Financial Services	Elveția	346 083	53 246	358	345	96.4	34
8.	54.4	Unicredito	Italia	359 903	68 571	1 044	998	95.6	31

³ UNCTAD, *World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, United Nations publication, New York and Geneva, 2005, p. 13-15. Conform UNCTAD, în *WIR* filialele străine se referă atât la subsidiare, cât și la sucursale și firme asociate (așa cum sunt definite în *WIR*).

Nr. crt.	SI ^b	Societatea transnațională	Țara de origine	Active Total	Salariați Total	Număr de afiliate		II ^c	Nr. de țări-gazdă
						Total	Străine		
9.	53.6	HSBC Bank	Marea Britanie	1 274 557	243 333	1076	658	61.2	47
10.	53.1	Société Générale	Franța	816 735	93 359	430	253	58.8	48
11	51.8	Deutsche Bank	Germania	836 368	65 417	698	493	70.6	38
12	51.5	AXA Group	Franța	642 988	76 339	481	387	80.4	33
13	51.0	Credit Suisse	Elveția	953 967	60 532	334	280	83.8	31
14	47.8	ABN AMRO	Olanda	825 388	99 271	851	432	50.8	45
15	43.7	Grupo Santander	Spania	774 462	126 488	455	311	68.3	28
16	42.8	Bayerische HVB Group	Germania	629 981	57 806	935	572	61.2	30
17	41.9	Crédit Agricole	Franța	1 107 272	62 000	382	172	45.0	39
18	40.2	Merrill Lynch	SUA	648 059	50 600	227	167	73.6	22
19	40.0	AIG Group	SUA	798 660	92 000	368	147	39.9	38
20	40.0	ING Group	Olanda	1 177 335	113 000	856	403	47.1	34

Sursa: UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations publication, New York and Geneva, 2006, p. 287.

a) Dacă nu se specifică altfel, toate datele se bazează pe rapoartele anuale ale societăților. Datele privind afiliatele se bazează pe Dun și Bradstreet, *Who owns Whom database*.

b) SI (*Spread Index*) este calculat ca radical din indicele de internaționalizare de înmulțit cu numărul țărilor-gazdă.

c) II, „Indicele de internaționalizare” este calculat prin raportarea numărului afiliatei străine la numărul total de afiliate.

Notă: afiliatele avute în vedere în acest tabel se referă numai la cele deținute în proporție majoritară.

Concluzii

Odată cu dereglementarea și globalizarea piețelor financiare, băncile dintr-o țară concurează direct cu marile bănci din întreaga lume. Principalele forme prin care o bancă străină poate să pătrundă pe alte piețe sunt reprezentanțele, sucursalele și filialele. Alegerea uneia sau alteia din aceste structuri organizatorice se face în funcție de volumul schimburilor comerciale dintre cele două țări, reglementările bancare pe piața de destinație; costurile aferente implantărilor; numărul clienților din țara de origine care au investit în străinătate; strategia urmărită de banca-mamă etc.

Printre avantajele aferente implantărilor bancare în străinătate se numără: *know-how*-ul adus de investitorii străini; creșterea concurenței și eficienței sistemului bancar național; dezvoltarea piețelor financiare locale; atragerea și stimularea investițiilor străine directe; îmbunătățirea accesului la piețele financiare internaționale. Aceste avantaje sunt valabile, în primul rând, pentru țările-gazdă mai puțin dezvoltate. Alături de avantaje, transnaționalizarea activității bancare ridică și o serie de probleme legate, mai ales, de posibilitatea destabilizării sistemului bancar național și creșterea riscului sistemic. În același timp, băncile străine sunt mai greu de supravegheat decât băncile autohtone.

BIBLIOGRAFIE

1. Crăciun Baicu, Claudia, *Activitatea bancară și finanțarea comerțului internațional*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2005.
2. Dardac, Nicolae, Teodora Barbu, *Monedă, bănci și politici monetare*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005.
3. Demattè, Claudio, Paul de Sury (coord.), *I mercati finanziari internazionali*, E.G.E.A. SpA, Milano, 1992.
4. ECB, *EU Banking Structures*, European Central Bank, October 2005.
5. Focarelli, D., A.F. Pozzolo, *The determinants of cross-border bank shareholdings: an analysis with bank-level data from OECD countries*, Banca d'Italia, „Temi di discussione”, n. 381, 2000 (Ottobre).
6. IMF, *International capital markets – developments, prospects, and key policy issues*, by a staff team led by Donald J. Mathieson and Garry J. Schinasi, *World economic and financial surveys*, International Monetary Fund, Washington, D.C., 2000 (September).
7. Negrițoiu, Mișu (coord.), *Finanțarea internațională – instrumente, mecanisme și instituții*, Editura Expert, București, 1999.
8. Negruș, Mariana, Ramona Toma, *Spre o nouă arhitectură monetar-financiară internațională*, Editura Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2005.
9. Negruș, Mariana (coord.), Claudia Baicu, *Relații valutare și marketing financiar*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2007.
10. Rivoire, Jean, *Histoire de la banque*, Presses Universitaires de France, Paris, 1984.
11. UNCTAD, *World Investment Report 2005 – Transnational corporations and the internationalization of R&D*, United Nations publication, New York and Geneva, 2005.
12. UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations publication, New York and Geneva, 2006.
13. www.bis.org

IV. DEZVOLTAREA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

EVOLUȚII ȘI PERSPECTIVE ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ

Prof. univ. dr. **Mihai ILIE**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Developments and Prospects in Romanian Economy

These last 6 years, the temperature of the inflation has been outstanding and has been reducing considerably.

During 2006, foreign trade attained high growth rates, with an emphasis on the imports, which caused the increase of the commercial deficit.

The commercial deficit cut may be achieved by larger exports of competitive products and services.

The current account deficit and the foreign commercial deficit of the country is in rapid growth, causing problems to the macroeconomic balance.

The increase of the current account deficit is the result of certain influences of the structural factors, and of the fact that most of the exports are represented by low-tech products mainly based on low or medium qualified labour.

The development of the real economy involves the gradual remonetization of the economy under the circumstances of the noninflationist increase of the monetary basis, including the development of other higher monetary units (which should include units M_1 and M_2).

Key-words: *macroeconomic indicators, bank mediation, rate of inflation, budget and current account deficit.*

1. Introducere

La 1 ianuarie 2007, Uniunea Europeană s-a extins prin aderarea a două noi state, Bulgaria și România.

În plan financiar, notabil este faptul că băncile centrale naționale ale celor două țări fac parte din Sistemul European al Băncilor Centrale. Noile state nu vor adopta moneda Euro imediat, ci numai după îndeplinirea criteriilor stabilite prin Tratatul de instituire a Comunității Europene.

Periodic, odată la doi ani, vor fi elaborate rapoarte de convergență pentru a se stabili dacă au fost îndeplinite sau nu condițiile necesare adoptării monedei Euro.

În acest cadru, România trebuie să-și adapteze programele pentru realizarea priorității sale absolute de integrare deplină în structurile Uniunii Europene. Practic, momentul oficial al aderării nu reprezintă realizarea unei coeziuni sau alinieri la standardele europene, nici cel puțin la nivel mediu. Procesul de convergență este relativ lung și are multiple conotații, cu impact atât pentru cadrul instituțional, cât și pentru economia nominală și cea reală. Țintele economice pentru anul 2007 și următorii ani reflectă asumarea neechivocă a angajamentului de a realiza integrarea deplină în structurile Uniunii Europene.

Economia României este puternic ancorată în economia globală și, ca urmare, evoluții sau involuții ale acesteia sunt resimțite și la nivel național. Economia globală este în continuare fragilă, cu posibile riscuri ale unor distorsiuni economice. Vulnerabilitatea

economiei mondiale este legată de incertitudini care pot să apară în evoluția marilor puteri economice, precum și de eterogenitatea economiei mondiale.

Prețurile petrolului și ale altor produse energetice sunt mari, ceea ce poate fi de natură să frâneze dezvoltarea economiei mondiale. Organismele internaționale estimează că prețul petrolului va continua să inducă incertitudini în dezvoltarea economiei mondiale.

În zona euro, evoluțiile din ultima perioadă, deși se observă o anumită volatilitate a ritmurilor trimestriale de creștere, evidențiază faptul că principalul element de susținere a creșterii economice îl constituie cererea internă.

Pe termen mediu, perspectivele privind activitatea economică rămân favorabile unei creșteri solide.

În contextul situației actuale internaționale și interne, România trebuie să aplice măsuri eficiente de contracarare a fenomenelor adverse, pentru a nu rata unele din țintele economice stabilite.

Caracteristicile macroeconomice ale României începând din anul 2005 au fost revenirea la ritmuri de creștere economică considerate moderate, o inflație anuală exprimată printr-o singură cifră și încetinirea procesului de dezinflație, existența unui deficit al contului curent la un nivel ridicat etc. Chiar și în aceste condiții, percepția externă a României s-a îmbunătățit în ultima perioadă.

Economia românească poate continua trendul ascendent din anii anteriori și să asigure pentru următorii ani un tablou macroeconomic favorabil, deși pot exista presiuni de derapaj îndeosebi în ceea ce privește inflația și mai ales deficitul extern.

Măsurile de liberalizare a contului de capital, introducerea leului greu, amplificarea fluxurilor valutare internaționale, situarea inflației pe un palier cu o singură cifră, stabilirea ca obiectiv pentru politica monetară și de curs de schimb - țintirea directă a inflației, toate acestea constituie premise pentru asigurarea realizării unui cadru macroeconomic consistent și coerent.

2. Evoluția principalilor indicatori macroeconomici

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici se prezintă potrivit datelor din tabelul următor:

	2003	2004	2005	2006	Ian 2007
➤ Produsul Intern Brut - creștere % față de anul anterior	5,2	8,4	4,1	7,7	-
➤ Indicii producției industriale - creștere % față de perioada corespunzătoare din anul anterior	3,1	5,3	2,0	7,1	4,9
➤ Indicele prețurilor de consum - creștere % - sfârșitul perioadei față de decembrie anul anterior	14,1	9,3	8,6	4,87	0,24*
➤ Comerț exterior - creștere % față de perioada corespunzătoare din anul anterior					
• Export (FOB)	6,4	21,3	17,5	16,2	2,9
• Import (CIF)	12,3	24,0	23,9	25,1	16,7
➤ Soldul contului curent (cumulat de la începutul anului)					
- mil. Euro	-3.060	-5.099	-6.891	-9.973	-766
- % în PIB	-5,8	-8,4	-8,7	-10,2	

	2003	2004	2005	2006	Ian 2007
➤ Datoria externă (la sfârșitul perioadei) - mld. Euro	15,9	18,2	24,6	27,7	-
➤ Rezervele internaționale brute (la sfârșitul perioadei) - total - mld. Euro	8,3	13,1	19,4	24,1	21,6*
➤ Creditului neguvernamental (la sfârșitul perioadei) - mil. RON	30.287, 9	41.762,8	60.672,8	93.283	95.482*
➤ Rata șomajului – sfârșitul perioadei - %	7,4	6,3	5,9	5,2	5,4

Sursa: *Buletine statistice INS și BNR*

* Februarie

Produsul intern brut a înregistrat în anul 2006 un nivel de 342,48 miliarde RON (față de 287,2 miliarde RON în anul 2005 și 246,4 miliarde RON în anul 2004), reprezentând o creștere în termeni reali de 7,7% față de anul precedent.

În anul 2006, producția industrială a înregistrat o creștere de 7,1% față de anul 2005, în timp ce în industria prelucrătoare creșterea a fost mai mare, respectiv 7,8%. Semnificativ este faptul că productivitatea muncii în industrie, în aceiași termeni de comparație, prezintă o creștere de 10,6%.

Inflația la sfârșitul anului 2004 a fost de 9,3%, iar la sfârșitul anului 2005, de 8,6%, ceea ce înseamnă că în anul 2005 procesul dezinflaționist s-a atenuat, scăderea ratei inflației situându-se sub un punct procentual. În 2006, evoluția inflației este caracterizată de un indice de 104,87% față de 2005, inflația scăzând, pentru prima dată în perioada de 16 ani postdecembriști, sub 5% anual.

În scopul atingerii țintelor stabilite pentru următorii anii sunt necesare măsuri antiinflaționiste deosebite. În baza interdependențelor din economie, trebuie avut în vedere și impactul evoluției prețurilor din industrie, care, în luna decembrie a anului 2006 față de sfârșitul anului 2005, a fost superioară celei înregistrate de prețurile de consum cu 12,68%, ceea ce reprezintă o rată de creștere mai mare de peste două ori.

Potrivit estimărilor unor anchete de conjunctură economică pe baza unor eșantioane reprezentative privind tendințele de evoluție ale activității economice, în următoarele luni se conturează continuarea procesului de creștere a activității din industrie, comerț cu amănuntul, servicii, precum și în construcții.

Sistemul financiar din România, în cadrul căruia băncile dețin o poziție importantă, s-a dezvoltat semnificativ în ultima perioadă, deși gradul de intermediere financiară este încă redus față de țările Europei Centrale și de Est. Creșterile înregistrate de unele componente ale creditului neguvernamental reflectă un proces firesc de convergență cu situația din alte țări, dar o convergență prea rapidă poate induce o serie de riscuri macroeconomice.

Se poate aprecia că sistemul financiar este relativ robust și sănătos, deși în curs de dezvoltare, cu unele dezechilibre de dinamică la unele dintre componentele sale.

Sectorul asigurărilor s-a dezvoltat rapid în ultima perioadă, inclusiv a sporit gradul de conectare cu piața bancară, ceea ce a întărit rolul acestora în menținerea stabilității financiare.

La nivel regional, există o serie de disparități de dezvoltare, fenomen care a luat amploare în ultima perioadă, urmare a impactului restructurării economice, îndeosebi în zonele monoindustriale, și a altor cauze.

3. Comerțul exterior

În anul 2006, comerțul exterior a continuat să înregistreze ritmuri relativ mari de creștere, respectiv 16,2% la export și 25,1% la import față de anul 2005. Rezultatele din domeniul comerțului exterior s-au obținut în condițiile aprecierii monedei naționale și ale unei conjuncturi internaționale determinate de faptul că partenerii comerciali europeni au înregistrat creșteri mai mici față de previziunile anterioare.

În anul 2006, creșterile semnificative ale importurilor, peste media înregistrată de 25,1%, se regăsesc la produse metalurgice (+40,1%), mijloace și materiale de transport (+41,5%), mașini și dispozitive mecanice (+29,5%). În cazul exportului, creșteri semnificative pot fi exemplificate la mijloace și materiale de transport (+44,0%) și mașini și dispozitive mecanice (+33,1%).

Ponderea exporturilor către țările Uniunii Europene (UE-25) în total exporturi a fost, în anul 2006, de 67,7%, în creștere cu 16,3% comparativ cu anul 2005. Pe primul loc se situează Italia (17,9% din total exporturi), urmată de Germania (15,7%), Turcia (7,7%), Franța (7,5%) etc. Ponderea importurilor provenite din țările Uniunii Europene (UE-25) a fost de 62,6%, în creștere cu 25,9% comparativ cu anul 2005. Pe primul loc se regăsesc Germania (15,2% din importuri), Italia (14,5%), Franța (6,5%) etc.

Având în vedere că reducerea semnificativă a importurilor nu poate fi realizată pe termen scurt, acestea vizând resurse energetice, materii prime, combustibili și echipamente necesare re tehnologizării economiei, rezultă că singura cale serioasă de reducere a deficitului comercial și asigurarea sustenabilității pe termen lung a creșterii economice o reprezintă exporturile de produse și servicii competitive.

Deficitul comercial în anul 2006 a fost de -14.895,3 milioane euro în prețuri FOB/CIF (mai mare cu 4.581,9 milioane euro față de anul 2005) și de -11.758,7 milioane euro în prețuri FOB/FOB (mai mare cu 3.952,4 milioane euro față de anul 2005).

Începând de la 1 ianuarie 2007, data aderării României la Uniunea Europeană, trebuie să se aplice politica comercială comună a UE, care constă, în principal, în tariful vamal comun, schema de preferințe generalizate, măsuri de apărare comercială și de cooperare cu terțe țări. Taxele vamale în relația cu UE au fost anulate, ceea ce este de natură să îmbunătățească în mod considerabil relația comercială cu țările din cadrul UE.

4. Deficitul bugetului de stat

În cadrul mixului de politici aplicate în anii precedenți, trebuie remarcată și performanța fiscală care poate fi exprimată prin scăderea deficitului bugetului de stat, ceea ce a avut ca efect și diminuarea cererii agregate. Politica de relaxare fiscală și stabilirea cotei unice se apreciază că au avut încă din primul an de aplicare un efect favorabil asupra performanțelor economico-financiare ale firmelor și o creștere a viabilității agenților economici.

Evoluția deficitului bugetului de stat și bugetului consolidat, în perioada 2000–2006, se prezintă astfel:

	UM	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Deficitul bugetului de stat	Mil. RON	-2.760,8	-3.580,3	-4.761,8	-2.900,3	-1.878,1	-2.182,9	-10.537,5
Pondere în PIB	%	-3,4	-3,1	-3,1	-1,5	-0,8	-0,8	-3,0
Deficitul(-) excedent (+) bugetului general consolidat	Mil. RON	-3.204,5	-3.758,0	-3.950,2	-4.289,7	-2.583,5	-2.253,7	-5.651,0

*estimări

Sursa: Buletine statistice INS și BNR

Limitarea deficitului bugetului de stat reflectă și o îmbunătățire a managementului activității trezoreriei statului.

Sunt necesare măsuri pentru sporirea veniturilor bugetare. Autoritățile publice trebuie să stabilească măsuri pentru îmbunătățirea colectării veniturilor, inclusiv prin revederea cadrului legal de luptă împotriva evaziunii fiscale, ceea ce este de preferat soluției de majorare a cotelor de impunere.

Politica de reducere atât a deficitului bugetar, cât și a deficitelor cvasifiscale trebuie să fie mai accentuată în anul 2007 și în anii următori cu scopul diminuării excesului cererii agregate, reducerii presiunii asupra deficitului de cont curent și menținerii procesului de dezinflație. Obiectivul principal pe termen scurt și mediu al politicii fiscal-bugetare trebuie să fie susținerea procesului de convergență nominală și reală.

5. Domeniul financiar-bancar

5.1 În domeniul financiar-bancar, potrivit unor studii, piața bancară din România este cea mai dinamică piață din Europa Centrală și de Est. Principalul catalizator pentru dezvoltarea pieței bancare în această regiune îl constituie în continuare segmentul de *corporate*, dar și sectorul de *retail* devine din ce în ce mai atractiv pentru bănci. În România, în perioadele anterioare, băncile s-au orientat îndeosebi spre clienții instituționali (*corporate*); din anul 2003 a avut loc o creștere semnificativă a creditului de consum și, ulterior, a creditului imobiliar și ipotecar, sectorul de retail începând să se îndrepte către ponderea pe care o ocupă în țări cu sisteme bancare dezvoltate.

Anii 2005, 2006 și începutul anului 2007 au reprezentat pentru sistemul bancar o serie de reușite. A fost introdus sistemul național de plăți electronice, care s-a soldat cu scurtarea considerabilă a timpului de decontare. Noua arhitectură și funcționalitate a sistemului de plăți sunt compatibile cu sistemele din Uniunea Europeană, conducând la sporirea securității tranzacțiilor, precum și la un mai bun control al riscurilor.

Majoritatea băncilor și-au extins rețeaua de unități cu localizări mai aproape de clienți, băncile fiind preocupate de extinderea unor canale alternative de penetrare a pieței.

Câștigă din ce în ce mai mult teren serviciile de internet banking, în linie cu tendințele de dezvoltare la nivel european și chiar global a serviciilor de e-banking și e-finance.

A fost emisă Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 99/2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului, act normativ armonizat cu dispozițiile Directivelor Uniunii Europene, în principal ale Directivei nr. 48/2006 a Parlamentului European și a Consiliului Uniunii Europene privind inițierea și exercitarea activității instituțiilor de credit.

5.2. Pentru reducerea costurilor de intermediere bancară, având în vedere contribuția băncilor comerciale la înființarea și funcționarea Fondului de garantare a depozitelor în sistemul bancar, precum și nivelul actual al resurselor existente ale Fondului, considerăm că în continuare se impun o reducere și chiar eliminarea contribuției băncilor comerciale la acest Fond de garantare. În aceste condiții, considerăm că necesarul de resurse financiare ale Fondului ar trebui să se asigure numai în baza liniei de credit stand-by în lei acordate anual Fondului de către instituțiile de credit, astfel cum aceste linii de credit sunt reglementate prin OUG nr. 23/22 martie 2006.

5.3. Măsurile adoptate în ultima perioadă pentru temperarea expansiunii creditului de consum au avut ca ținte motivate preîntâmpinarea unor dezechilibre economice, stabilitatea prețurilor și echilibrarea balanței externe. Aceste măsuri restrictive au fost aplicate având în vedere că unele părghii și-au pierdut din eficiență, fiind necesare altele pentru moderarea ritmului de creștere a creditului de consum.

Prin intrarea în vigoare a Regulamentului BNR nr. 3/3007 privind limitarea riscului de credit la creditele destinate persoanelor fizice, la data de 14.03.2007, responsabilitatea de

administrare a riscului de credit a fost transferată către creditorii. S-a renunțat la restricții referitoare la existența unui avans, a unui nivel reglementat de garanții și a unui grad de îndatorare, în aceste condiții, BNR, a relaxat activitatea de creditare retail, atrăgând însă atenția asupra necesității promovării în continuare de către instituțiile de credit a celor mai bune standarde în domeniul creditării.

Urmare a dinamicii accentuate a cererii interne, îndeosebi în anii 2005 - 2006, ca efect în principal al expansiunii nesustenabile a consumului, pe fondul intensificării ritmului de creștere a creditului neguvernamental, în special a componentei în monedă națională, și al adâncirii dezechilibrului extern, BNR a hotărât majorarea ratei dobânzii de politică monetară de la nivelul de 8,5 la sută la 8,75 la sută începând cu luna august 2006. Aceste măsuri de politică monetară, alături de menținerea în continuare a unui control ferm al lichidităților de pe piața monetară prin sterilizarea excesului de lichiditate, s-a apreciat că sunt de natură să contribuie la consolidarea procesului de dezinflație.

Ca urmare a evoluției de ansamblu a indicatorilor macroeconomici, a piețelor financiare interne și internaționale, precum și a analizei perspectivelor acestora în contextul integrării României în Uniunea Europeană, care relevă menținerea ratei înalte a creșterii economice și a productivității pe fondul expansiunii investițiilor și consumului, BNR a decis ajustarea condițiilor monetare de ansamblu în concordanță cu noul context prin reducerea ratei dobânzii de politică monetară.

5.4. Creditul de consum are o pondere în PIB de 10 ori mai mică decât în zona euro, unde acesta deține o pondere de peste 50%. Evoluția tot mai abruptă a deficitului comercial și, implicit, a contului curent își au suport nu numai în creșterea creditului de consum, ci și în economia reală, în slaba competitivitate a produselor românești.

Creșterea creditării în sectorul privat este susținută de majorarea sumelor disponibile pentru credite ca urmare a sporirii încrederii populației în sistemul bancar pe fondul stabilizării macroeconomice și al unei stabilizări relative a veniturilor populației. În căutarea unei cote de piață, fluxuri de creditare au generat și sucursalele băncilor străine autorizate în România, pe fondul unor randamente mai bune decât în țările de origine.

5.5. Evoluția în ultima perioadă a creditului neguvernamental, a creditului de consum și a creditului imobiliar și ipotecar se prezintă în tabelul următor:

	Ian. 2005	Mai 2005	Iul 2005	Dec 2005	Mai 2006	Iul 2006	Dec 2006
• Credit neguvernamental - mil. RON	41.329,9	47.100,0	50.548,1	60.672,8	72.310,4	79.400,7	93.283,0
- % (ian. 2005 =100)	100,0	114,0	122,3	146,8	174,9	192,1	225,7
• Credit de consum - mil. RON	8.020,2	10.513,9	12.298,8	15.685,0	21.584,8	24.923,0	30.375,7
- % (ian. 2005 =100)	100,0	131,1	153,3	195,6	269,1	310,8	378,7
✓ Credit de consum în lei - mil. RON	5.576,9	6.832,5	7.746,5	10.969,8	15.746,5	18.070,9	21.393,4
- % (ian. 2005 =100)	100,0	122,5	138,9	196,7	282,3	324,0	383,6
✓ Credit de consum în valută - în echivalent - mil. RON	2.443,3	3.681,4	4.552,3	4.715,2	5.838,3	6.852,1	8.982,3
- % (ian. 2005 =100)	100,0	150,7	186,3	192,9	238,9	280,4	367,6
• Credite imobiliare și ipotecare în valută - mil. RON	2.972,6	3.622,7	3.852,2	4.664,7	4.927,3	5.527,7	6.780,4
- % (ian. 2005 =100)	100,0	121,9	129,6	156,9	165,8	185,9	228,1

Sursa: BNR – Comportamentul financiar al populației și agenților economici în profil teritorial

Creditul de consum, în perioada analizată (ian. 2005–dec. 2006), a avut o dinamică superioară celei înregistrate pe total credit neguvernamental, respectiv a crescut de 3,8 ori, față de 2,3 ori cât a crescut creditul neguvernamental. În prima parte a interavalului analizat, componenta cea mai dinamică a creditului de consum a fost înregistrată la creditul în valută, ulterior, ca urmare a măsurilor luate de BNR, situația schimbându-se, creditul în lei fiind mai dinamic.

În profil teritorial, comportamentul financiar al populației este foarte diferențiat, ceea ce reflectă disparitățile de dezvoltare regională.

6. Deficitul de cont curent

În anul 2005, deficitul de cont curent a ajuns la -6.888 milioane euro, înregistrându-se o creștere de 35,1 % față de anul 2004 (când acest deficit a fost de -5.099 milioane euro), acest nivel al deficitului fiind de peste două ori mai mare decât deficitul din anul 2003.

În anul 2006, deficitul de cont curent se situează la un nivel de -9.973 milioane euro, mai mare cu 44,8% decât cel din anul 2005.

Deficitul de cont curent și deficitul comercial extern ale țării se află în creștere galopantă, punând probleme în ceea ce privește echilibrul macroeconomic, cu influențe directe și indirecte asupra evoluțiilor principalilor indicatori economici.

Creșterea deficitului de cont curent în 2006 a avut loc în condițiile unor transferuri curente relativ ridicate (+4.794 milioane euro), în creștere cu 33,4% față de perioada corespunzătoare a anului precedent (când s-a înregistrat +3.593). Fără aceste intrări de valută, deficitul contului curent ar fi fost mai mare.

Situația contului curent, în perioada ianuarie–noiembrie din anii 2005 și 2006, în România comparativ cu Bulgaria și Polonia se prezintă astfel:

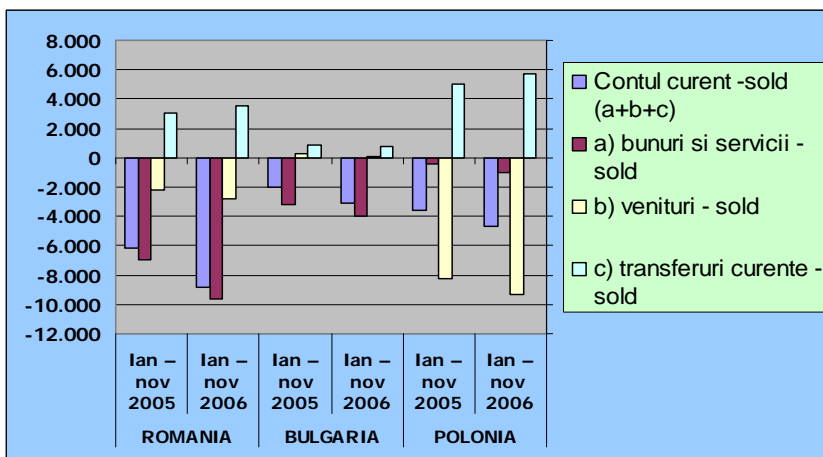
- Mioane euro -

	România		Bulgaria		Polonia	
	Ian – nov 2005	Ian – nov 2006	Ian – nov 2005	Ian – nov 2006	Ian – nov 2005	Ian – nov 2006
Contul curent -sold (a+b+c)	-6.114	-8.856	- 2.012,1	-3.114,9	-3.595	-4.686
a) bunuri și servicii - sold	-6.977	-9.612	- 3.162,5	-3.956,4	-385	-1.040
b) venituri - sold	-2.229	-2.765	+253,8	+84,7	-8.255	-9.347
c) transferuri curente - sold	+3.092	+3.521	+896,6	+756,8	+5.045	+5.701

Sursa: Date ale Băncilor Centrale din țările respective

Din tabelul de mai sus rezultă că, în ceea ce privește situația contului curent, în Polonia situația prezintă o altă configurație a cauzelor deficitului comparativ cu România și Bulgaria. În Polonia, cauza deficitelor nu se regăsește în balanța comercială, ci în transferul extern al unor venituri, urmare a investițiilor străine efectuate. Cauza principală a deficitului contului curent atât în România, cât și în Bulgaria o reprezintă deficitul comercial, care nu este contrabalansat de soldul favorabil al transferurilor curente.

Grafic, situația comparativă a contului curent în cele 3 țări, în perioada ianuarie–noiembrie din anii 2005 și 2006, se prezintă astfel:



Problema majorării continue a deficitului de cont curent este și urmarea unor influențe ale factorilor de natură structurală. O mare parte din exporturi sunt reprezentate de produse de joasă tehnologie, bazată, în principal, pe forță de muncă de calificare redusă sau medie. Produsele de înalt nivel tehnologic, prin foarfeca tehnologică, vor avea câștig de cauză în dauna produselor însumând un volum mare de muncă ieftină, care prezintă un avantaj volatil, precum și a produselor ce au ca principal atu prețul.

Evoluția contului curent în ultima perioadă reconfirmă persistența unor deficite consistente ca efect al menținerii în economie a unor fenomene negative. Pe ansamblu, evoluția contului curent reflectă tarele de fond ale economiei, soluția pentru asanarea marilor deficite macroeconomice fiind accelerarea proceselor de reformă.

7. Arierațele din economie

În profunzimea economiei, la nivel microeconomic mai persistă unele derapaje, multe dintre acestea fiind legate de configurația finanțării agenților economici. Arierațele constituie o problemă sensibilă, deși în ultimii ani se constată o tendință de reducere a acestui fenomen negativ, ceea ce reflectă faptul că economia se restructurează, iar agenții economici sunt tot mai adaptați cerințelor economiei de piață. În anii postdecembriști, acest fenomen a constituit principalul obstacol în realizarea reformei economice și asigurarea stabilității și eficienței economice. Începând din 2001, cu unele oscilații, fenomenul s-a diminuat an de an.

Neplata obligațiilor către furnizori și bugetele publice, arierațele, a reprezentat aproape 40% din PIB în anul 2000, nivel care s-a redus în anul 2004 la 25,8% și circa 18,8% nivel estimativ pentru anul 2005 în timp ce finanțarea bancară nu constituie decât echivalentul a circa 21% din PIB la finele anului 2005 și aproape 30%, nivel estimat pentru finele anului 2006. Menținând trendul de scădere al arierațelor, pentru anul 2006 estimăm un nivel al arierațelor de circa 15% din PIB și 10 – 12% pentru anul 2007. Starea de fapt la nivel microeconomic este perpetuată și de manifestarea până în prezent a unor anumite toleranțe față de neplata obligațiilor financiare.

Existența unui volum important de arierațe în economie reprezintă un risc pentru economia românească prin menținerea unei presiuni artificiale asupra cererii interne agregate, asupra inflației și contului curent. O astfel de situație a indus un anumit grad de hazard moral și selecție adversă, cu efecte nefavorabile asupra mediului concurențial de piață.

8. Susținerea procesului de dezinflație

Temperarea inflației s-a realizat, în principal, prin stabilirea unui mix de politici economice și monetare, care a fost adoptat pentru menținerea sub control a echilibrului economic.

Evoluția ratei inflației în perioada 2000 – 2006, în România comparativ cu situația din Bulgaria și Polonia, este prezentată în tabelul următor:

% - creșteri anuale față de decembrie an precedent -

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
România	40,7	30,3	17,8	14,1	9,3	8,6	4,87
Bulgaria	11,3	4,8	3,8	5,6	4,0	6,5	6,5
Polonia	8,5	3,6	0,8	1,7	4,4	0,7	1,4

Sursa: Date ale Băncilor Centrale din țările respective

Rezultă din datele de mai sus că în România temperarea inflației a fost în ultimii 7 ani foarte accentuată, starea inflaționistă reducându-se de peste 8 ori. În aceeași perioadă, inflația în Bulgaria și Polonia s-a redus semnificativ, însă nivelul din anul 2000 în aceste țări era aproape de rata inflației din anul 2004 sau 2005 din România. De remarcat este faptul că, în anul 2006, inflația în România s-a situat sub nivelul acestui indicator înregistrat în Bulgaria și Ungaria (aceasta din urmă înregistrând un nivel de inflație de 6,5% în anul 2006).

Nivelul inflației de 8,6%, cât s-a înregistrat în România în anul 2005, a depășit ținta de inflație. Pentru anul 2006, urmare a aplicării unor măsuri deosebite de contracarare a tendințelor inflaționiste, inflația s-a încadrat în ținta propusă. Se estimează că inflația se va situa în intervalul de variație și în cursul anului 2007, astfel încât ținta de 4% pentru acest an este realizabilă.

Procesul de întărire a politicii monetare, început la finele anului 2005 și accentuat în anul 2006, este menit să crească restrictivitatea condițiilor monetare în sens larg și să asigure o inflație în limitele intervalului de variație programat. Restrictivitatea politicii monetare este impusă de necesitatea temperării cererii agregate, în special a dinamicii consumului populației, care reprezintă un factor major de alimentare a inflației.

9. Liberalizarea contului de capital

În concordanță cu principiul liberalizării treptate a contului de capital, prin aplicarea etapelor de liberalizare din anul 2005, nerezidenții au dreptul de a constitui și depozite în lei, iar rezidenții de a deschide conturi curente și de depozit în strainatate, fără autorizări prealabile.

Aceste etape reprezintă pași importanți în realizarea convertibilității totale a monedei naționale. Cele două etape aplicate în anul 2005 de liberalizare a contului de capital au avut impact diferit asupra monedei naționale: una se referă la intrările de capital, iar cealaltă la ieșirile de capital. Intrările de capital ca urmare a dreptului nerezidenților de a constitui depozite în lei, fără autorizare prealabilă, exercită o relativă presiune asupra monedei naționale în sensul aprecierii acesteia.

Având în vedere potențialul speculativ mai pronunțat, operațiunile cu instrumente de piață monetară s-au liberalizat ulterior, potrivit calendarului convenit cu Uniunea Europeană, începând din septembrie 2006, dată care reprezintă liberalizarea contului de capital.

10. Perspectivele economice și financiare

După aderarea la UE începând de la 1 ianuarie 2007, anul 2007 și următorii vor avea ca prioritate absolută realizarea programelor pentru integrare deplină în structurile Uniunii Europene. România trebuie să-și demonstreze capacitatea managerială pentru realizarea

unor proiecte de investiții subordonate acestui deziderat național în infrastructură, sănătate, educație, agricultură și dezvoltare rurală, energie, mediu și mai ales în domenii care să asigure continuarea creșterii economice și sporirea exporturilor fără afectarea țintei de inflație și a echilibrelor macroeconomice.

În pofida unor disfuncționalități, care caracterizează o economie de piață în dezvoltare, economie de piață funcțională, dar nu pe deplin competitivă, România poate avea, în continuare, o perioadă favorabilă dacă ratele de creștere economică vor fi însoțite de o accentuare a procesului de dezinflație, de finanțarea fără probleme adiacent negative a deficitelor externe, de ameliorarea, în ansamblu, a disciplinei financiare și de creșterea substanțială a productivității muncii.

În România, se poate afirma că reforma sistemului bancar a devansat reforma economiei în ansamblul său, ceea ce apreciem că este de natură să confere băncilor în continuare un important rol în dezvoltarea economică.

10.1. Proiecțiile efectuate de organele de specialitate pentru următoarea perioadă privind dinamica principalilor indicatori macroeconomici se prezintă potrivit datelor din următorul tabel:

- modificare procentuală față de anul anterior -

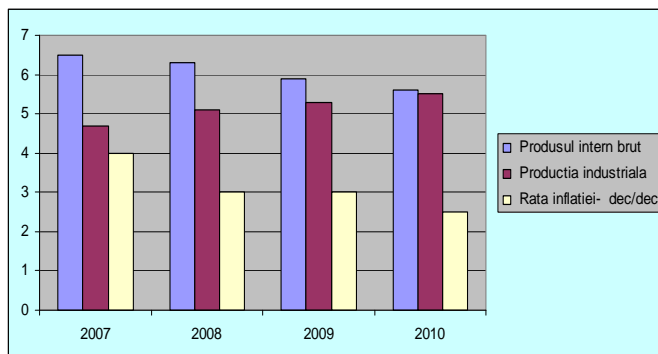
	2007	2008	2009	2010
1. Produsul intern brut	+6,5	+6,3	+5,9	+5,6
2. Producția industrială	+4,7	+5,1	+5,3	5,5
3. Export net (contribuție la creșterea reală a PIB)	-2,9	-2,3	-2,1	-2,0
4. Contul curent				
- mld. Euro	-10,0	-11,1	-12,2	-13,2
- pondere în PIB - %	-9,2	-9,1	-9,0	-8,9
5. Rata inflației - dec/dec	4,0	3,0	3,0	2,5
6. Rata șomajului - %	5,3	5,1	5,0	4,9

Sursa: date ale Comisiei Naționale de Prognoză și ale BNR

Datele prezentate în tabel relevă, pentru perioada 2007-2010, continuarea și consolidarea proceselor de creștere economică demarate încă din anul 2000.

Liberalizarea tuturor operațiunilor de natura contului de capital la 01.09.2006, denominarea monedei naționale în derulare de la 01.07.2005 și trecerea de către BNR la strategia de țintire directă a inflației, precum și desfășurarea procesului de aderare și finalizarea acestuia prin aderarea efectivă au un impact direct asupra mediului financiar.

Tendențele în perioada 2007-2010 privind creșterea reală a PIB, a producției industriale și a evoluției ratei inflației se prezintă grafic astfel:



10.2. În etapele următoare trebuie să se continue restructurarea economiei, ceea ce va avea ca efect principal dezactivarea potențialului macrodestabilizator, în condițiile integrării în sfera economiei de piață a segmentelor cu un grad mare de monopolizare, inclusiv a sectoarelor economice cu un grad mare de energointensivitate.

Deficite de cont curent situate la 8-9% din PIB și chiar mai mult, întârzieri în ceea ce privește reformele structurale, stabilirea unei cote unice de impozitare sunt de natură să limiteze marja de manevră a BNR pentru contracararea presiunilor inflaționiste în anul 2007, precum și în următorii ani. Situația este accentuată de expansiunea care a cuprins progresiv componentele cererii agregate, îndeosebi investițiile, exporturile și consumul populației pe seama majorării reale a veniturilor și a creditului bancar cu toate măsurile restrictive de politică monetară.

10.3. Pentru perioada următoare, trebuie să se asigure creșteri economice semnificative, concomitent cu accentuarea fenomenului de întărire a monedei naționale (circa 4% anual în raport cu Euro) pentru asigurarea recuperării unei părți din decalajele existente între țara noastră și celelalte țări din UE. În aceste condiții, în perspectiva anului 2025 se poate prefigura atingerea unui grad de convergență reală, echivalent cu cel al noilor țări membre ale UE. Într-un scenariu optimist, în perspectiva anului 2025, este posibil ca PIB/locuitor, la paritatea de cumpărare standard din România, să ajungă aproape de media UE.

Sunt necesare proiecte viabile pentru asigurarea absorbției fondurilor comunitare.

În același timp se impune asigurarea unei strategii pentru creșterea productivității muncii, a calității și a competitivității, ceea ce ar fi de natură să conducă la atingerea obiectivului strategic de reducere a decalajelor prin asigurarea unor ritmuri de creștere superioare mediei europene. Trebuie avut în vedere că, prin asigurarea unor ritmuri de creștere de 7-7,5%, în 10 ani PIB se dublează.

10.4. Reforma fiscală în perioada următoare trebuie să aibă ca obiectiv consolidarea câștigurilor de competitivitate obținute prin introducerea cotei unice și continuarea procesului de aliniere la prevederile *acquis*-ului comunitar, urmărind totodată sprijinirea reformei economice și de macrostabilizare prin menținerea deficitului bugetar la un nivel prudent.

10.5. Atenția deosebită acordată de bănci segmentului retail este justificată. Caracterul limitat al acestui segment însă va determina băncile să se aplece cu precădere asupra finanțării, în monedă națională, a companiilor și chiar a agriculturii. Finanțările în valută, care justifică denominarea creditului în devize străine, sunt cele ipotecare și pentru importuri și exporturi.

Economiile populației, în lipsa unei alternative profitabile, vor fi păstrate în continuare la instituțiile de credit. Majoritatea băncilor stimulează depozitele pe termen lung, care asigură un câștig sigur, chiar dacă nu mare. Investițiile pe piața de capital sau în proprietăți imobiliare implică sume mari, mai puțin accesibile populației.

10.6. Volumul resurselor financiare care pot fi puse în mișcare în folosul economiei reale, așa - numita intermediere bancară, este o rezultată a gradului de dezvoltare economică.

Capacitatea de creditare a sistemului bancar ar putea să crească semnificativ, în condițiile actuale de capitalizare a băncilor, dacă ar exista cerere reală de credite din partea agenților economici, respectiv dacă aceștia ar prezenta proiecte majore de investiții.

Ponderea creditelor în PIB a marcat în ultimii ani un trend crescător, însă nivelul la care s-a ajuns plasează țara noastră din acest punct de vedere cu mult în urma celorlalte țări din regiune. Intermedierea bancară a crescut de la 15,9% din PIB, în anul 2003, la 17,5%, în 2004, 21,1%, în 2005, și circa 30%, în 2006, ceea ce este încă puțin în comparație cu media din Uniunea Europeană.

Menționăm că media gradului de intermediere a celor 10 țări care au aderat la UE în 2004 a fost de 39 la sută și, probabil, că aceste țări vor ajunge în momentul trecerii la euro la un nivel de intermediere de circa 50 la sută. La acest nivel ar putea ajunge și România în momentul adoptării euro.

10.7. Dezvoltarea economiei reale implică remonetizarea graduală a economiei, în condițiile creșterii neinflaționiste a bazei monetare, dezvoltarea și a altor agregate monetare superioare (care să includă agregatele M_1 și M_2).

BIBLIOGRAFIE

1. *Rapoarte anuale ale BNR*
2. Ilie Mihai, *Tehnica și managementul operațiunilor bancare*, Editura Expert, București, 2003.
3. Isărescu C. Mugur, *Reflecții economice. Piețe, bani, bănci*, Editura Expert, București, 2001.

EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN AGRICULTURĂ

Lector univ. drd. **Eduard IONESCU**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Economic Efficiency in Agriculture

The concept of economic efficiency in agriculture may be approached starting from the general concept of efficiency. Economic efficiency in agriculture may be defined as an economic category that expresses always the relation between the economic results and the effort taken to obtain such results. The presence of these two factors of relationship is imperative to express the concept of economic efficiency.

Key-words: *economic efficiency in agriculture, indicators of economic efficiency*

Eficiența economică în agricultură este unul dintre cele mai controversate concepte, atât în plan teoretic, cât mai ales în plan pragmatic. Opiniile în acest sens sunt dintre cele mai contradictorii, mergând de la a considera agricultura singura cauză, sau activitate creatoare a unui surplus, la activitatea cea mai ineficientă, sau de la ramura cu un aport cvasitotal în eficiența și creșterea economică la un loc și un rol minimal în economia unei țări, atribuindu-se caracteristici de arhaism, lipsă de dinamism, frână în calea oricărei dezvoltări.

Eficiența economică în agricultură a cunoscut în evoluția sa istorică, de concept, mutații semnificative, ca de altfel și conceptul general de eficiență. Particularitatea abordării eficienței în agricultură este dată tocmai de particularitățile pe care le presupune desfășurarea acestui domeniu de activitate și în special de cele referitoare la existența pământului ca principal mijloc de producție și influența, directă sau indirectă, a condițiilor naturale, pedoclimatice (pozitivă sau negativă).

Abordarea conceptului de eficiență economică în agricultură suportă același mod de interpretare ca și conceptul general de eficiență economică, în funcție de nivelul la care se determină, distingând în acest sens:

- **eficiența economică generală a producției agricole, determinată pe ansamblul agriculturii, ca ramură a economiei naționale;**
- **eficiența economică particulară a producției agricole, determinată la nivelul întreprinderii agricole.**

Complexitatea conceptului de eficiență economică în agricultură este cel mai bine redată când se pune problema criteriilor de apreciere a eficienței economice a producției agricole. Datorită asocierii în cel mai înalt grad al eficienței economice în agricultură, cu eficiența socială a producției agricole (rolul agriculturii în strategia securității alimentare naționale și/sau mondiale), **criteriul general de apreciere a eficienței economice în agricultură l-a constituit cu precădere criteriul performanței**, al maximizării rezultatului obținut. În această ordine de idei, *s-a ajuns ca eficiența economică să se confunde adesea cu randamentele obținute pe unitatea de producție (producția medie pe hectar, producția medie pe animal).*

În conformitate cu cerințele legilor economice, în speță ale legii economiei de timp, la baza alegerii uneia sau alteia dintre variantele propuse, în fundamentarea criteriilor de apreciere a eficienței economice în general, dar și în particular, a eficienței economice în

agricultură, pot sta minimizarea eforturilor depuse, a cheltuielilor și/sau maximizarea rezultatelor, a efectelor utile obținute.

Atunci când, de la o variantă de proiect sau alta, diferă atât efectul, cât și cheltuiala, există posibilitatea de a alege, fie varianta ce oferă un efect mai mare, fie pe cea care presupune o cheltuială mai mică. În cazul în care efectele sunt identice, adică satisfac nevoi asemănătoare ca volum, structură, grad de exigență, loc și timp, se va alege cea variantă în care cheltuielile sunt mai mici. Când se constată însă că cheltuiala propusă (efortul) este identică, elementul hotărâtor în alegerea variantei optime este efectul mai ridicat.

Mutațiile de ordin structural care s-au produs în economia mondială, dar mai ales la nivelul economiei naționale, au dus după cum era și normal la o mutație profundă și, în ceea ce privește criteriul general de eficiență economică. În acest moment, se admite în majoritatea cazurilor că, în esență, creșterea eficienței economice, înseamnă minimizarea cheltuielilor, a eforturilor depuse, creșterea rezultatelor fiind privită în subsidiar.

Sistemul de indicatori ai eficienței economice utilizat în analiza eficienței economice în agricultură

Analiza complexă a interdependenței criteriilor de apreciere a eficienței economice nu poate face abstracție de aprecierea nivelului eficienței economice, implicit de cunoașterea modalităților de exprimare a acesteia. În acest cadru, ***în literatura economică există două orientări fundamentale:***

- ***cea care susține necesitatea construirii unui sistem de indicatori capabili să reflecte cât mai amplu și divers conținutul, dinamica și aspectele eficienței economice;***
- ***cea care consideră că poate exista un singur indicator global general, capabil să realizeze toate aceste cerințe.***

În agricultură, sunt particularități în utilizarea indicatorilor de eficiență economică, atât în ceea ce privește utilizarea unor indicatori specifici, cât și în ceea ce privește nivelul la care se poate realiza analiza.

Indicatorii specifici sunt remarcați în special, în ceea ce privește costurile de producție pe unitatea de produs, în sectorul vegetal (cost de producție pe to.), sectorul animal (cost de producție pe cap, zi furajată, kg spor, kg greutate vie etc.) și sectoare de deservire (cost de producție pe Haan, oră, tonă recoltată etc.).

Specificitatea naturii și nivelului la care se realizează analiza în agricultură se referă la faptul că aceeași utilizează indicatori specifici, în funcție de:

a) ***natura sau conținutul activității desfășurate:*** indicatori ai sectorului vegetal (cultură mare, legumicultură, viticultură, pomicultură etc.), animal (taurine, ovine, păsări etc.), sectoare de servire (mecanizare, chimizare etc.);

b) ***structura organizatorică a procesului de muncă:*** întreprindere, complexe, ferme, sectoare de servire.

O problemă specifică sistemului de indicatori utilizați în agricultură ***este și aceea care privește utilizarea sau neutilizarea unor indicatori, ce derivă din confuzia care se face între eficiența economică a producției agricole și eficiența economică a utilizării mijloacelor de producție din agricultură, aceasta din urmă reflectând de fapt gradul de utilizare (performanța sau randamentul) a mijloacelor de producție din agricultură.***

Astfel, atât indicatorii ce reflectă efectele economice : cifră de afaceri, valoare adăugată, profit), cât și unii indicatori care reflectă eforturile (cheltuielile) raportate la unitatea de suprafață (ha) sau 100 ha, teren, pe cap, pe tractor, fizic sau convențional etc. constituie un sistem de indicatori care reflectă gradul de utilizare a mijloacelor de producție din agricultură, performanța sau randamentul.

Sistemul indicatorilor operaționali în aprecierea activității economice

A. INDICATORI DE POTENȚIAL TEHNICO-ECONOMIC-FINANCIAR	B. INDICATORI DE EFICIENȚĂ		C. INDICATORI DE PERFORMANȚĂ SAU AI EFICIENȚEI ECONOMICE
	B.1. Indicatori ai cheltuielilor economico-financiare (ai eforturilor economice)	B.2. Indicatori ai rezultatelor tehnico-economico-financiare (ai efectelor economice)	
<p>A.1. Indicatori ai potențialului tehnico-economic:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ai capacității de producție (fizici, valorici pe utilaje și produse); - ai imobilizărilor corporale și necorporale; - ai activelor circulante (volum, structură); - ai potențialului uman (număr, structură, vârstă, calificare); - ai capacității de cercetare. <p>A.2. Indicatori ai potențialului financiar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - capitalurile; - patrimoniul net; - fondul de rulment; - lichiditatea generală și parțială; - trezoreria; - autonomia economico-financiară; - Goodwill etc. 	<p>B.1.1. Cheltuieli</p> <ul style="list-style-type: none"> - de exploatare, financiare, excepționale; - fixe, variabile; - directe, indirecte; - materiale, salariale, investiționale etc. <p>B.1.2. Costuri de producție</p> <ul style="list-style-type: none"> - pe unitatea de producție (lei/ha, lei/cap, lei/tractor etc.); - pe unitatea de produs (lei/kg, lei/hl, lei/ha an etc.) 	<p>B.2.1. Rezultate de producție</p> <ul style="list-style-type: none"> - totale (t, hl, ha an etc.); - de randament (kg/ha, l/cap, kg/cap, ha an/tractor etc.); <p>B.2.2. Rezultate economico-financiare</p> <ul style="list-style-type: none"> - cifra de afaceri; - valoarea adăugată; - rezultatul din exploatare, financiar, excepțional, al exercițiului; - pfitul net; - profitul fiscal 	<p>C.1. Rata de eficiență a mijloacelor fixe</p> <p>C.2. Rata de eficiență a activelor circulante din exploatare</p> <ul style="list-style-type: none"> -cifra de afaceri, valoarea adăugată, profit la 1000 lei active circulante din exploatare <p>C.3. Viteza de rotație a activelor circulante</p> <p>C.4. Productivitatea muncii</p> <p>C.5. Rata de eficiență a cheltuielilor</p> <ul style="list-style-type: none"> -cheltuieli totale sau grupări de cheltuieli la 1000 lei venituri, sau la 1000 lei cifră de afaceri <p>C.6. Rata rentabilității sau a profitabilității</p> <ul style="list-style-type: none"> - economică; - financiară; - comercială; - a capitalurilor etc.

În anumite cazuri, ei reflectă sau nu semnificația indicatorilor rezultativi de apreciere ai gradului de intensitate a producției agricole. Cel mai elocvent exemplu îl constituie randamentul la ha (kg/ha) pe animal (l/cap, k/cap etc.) sau pe utilaj (han/tractor etc.), încetățenit ca un prim indicator de eficiență economică a producției agricole și care de fapt nu exprimă decât gradul de utilizare (în sensul performanței) a mijloacelor de producție,

nefiind o exprimare a unui raport între efort (cheltuieli) și efect (rezultat). Aceeași semnificație o au toți indicatorii rezultativi sau calitativi ai utilizării mijloacelor de producție din agricultură.

Tabelul nr. 2.

Sistemul indicatorilor eficienței economice

Nr. crt.	Denumirea indicatorului	Indicatori de calcul		Relația de calcul
		De rezultate	Bază de raportare	
1.	Rata de eficiență a capitalului fix	- Venituri totale (VT); - Cifra de afaceri (CA); - Valoarea adăugată (VA); - Profitul (P)	Capital fix (CF)	$\frac{VT, CA, VA, P}{CF} \times 100$
2.	Rata de eficiență a capitalului circulant	- VT, CA, VA, P	Capital circulant (CC)	$\frac{VT, CA, VA, P}{CC} \times 100$
3.	Viteza de rotație a elementelor patrimoniale - durata in zile; - nr. de rotalii	- Elemente patrimoniale (EP) (Active imobilizate, circulante, active total capital social, propriu, permanent)	- Cifra de afaceri (CA); - Active circulante (AC); - Viteza de rotație (Vr);	$\frac{EP}{CA} \times T(360, 90, 180, 270)$
4.	Productivitatea muncii: - valorică; - fizică	VT, CA, VA, P Timpul total de munca (T)	- Numar mediu de salariați, timp total de muncă (zile, ore) (Rs); - Producția fizică (Q)	$\frac{VT, CA, VA, P}{Rs}$; $\frac{T}{Q}$
5.	Rata de eficiență a cheltuielilor	- Cheltuieli totale (CT) - Cheltuieli totale (CT)	VT, CA, VA, P	$\frac{CT}{VT, CA, VA, P} \times 100$ $\frac{CP}{VT, CA, VA, P} \times 100$
6.	Rata contabilității: - comerciale; - resurselor comerciale; - economice; - financiare	Profitul (P) - din activitatea de exploatare financiară, excepțională; - curent al exercițiului înaintea impozitării; - net Marja comercială (M)	- Cifra de afaceri (CA); - Venituri din vânzări de mărfuri (VM); - Resurse consumate (R); - Active totale sau parțiale (A) - Capitaluri proprii sau permanente (C)	$\frac{P}{CA} \times 100$; $\frac{M}{VM} \times 100$; $\frac{P}{R} \times 100$; $\frac{P}{A} \times 100$; $\frac{P}{C} \times 100$

În agricultură, procesele din mediul natural acționează cel mai mult pentru procesele economice de producție. Totalul energiei, captată anual de un hectar agricol, în zonele temperate, echivalează cu 4,7 tone petrol. Calculele făcute de specialiști în acest sens arată existența unui câștig de potențial enorm, inclusiv scutirile de efort, pe care agricultura le primește din partea mediului natural, de pildă, cum ar fi acela al ploilor, în general al precipitațiilor, care scutește de eforturi considerabile procesul economic din agricultură, în situația în care precipitațiile ar trebui înlocuite prin irigații.

Sintetizând cele enunțate până acum, se poate concluziona că:

- ***munca vie este singura creatoare de plusvaloare, ea are o pondere mai mare în agricultură decât în celelalte ramuri; implicit, va crea o valoare nouă mai mare, plusvaloarea depășind cu mult profitul mijlociu pe economie; în acest mod exemplificăm renta absolută cu ajutorul principiilor clasice ale teoriei valorii muncă;***
- ***creșterea cererii, corespunzător cu creșterea ofertei pe piață, tinde să realizeze un echilibru, în care se realizează în aceeași măsură și un preț suficient de mare pentru a acoperi cheltuielile mai mari de pe terenurile sărace, determinând totodată obținerea unei rente diferențiale, convenită celor care lucrează pe terenuri mai bune, totodată realizându-se și acceptarea consumatorului la dimensionarea valorii nu și la obținerea acesteia;*** în acest mod explicăm existența rentei diferențiale cu ajutorul teoriei valorii muncii, teorie care face totodată apel la legea cererii și a ofertei, și la teoria valorii marginale;
- ***aportul mai mare pe care îl are, în agricultură, mediul natural, printr-un potențial natural transformat în valoare, în urma proceselor economice, creează condițiile existenței unui supliment de potențial natural cu produsele agricole care asigură o valoare și o plusvaloare suficient de mare, pentru a acoperi atât renta diferențială, cât și renta absolută, din agricultură;*** în acest mod explicăm existența rentei absolute și diferențiale din agricultură cu ajutorul teoriei valorii entropice.

BIBLIOGRAFIE

1. Bran P., *Economia Valorii*, Editura Economică, București, 1995
2. Ioniță I., Blidaru Gh., *Eficiența investițiilor în agricultură*, Editura CERES, București, 1999
3. Roșu I., *Eficiența economică*, Academia Română de Management, București, 1995

COSTUL INVESTIȚIILOR PROTECȚIEI MEDIULUI ÎN DEZVOLTAREA DURABILĂ

Conf. univ. dr. **Mariana Elena BALU**,
Universitatea *Spiru Haret*
Prof. univ. dr. **Rodica HÎNCU**,
Academia de Studii Economice Chișinău, Republica Moldova

Abstract

The Cost of Environment Pollution Investments in Sustainable Development

The environment policy has become a horizontal policy of the UE, and its environment protection directions are deemed as binding for the member states. In Romania, the Ministry of Environment and Water Management coordinates the compliance with the obligations assumed in chapter 22 – Environment Protection. Therefore, the expenses for the environment protection at a national level have had a rise:

- between 1993-2000, in value of RON 2.128,6 billion;*
- in 2001, the investments allocated for the environment amounted to RON 18.463,297 billion;*
- the alinement to the requests of the community acquis amounts between 2004-2021 to EUR 29 billion.*

Key-words: *environment policy, sustainable development, pillars of sustainable development: the economic sphere, the ecological sphere, the human sphere, environment fund.*

Protecția mediului înconjurător este considerată o prioritate politică pe plan internațional. De aceea, în strategiile României de trecere la economia de piață ea apare ca o prioritate în programele de guvernare – în conceptul de *dezvoltare durabilă*.

Politica de mediu a devenit *politică orizontală a Uniunii Europene*, iar aspectele ei de protecție a mediului sunt considerate obligatorii pentru statele incluse în UE.

Conștientizarea consecințelor negative ale dezvoltării economice asupra naturii, biosferei, a societății a fost sesizată. Încă din 1972, Conferința asupra mediului, Stockholm a înființat „Comisia Mondială asupra Mediului și Dezvoltării” de pe lângă ONU.

Conceptul de dezvoltare durabilă a avut până în 1987 aproximativ 60 de definiții, situate între două extreme:

- *Clubul de la Roma* – de stopare a creșterii economice;
- „*Verzi*” (ONG-uri și partide ecologice) – de absolutizare a rolului mediului.

În 1972, statele O.C.D.E. au adoptat principiul *Cel care poluează trebuie și să plătească* – respectiv să suporte cheltuielile pentru aplicarea măsurilor de conservare ale mediului.

După anii '80, ținta dezbaterilor a fost cum să se *dezvolte economia pentru a avea efecte benefice asupra mediului*, cu ajutorul *politicilor ecologice* și de *creștere economică*.

Experiența ulterioară a lumii industriale a sugerat că este posibilă creșterea economică, cu respectarea exigențelor *managementului ecologic*.

În 1980 *Uniunea Internațională pentru Conservarea Naturii* a publicat un *raport* care arată că „dezvoltarea și conservarea sunt necesare pentru supraviețuirea noastră”.

Acest Raport a lansat conceptul de *dezvoltare durabilă*, reluat ulterior de *Comisia Brundtland* la sfârșitul anilor '80.

Sfârșitul acestui val ecologic (sfârșitul '80) conturează trei dimensiuni noi:

➤ evoluția cunoștințelor;

➤ populația a devansat interesul politicianilor pentru protecția mediului – 3 din 4 cetățeni consideră protecția mediului o problemă urgentă (în țări ca Germania, Olanda, interesul pentru protecția mediului a depășit interesul pentru șomaj în cadrul problemelor sociale majore);

➤ ascensiunea „verzilor” a fost unul dintre cele mai importante evenimente ale deceniului 9 al secolului XX; ei au pătruns în parlamentele tuturor țărilor Europei Occidentale.

□ **Piețe noi**

Schimbările din legislație au determinat apariția unor *noi activități de servicii în industrie* – indivizii sau întreprinderile vor adopta și vor integra considerente ecologice printre criteriile de achiziție a bunurilor.

□ **O perspectivă mondială**

Conferința asupra mediului, Stockholm (1972), a atras atenția populației asupra „bunurilor comune” (oceane, păduri tropicale, spațiu cosmic etc.).

În 1989 s-a elaborat primul plan de mediu din lume – P.N.P.M.O. (Le Plan National d'Environnement Néerlandais), care s-a referit la problema ecologică.

Astfel, Raportul Brundtland, intitulat „Viitorul nostru comun”, militează pentru o reconciliere între *ECONOMIE* și *MEDIU ÎNCONJURĂTOR* „pe o cale de dezvoltare care să susțină progresul uman nu numai în câteva locuri și pentru câțiva ani, ci pentru întreaga planetă și pentru un viitor îndelungat”.

Omenirea a început să recunoască faptul că problemele mediului sunt inseparabile de cele ale bunăstării și cele economice în general. Aceste aspecte sunt întărite de evenimente internaționale precum:

- Conferința de vârf de la Rio de Janeiro (1992), care a statuat conexiunea strânsă dintre *ȘTIINȚĂ* și *POLITICĂ*;
- Johannesburg (2002);
- Protocolul de Kyoto etc.

Uniunea Europeană, prin implicarea ei în progresele internaționale de mediu, se transformă într-un *promotor al dezvoltării durabile*, în care niciun model de dezvoltare nu poate fi conceput în afara opțiunilor politice bazate pe argumente științifice furnizate de:

- sfera economică;
- sfera ecologică;
- sfera tehnologică;
- sfera umană.

Cele patru sfere sunt considerate ca fiind 4 piloni pe care se situează dezvoltarea durabilă.

Nivelul optim al dezvoltării durabile se consideră atunci când ea poate fi susținută de cele 4 sisteme concomitent, dar și de subsistemele acestora: industrie; agricultură; energie; investiții; așezări umane; biodiversitate etc.

Dacă abordăm problema din punct de vedere sistemic, vedem că *prejudiciile cauzate naturii, sănătății (adică vieții) influențează fundamental productivitatea factorilor, iar fără creștere economică nu există resurse pentru protecția mediului.*

Pentru realizarea dezvoltării durabile se impun câteva cerințe minime:

- *redimensionarea creșterii economice* printr-o redistribuire echitabilă a resurselor, dar și prin accentuarea laturilor calitative ale producției;
- *reorientarea tehnologiei* și un control mai riguros al riscurilor acesteia;
- *conservarea și sporirea resurselor naturale;*

- eliminarea *sărăciei* prin satisfacerea nevoilor esențiale (locuri de muncă, hrană, energie, apă, locuințe, sănătate);
- un control mai riguros al dezvoltării economice și al impactului ei asupra mediului pentru a asigura întreținerea ecosistemelor;
- adaptarea *conceptului de dezvoltare durabilă* la condițiile specifice fiecărei țări.

Condiția esențială a realizării obiectivelor dezvoltării durabile este realizarea simultană a progresului în cele 4 dimensiuni:

- economic;
- uman;
- ambiental;
- tehnologic.

În toate țările industrializate observăm tendința de a integra politicile economice; de mediu; politica investițiilor, a cercetării-dezvoltării; a forței de muncă, a învățământului, sănătății într-o ordine prioritară, în cadrul obiectivelor dezvoltării durabile.

• *Țările industrializate* au ca obiectiv strategic deplasarea de la elementele *cantitative* la cele *calitative*, de la bunăstare la *calitatea vieții*.

• Pentru *țările în curs de dezvoltare*, creșterea economică trebuie să aibă strategii care să țină seama de mediul fizic natural, de folosirea tehnologiilor nepoluante și mai puțin energointensive.

Țările în curs de dezvoltare sunt interesate mai mult de *viața însăși*, decât de calitatea vieții.

Exemple:

- asigurarea apei potabile în cantități suficiente;
- stoparea eroziunii solului pentru susținerea culturilor etc.; aceste preocupări se dovedesc a fi mai importante decât nevoile urmașilor.

Observație:

• Se constată că acțiunile de protecția mediului costă mult, iar puterea financiară lipsește, astfel că sărăcia este un dușman al mediului, tot atât de mare ca și bogăția însăși.

➤ **Politica de protecție a mediului în România**

Se concretizează în:

- prevenirea și combaterea poluării inerente unor activități umane în stadiul actual;
- adaptarea și aplicarea cerințelor de mediu în conformitate cu *acquis-ul* comunitar al Uniunii Europene;
- realizarea unor proiecte internaționale comune pentru valorificarea potențialului Dunării și al Mării Negre;
- protejarea biodiversității și a zonelor umede;
- monitorizarea calității și a factorilor de mediu;
- monitorizarea efectelor fenomenelor ecologice de anvergură globală;
- rezolvarea problemei deșeurilor;
- ecologizarea agriculturii;
- promovarea tehnologiilor curate;
- transformarea așezărilor umane în localități durabile.

Astfel, Ministerul Mediului coordonează îndeplinirea capitolului 22, Protecția mediului din *acquis-ul* comunitar.

În România, cheltuielile cu protecția mediului la nivel național au avut o evoluție ascendentă, deși procentul investițiilor în domeniul mediului în PIB rămâne foarte scăzut față de celelalte țări membre ale UE.

În prezent, investițiile pentru protecția mediului reprezintă 30-45% din totalul cheltuielilor pentru protecția mediului.

Activitatea de investiții în domeniul protecției mediului este concretizată în:

- lucrări de apărare împotriva inundațiilor;
- reabilitarea surselor de apă existente (amenajarea bazinelor hidrografice);
- valorificarea unor noi surse de apă (în zonele deficitare);
- gospodărirea durabilă a fondului forestier.

Investițiile în reconstrucția ecologică și conservarea biodiversității factorilor se concretizează în:

- redresarea ecologică a zonelor afectate din Delta Dunării;
- apărarea *litoralului românesc* al Mării Negre împotriva fenomenelor erozionale grave;
- protecția și menținerea calității terapeutice a lacului Techirghiol.

Resurse financiare alocate pentru realizarea programului de dezvoltare a investițiilor au fost de:

- în perioada 1993-2000, 2.128,6 mld. lei;
- în 2001, 18.463,297 mld. lei, reprezentând 1,73% din PIB față de 2000 (0,47% din PIB).

Surse de finanțare pentru investitorii în domeniul protecției mediului.

- *Surse interne:*
 - buget (central/local);
 - taxe de utilizare;
 - alte surse interne.

- *Surse externe:*
 - investiții străine;
 - împrumuturi externe;
 - donații/granturi

(Phare, BM – Banca Mondială).

Cea mai importantă sursă de fonduri (aproape 49%) o reprezintă venitul disponibil al populației, anticipat, ce va putea fi cheltuit pentru servicii de mediu; acesta este prețul plătit de populație în contextul internalizării costurilor de mediu. Acest venit este estimat la 5% din venitul total disponibil al populației. Aceasta este considerată **sursa-cheie** pentru achitarea cheltuielilor legate de prestarea de servicii publice de mediu.

A doua sursă (23% din total) o reprezintă finanțările pentru fonduri nerambursabile acordate în cadrul programelor UE.

A treia sursă (16% din total) sunt împrumuturile pentru investiții, acordate prin investiții financiare internaționale:

- BEI (Banca Europeană de Investiții), cea mai mare sursă, cu cele mai scăzute costuri pentru împrumuturi;
- BIRD (cunoscută ca Banca Mondială);
- BERD.

A patra sursă (8% din total) – bugetele guvernamentale.

A cincea sursă (3% din total) sub forma unor împrumuturi nerambursabile:

- pentru asistență tehnică;
- pentru creșterea capacității în vederea unei „bune guvernări de mediu”;
- prin comunitatea investițiilor financiare internaționale.

Construirea unei „bune guvernări de mediu” poate încuraja sectorul privat să realizeze investiții proprii de mediu.

Din estimările *Ministerului Mediului și al Gospodării Apelor* rezultă că alinierea deplină la cerințele *acquis*-ului comunitar de mediu se ridică la circa 29 mld. Euro.

Estimarea, făcută pentru perioada 2004-2021, are efecte directe asupra mediului de afaceri, chiar dacă acestea sunt observate acum doar de către experți.

Într-un studiu al *Secțiunii Mediu&Energie* – care este sortul de afaceri europene – se arată că din 29 mld. Euro 35% vor fi suportați de agenții economici.

IER, *Institutul European de Studii Economice din România*, a întocmit o structură a modului în care cele 29 mld. Euro vor fi suportate:

- 35% agenții economici;
- 30% fonduri ale UE;
- 20% Bugetul de Stat;
- restul (15%) alte surse.

Pentru alinierea la standardele de mediu, Banca Mondială, U S Eximbank și alte instituții financiare vor acorda sprijin financiar în condiții avantajoase.

Aceste costuri trebuie suportate și de:

- agenții comerciali direcți vizați;
- bugetul administrației publice locale;
- bugetul de stat;
- Fondul de mediu.

Un exemplu de investiție majoră pentru protecția sectorului de afaceri a fost acțiunea Lafarge Romcim (de la cariera Talaul), care a investit 830.000 Euro pentru eliminarea poluării sonore și cu praf a satului Luminița, prin construirea unui drum ocolitor.

Remarcă: Andreas Beckman, coordonator pentru Natura 2000 al WWF, a spus că „în multe cazuri, contrar așteptărilor inițiale, noile state membre au făcut mai mult pentru implementarea legislației UE de conservare a naturii decât statele membre mai vechi”.

Fondul de mediu este considerat un instrument economic prin care se facilitează finanțarea proiectelor de investiții cu obiect ecologic în țările în tranziție.

Fondurile de mediu devin necesare pentru că în multe cazuri nu este disponibilă finanțarea comercială a proiectelor pentru controlul poluării, protecției și refacerii mediului deoarece: piețele de capital funcționează defectuos; dobânzile mari la împrumuturi; aport de numerar insuficient; garanțiile cerute de bănci sunt foarte mari etc.

Sursele de venituri pentru Fondul de Mediu pot fi:

- *interne:*
 - dobânzi;
 - beneficii din investiții făcute de Fondul de Mediu;
- *externe:*
 - venituri diverse din instrumente economice de protecție a mediului (taxe și impozite „verzi”), amenzi, taxe de autorizare, suprataxe pe exploatarea resurselor naturale etc.;
 - alocații bugetare;
 - donații;
 - împrumuturi, donații din străinătate;
 - conversia datoriei externe etc.

Veniturile realizate până în prezent de Fondul de Mediu sunt aproximativ de 55 mil Euro.

Resursele acestui Fond sunt, în mare parte, canalizate pentru:

- proiectare/achiziționare de aparatură tehnologică nepoluantă;
- proiecte de gestiune a deșeurilor.

Realizarea unei politici de finanțare a protecției mediului care să includă strategii financiare capabile să echilibreze: cererea de investiții de mediu cu oferta de finanțare este o sarcină grea, a cărei îndeplinire trebuie să aibă în vedere următoarele aspecte:

- efortul investițional ce trebuie făcut pentru protecția mediului;
- sursele de finanțare ale protecției mediului;
- repartizarea efortului investițional;
- criterii de ierarhizare și etapizare pentru investițiile de mediu.

Cheltuielile pentru protecția mediului înregistrate în România au fost evaluate pe baza unei *anchete statistice*, cu scopul conformării la cerințele europene – *Sistemul European al Indicatorilor Integrați Economie-Mediu*.

INS a folosit în analiza statistică următoarele categorii de cheltuieli de protecție a mediului:

Cheltuieli totale pentru protecția mediului – fluxurile financiare ale firmei pentru prevenirea sau combaterea pagubelor aduse mediului.

Investiții pentru protecția mediului – bunuri de capital tangibile, noi sau existente, cumpărate de la terți sau produse pentru utilizatori proprii – cu scopul de a proteja mediul (durată de funcționare mai mare de un an).

Aceste bunuri cuprind și bunuri tangibile neproduse: terenurile; adăugiri, îmbunătățiri ce prelungesc durata de viață a echipamentului.

• *Cheltuieli curente pentru protecția mediului:*

- cheltuieli necesare pentru operarea, repararea, întreținerea instalațiilor, echipamente, utilaje pentru protecția mediului;
- cheltuieli cu furnizarea serviciilor de mediu (cercetare, managementul deșeurilor, ape uzate etc.).

Cheltuielile curente includ:

- 1) *Cheltuieli curente interne* pentru protecția mediului cu personalul unității.
- 2) *Cheltuieli curente externe* pentru protecția mediului, cumpărate de la terți.

• *Investiții totale*

Cheltuielile totale de protecția mediului la nivel național – investiții totale: I_T

$$I_T = I_A + I_B + I_C$$

I_A – investiții efectuate de producătorii nespecializați din industrie;

I_B – investiții efectuate de producătorii specializați;

I_C – investiții efectuate de administrația publică.

Cheltuieli curente interne totale – CCI_T

$$CCI_T = CCI_A + CCI_B + CCI_C$$

CCI_A – cheltuieli curente efectuate de producătorii nespecializați din industrie;

CCI_B – cheltuieli curente efectuate de producătorii specializați;

CCI_C – cheltuieli curente efectuate de administrația publică.

BIBLIOGRAFIE

1. Socoreanu V., *Creșterea economică și mediul natural*, Editura Economică, București, 2000.
2. Piciu Gabriela-Cornelia, *Integrarea dezvoltării durabile în politica de protecție a mediului. Economia cunoașterii și globalizarea*, Anuar Tomul XVI, Iași, 2006.
3. *** www.mappm.ro

COMPORTAMENTUL DE CONSUM

Conf. univ. dr. **Luminița PISTOL**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

Consumption Behaviour

Analyzing the functionality of the market economy, it is necessary to solve the issues of public consumption, under all its formative aspects, its architecture, the connections between its components and the Gross Domestic Product (GDP), its extent and limits.

Human necessities must be seen and analyzed from two points of view. Firstly, as human's wishes, expectations and aspirations – all these constituting the subjective side of human necessities – and then, embedded in human conscience and part of his habits, like people's consumption traditions, getting an objective character. The objective character is referring to the needs' consciousness and connects them with the possibilities of the society and human beings, while the subjective load is confronting with the fact that needs are often just human wishes, not correlated with the actual possibilities of covering them.

Key-words: *consumption behaviour, consumption habits, buying process, buying decision.*

1. Conceptul și dimensiunile comportamentului consumatorului

În mod general, comportamentul consumatorului este dat de totalitatea actelor, atitudinilor și deciziilor acestuia privind utilizarea veniturilor sale pentru achiziționarea (cumpărarea) de mărfuri și servicii și/sau pentru economii. Conceptul ca atare trebuie privit atât în sens restrâns, reflectând conduita oamenilor în procesul cumpărării de bunuri materiale și servicii, cât și, mai ales, în sens larg, înțelegând, de data aceasta, întreaga conduită a consumatorului, atât pentru bunuri materiale, cât și pentru cele nemateriale. Într-un asemenea context, se va include în categoria de comportament al consumatorului și comportamentul utilizatorului de servicii (turistice, bancare etc.), dar și comportamentul spectatorului din sălile de teatru, operă și cinema, al pacienților unui medic și chiar al alergătorului, exemplele putând de altfel continua. În principiu însă, ca abordare de ansamblu, comportamentul consumatorului reprezintă „totalitatea actelor decizionale realizate la nivel individual sau de grup, legate direct de obținerea și utilizarea de bunuri și servicii, incluzând procesele decizionale care preced și determină aceste acte”. Pornind de la o asemenea definiție, descifrarea dimensiunilor comportamentului consumatorului reprezintă un proces complex și, în cele mai multe cazuri, deosebit de anevoios.

În procesul cumpărării, comportamentul consumatorului se manifestă, de cele mai multe ori, total diferit de comportamentul propriu-zis de consum.

Urmare a tipologiilor diferite ale comportamentului consumatorului, alocarea veniturilor bănești, aproape întotdeauna limitate, este diferită în cadrul procesului de cumpărare. Structura cheltuielilor pentru consum reflectă întocmai acest comportament. Desigur, comportamentul consumatorului este diferit de la un individ la altul, în funcție de nevoile acestuia. Dacă avem în vedere sensul economic al utilității, acesta se va raporta la o anumită nevoie, la o anumită trebuință a celui care încă nu o posedă. Altfel spus, utilitatea economică va reprezenta relația ce se stabilește între proprietățile bunului și nevoia consumatorului. Întotdeauna, aprecierea utilității are un caracter

strict subiectiv și individual și depinde de o multitudine de factori, de natură complexă, care exprimă obiceiurile, gusturile și preferințele fiecăruia.

Admițând faptul că în ultimă instanță comportamentul consumatorului desemnează diferitele combinații ale unor bunuri de la care consumatorul scontează să obțină o anumită satisfacție, o anume utilitate, este necesară mențiunea că acest comportament poartă atât amprenta propriei personalități, cât și o încărcătură socială puternică. De fapt, comportamentul consumatorului se compune din două părți relativ distincte, între care există însă o interacțiune permanentă – comportamentul de cumpărare și comportamentul de consum – și este rezultanta a două grupe de variabile de stimuli: de natură endogenă (caracteristicile personale ale individului, personalitatea sa, procesele de percepție, învățare și gândire, ce au loc la nivel mintal) și de natură exogenă (ansamblul factorilor de mediu în care trăiește consumatorul). Desigur, comportamentul consumatorului este și expresia influențelor sociale exercitate de mediul cultural și chiar subcultural în care el trăiește, de naționalitatea, etnia, apartenența sa religioasă, de clasa socială, grupul de referință, familia sau personalitatea intrinsecă a individului. Componentă esențială a comportamentului uman, comportamentul consumatorului trebuie investigat atent, într-o abordare interdisciplinară, tocmai datorită naturii fundamentale diferite a actelor și proceselor de decizie care îl compun. Modul în care oamenii se comportă pe plan economic nu reprezintă o însumare de acte repetate mecanic, ci este rezultatul unei experiențe de viață, aflată sub incidența mobilității și elasticității nevoilor acestora. Dacă în ceea ce privește actele consumatorului nu se ridică probleme dificile de rezolvat pentru a putea fi observate și cuantificate, procesele psiho-fiziologice care determină asemenea acte sunt mult mai dificil de cercetat. La fel de dificilă rămâne explicarea interdependenței dintre aceste procese. Iată doar câteva motive care conduc la fragmentarea cunoașterii comportamentului. În aceste condiții, există numeroase puncte de vedere în literatura de specialitate privind modul de investigare a comportamentului consumatorului. Deși caracterul multidisciplinar al unor asemenea cercetări este unanim recunoscut, sunt voci care pledează totuși pentru autonomizarea acestui domeniu.

Comportamentul consumatorului, complexitatea și interdependența comportamentelor care îl alcătuiesc pot fi înțelese mult mai bine dacă se apelează la teoria sistemelor (consumatorul reprezentând „cutia neagră”, comportamentul său, rezultatul intrărilor și ieșirilor din sistem), precum și la teoria deciziei. În ultimă instanță, comportamentul se identifică cu hotărârea pe care o ia cumpărătorul privind achiziționarea și consumul anumitor bunuri destinate a-i satisface trebuințele. Ansamblul de manifestări, de componente ale acestui proces alcătuiește mecanismul comportamental. În succesiunea lor cronologică, asemenea componente pot fi structurate astfel:

- percepția stimulilor din mediul ambiant, înregistrarea și catalogarea lor în mod selectiv;
- informarea, alcătuită din ansamblul modalităților individului de a învăța să cunoască produsele și serviciile, de a-și îmbogăți cunoștințele despre acestea;
- atitudinea sau starea mentală de dispoziție, care exercită o influență dinamică asupra reacțiilor consumatorului față de bunuri și servicii, precum și situațiile cu care este confruntat, în vederea satisfacerii trebuințelor;
- motivația, care reprezintă un proces de gândire, în cadrul căruia individul își dirijează energia sa mentală către un anumit scop și își face o ordonare a trebuințelor;
- comportamentul manifestat, de fapt etapa finală, în care are loc actul de achiziționare sau de respingere, consumare sau utilizare a unui produs.

În funcție de toate aceste procese, în final, consumatorul ia o anumită decizie, respectiv de cumpărare sau necumpărare. În stabilirea unei asemenea decizii, consumatorul va fi influențat și de anumite aspecte emoționale, precum atracția culorilor, modelelor și a modei, și abia după aceea, de atributele tehnice ale produsului.

Desigur, comportamentul consumatorului este rezultatul acumulării unei experiențe de viață, diferențiată în raport cu locul pe care fiecare individ în parte îl ocupă în societate, cu gradul

său de instrucție etc. În ultimă instanță, comportamentul acestuia evidențiază și în același timp explică diversitatea de manifestări ale oamenilor și chiar ale aceluiași persoane, în ambianțe diferite. În acest sens, caracterul naturii comportamentului consumatorului poate fi înțeles în urma analizei stimulente – reacție privind manifestările consumatorului.

În sfârșit, trebuie menționat faptul că ambianța totală în care operează comportamentul de cumpărare include și nivelul de dezvoltare a societății în general, a economiei, în special, precum și gradul de civilizație atins de structurile sociale, structurile pieței, altfel spus, tot ce se poate defini prin conceptul de climat de ansamblu în care trăiește consumatorul.

Înțelegând actul de cumpărare nu ca o simplă reacție între venituri și prețuri, este necesar a se determina toate *dimensiunile ce duc în final la manifestarea unui asemenea comportament*. Cele mai importante asemenea dimensiuni au în vedere:

a) Motivele de cumpărare sau necumpărare reprezintă ansamblul imboldurilor ce se constituie într-un sistem de impulsuri și stări tensionale, de natură să justifice achiziționarea sau respingerea unui anumit produs. Aceste motive nu pot fi departajate, în toate cazurile, în mod clar. Alături de motivația economică, își vor pune amprenta și alte elemente, ce țin de destinația produsului în consum sau de personalitatea cumpărătorului.

Teoretic, mobilurile ce stau la baza motivației se pot structura în mobiluri raționale sau emotive, precum și mobiluri primare (înnăscute) și secundare (dobândite). În același timp, pe lângă motivațiile generale, ce conduc la un anumit comportament, acționează și alte motivații speciale, ce ajută la înțelegerea mai clară a comportamentului. Ele au în vedere aspecte precum sentimentul afirmării de sine, ce declanșează dorința de posesie a unui anumit bun, sentimentul mulțumirii de sine, cel de prețuire și afecțiune, manifestarea spiritului creator, sentimentul originii etc. Într-un asemenea context, este necesară o analiză a comportamentului consumatorului, ce va avea, mai întâi, drept obiectiv stabilirea ierarhiei, în funcție de care va deveni operant fiecare dintre motive în decizia de cumpărare. După aceea, este necesară evaluarea intensității fiecărui motiv în parte, recurgându-se, în acest scop, la o serie de scale metrice sau nemetrice. De asemenea, o importanță cuvenită trebuie acordată cercetării motivelor ce împiedică potențialul cumpărător să-și manifeste efectiv cererea. În sfârșit, se vor determina o serie de comportamente motivaționale, altfel destul de greu de surprins printr-o comunicare verbală directă. Aceasta deoarece subiectul investigat, fie din ignoranță, fie din rețineră sau chiar din incapacitate de a răspunde, consideră, poate, că problema ce face obiectul discuției privește aspecte intime ale personalității sale sau efectiv nu dorește să-și recunoască ignoranța în domeniu.

b) Preferințele cumpărătorului reprezintă o motivație pozitivă, exprimată prin compatibilitatea față de o marfă, serviciu sau formă de comercializare. Desigur, preferința nu va apărea decât în condițiile unor puternice motivații, cauzate de o serie de elemente precum: caracteristicile privitoare la substanța materială a produsului, la marcă, nume, instrucțiuni de folosire, termen de garanție și preț, serviciile ce însoțesc produsul vândut, statutul pe care îl conferă celui ce posedă sau doar folosește produsul.

c) Intențiile de cumpărare reprezintă, de fapt, estimări probabilistice ale comportamentului viitor. Altfel spus, intenția constituie o dezvoltare a motivației, conturându-se sub forma unei tendințe.

d) Deprinderile de cumpărare constituie forme de manifestare a comportamentului de achiziționare, ce au dobândit deja caracter de repetabilitate. Cunoașterea acestor deprinderi, care de fapt sunt rodul unei experiențe trecute a cumpărătorului, oferă informații pertinente și mai ales prețioase, necesare fundamentării deciziilor care urmează a se lua în activitatea comercială propriuzisă. Mai mult, un nivel necorespunzător de organizare a activității comerciale poate conduce la apariția unor deprinderi de cumpărare neraționale.

e) Practic, deprinderile de cumpărare pot fi structurate în trei direcții principale, respectiv:

- deprinderi temporale, ce cuprind eşalonarea cumpărărilor pe sezoane, pe zile, în cursul săptămânii, și pe ore, în cursul unei zile;
- deprinderi spațiale, respectiv distanța medie parcursă de cumpărători pentru achiziționarea mărfurilor dorite, tipurile de magazine din care sunt deprinși să-și procure aceste mărfuri;
- deprinderi modale, cuprinzând formele de vânzare preferate de cumpărători, asocierile de produse pe care aceștia le fac în momentul achiziționării, fidelitatea față de o anumită marcă sau formă de prezentare, caracterul ferm sau spontan al cererii.

e) Obiceiurile de consum reprezintă modalități ce au dobândit deja constanță, fiind strâns legate, chiar condiționate, de deprinderile de consum. Ele își pun în mod puternic amprenta asupra deprinderilor, modelând, în același timp, într-o bună măsură, comportamentul consumatorului. Practica cercetărilor de marketing arată că, de regulă, obiceiurile de consum au o stabilitate mai mare în timp, în raport cu deprinderile de cumpărare, ceea ce implică un efort educațional și promoțional mult mai intens pentru influențarea lor.

f) Atitudinile cumpărătorului se încadrează, de asemenea, în rândul dimensiunilor comportamentului acestuia. Ele reunesc influențele exercitate de deprinderi, obiceiuri și motivele de cumpărare într-o singură componentă comportamentală, fiind rezultatul unor procese afective și de cunoaștere, ce creează predispoziția de a acționa pe baza unor convingeri.

g) În sfârșit, un loc cu totul aparte în rândul dimensiunilor comportamentului consumatorului îl ocupă imaginea acestuia asupra mărfurilor, serviciilor sau firmelor care le produc ori le comercializează. În condițiile în care nu este o sumă, o sinteză a dimensiunilor comportamentului consumatorului, studierea imaginii are o deosebită importanță. O asemenea analiză are în vedere elementele constructive ale imaginii în cauză. Practica demonstrează că există multe situații în care o imagine defavorabilă este singura explicație a abținerii masive de la cumpărare, deși produsul în cauză are calități reale și chiar apreciable. Și reciproca este însă adevărată, existând cazuri în care succesul pe piață al unui anumit produs se bazează nu atât pe calitățile sale intrinseci, cât pe imaginea sa favorabilă. Exemplul cel mai concludent îl reprezintă moda pantalonilor de blugi, modă ce rezistă datorită nu atât calităților unui asemenea produs, cât mai ales imaginii de tinerete, de degajare și nonconformism pe care o conferă purtătorilor acestora.

2. Structura procesului de cumpărare

Decizia de cumpărare, care este poate cea mai importantă latură a comportamentului consumatorului, presupune, de fapt, un act de alocare a resurselor. Un asemenea act are în vedere, în special, motivații raționale, mai ales de natură economică, dar și motivații subiective, de natură emotiv-psihologică.

Toate aceste motivații, obiective sau subiective, sunt determinate de o serie de factori, economici, psihologici sau sociologici. Trebuie avute în vedere și necesitățile fiziologice și psihologice ale omului, atitudinile, cu toate componentele lor, de natură cognitivă, afectivă și de comportament, presiunile sociale la care este supus individul, indiferent de natura acestora, influența culturii și subculturilor specifice etc.

Literatura de specialitate prezintă procesul de cumpărare ca fiind rezultatul a *patru grupe de mobiluri*, comportamentul consumatorului supunându-se unui model sau altul, după cum nevoia resimțită are la bază un mobil sau altul.

Un prim mobil este acela care pleacă de la premisa că omul acționează numai potrivit propriului interes, decizia adoptată fiind, în ultimă instanță, justificată numai economic. Un asemenea mobil, numit *marshallian*, se manifestă evident în cazul satisfacerii necesităților și trebuințelor de bază ale individului.

Atunci când acțiunile umane sunt privite drept răspuns la stimulii recepționați de individ, iar comportamentul consumatorului are la bază, pe de o parte, nevoile resimțite de acesta, iar, pe de

altă parte, mijloacele promoționale prin care ofertantul încearcă să influențeze cumpărătorii pe piață, ne aflăm în fața unui mobil pavlovian. Un asemenea mobil stă la baza deciziilor obișnuite de cumpărare pentru marea majoritate a produselor de folosință curentă sau periodică.

Multe bunuri și servicii sunt însă achiziționate deoarece ele reprezintă pentru cumpărător anumite simboluri, prin care el comunică preferințele și gusturile, situațiile în care se află, anumite valori la care aderă. În asemenea situații, modelul freudian justifică acțiunile consumatorului din punct de vedere psihanalitic, prin considerațiile simbolice și funcționale ce sunt conferite unor anumite produse sau servicii. Astfel, modul de a se îmbrăca al unui individ, achiziționarea anumitor tipuri de autoturisme sau a altor bunuri de folosință îndelungată nu sunt neapărat motivate de fiabilitate, de valoarea lor economică, cât mai degrabă de un mobil nedeclarat, ce poate pleca de la dorința de a impresiona semenii sau de a se simți „altfel” (mai tânăr, mai îndrăzneț, mai inteligent etc.).

Înțelegerea consumatorului și a comportamentului acestuia impune recunoașterea faptului că, deși este o ființă individualizată, el există, muncește și se manifestă în societate. Mobilul veblianian pleacă de la considerarea omului drept o ființă socială.

În intimitatea mecanismului de cumpărare este de remarcat faptul că, de fapt, consumatorul caută să maximizeze utilitățile, să maximizeze satisfacția sa în alegerea produselor cu cea mai mare utilitate relativă în raport cu prețul și veniturile sale. Concretizarea unei asemenea motivații implică, la rândul său, stabilirea unei anumite priorități, a unei ierarhii, între bunurile din rândul cărora cumpărătorul urmează să aleagă și a unei „structuri de preferințe”.

Din confruntarea motivației cu structura de preferințe a bunurilor oferite rezultă un comportament „progresiv”, ezitant, confuz, contradictoriu și fluctuant care, în final, se concretizează într-o decizie de cumpărare, ce poartă amprenta comportamentului respectiv. O asemenea decizie reprezintă însă doar un moment dintr-un proces global de cumpărare.

Un astfel de proces este dat de un ansamblu de elemente și cuprinde *trei principale faze*, respectiv:

a) faza premergătoare cumpărării - când are loc o întâlnire între nevoi și produs – întâlnire ce creează o stare de tensiune, care nu dispare decât în momentul satisfacerii nevoii în cauză. În această fază, consumatorul acționează în spiritul unei imagini de produs, ce simbolizează ansamblul dorințelor și aspirațiilor conținute de nevoie, conturând așa-zisa satisfacție anticipată. Întâlnirea dintre satisfacția anticipată și gama bunurilor oferite consumatorilor duce la stabilirea produsului ce urmează să formeze obiectul deciziei de cumpărare;

b) faza deciziei de cumpărare, când vânzătorul trebuie să știe că în vederea realizării satisfacției anticipate de către consumator este necesar ca acesta să fie supus unor stimuli concurențiali, care să poată favoriza transformarea intenției în cumpărare;

c) faza posterioară cumpărării are în vedere satisfacția obținută, consumatorul făcând comparație între utilizarea produsului cumpărat și satisfacția anticipată. Pentru comerț, de exemplu, o asemenea fază este deosebit de importantă în ceea ce privește asigurarea continuității și perspectivei activității sale. Aceasta, deoarece, dacă în cadrul comparațiilor făcute de consumator între ceea ce și-a dorit și ceea ce a obținut nu există diferențe sau acestea sunt relativ mici, el va putea încerca din nou atracția pentru produs, pentru marcă sau pentru unitatea comercială, ajungând la așa-zisul „obicei de cumpărare”. Dimpotrivă, dacă apar diferențe între anticipație și satisfacția reală și, mai ales, dacă acestea sunt mari, va apărea un fenomen de repulsie, care va dăuna atât produsului și mărcii sub care a fost realizat, cât și unității comerciale în cadrul căreia a avut loc actul de cumpărare.

3. Decizia de cumpărare

Decizia de cumpărare reprezintă, așa cum menționam mai înainte, o latură importantă a comportamentului consumatorului, cu implicații majore asupra relațiilor comerț consumator. De

fapt, decizia de cumpărare reprezintă un act de alocare a resurselor în cadrul căruia intervin, pe lângă motivații raționale, de ordin economic, și motivațiile emotiv-psihologice. Pornind de la o asemenea constatare, în organizarea sistemului de relații cu consumatorii, comerțul acționează pe două căi:

- utilizarea la organizarea acțiunilor comerciale a caracteristicilor psihologice și psihosociologice ale consumatorilor;
- inițierea unor programe de măsuri menite să influențeze comportamentul consumatorului, orientându-l și determinându-i noi dimensiuni.

În decizia ce urmează a fi adoptată, se va avea în vedere faptul că reacțiile și atitudinile consumatorului sunt determinate, pe de o parte, de nevoile și trebuințele proprii fiecărui individ, iar pe de alta, de acțiunea unor factori externi, de natură economică, socială și psihologică. De asemenea, se va avea în vedere și faptul că cele două modalități de acțiune în organizarea sistemului de relații cu consumatorii se influențează în mod reciproc, structura nevoilor fiind deosebit de mobilă și de dinamică. La toate aceste aspecte se adaugă și faptul că, în condițiile în care nevoile de bază sunt satisfăcute rapid, influența factorilor subiectivi și a mediului ambiant devine tot mai puternică și mai complexă. În aceste condiții, se creează la consumator o anumită atitudine față de produs, de unitatea comercială sau față de vânzător, dorințele, exigențele și reprezentările lor având în acest caz o importanță mai mare în concretizarea manifestărilor de consum, în raport cu nevoile și trebuințele lor.

Revenind la decizia de cumpărare, trebuie avut în vedere faptul că, în general, consumatorul va căuta să maximizeze utilitățile, să maximizeze satisfacția sa în alegerea produselor cu cea mai mare utilitate relativă, în raport cu prețurile și veniturile sale. Concretizarea motivației în cauză implică stabilirea unor anumite „ordini” între bunurile din rândul cărora cumpărătorul urmează să aleagă și a unei structuri de preferințe. Așa cum am mai menționat, din confruntarea motivației cu structura de preferință a bunurilor oferite va rezulta un comportament progresiv, ezitant, confuz, contradictoriu și fluctuant, care se va concretiza, în final, într-o decizie, de cumpărare, ce va purta amprenta comportamentului în cauză. Procesul de cumpărare este dat la rândul său de un ansamblu de elemente pe care comerțul trebuie să le cunoască foarte bine, sub aspect atât structural, cât și evolutiv, pentru ca în acest fel să-și poată organiza sistemul de relații cu consumatorii.

Procesul global al actului de cumpărare cuprinde trei faze: întâlnirea între nevoi și produs, adoptarea deciziei (de cumpărare sau de necumpărare) și, în final, cumpărarea utilității produsului cumpărat cu satisfacția anticipată. Nu vom insista asupra acestor probleme, ele fiind deja abordate mai înainte.

În contextul celor prezentate, este evident faptul că, în toate acțiunile sale, comerțul trebuie să aibă ca punct de plecare comportamentul consumatorului, privit ca un complex de reacții la stimulii veniți din exterior, proces ce presupune parcurgerea unor faze succesive, ce conduc, în final, la actul de cumpărare (sau necumpărare).

BIBLIOGRAFIE

1. V. Cornescu (coordonator), *Introducere în economie*, Editura Actami, București, 1997
2. D. Patriche, *Tratat de economia comerțului*, Editura Eficient, București
3. G. Pistol, L. Pistol (coordonatori), *Comerț interior – teorie și practică*, Editura Economică, București, 2004
4. L. Pistol, *Comerț - concepte, mecanisme și politici*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2001

V. FINANȚE ȘI FISCALITATE

FRAUDA FISCALĂ - UN FENOMEN SOCIAL ÎN STRUCTURILE UNIUNII EUROPENE

Lector univ. dr. **Bianca PREDA**
Universitatea *Spiru Haret*
Asist. univ. **Elena PANĂ**
Universitatea *Spiru Haret*
Colonel **Dumitru TUDORICĂ ISU**
Economist **Preda BOGDAN**
Ministerul Economiei și Finanțelor

Abstract

Fiscal Fraud – A Social Phenomenon in the Structures of the EU

An important accounting office, as the big enterprises have, gives them transparency and increases too much the risks of losing in case of accounting fraud. Moreover, the big enterprises can practice systematic fiscal fraud very rarely because this involves too many complications. Only the small-sized enterprises can therefore commit fiscal fraud in a relative security, all the more so as the annual rate and the frequency of fiscal inspections are lower.

In addition, fiscal fraud is often a must for the small-sized enterprises. Because the rate of return is often on the edge, the failure to pay taxes is a safety valve in order to maintain its fragile balance. This is all the more true during economic recession when, if a firm is facing detailed fiscal control, it may go bankrupt. "Fiscal fraud is almost an active element of the small-sized enterprises or a major component of their treasury survival".

Key-words: *fraud, fiscality, competitiveness, evasion.*

Frauda fiscală este un fenomen social universal. Toate țările, dezvoltate sau în curs de dezvoltare, o cunosc. Sociologic, cel puțin. Pe plan juridic, frauda nu are aceeași recunoaștere. Nu toate legislațiile o cunosc ca delict penal, dar o suportă ca fenomen social.

Multitudinea obligațiilor pe care legile fiscale le impun contribuabililor, ca și povara acestor obligații au făcut să stimuleze ingeniozitatea contribuabililor de a inventa procedee diverse de eludare a obligațiilor fiscale. Evaziunea fiscală a fost întotdeauna în special activă și ingenioasă pentru motivul că fiscalul, lovind indivizii în averea lor, îi atinge în cel mai sensibil interes: interesul bănesc.

Printre principalele *forme de evaziune licită* utilizate actualmente în diverse țări din lume se pot cita:

1) avantajele în natură: mașini de serviciu, stoc k-opțiuni, drepturi de subscriere a unor acțiuni ale întreprinderii atribuite cadrelor de conducere în completarea salariului, indemnizații mai mult decât generoase constituind cheltuieli profesionale, cheltuieli de școlarizare atribuite de către patroni salariaților lor cei mai bine plătiți pentru a scăpa de ratele ridicate de impozitare a veniturii etc.

Când conducătorii unor societăți sunt în posesia unei părți importante din capital, în cazul societăților deținute de o familie sau SRL-uri, este posibil ca o parte din profit să le fie distribuită într-o formă indirectă, datorită impactului fiscal diferit sub forma unor salarii mai mari; în astfel de situații sunt vizați în mod deosebit membrii de familie angajați fictiv sau în posturi mai puțin importante, dar cu salarii mari. În aceste cazuri, salariile constatate a fi supradimensionate și contribuțiile asociate vor fi integrate;

2) reduceri de impozite pe venit pentru profitul reinvestit în scopul dezvoltării activității aducătoare de profit;

3) posibilitatea deducerii din venituri, profit a unor cheltuieli privind amortizarea și fondul de rezervă într-un quantum mai mare decât cel care s-ar justifica din punct de vedere economic.

Evaziunea fiscală nu este imaginea numai a fiscalității, ci și, după părerea noastră, a climatului politic și social, a specificului național și religios.

În țările industrializate există, desigur, nuanțe în ce privește fraudă fiscală. Astfel, există diferențe de moralitate politică în țările protestante sau catolice; este revelator faptul că opiniile publice catolice sau protestante din SUA, Suedia, Franța, Canada, Germania consideră fraudă fiscală un delict minor. Cu toate acestea, nuanțe există. Cum se explică altfel criza statului italian de azi confruntat cu o datorie publică imensă care atinge 120 % din PIB față de o datorie maximă prevăzută de Tratatul de la Maastricht de 60 % din PIB?

Într-o serie de țări occidentale au fost efectuate anchete, studii privind comportamentul populației față de impozite, de organele și legile fiscale. În Franța, spre exemplu, fraudă fiscală nu este aprobată decât de 4 % din micii salariați și 7 % din pensionari.

Fraudă fiscală în țările în curs de dezvoltare atinge, după datele publicate cu diferite ocazii, proporții impresionante. Astfel, în unele lucrări, se arată că 30-90 % din veniturile fiscale ce ar trebui percepute de state nu sunt niciodată recuperate de trezoreriile publice ale acestora. Aceste date sunt concordante cu estimarea lui N. Koldor în ce privește fraudă fiscală din „lumea a treia”, care, potrivit acestuia, variază între 4/5 și 9/10 din veniturile fiscale prevăzute. Nici cifrele făcute publice de presă în țara noastră ca fiind mărimea evaziunii fiscale nu sunt departe de cele vehiculate pentru țările în curs de dezvoltare.

În ceea ce privește geografia națională a fraudei, țara noastră oferă un „peisaj” al fugii de impozitare ușor de sesizat și chiar de explicat. În România, fraudă fiscală se pune cu multă putere în cazul impozitului pe profit, taxei pe valoarea adăugată și accizelor.

Regiunea Bucureștiului este de departe regiunea cu cele mai numeroase fraude fiscale. Este urmată de zonele de graniță și de orașele care au înregistrat un număr sporit de societăți comerciale nou apărute, mai ales cu aport de capital străin.

În ceea ce privește concentrarea socio-profesională a fraudei fiscale, în cazul României aceasta este și mai greu de probat cu date statistice. Se apreciază că 85 % din fraudele fiscale sunt din rândul comercianților.

Categoriile de persoane condamnate și numărul condamnărilor, de exemplu în Franța, sunt redată în tabelul următor:

Persoane urmărite	Număr de condamnări	% din total
Persoane juridice morale	636	64,6
din care: SA	193	19,6
SRL	318	32,3
persoane fizice din care:	348	35,4
meșteșugari, comercianți	188	19,1
liber profesioniști	112	11,4
Salariați	9	0,9
Agricultori	12	1,2
Total	984	100

În ceea ce privește talia celor care provoacă fraude fiscale, toate studiile confirmă faptul că fraudă este o funcție inversă a venitului sau cifrei de afaceri. Altfel spus, ea este proporțional mai importantă în cazul micilor contribuabili decât al celor mari.

Explicarea acestei concentrări a fraudei fiscale la „micii contribuabili” se poate face apelând la două serii de factori: metodologici și autentici.

Din punct de vedere metodologic, explicația rezidă în:

- 1) micile întreprinderi sunt de regulă mai puțin verificate decât cele mari, ceea ce le poate expune la riscuri ulterioare mai mari în legătură cu fraudă fiscală;
- 2) controlorii pot întâlni dificultăți mai mari în întreprinderile importante, pentru a descoperi fraudă fiscală. Se poate crede că finețea tehnicilor de a comite fraudă crește odată cu mijloacele de care dispune întreprinderea. Astfel, din acest punct de vedere, întreprinderile mici sunt mai expuse la descoperirea de către cei în drept a eventualelor fraude fiscale;
- 3) distorsiunile statistice fac ca o întreprindere care fraudează sume importante reducându-și cifra de afaceri, să fie închisă, în vederea controlului, într-o clasă corespunzătoare unei cifre de afaceri declarate cu atât mai redusă cu cât este mărimea fraudei corespunzătoare unei cifre de afaceri declarată.

Micile întreprinderi recurg la fraudă mai mult decât cele mari din cauza facilităților cât și a necesităților. Facilitatea este asigurată de caracterul familial al afacerii. O întreprindere familială beneficiază de un secret al gestiunii sale de care nu beneficiază marile întreprinderi.

Un serviciu contabil important, așa cum au marile întreprinderi, le asigură acestora transparență și mărește prea mult riscurile de a pierde în cazul falsurilor contabile. În plus, marile întreprinderi nu pot decât foarte puțin să practice fraudă fiscală sistematică pentru că aceasta necesită prea multe complicații. Numai întreprinderile mici pot, deci, comite fraudă fiscală într-o securitate relativă, cu atât mai mult, cu cât rata anuală și frecvența verificărilor fiscale în rândul acestora sunt mai reduse.

Pe lângă acest fapt, de multe ori recurgerea la fraudă fiscală de către micile firme este considerată în majoritatea cazurilor o „necesitate”. Datorită ratei de rentabilitate aflată de multe ori la limită, pentru a-și menține echilibrul fragil, sustragerea de la plata impozitelor apare ca o supapă de salvare. Acest lucru este cu atât mai adevărat în perioadele de recesiune, când dacă este confruntată și cu controale fiscale amănunțite o firmă poate ajunge la faliment.

Orice impozit oferă în mod potențial posibilitatea evaziunii. Astfel, TVA, prezentată ca un impozit ce nu poate fi fraudat, conține în mecanismul deducerilor germele fraudei fiscale, care se poate manifesta în mod real prin instituția *tarcis*-ului.

Revenind la complexitatea sistemelor fiscale ca factor incitator la evaziune fiscală din poale și are loc și în sistemele fiscale aflate în fază incipientă de formare și dezvoltare, totuși satisfacerea extremă a regulilor fiscale din țările dezvoltate riscă să conducă la o incitare permanentă la ascunderea masei impozabile sau la reducerea masivă a acesteia ca urmare a multiplicării regulilor și condițiilor de aplicare a acestora, înmulțirea regulilor derogatorii. Complexitatea este invocată atât în legătură cu faptul că ea face sarcina unei impuneri mult mai dificilă, cât și cu faptul că ușurează invocarea ignoranței sau erorii unde există intenția de fraudă. Aceasta nu înseamnă că numai complexitatea incită, stimulează eforturile de evaziune fiscală.

În panoplia cauzelor evaziunii și fraudei fiscale, mulți autori nu ezită să includă și reprezentarea negativă a sistemelor fiscale contemporane. În cadrul acestei reprezentări trebuie avute în vedere contactele destul de frecvente ale contribuabilului cu administrația, presiunea fiscală ridicată impusă de aceste sisteme.

Întrucât fraudă fiscală este un fenomen în primul rând social, ea se reflectă în procedeele sale.

Tehnicile de fraudare se pot clasifica în funcție de diferite criterii. Un prim criteriu este criteriul fiscal, în baza căruia se disting fraude care se sprijină pe așezarea impozitului și cea care are loc în stadiul plății obligației fiscale. Prima este cea mai răspândită. Ea constă în diminuarea bazei impozabile fie prin minimizarea veniturilor, beneficiilor sau cifrei de afaceri, fie prin majorarea cheltuielilor deductibile din punct de vedere fiscal. Frauda ce are loc cu ocazia lichidării plății obligațiilor fiscale se referă mai ales la taxele vamale și la TVA. Existența mai *multor cote de impozitare incită* la a realiza trecerea unei mărfuri de la o rubrică impusă mai accentuat la o rubrică mai puțin impusă. Astfel, printr-o declarație falsă în vamă cu privire la caracteristicile și utilizarea produselor importate se poate realiza o reducere a impozitării prin aplicarea unei cote mai mici decât cea datorată.

Alt criteriu de clasificare îl reprezintă criteriul material, care permite să se distingă două mari tehnici de fraudă: fraudă prin disimularea, ascunderea materiei impozabile și cea prin majorarea cheltuielilor deductibile. Tot în funcție de criteriul material se pot distinge, de asemenea, fraudele prin acțiune și cele prin omisiune. Primele presupun un comportament activ, folosirea unui înscris fictiv, în timp ce celelalte se limitează la o abținere, cum ar fi nedeclararea unui venit.

În funcție de autorii fraudei, se disting fraudele produse de persoane fizice și cele comise de persoane juridice (morale). Această distincție este interesantă în ce privește mai ales sancțiunile.

Există și un criteriu cantitativ, care disting fraudă artizanală, foarte larg răspândită, de fraudă industrială, care poate fi subiectul structurilor mafioate.

Frauda poate fi privită din punct de vedere geografic când este vorba de o fraudă fiscală națională și una internațională.

Frauda fiscală națională se manifestă între granițele unui stat atât prin forma artizanală, cât și prin forma sa industrială.

Frauda fiscală artizanală are ca caracteristică majoră faptul că ea este definită mai puțin de modalitățile tehnice de rezolvare sau amploarea sustragerilor de impozit de la plata către bugetul de stat, cât de modul izolat, pe cont propriu, de acțiune al autorilor ei. Cel care realizează fraudă artizanală acționează singur sau cel puțin fără să recurgă la o organizație cu acest scop, adică nu acționează în legătură cu alții. Frauda artizanală este cea care se întâlnește „cotidian”.

Exemple de fraudă fiscală artizanală sunt multiple. Ele merg de la o banală diminuare a prețului real de vânzare a unui imobil sau importul de mărfuri fără să fie declarate până la omiterea înregistrării veniturilor în contabilitate sau majorarea cheltuielilor deductibile. Avem de-a face cu o fraudă artizanală dacă, spre exemplu, luăm ca exemplu evaziunea fiscală de care a fost acuzat tatăl jucătoarei germane de tenis Steffi Graf, arestat în vara anului 1995 de poliția germană pentru că în calitatea sa de „impresar financiar” nu ar fi plătit fiscoului decât 7 milioane de mărci la un venit net de 35 milioane, în condițiile în care rata impozitului pe veniturile persoanelor fizice poate ajunge în Germania până la 50 % din veniturile nete.

Tot o formă de fraudă fiscală este și „munca la negru” care este simptomatică pentru rezistența la impozite. Ea permite celui care o exercită să obțină venituri, principale sau complementare, nedeclareate. Atunci când ea este efectuată în cadrul unei activități salariale, ea îl scutește pe patron de cotizațiile și contribuțiile sociale. Cu cât diferența dintre salariul net efectiv primit de lucrător și costul global al locului de muncă, salariul brut plus cotizațiile ce cad în sarcina patronului, este mai ridicată, cu atât patronul poate să fie mai

interesat să recurgă la mâna de lucru nedeclarată. Ca urmare, pierderile din impozit pe venit și cotizații sociale pot fi considerabile (Italia).

Frauda prin folosirea mijloacelor frauduloase se vedește în următorul exemplu: un comerciant de cafea desfășoară o activitate personală fără să o declare, acționând sub acoperirea unei societăți fictive care nu are nici o activitate în România. Deși exemplul este ipotetic, din păcate, cazurile reale de genul celui menționat au fost și încă sunt destule în țara noastră. În acest caz, frauda fiscală este deja elaborată tehnic și presupune existența mijloacelor frauduloase. Dacă aceste mijloace frauduloase sunt integrate într-o rețea organizată, atunci frauda fiscală devine internațională.

Frauda fiscală industrială se manifestă prin recurgerea la procedee complexe și la aranjamente juridice ingenioase. Acest tip de fraudă are un caracter atât fiscal, cât și penal. Frauda fiscală industrială se realizează printr-o divizare a acțiunii de comitere a fraudei în cadrul unei rețele subterane care are scopul de a sprijini și acoperi operațiunile fictive. Deci, în acest caz, sunt implicate mai multe persoane fizice și / sau juridice pentru realizarea de profituri, de regulă foarte importante, prin sustragerea în mod fraudulos de la plata impozitelor.

Principiul de la care pleacă cei care comit frauda fiscală industrială este simplu. Verificările fiscale constau numai în constatarea de către organele de control și asigurarea acestora că există concordanță între evidența contabilă, jurnale contabile, bilanț și documentele justificative (din facturi, avize de expediție, bonuri de comandă, borderouri). Deci, pentru a realiza frauda în condiții de securitate, este suficient să se realizeze concordanța dintre evidența contabilă și documentele justificative care stau la baza acesteia. or, în cazul comiterii fraudei fiscale industriale, această concordanță se încearcă și de multe ori se reușește, să se realizeze cu ajutorul documentelor justificative fictive furnizate de organizații specializate care constituie o adevărată industrie a fraudei.

Acest sistem de fraudă raționalizată se bazează pe instituția *taxis*-ului. „Taxi-ul” este un „mandatar”, un om de paie, a cărui singură funcție este de a fi înscris la Registrul Comerțului pentru a putea emite, sub acoperirea antetului său, facturi de vânzare fictive. Altfel spus, el conduce o firmă, fictivă din punctul de vedere al desfășurării efective a vreunei activități, însărcinată să emită documente comerciale corespunzătoare operațiunilor fictive desfășurate de firmele reale și, în aparență, iresponsabile în ceea ce privește activitatea desfășurată.

Emitentul facturilor false „Taxi”, permițând recuperarea taxei, „fabrică” taxa. În materie de TVA, prin aceste facturi de complezență „taxi”, societatea comercială fictivă permite societăților comerciale beneficiare, deductoare să obțină reduceri sau rambursări de impozite induse. Acest gen de fraudă se înrudește cu escrocheria, fapt decis de Camera Criminală a Curții de Casație a Franței.

Pornind de la instrumentele economice și sociologice, se poate ajunge la estimări metodice ale fraudei. Astfel, instrumentele economice sunt utilizate pentru a cifra frauda și fenomenul foarte vast al economiei subterane, iar cele sociologice au fost elaborate pornind de la statisticile controlului fiscal și sub formă de anchete particulare, vizând anumite profesii. Rezultatele verificărilor fiscale sunt utilizate în toate țările OCDE pentru evaluarea economiei oculte. Suedia și Statele Unite au extrapolat, de asemenea, rezultatele controalelor fiscale asupra ansamblului populației impozabile. Pe această bază s-a evaluat, de exemplu, în Suedia, că între 8% și 15% din venitul anului 1988 au fost disimulate. Numai că și această metodă oferă doar indicații sectoriale și cu fiabilitate limitată. În SUA, unde pentru măsurarea economiei oculte au fost utilizate toate instrumentele, rezultatele variază de la 1 la 5; anumite metode estimează economia clandestină la 4% din PNB, iar altele la 22%. Acesta este și motivul pentru care la asemenea instrumente aproximative s-a

adăugat o metodă mai științifică, și anume metoda eșantionului reprezentativ al contribuabililor. Foarte răspândită, ea este utilizată în asociere fie cu un sondaj, pentru o anchetă de opinie, fie cu verificări fiscale aprofundate.

În SUA, pornindu-se de la un eșantion reprezentativ de 50.000 de gospodării, s-a putut calcula, numărul de persoane care n-au plătit impozitul federal asupra venitului. Concluzia a fost că din cei 65 milioane de gospodării individuale supuse declarației venitului, între 4 și 5 milioane, respectiv între 6 și 8%, nu aveau depusă nicio cerere.

Rezultatele măsurării fenomenului de fraudă fiscală sunt foarte aproximative, cifrele avansate nefiind, de cele mai multe ori, justificate, dar prezintă importanță deosebită datorită utilității informațiilor obținute. Astfel, pentru ansamblul țărilor OCDE, economia paralelă este cifrată între 4% - 8% din PIB („Qnestion” nr.5650, P. Bas, J.O.A.N., 23 nov. 1998). De la o țară la alta și de la un autor la altul, rezultatele sunt foarte diferite.

BIBLIOGRAFIE

1. Lăcramioara Rodica Haiduc, *Contribuția sistemului fiscal la prevenirea și combaterea evaziunii fiscale*, Editura Fundației România de Măine, București, 2004.
2. Mircea Boulescu, *Control financiar-fiscal*, Editura Fundației România de Măine, București, 2006.
3. Legea 241/2005 privind prevenirea și combaterea evaziunii fiscale, „Monitorul Oficial”, 672/27.07.2005.

NECESITATEA FUNDAMENTĂRII REALISTE A VENITURILOR ÎN BUGETUL GENERAL CONSOLIDAT

Conf. univ. dr. **Mariana-Cristina CIOPONEA**

Universitatea *Spiru Haret*

Conf. univ. dr. **Lia BĂCIOI**

Academia de Studii Economice Chișinău, Republica Moldova

Abstract

The Imperative of Substantiating Realistically the Income in the Consolidated General Budget

The low level of public income in Romania and the strong discrepancies between the estimated level and the achieved level of income, the fiscal income in particular, is determined not so much by the low taxation but by the low rate of tax collection. In this respect, the realistic dimensioning of the fiscal revenues within the consolidated general budget is of utmost importance, as well as their equitable distribution per categories and groups of tax-payers.

Key-words: *fiscal income, consolidated general income, fiscal arrears, tax collection rate.*

Necesitatea dimensionării realiste a veniturilor fiscale în strânsă legătură cu capacitatea contributivă reală a plătitorilor decurge din cel puțin două considerente majore: pe de o parte, pentru a evita înrăutățirea situației financiare a contribuabililor, cu repercusiuni asupra economisirii, și, pe de altă parte, pentru ca politica bugetară să nu se sprijine pe venituri iluzorii, generând apariția sau creșterea deficitelor bugetare.

Asupra acestui aspect atrage atenția acad. Iulian Văcărel, care pune în discuție mărimea obligațiilor fiscale ale agenților economici în raport cu posibilitățile lor de plată. Astfel, el remarcă faptul că, la nivelul anului 1998, ponderea în PIB a obligațiilor fiscale ale agenților economici echivala cu 41,1%, iar profitul net al agenților economici reprezenta doar 6% din PIB¹⁾, ceea ce înseamnă un raport de 1 la 7 între cuantumul profitului net al întreprinzătorilor pe ansamblul economiei și sarcina fiscală care la revenea.

Supradimensionarea obligațiilor fiscale ale agenților economici are cel puțin două efecte: (1) nerealizarea veniturilor fiscale în cuantumul prevăzut, ceea ce conduce la creșterea decalajului dintre veniturile și cheltuielile publice și (2) descurajarea agenților economici în achitarea prelevărilor obligatorii stabilite într-un cuantum care le depășește posibilitățile contributive.

1. Gradul de colectare a impozitelor. Arieratele fiscale

Gradul de colectare a veniturilor fiscale s-a situat, în anul 1998, între 41,09% la agenții economici proprietate de stat și 74,31% la agenții economici particulari. Pe totalul economiei naționale, din 151.471,5 mld.lei datorati bugetului consolidat, s-a încasat doar suma de 84.998,1 mld lei, ceea ce înseamnă un grad de îndeplinire a obligațiilor fiscale de 56,11%. Diferențe mari se remarcă și în ceea ce privește gradul de colectare pe verigile

¹⁾ Iulian Văcărel, *Politici fiscale și bugetare în perioada 1990-2000*, Editura Expert, București, 2002, p. 276.

bugetului general consolidat; astfel, valorile cele mai scăzute se constată la bugetul de stat (54,64%) și la cel al asigurărilor sociale (54,89%). În ceea ce privește plătitorii agenți economici grupați pe forme de proprietate – de stat, mixtă și particulară –, gradul cel mai scăzut de realizare a obligațiilor fiscale se remarcă la întreprinderile de stat, la care s-au înregistrat valori cuprinse între 36,74% (către bugetul de stat) și 66,26% (către fondurile speciale).

Agenții economici particulari dau dovadă de un grad mai ridicat de conformare la plata impozitelor, înregistrându-se 73,26% la plata obligațiilor față de bugetul de stat, 72,34% la plata obligațiilor față de bugetul asigurărilor sociale și 81,47% plăți către fondurile speciale; desigur că și aceste valori sunt departe de situația normală în care agenții economici ar trebui să-și onoreze în totalitate obligațiile fiscale ce le revin. Ecartul ridicat dintre sumele datorate și cele vărsate efectiv semnifică două situații posibile: (1) contribuabilii se sustrag în mod deliberat de la plata prelevărilor obligatorii (motivele fiind dintre cele mai diverse: grad scăzut de educație în acest sens; consideră că impozitele sunt prea mari și nejustificate de bunurile publice oferite; apreciază că statul nu dispune de instrumente de constrângere adecvate etc.); (2) neonorarea obligațiilor fiscale se datorează lipsei disponibilităților bănești (rezultate financiare slabe, capital circulant insuficient, acces limitat la credite bancare din cauza dobânzilor mari sau a lipsei de bonitate ș.a).

Un grad scăzut de colectare a prelevărilor obligatorii se transpune în fluxuri de venituri publice sub cuantumul prevăzut, care nu vor putea finanța nivelul proiectat al fluxurilor bugetare, astfel că se creează un dezechilibru în ansamblul circuitului fiscal-bugetar.

Comparând valoarea corespunzătoare anului 1998 pentru gradul de colectare a veniturilor fiscale ale bugetului de stat – de 93,3% – care înglobează și contribuțiile persoanelor fizice, cu gradul de îndeplinire a obligațiilor fiscale ale agenților economici față de bugetul de stat în valoare de 54,64%, se poate înțelege că neplata obligațiilor fiscale față de buget de către persoanele juridice a fost parțial compensată de gradul de colectare mai ridicat înregistrat la persoanele fizice.

În perioada 1998-2000, restanțele la plata obligațiilor fiscale în expresie reală au crescut cu o rată medie de 56% (mai rapid decât inflația). La sfârșitul anului 2000 au rămas de încasat venituri fiscale în sumă de 95.000 mld. lei (reprezentând 43% din totalul obligațiilor fiscale totale ale agenților economici). Concentrarea acestor restanțe este foarte ridicată, astfel că circa 100 agenți economici datorează 81.000 mld. lei reprezentând peste 80% din total²⁾.

Arieratele fiscale au devenit o modalitate prin care întreprinderile își slăbesc constrângerile bugetare. Aceasta înseamnă că însuși Guvernul este principalul factor care contribuie la scăderea disciplinei financiare. De aceea, considerăm că Guvernul ar trebui să impună constrângeri bugetare dure și să instituie măsuri de confiscare a activelor sau de lichidare a unor întreprinderi cu pierderi și arierate fiscale mari, în scopul obținerii unui efect demonstrativ.

În condițiile cronicizării și creșterii an de an a restanțelor la plata prelevărilor obligatorii, precum și a repetatelor avertismente ale organismelor internaționale (FMI, Banca Mondială, agenții de rating) cu privire la dezechilibrele economice și financiare acumulate, considerăm că ar fi utilă implicarea unei a treia părți în recuperarea creanțelor fiscale. Astfel, se poate adopta o legislație care să instituie mecanismul *recuperatorului de*

²⁾ Emil Călin Dinga, *Relaxarea fiscală – principala ancoră a dezvoltării economice* (în manuscris), p. 25.

creanțe, ceea ce ar permite Guvernului să îmbunătățească gradul de colectare a impozitelor, fără a se confrunța cu probleme greu de rezolvat și complexe, cum ar fi administrarea bunurilor confiscate, finanțarea costurilor suplimentare pentru depozitare etc. De asemenea, se poate avea în vedere stabilirea unor plafoane maxime pentru salarii, la întreprinderile de stat cu datorii, sau chiar condiționarea acordării salariilor de îndeplinirea anumitor criterii de performanță privind reducerea arrieratelor către buget³⁾.

Din compararea restanțelor agenților economici la plata impozitelor datorate, în anul 2000, cu valorile stabilite prin proiectul legii bugetului pentru anul următor (153.000 mld. lei prevăzut la venituri și un deficit bugetar de 41.000 mld. lei) se poate afirma că volumul restanțelor a depășit cu mult deficitele bugetare realizate, valoarea lor fiind de peste jumătate din veniturile proiectate. Având în vedere această situație, considerăm că pentru fundamentarea realistă a veniturilor bugetare, se poate avea în vedere introducerea în structura veniturilor curente a unei noi categorii care să cuprindă (și să fie chiar denumită) „încasări din restanțe la plata obligațiilor fiscale”. Valoarea care va fi înscrisă în legea bugetară ar trebui să cuprindă atât debitele, cât și penalitățile și majorările de întârziere aferente⁴⁾.

Este necesară, desigur, depistarea și a altor măsuri pentru creșterea gradului de colectare întrucât, pe de o parte, acesta are un rol important în formarea comportamentului economic, îndeosebi a celui fiscal, iar pe de altă parte, are implicații asupra dinamicii datoriei publice, fapt care poate afecta exercițiile bugetare ulterioare.

2. Fondurile speciale

Crearea de fonduri în afara bugetului – concretizate în fondurile speciale – a fost considerată la începutul perioadei de tranziție un fenomen incidental, pasager și de mică amploare, care nu justifică includerea bugetelor acestora în bugetul public național⁵⁾ (concept instituit prin Legea finanțelor publice nr.10/1991).

Constituirea unor asemenea fonduri în țara noastră nu reprezintă un caz izolat, în practica financiară internațională întâlnindu-se numeroase exemple de țări dezvoltate, în curs de dezvoltare sau tranziție⁶⁾ care recurg la fonduri în afara bugetului.

Fondurile extrabugetare au fost înființate, în țara noastră, pentru scopuri precise, urmând ca, pe măsura stabilizării și restructurării sectoarelor economice și bugetare, pe baza unor analize ale guvernului vizând gradul de îndeplinire a obiectivelor inițiale, să se propună Parlamentului desființarea sau includerea fondurilor lor în bugetul de stat, în cele locale sau în cel al asigurărilor sociale. Începând cu anul 1991, numărul fondurilor a crescut aproape continuu, ca și veniturile pe care acestea le reprezentau în bugetul general consolidat. Ele sunt finanțate prin impozite speciale (care formează așa-numita parafiscalitate), sunt suportate de persoane fizice și juridice, funcționează ca bugete anexă, iar numărul și volumul lor diferă de la un an la altul.

³⁾ Lucian Croitoru, Mark E. Schaffer, *Restricții bugetare slabe în România: măsurare, evaluare și măsuri de politică economică*, în: Caiete de studii nr.12, BNR, sept 2002, p.43. După formularea acestor propuneri, autorii exprimă îndoiala asupra bunelor rezultate care s-ar putea obține, întrucât ar putea provoca presiuni din partea sindicatelor asupra Guvernului pentru a renunța la asemenea măsuri.

⁴⁾ Emil Călin Dinga, *op. cit.*, p. 26.

⁵⁾ Iulian Văcărel, *op. cit.*, p. 246.

⁶⁾ Câteva exemple de asemenea țări sunt: Belgia, Bulgaria, Olanda, Estonia, Franța, Federația Rusă, Germania, Grecia, Lituania, Norvegia, Polonia, Portugalia, Republica Cehă, Spania, Turcia etc.

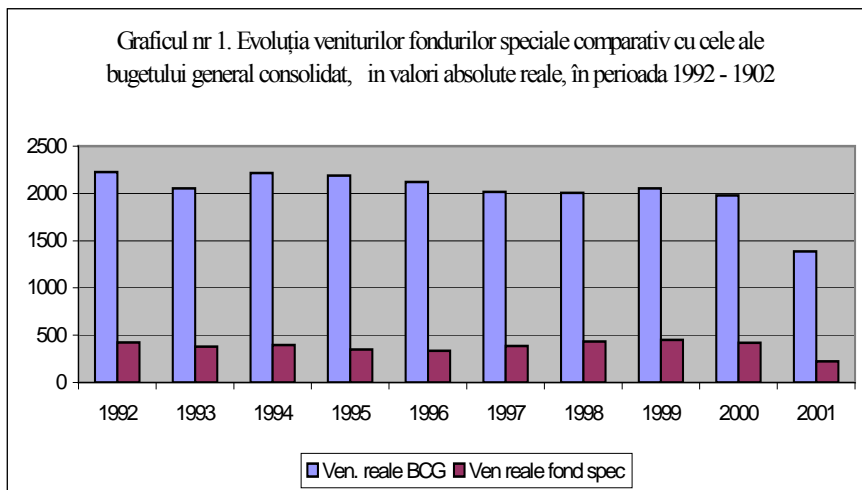
Dacă înființarea fondurilor speciale a fost considerată o situație pasageră, perpetuarea constituirii lor are numeroase conotații negative:

– încălcarea unor principii bugetare – unitatea și neafectarea veniturilor. Având în vedere faptul că teoria și practica finanțelor publice au analizat și certificat rolul de “ancore metodologice indispensabile pentru proiecția și execuția bugetară”⁷⁾ ale principiilor bugetare, nerespectarea lor are drept consecință deteriorarea mecanismului bugetar, nu doar sub aspect tehnic, ci și sub aspectul creării de comportamente economice defavorabile bugetului public;

– externalizarea unui volum însemnat al resurselor financiare publice în raport cu bugetul public național; chiar dacă bugetele publice și fondurile speciale sunt incluse în bugetul general consolidat, acesta nu este supus în integralitatea sa dezbaterii și aprobării parlamentare, funcționând, mai degrabă, ca o sinteză statistică și operațională a veniturilor și cheltuielilor publice;

– deformarea evaluării, analizei și informării privind situația fondurilor publice derulate pe ministere și instituții publice, cărora li se alocă, pe această cale, sume suplimentare celor prevăzute în bugetul central.

În ceea ce privește numărul fondurilor speciale, în anul 1991, au ființat 8 (7 corespunzător administrației centrale și unul administrației locale), în anul 1992 numărul lor ajunsese la 12 (10 pentru administrația centrală și 2 pentru cea locală), pentru ca mai târziu totalul lor să depășească numărul de 20. În prezent, în definiția bugetului general consolidat – conform programului convenit cu Fondul Monetar Internațional – sunt încorporate fondurile existente ⁸⁾ sau create pe parcursul derulării acestuia, care funcționează în scopul realizării de operațiuni de natură fiscală, conform **Manualului pentru Statistica finanțelor publice al FMI.**



Graficul 1. Întocmit pe baza datelor de execuție bugetară

⁷⁾ Emil Călin Dinga, *op. cit.*, p. 66.

⁸⁾ Bugetul general consolidat pe anul 2003 a cuprins următoarele fonduri speciale: „Fondul special pentru modernizarea drumurilor”, „Fondul special pentru modernizarea sistemului energetic”, „Fondul special de reasigurare”, „Autoritatea pentru privatizare” (APAPS), „Fondul pentru dezvoltarea agriculturii românești”, „RA Administrația Națională a Drumurilor” (AND), alte fonduri extrabugetare administrate de către Ministerul Finanțelor Publice sau alte ministere și agenții din afara cadrului bugetar; alte operațiuni extrabugetare ale ministerelor, finanțate prin împrumuturi externe și fondurile de contrapartidă create din încasările de împrumuturi externe.

În Graficul nr. 1 este prezentată evoluția veniturilor fondurilor speciale comparativ cu cea a veniturilor bugetului general consolidat. Prin intermediul fondurilor speciale, s-au derulat între 15 – 21% din volumul total al veniturilor publice ale bugetului general consolidat. Ponderile cele mai ridicate corespund anilor 1998 – 2000, cu valoarea maximă în anul 1999 de 21,91%.

În afara faptului că sunt create pentru îndeplinirea unui anumit obiectiv (care se realizează cu o anumită eficiență, eficacitate și, eventual, economicitate), se poate remarca o eficiență scăzută a fondurilor speciale în ansamblu, din mai multe considerente:

– în majoritatea cazurilor, aproape în toți anii de funcționare, ele s-au soldat cu excedente, care au folosit la finanțarea deficitului bugetului central; aceasta denotă o supraestimare a necesarului de fonduri, echivalând cu o risipă de fonduri publice în contextul constituirii bugetelor în condiții de austeritate;

– în cea mai mare parte a situațiilor, excedentele fondurilor speciale au rămas neremunerate prin dobânzi, ceea ce a provocat, în mod automat, devalorizarea lor. În lipsa unor restricții explicite privind eventuale plasamente în bănci, opțiunile titularilor de fonduri speciale nu au devenit operaționale în acest sens;

– schimbarea destinației inițiale a unor sume din aceste fonduri reprezintă aspectul cel mai grav, întrucât echivalează cu o deturnare de fonduri;

– soldul bugetului general consolidat, ca indicator bugetar sintetic, ascunde aspecte negative de politică bugetară, atât în caz de excedent, cât și în caz de deficit, mascând dezechilibrele dintre acestea prin mecanismul de consolidare.

Deși începând din anul 2001 o parte dintre acestea au fost introduse în bugetul de stat, încă se mențin numeroase fonduri (conținând fluxuri fiscale și bugetare apreciabile) externalizate în raport cu bugetul public național. În consecință, considerăm necesară accelerarea integrării complete a tuturor fondurilor speciale în structura bugetului public național, pentru a exista o imagine de ansamblu, cât mai cuprinzătoare, asupra totalității fluxurilor fiscale și bugetare și pentru a evita riscul risipei de resurse financiare publice, existent în cazul afectării veniturilor bugetare.

BIBLIOGRAFIE

1. Mariana-Cristina Cioponea, *Politica circuitelor fiscal-bugetare în contextul relansării economice a României*, teză de doctorat, 2004.
2. Iulian Văcărel, *Politici fiscale și bugetare în perioada 1990-2000*, Editura Expert, București, 2002.

PROVOCĂRI ÎN ARMONIZAREA IMPOZITĂRII DIRECTE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE

Asist. univ. drd. **Delia CATARAMĂ**
Academia de Studii Economice, București
Dr. **Elena PĂDUREAN**

Cercetător științific III, Institutul de Cercetări Financiar-Monetare „Victor Slăvescu”

Abstract

Challenges in the Harmonization of Direct Taxation at the Level of the EU

The Treaty of Rome laid the basis for harmonizing direct taxation within the European Union. The functioning of the European Union imposed also a certain degree of harmonization in the field of direct taxation, but only in the case of cross-border transactions, when at least two member states are involved. This paper presents the European legislation in the field of direct taxation and how it was implemented in to the Romanian law. The authors make a comparative analysis of the impact of direct taxation before and after Romania's accession to the European Union.

Key-words: *direct taxation, acquis comunitaire, EU harmonization, cross-border operations.*

Cadrul general privind politica fiscală în Uniunea Europeană a fost stabilit de Tratatul de constituire a Comunității Economice Europene¹. În articolele 90-93 ale acestui tratat se stabilesc necesitatea armonizării legislației fiscale privind impozitele indirecte, precum și regula conform căreia deciziile din domeniul fiscalității trebuie să fie luate de către Consiliul UE în unanimitate. În ceea ce privește impozitele directe, tratatul nu specifică nimic, lăsând statelor membre posibilitatea de a-și aplica propria politică, fără restricții. Funcționarea Comunității Economice Europene, și mai apoi a Uniunii Europene, a impus însă și necesitatea armonizării fiscalității în domeniul impozitelor directe, însă numai în cazul operațiunilor transfrontaliere, care implică cel puțin două state membre diferite.

Legislația fiscală europeană pe care România trebuie s-o adopte pentru a asigura un cadru legislativ competent cu cel al Uniunii Europene în domeniul impozitelor directe este prezentată în tabelul nr.1.

Tabelul nr. 1

Legislația fiscală europeană din domeniul impozitelor directe ce va fi adoptată de România

Domeniu	Directivă	Data preluării în legislația românească
Impozitul pe profit	90/434/CEE privind un sistem comun de impozitare aplicabil fuziunilor, divizărilor, transferurilor de active și schimbului de acțiuni dintre companii aparținând unor state membre diferite – Directiva fuziunilor	La data aderării României la UE
	90/435/CEE privind un sistem comun de impozitare aplicabil în cazul companiilor mamă și filialelor aparținând unor state membre diferite – Directiva filialelor	La data aderării României la UE

¹ *Tratatul de la Roma, 1957*

Domeniu	Directivă	Data preluării în legislația românească
Eliminarea dublei impuneri	48/2003/CE privind impozitarea veniturilor din economii sub forma de dobânzi – Directiva privind economiile	La data aderării României la UE
	49/2003/CE privind un sistem comun de impozitare aplicabil dobânzilor și redevențelor plătite între companii asociate aparținând unor state membre diferite – Directiva privind dobânzile și redevențele	01 Ianuarie 2011
Prevenirea evaziunii fiscale	77/799/CEE privind asistența reciprocă acordată de autoritățile competente ale statelor membre în domeniul impozitării directe – Directiva de asistență reciprocă	La data aderării României la UE

Vom puncta în continuare principalele modificări ce vor fi aduse de aceste directive legislației fiscale românești printr-o analiză comparativă a situației înainte și după adoptarea directivei.

Directiva fuziunilor

Înainte adoptării acestei directive, cadrul legal care reglementa fuziunile, divizările, transferurile de active și schimbul de acțiuni cuprindea Codul fiscal (art. 27), normele de aplicare a Codului fiscal și Ordinul MFP nr. 1376/2004 privind normele de reflectare în contabilitate și tratamentul fiscal al operațiunilor de fuziune, divizare, dizolvare, lichidare și retragere asociați. Acest cadru legislativ este aplicabil numai în cazul operațiunilor care implică două companii, persoane juridice române, nefăcându-se referire la situația în care operațiunile ar apărea între două companii: una din România și cealaltă dintr-un stat membru al UE. De asemenea, definițiile furnizate sunt foarte vagi și nu sunt conforme cu cadrul legislativ european. Principalele reguli stabilite sunt:

- veniturile/cheltuielile generate de transfer sunt neimpozabile/nedeductibile;
- valoarea fiscală a activelor transferate rămâne întotdeauna aceeași;
- pierderile fiscale ale companiilor absorbite/dizolvate nu pot fi transferate.

Adoptarea Directivei privind fuziunile înseamnă reglementarea fiscală a operațiunilor de fuziune, divizare etc. în situația în care sunt implicate o companie din România și una dintr-un alt stat membru al UE. Directiva definește următoarele concepte: fuziune, divizare, divizare parțială, active și pasive transferate, transfer de active, schimb de acțiuni, societate cedentă, societate beneficiară, societate achiziționată, societate achizitoare, ramură de activitate, transferul sediului social, societate dintr-un stat membru. De asemenea, directiva permite ca valoarea fiscală a activelor transferate să fie aceeași sau diferită de cea anterioară:

- în cazul în care activele se preiau la aceeași valoare fiscală nu se va impozita diferența dintre valoarea de piață și valoarea fiscală a activelor;
- în cazul în care activele se preiau la altă valoare, se va impozita diferența dintre valoarea la care se preiau și valoarea fiscală.

Directiva filialelor

Directiva filialelor reglementează impozitarea plăților sub formă de dividende dintre o filială și societatea-mamă atunci când acestea se află în state membre diferite.

Înainte adoptării Directivei, aceste plăți sunt impozitate conform Codului fiscal, care stabilește un regim diferențiat de impozitare a dividendelor, atunci când acestea sunt plătite către o persoană juridică română sau către o persoană juridică străină. Situația privind impozitarea plăților de dividende între două companii, înainte de adoptarea Directivei este prezentată în tabelul nr. 2².

² Precizăm că regulile prezentate se bazează strict pe prevederile legislației fiscale în vigoare, neluându-se în calcul existența și posibilitatea aplicării convențiilor de evitare a dublei impuneri.

Impozitarea veniturilor din dividende plătite de către o filială unei societăți mamă înainte de adoptarea Directivei filialelor

O societate-mamă din România primește dividende de la o filială	– din UE	Veniturile din dividende se cuprind în veniturile impozabile ale societății, care vor fi supuse impozitului pe profit.
	– din România	Veniturile din dividende sunt considerate neimpozabile, și nu vor fi supuse impozitului pe profit.
O filială din România plătește dividende unei societăți-mamă	– din UE	Filiała din România reține la sursă impozitul pe dividende în cotă de 16%.
	– din România	Filiała din România reține la sursă impozitul pe dividende în cotă de 10%.

Directiva privind filialele va determina ca impozitarea dividendelor plătite între două companii să se facă la fel, indiferent dacă filiala și societatea-mamă sunt ambele din România sau sunt state membre diferite (tabelul nr. 3).

Impozitarea veniturilor din dividende plătite de către o filială unei societăți-mamă după adoptarea Directivei filialelor

O societate-mamă din România primește dividende de la o filială	– din UE	Veniturile din dividende sunt considerate neimpozabile și nu vor fi supuse impozitului pe profit.	Condiția pentru aplicarea acestei reguli este ca beneficiarul să dețină minimum 15% dintre acțiuni la data plății dividendului pe o perioadă neîntreruptă de minimum 2 ani, pragul de deținere modificându-se la 10% de la 01.01.2009. În caz contrar, veniturile din dividende vor fi considerate impozabile.
	– din România	Veniturile din dividende sunt considerate neimpozabile și nu vor fi supuse impozitului pe profit.	
O filială din România plătește dividende unei societăți-mamă	– din UE	Nu se reține impozit pe dividende.	Condiția pentru aplicarea acestei reguli este ca beneficiarul să dețină minimum 15% din acțiuni, de la 01.01.2007 și, respectiv, 10% din acțiuni de la 01.01.2009 pe o perioadă neîntreruptă de minimum 2 ani. În caz contrar, se reține impozit pe dividende cu cota de 16%.
	– din România	Nu se reține impozit pe dividende.	Condiția pentru aplicarea acestei reguli este ca beneficiarul să dețină minimum 15% din acțiuni, de la 01.01.2007 și, respectiv, 10% din acțiuni de la 01.01.2009 pe o perioadă neîntreruptă de minimum 2 ani. În caz contrar, se reține impozit pe dividende cu cota de 10%.

Directiva privind economiile

Această directivă reglementează plățile de dobânzi efectuate către persoane fizice, în cazul în care societatea plătitoare este într-un stat membru, iar individul beneficiar, într-un alt stat membru.

Înainte de adoptarea Directivei, plățile de dobânzi efectuate de societăți din România către persoane fizice nerezidente se impozitează prin reținere la sursă cu cota de 16%. Același impozit este valabil și în cazul plăților de dobânzi către persoane fizice rezidente în România.

După adoptarea Directivei privind economiile, dobânzile plătite de societăți din România către persoane fizice rezidente într-un stat membru al UE nu vor mai fi impozitate la sursă, fiind scutite de impozit către statul român. Întrucât aceste venituri urmează a fi impozitate în statul de rezidență al beneficiarului, este necesară o cooperare foarte bună între autoritățile fiscale ale celor două state. Astfel, agentul plătitor trebuie să-l identifice pe beneficiar, precum și statul său de rezidență. El trebuie să comunice aceste informații autorității fiscale din România, care la rândul ei va comunica automat autorității fiscale din statul membru al beneficiarului informațiile comunicate de agentul plătitor. Comunicarea se va face cel puțin o dată pe an în cursul a 6 luni de la încheierea exercițiului fiscal.

Directiva privind dobânzile și redevențele

Această Directivă se referă la plățile de dobânzi și redevențe efectuate între două companii asociate atunci când una este din România, iar cealaltă dintr-un alt stat membru al UE. Ea se va aplica începând cu 01 Ianuarie 2011, întrucât România a solicitat o perioadă de tranziție pentru aplicarea acestei directive. Motivele care au stat la baza solicitării acestei perioade de tranziție sunt³:

– implementarea normelor comunitare cu privire la dobânzi și redevențe plătite între societățile afiliate va priva bugetul de stat de resurse financiare importante (sumele vărsate pe anul 2003 la bugetul de stat de toate societățile comerciale, reprezentând impozitul pe redevențe, se ridică la valoarea de 5.780 miliarde lei vechi, aproximativ 144 milioane Euro, această sumă reprezentând 1,7% din total venituri, și este egală cu valoarea accizelor la alcool încasate la bugetul de stat în același an, iar încasările totale din impozitarea dobânzilor în anul 2003, au fost de 192,6 miliarde lei, adică 0,05% din total venituri);

– România are încheiate Convenții de evitare a dublei impunerii cu noile state membre care au aderat la 1 mai 2004. Noile state membre, cu excepția Sloveniei, beneficiază de o perioadă de tranziție de 6 ani pentru eliminarea impunerii redevențelor, iar Letonia și Lituania beneficiază de o perioadă de tranziție de 6 ani în ceea ce privește dobânzile. Pentru a putea aplica prevederile Convențiilor de Evitare a Dublei Impunerii, pe cale de reciprocitate, România are nevoie de o perioadă de tranziție până la expirarea perioadei de tranziție acordate noilor state membre, respectiv până la 31.12.2010;

– menținerea impozitării la sursă a fluxurilor de redevențe și a dobânzilor plătite între întreprinderi asociate aflate în diferite state membre este o modalitate mai puțin costisitoare de percepere și administrare a impozitelor decât aplicarea metodelor prețurilor de transfer, atunci când sunt plătite astfel de venituri.

Totuși, pe perioada de tranziție, cota de impozitare a dobânzilor și redevențelor plătite de o companie din România unei alte companii dintr-un stat membru al UE va fi de 10%, în loc de 16%, ca înainte, cu condiția ca beneficiarul efectiv al dobânzilor sau redevențelor să dețină minim 25% din valoarea/numărul titlurilor de participare la persoana juridică română, pe o perioadă neîntreruptă de cel puțin 2 ani, care se încheie la data plății dobânzii sau redevențelor.

³ Conform *Documentului complementar de poziție al României*, adoptat în ședința de Guvern din 14 octombrie 2004

Directiva de asistență reciprocă

Această Directivă este destinată combaterii evaziunii fiscale din statele membre și presupune existența unui schimb de informații permanent între autoritățile fiscale ale statelor membre ale UE. Acest schimb de informații îmbracă trei forme:

- schimb de informații la cerere;
- schimb de informații automat;
- schimb de informații automat.

În concluzie, considerăm că, din punct de vedere al preluării *acquis*-ului comunitar în domeniul fiscalității directe, România se află într-o situație foarte bună, întrucât cu 6 luni înainte de aderarea la UE toate modificările legislative au fost disponibile pentru a fi studiate, astfel încât aderarea să nu îi ia prin surprindere pe agenții economici. Avem, totuși, o rezervă privind aplicarea practică a acestora, întrucât noua legislație, din dorința de a acoperi toate situațiile ce pot apărea, este foarte complexă și uneori dificil de deslușit.

BIBLIOGRAFIE

1. Moșteanu T., Cataramă D., Țătu L., *Politici fiscale și bugetare europene*, ediția a II-a, Editura Universitară, București, 2006
2. Țătu, L, Șerbănescu C., Cataramă D., Ștefan D., Nica A., *Fiscalitate de la lege la practică*, ediția a III-a, Editura Ch Beck, București, 2006
- 3.*** *Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal*, cu modificările și completările ulterioare
- 4.*** *OMFP nr. 1376/2004 privind Normele de reflectare în contabilitate și tratamentul fiscal al operațiunilor de fuziune, divizare, dizolvare, lichidare și retragere asociați*
- 5.*** *Proiectul de lege pentru modificarea și completarea Codului fiscal* publicat la 04.06.2006 pe site-ul Ministerului de Finanțe Publice.
- 6.*** *Documentul complementar de poziție al României*, adoptat în ședința de Guvern din 14 octombrie 2004

EVALUAREA EXPUNERII FIRMELOR LA RISCUL VALUTAR – CONSIDERAȚII GENERALE

Arnaldo MAURI

Università di Milano

Lector univ. dr. **Claudia BAICU**

Universitatea Spiru Haret

Abstract

The Assessment of Foreign Exchange Exposure of Firms – General Aspects

The globalization tendency of the markets and the increase of competition between companies have determined the diminishing of the difference between risks which were accepted voluntarily by the company management and the inevitable risks for which it is necessary to use a way of covering them.

Therefore, the risks assumed by the companies have become more and more complex and more difficult to manage. At the same time, besides the diversification and the increase of the risks complexity, the companies which are properly managed and which operate in areas with significant competitive advantages, can use new opportunities to obtain profit and for their development. In this context, it is important for each company to perform a careful analysis of the risks which operate upon its activity.

Generally speaking, among the risks that companies run, a special place is held by the foreign exchange risk whose evaluation and management represent one of the greatest challenges of the risk management.

Key-words: *risk, financial risk, foreign exchange risk, foreign exchange exposure, risk management.*

1. Introducere privind riscurile

Riscurile care grevează asupra activității unei firme pot fi grupate în funcție de mai multe criterii. O clasificare utilă pentru evidențierea tipologiei riscurilor este cea dezvoltată de Doherty (1985), care subdivide riscurile firmei în patru mari **categoriai**:

- a) riscuri legate de piețele de desfacere (variația cererii produselor realizate de firmă);
- b) riscuri legate de piața financiară, denumite, în general, riscuri financiare. Aceste riscuri se referă la condițiile de atragere/plasare a resurselor financiare și sunt legate, în principal, de variația ratei dobânzii și a cursului valutar;
- c) riscuri asociate variației în timp a productivității resurselor implicate în procesul productiv;
- d) riscuri care derivă din raporturile firmei cu mediul extern.

Clasificarea riscurilor se poate efectua și din alte puncte de vedere. Astfel, se pot distinge **riscuri de natură exogenă** și **riscuri de natură endogenă**. În prima categorie sunt incluse riscurile legate de evoluția piețelor în care operează firma, în timp ce a doua categorie cuprinde riscurile asociate, de exemplu, deciziilor luate de conducerea firmei. În timp ce riscurile exogene privesc, chiar dacă cu intensități diferite, toate firmele care activează într-un domeniu, riscurile endogene produc efecte circumscrise unei singure firme.

O altă grupare interesantă este cea privind riscurile pure și riscurile speculative. Dacă **riscurile pure** sunt asociate evenimentelor care comportă exclusiv efecte negative asupra activității firmei, **riscurile speculative** sunt generate de evenimente ce pot avea atât efecte negative, cât și efecte pozitive. Un exemplu de risc speculativ este riscul valutar. Modificarea cursului valutar poate determina pierderi importante pentru unele firme, în timp ce, în alte cazuri, se pot înregistra câștiguri consistente. Mai mult chiar, creșterea instabilității cursurilor valutare a determinat băncile să-și sporească într-o măsură considerabilă volumul operațiunilor valutare. Tentate de posibilitatea obținerii unor profituri importante dacă previziunile făcute sunt confirmate de evoluția cursurilor pe piață, multe bănci întreprind operațiuni speculative. În caz contrar, se înregistrează pierderi semnificative, care nu de puține ori au creat probleme serioase multor bănci.

În același timp, este important de precizat că uneori nu se poate face o distincție netă între riscurile pure și riscurile speculative. De exemplu, un risc tipic de natură pură este cel legat de calamitățile naturale, cum ar fi tsunami. Acesta aduce prejudicii enorme localităților afectate, dar, în același timp, poate să avantajeze alte puncte turistice concurente, care, astfel, pot beneficia de creșterea considerabilă a numărului de turiști.

Managementul riscului se referă la activitățile privind individualizarea, analizarea, măsurarea (dacă este posibil) și gestionarea riscurilor la care este expusă firma, o atenție specială acordându-se riscurilor pure [(Beaver, Parker, (eds.), 1995)] .

Se impune a fi subliniat că nu totdeauna este posibil și nici recomandabil ca firma să se limiteze la analiza izolată a fiecărui risc în parte, deoarece riscurile și efectele lor sunt interdependente și constituie un sistem. În plus, există riscuri care, în combinație cu alte riscuri, tind să producă efecte pe care în mod singular nu le-ar fi cauzat și riscuri care tind să se compenseze și chiar să se anuleze între ele (Conti, 1996).

Așadar, riscurile la care este expusă firma trebuie analizate ca un sistem și evaluate în relație cu influența lor asupra variabilității profitului firmei. Variabilitatea profiturilor firmei exprimă așa-numitul **risc economic**.

În ansamblul riscurilor speculative și de natură prioritar exogenă un loc important îl dețin riscurile financiare privind variația ratei dobânzii și cursului valutar. În primul caz, este vorba de riscul de dobândă, în cel de-al doilea, de riscul valutar, risc care va fi dezvoltat în paragraful următor.

2. Riscurile valutare

Mai întâi de toate, trebuie subliniat că evoluția cursului valutar și deciziile în materie de politică valutară au impact asupra activității tuturor firmelor, indiferent de mărime sau de faptul că derulează sau nu derulează tranzacții cu străinătatea. Bineînțeles, efectele modificării cursului valutar sunt diferite ca intensitate de la caz la caz.

În măsura în care variațiile anticipate ale cursului valutar sunt deja incorporate în costurile și câștigurile prevăzute de firmă, riscul cu cel mai mare impact este asociat fluctuațiilor neașteptate ale cursului valutar (Conti, 1996).

Expunerea la riscul valutar poate fi directă sau indirectă. Firmele care nu au tranzacții comerciale și/sau financiare cu străinătatea nu sunt ferite de riscul valutar, însă, în acest caz, este vorba doar de o **expunere indirectă**. Aceasta este determinată de variația cererii interne și de modificarea competitivității față de firmele străine concurente care operează pe piața națională. De exemplu, o firmă, chiar dacă își desfășoară activitatea exclusiv pe plan intern, poate înregistra pierderi ca urmare a aprecierii monedei naționale în raport cu o monedă străină de referință. Aprecierea monedei naționale are ca efect ieftinirea mărfurilor similare importate din străinătate, denumite în valuta care s-a depreciat față de moneda națională. În consecință, consumatorii produsului respectiv vor prefera marfa „mai ieftină”

importată din străinătate în detrimentul mărfii „mai scumpe” produse pe plan local de către firma luată în considerare. Aceasta din urmă va suporta pierderi ca urmare a scăderii vânzărilor și diminuării cotei de piață.

Expunerea directă la riscul valutar privește firmele care operează cu valute străine. Recurgerea la valutele străine și conversia valutară se pot face atât în scop comercial, cât și financiar. Între operațiunile unei firme care determină schimburi valutare și, deci, incumbă un risc valutar pot fi enumerate: procurarea de valută străină pentru plata unor importuri; preschimbarea încasărilor valutare din exportul de mărfuri și servicii în monedă națională sau în altă valută străină; achiziționarea de valută străină pentru efectuarea de investiții directe sau de portofoliu în străinătate; repatrierea profitului rezultat din investițiile efectuate în străinătate; realizarea de plasamente sub formă de depozite în valută la bănci situate pe teritoriul național sau la bănci în diferite centre financiare internaționale; cumpărarea de valută pentru onorarea ratelor scadente la creditele contractate în valută.

Expunerea unei firme la riscul valutar poate îmbrăca mai multe forme: expunere de tranzacție; expunere economică; expunere competitivă; expunere de translație.

a) **Riscul de tranzacție** este definit drept riscul ca o tranzacție comercială specifică să poată cauza o pierdere ca urmare a variației cursului valutar. În principiu, este vorba de tranzacții comerciale definite pe plan contractual sub toate aspectele (cantitate, preț, termen de livrare, modalitate de plată etc.). Acest risc poate fi ușor identificat și acoperit. Profilul acestui risc este linear (Bartram, 2004), în sensul că la orice variație a cursului valutar corespunde o variație proporțională a rezultatului economic al operațiunii.

b) **Riscul economic** are un conținut mai amplu și oglindește toate efectele directe și indirecte pe care variația cursului valutar poate să-o genereze asupra rezultatelor economice ale firmei. În general, profilul acestui risc nu este linear (Bartram, 2004).

c) **Riscul competitiv** reflectă variația raporturilor competitive ale unei firme față de firmele concurente ca urmare a fluctuației cursului valutar. Acest risc depinde de structura costurilor și câștigurilor în valută străină, care variază de la o firmă la alta. Unii autori consideră că riscul economic și riscul competitiv pot fi grupate sub denumirea generică de **risc strategic** sau **structural** (evidențiază factorii strategici ai structurii economice și financiare a firmei).

d) **Riscul de translație** se manifestă în cazul societăților multinaționale. În momentul în care întocmesc situații financiare consolidate, aceste societăți trebuie să aibă în vedere întreaga activitate pe care o desfășoară, inclusiv activitatea filialelor (subsidiarelor) din străinătate. Ca urmare, trebuie să convertească situațiile financiare întocmite de filiale în moneda locală a țărilor în care sunt amplasate în situații financiare denumite în valuta țării în care firma își are sediul central. Această conversie, translație dă naștere riscului de translație, întrucât cursul de schimb dintre moneda în care se întocmește situația financiară consolidată (moneda de raportare) și monedele locale ale subsidiarelor variază în timp.

Expunerea valutară a firmelor care operează în mod sistematic cu valute străine are diferite grade de complexitate. Astfel, se disting firmele naționale, care își concentrează sediile într-o singură țară sau arie valutară (cum ar fi euro), chiar dacă au schimburi comerciale cu mai multe țări, și firmele multinaționale care au unități operative localizate în mai multe țări și arii valutare. Acestea din urmă suportă efectele modificării cursului valutar și asupra costurilor structurale.

Expunerea firmei la riscul valutar poate fi analizată pe baza mai multor parametri, atât de natură cantitativă, cât și calitativă:

1) **pozițiile deschise în valută străină**. Poziția firmei într-o valută străină sau expunerea netă în acea valută reprezintă suma algebrică a încasărilor și plăților în valuta respectivă pe un anumit orizont de timp (de exemplu, o lună, 3 luni, 6 luni, 9 luni, 1 an).

Dacă peste trei luni o firmă are de încasat mărfuri în valoare de 20.000 USD și de plătit exporturi care totalizează 15.000 USD, poziția firmei în dolari peste 3 luni este de + 5.000 USD (poziție activă). Invers, dacă suma plăților într-o valută străină este mai mare decât suma încasărilor în acea valută, firma are o poziție valutară pasivă. În situația în care încasărilor într-o valută sunt egale cu plățile în acea valută, firma are o poziție valutară neutră;

2) **tipurile de valute** care concură la formarea expunerii valutare a firmei. În acest sens, foarte importante sunt negociabilitatea și volatilitatea valutei. Negociabilitatea unei valute depinde de amploarea și funcționalitatea pieței pe care este negociată. Din acest punct de vedere, valutele pot fi grupate în valute primare și valute secundare. Prima categorie include valutele cu cea mai largă utilizare în tranzacțiile internaționale, care aparțin țărilor cu economie avansată. Ca urmare, pentru aceste valute, există o piață dezvoltată a produselor derivate, care permite acoperirea riscurilor valutare. Dimpotrivă, valutele secundare sunt valutele țărilor mai puțin dezvoltate. Volatilitatea reflectă gradul de oscilație al unei valute față de o monedă de referință;

3) **varietatea** redă gradul de diversificare a mixului de valute care concură la formarea expunerii valutare a firmei. Cum, în principiu, variațiile cursurilor valutare ale diverselor monede nu sunt corelate între ele, diversificarea valutară are ca efect reducerea riscului valutar global al firmei;

4) **durabilitatea** (*duration*) exprimă orizontul de timp al pozițiilor deschise în valută străină. Cu cât acest orizont este mai îndepărtat, cu atât mai mare este probabilitatea ca variația cursului valutar să crească. Ca urmare, acoperirea pozițiilor valutare devine mai costisitoare, iar de la un anumit moment, chiar nu este convenabilă pentru firmă.

Data fiind multitudinea problemelor pe care le ridică riscul valutar, în prezent, una din cele mai dificile sarcini ale managementului unei firme este gestionarea riscului valutar. Cele mai utilizate tehnici de acoperire a riscului valutar sunt metodele extracontractuale, respectiv operațiunile pe piața valutară sau piața derivatelor. În principiu, riscul valutar se acoperă la vedere, prin operațiuni la vedere și la termen, prin operațiuni la termen: *forward*, *futures*, opțiuni.

Prin recurgerea la **operațiunile la vedere**, firmele au posibilitatea să se dispenseze rapid de fondurile denominate în valute aflate în proces de depreciere și să le convertească în valute mai puternice.

Operațiunile la termen sau **forward** permit firmelor să atenueze riscul valutar prin vânzarea/cumpărarea de valute la cursul la termen (*forward*). Cursul la termen este stabilit în momentul încheierii operațiunii, astfel încât, indiferent de fluctuațiile de pe piața valutară, firma știe cu precizie valoarea încasărilor sau plăților în valută care vor avea loc în viitor.

O altă modalitate de acoperire la termen o reprezintă **contractele futures pe valute**, care s-au dezvoltat începând cu anii 1970. Ca principiu, contractele *futures* sunt asemănătoare contractelor *forward*, deosebirea fundamentală dintre ele constând în modul de tranzacționare și în faptul că în cazul contractelor *futures* valoarea tranzacției, moneda și data decontării sunt standardizate.

Acoperirea riscurilor de curs valutar se poate realiza și prin intermediul altor produse derivate, respectiv **contractele de opțiuni pe valute call sau put**. După cum sugerează și denumirea, opțiunile dau dreptul deținătorului să opteze între a utiliza sau a nu utiliza contractul deținut. Astfel, dacă o firmă are de plătit un import în dolari americani peste șase luni și vrea să se protejeze contra fluctuațiilor pe piața a monedei naționale față de dolarul american în intervalul respectiv poate să cumpere o opțiune *call*. Prin această opțiune stabilește, contra plății unui premium, prețul maxim denumit preț strike, pe care poate să-l

plătească pentru cumpărarea dolarilor americani. Firma va exercita opțiunea în situația în care în momentul decontării cursul valutar la vedere între moneda națională și dolarul american va fi mai mare decât cursul valutar maxim (prețul *strike*) stabilit prin contractul de opțiune. În caz contrar, firma va lăsa opțiunea să expire, cumpărând dolarii americani de pe piața valutară la cursul la vedere mai mic decât prețul *strike* al opțiunii. În ambele cazuri însă, în fundamentarea deciziei de a utiliza sau a nu utiliza contractul de opțiune, firma trebuie să ia în calcul și prețul plătit pentru a cumpăra opțiunea, respectiv premiul plătit.

Cele prezentate reprezintă doar o parte din modalitățile de gestionare a riscului valutar. Alături de acestea, firmele pot utiliza și alte tehnici de acoperire a riscului valutar, cum ar fi corelarea valorică și în timp a încasărilor și plăților în aceeași valută sau includerea în contractele comerciale internaționale a **clauzelor valutare**, prin care cei doi parteneri convin să recalculeze valoarea contractului în funcție de evoluția pe piață a monedei de contract față de o valută de referință.

Concluzii

Derularea contractelor comerciale incumbă apariția mai multor riscuri, care, odată cu globalizarea piețelor, au devenit tot mai complexe și mai greu de gestionat. Tipologia riscurilor firmei cuprinde o gamă largă de riscuri, care variază de la riscuri de natură exogenă și endogenă la riscuri de natură pură și speculativă. În aceste condiții, managementul riscului se constituie ca o operațiune complexă care include individualizarea, analizarea, măsurarea și gestionarea riscurilor, evaluate ca un sistem, cu efecte interdependente.

În contextul actual în care pe piața valutar-financiară internațională se manifestă o instabilitate accentuată, unul din cele mai importante riscuri care grevează asupra activității unei firme este riscul valutar. Acest risc are impact atât asupra firmelor care derulează tranzacții cu străinătatea, cât și asupra celorlalte firme, în ultimul caz însă având doar o influență indirectă. Expunerea unei firme la riscul valutar îmbracă mai multe forme: expunere indirectă, expunere directă, expunere de tranzacție, expunere economică, expunere competitivă, expunere de translație. Principalii indicatori care reflectă expunerea unei firme la riscul valutar sunt: pozițiile deschise în valută străină, tipurile și varietatea valutilor care concură la formarea expunerii valutare, durabilitatea, respectiv orizontul de timp al pozițiilor deschise în valută străină. Gestionarea riscului valutar implică recurgerea la o serie de tehnici de acoperire între care cele mai importante sunt operațiunile la termen *forward*, *futures* și opțiunile pe valute.

BIBLIOGRAFIE

1. Allayannis, G, *Exchange Rate Exposure Revisited*, New York University Working Paper, 1996
2. Bartram, S.M., *Linear and Nonlinear Foreign Exchange Rate Exposures of German Nonfinancial Corporations*, „Journal of International Money and Finance”, Vol. 23, n. 4, 2004
3. Beaver W.H., Parker, G. (eds.), *Risk Management*, McGraw-Hill, New York, 1995
4. Borghesi A., *La gestione dei rischi d'azienda*, Cedam, Padova, 1985
5. Calvelli A., *Scelte d'impresa e mercati internazionali*, Giappichelli, Torino, 1998
6. Cattaneo M., *Manuale di finanza aziendale*, il Mulino, Bologna, 1999
7. Conti c., *L'esposizione dell'impresa ai rischi finanziari*, Egea, Milano, 1996
8. Cordero di Montezemolo S., *Governo d'impresa e finanza valutaria*, Franco Angeli, Milano, 2003
9. Doherty N. A., *Corporate Risk Management*, MxGraw-Hill, New York, 1985

10. Doukas J.A., Hall P.H., Lang L.H.P., *Exchange Rate Exposure at Firm and Industry Level*, „Financial Markets, Institutions & Instruments”, Vol 12, n. 5, 2003
11. Froot K.A., Scharfstein J.C., *Risk Management: Co-ordinating Investment and Financing Policies*, „The Journal of Finance”, dicembre 1993
12. Miller M.D., Reuer J.J., *Asymmetric Corporate Exposure to Foreign Exchange Rate Changes*, „Strategic Management Journal”, Vol. 19, n. 2, 1998
13. Negruș, M., *Plăți și garanții internaționale*, Ediția a III-a, Editura C.H. Beck, București, 2006
14. Negruș M. (coord.), C. Baicu, *Relații valutare și marketing financiar*, Editura Fundației „România de Mâine”, București, 2007
15. Pecican, E., *Piața valutară*, Editura Era, București, 1999
16. Rees W., Unni S., *Exchange Rate Exposure among European Firms: Evidence from France, Germany and the UK*, „Accounting & Finance”, Vol. 45, n. 3, 2005
17. Ross S. A., *The Fundamentals of Corporate Finance*, McGraw-Hill, New York, 2000
18. Shapiro A.C., *Multinational Financial Management*, John Wiley & Sons, New York, 1999
19. Tutino F., Barbieri L., Carosino P., *Rischi di cambio e imprese*, Il Mulino, Bologna, 1990
20. Williamson R., *Exchange Rate Exposure and Competition: Evidence from the Automotive Industry*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 59, n. 3, 2001.

ASPECTE PRIVIND PRESIUNEA FISCALĂ ÎN ROMÂNIA ÎN CONDIȚIILE ACTUALE

Delia NEDU

Cercetător științific, Institutul de Cercetări Financiar–Monetare „Victor Slăvescu”

Abstract

Aspects on the fiscal pressure in Romania under the current circumstances

An efficient tax policy is the one capable to offset the following two trends: the state wishes to have a high level of taxes, as it needs to finance the growing public expenditures, whereas, on the other hand, the citizen wants as low a tax level as possible, which trend is caused by the degree of bearability of a high fiscal pressure.

It is imperative to identify the best fiscal pressure quota in order not to exceed this threshold. It is not easy to present a pertinent opinion related to this value, as fiscal pressure is a perception that varies depending on the circumstances (economic, political, psychological), rather than an objective concept.

Key-words: *fiscal reform, fiscal relaxation, fiscal pressure.*

Domeniul fiscal ocupă un loc important în strategia politicii macroeconomice, în cadrul căreia creșterea economică reprezintă obiectivul fundamental, și nu doar un deziderat cu iz electoral. Reforma fiscală, care a început odată cu debutul perioadei de tranziție, trebuie continuată în vederea adaptării sistemului fiscal românesc la cerințele pieței unice, dar ținând în permanență cont de realitățile economice concrete ale fiecărei etape parcurse. Astfel, pentru perioada următoare, considerăm necesar ca reforma economică să fie orientată spre reducerea numărului de impozite și taxe percepute, concomitent cu realizarea relaxării fiscale.

Relaxare fiscală sau reducerea presiunii fiscale

Relaxarea fiscală se poate realiza urmărindu-se două direcții: reducerea presiunii fiscale medii din economie sau modificarea funcțională a structurii fiscalității. Reducerea fiscalității medii are drept consecință extinderea bazei de impozitare în interiorul economiei oficiale prin încurajarea muncii, economisirii și investirii. Studiile de specialitate apreciază că o reducere a fiscalității medii cu 3-5 p.p. ar avea ca efect aducerea la suprafață din economia subterană a 6-8% din PIB, în condițiile în care aceasta este estimată la valori cuprinse între 18-23% din PIB.

Deși necesară în condițiile actuale ale țării noastre, reducerea ratei medii a fiscalității reprezintă un deziderat dificil de atins, întrucât aceasta presupune:

– reducerea veniturilor fiscale, ceea ce este foarte greu de realizat în condițiile în care, pe de o parte, creșterea cheltuielilor publice reprezintă un fenomen cu caracter de legitate¹, iar pe de altă parte, trebuie păstrată o anumită proporție între veniturile și

¹ Modelele dezvoltării privind cheltuielile publice au avut, de-a lungul timpului numeroși adepți. Încă din anul 1880, Adolf Wagner a enunțat „legea extinderii crescânde a activităților publice și, în special, ale statului”, conform căreia creșterea cheltuielilor publice în ansamblul activităților economice este legată de o serie de factori: industrializarea, modernizarea economiei, cererea de bunuri colective sau cvasicolective care este elastică față de venit, precum și ineficiența întreprinderilor private; teoria conform căreia dezvoltarea economică este responsabilă de creșterea

cheltuielile bugetare, pentru încadrarea deficitului bugetar în limita de 3% din P.I.B., admisă prin Tratatul de la Maastricht;

– creșterea spectaculoasă a produsului intern brut, ceea ce presupune o creștere economică accentuată, fapt care reprezintă un obiectiv dificil de realizat în condițiile actuale.

Modificarea structurii funcționale a fiscalității trebuie să urmărească aspecte¹ diverse:

– stimularea activității economice prin crearea unor avantaje pentru contribuabili mai mari decât avantajele care urmează a reveni statului;

– respectarea principiului privind echitatea fiscală orizontală și verticală;

– reorientarea sarcinii fiscale spre trei direcții:(1) pe categorii de impozite, (2) pe categorii de contribuabili și (3) pe perioade de timp;

– menținerea în vigoare a unui impozit atâta timp cât aportul său la activitatea economică este pozitiv și renunțarea la el (sau modificarea sa) în momentul în care produce disfuncționalități, astfel încât prelevarea fiscală în cauză să-și îndeplinească rolul scontat în plan financiar, economic și social.

Având în vedere aceste precizări, se poate remarca faptul că **relaxarea fiscală** și **reducerea presiunii fiscale** reprezintă noțiuni asemănătoare, dar **diferite** una de cealaltă; astfel, relaxarea fiscală se poate realiza și în condițiile în care presiunea fiscală nu se reduce, sau chiar în condițiile unei creșteri a acesteia, pe fondul unei reorientări a structurii sistemului de impozite, în timp ce reducerea presiunii fiscale – presupunând că se realizează în practică – poate să nu conducă, în mod automat, la o relaxare fiscală.

Relaxarea fiscală este definită ca „un ansamblu de măsuri normative menite să apropie cât mai mult (până la coincidență) setul de constrângeri fiscale care acționează în economie, de capacitatea sistemului economic de a răspunde, cu un grad suficient de mare de conformare voluntară, la aceste constrângeri”²⁾.

Presiunea fiscală

Nerealizarea veniturilor fiscale este cauzată, pe de o parte, de descurajarea activității economice printr-o fiscalitate ridicată, iar pe de altă parte, de slăbiciunea manifestată de administrația fiscală în materie de colectare a veniturilor publice. De altfel, coexistența acestor cauze și proporțiile la care au ajuns fenomenele respective sugerează faptul că, în țara noastră, în ultimii ani, gradul de fiscalitate a fost direct proporțional cu slăbiciunea administrativă a statului. Presiunea fiscală medie tot mai apăsătoare determină îngustarea segmentului de contribuabili corecți și creșterea numărului de evazionisti „încurajați” de lipsa de atitudine a autorităților fiscale și sancțiunile ușoare prevăzute de legislație. Atunci când scade capacitatea guvernului de a colecta veniturile publice, îndeosebi pe cele fiscale, apare o înclinație naturală a autorităților publice pentru creșterea gradului de fiscalitate.

cheltuielilor publice, apare mai recent în lucrări precum cele ale lui W.W. Rostow, (*Politics and the Stages of Grow*, Cambridge University Press, 1960), A.T. Peacock și J.A. Wiseman, a căror teorie consideră că „statele (guvernele) doresc să cheltuiască mulți bani, cetățenii nu doresc să plătească impozite mari și statul trebuie să fie atent la dorințele cetățenilor” (*The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*, Princeton University Press, 1961), R.A. Musgrave (*Fiscal System*, New Haven, Yale University Press 1969).

¹⁾ Emil Călin Dinga, *Este posibilă o relaxare fiscală în România?*, Tribuna economică nr. 23/2003.

²⁾ Emil Călin Dinga, *Relaxarea fiscală - principala ancoră a relansării economiei*, p. 4, consultat în manuscris.

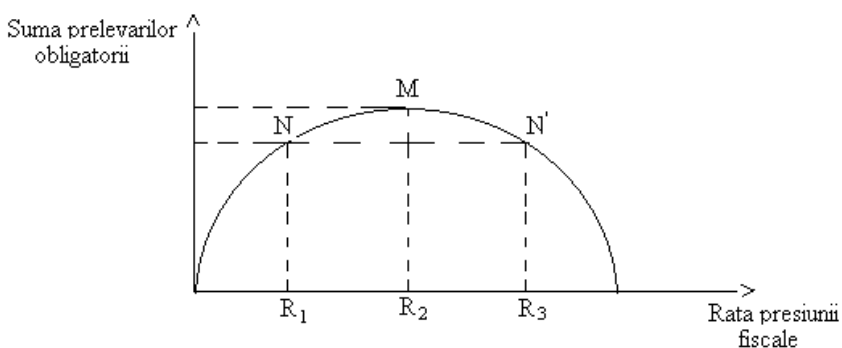
Cuantificarea și limitele presiunii fiscale

O problemă de mare importanță se referă la posibilitatea de a cunoaște limita maximă a ratei presiunii fiscale, pentru a nu o depăși. Este dificil de avansat o părere pertinentă cu privire la existența unui prag maxim, cu atât mai mult cu cât presiunea fiscală este mai mult o percepție care diferă în funcție de circumstanțele economice, politice și psihologice, decât un concept obiectiv.

De-a lungul timpului, numeroși teoreticieni au avansat câte o valoare ca fiind cea maxim admisă pentru rata presiunii fiscale, astfel încât să nu se producă efecte adverse, dar practica a depășit de la o perioadă la alta acele cifre. Mai prudenți, economiștii din ultimele decenii se rezumă la anumite corelații de care ar trebui să se țină seama. Astfel, înainte de cel de Al Doilea Război Mondial, E. Sax și A. de Viti de Marco au considerat că „nivelul optim al cheltuielilor publice este atins atunci când utilitatea marginală a acestora este egală cu utilitatea marginală a veniturilor private rămase la contribuabili”⁴⁾, iar A. C. Pigou considera că presiunea fiscală optimă este cea „care corespunde egalității dintre utilitatea socială a cheltuielilor publice marginale și dezutilitatea socială a prelevărilor fiscale marginale”⁵⁾.

Mai recent, în anii '80, Arthur Laffer, reprezentant de seamă al teoriei de ofertă, evidențiază grafic – prin așa-numita „Curbă Laffer” – raportul dintre rata presiunii fiscale și prelevările obligatorii încasate de administrație, menționând și efectele negative care se produc la creșterea, dincolo de anumite limite, a ratei fiscalității.

A. Laffer estimează că există un prag al ratei maxime a presiunii fiscale, dincolo de care orice creștere a acesteia generează o diminuare a randamentului fiscal, astfel încât, în cazul pur ipotetic al unei rate a fiscalității de 100%, prelevările obligatorii ar fi nule. Nivelul optim al ratei presiunii fiscale – R_2 – corespunde sumei maxime a veniturilor fiscale (M) ce pot fi prelevate la buget. Valoarea prelevărilor obligatorii este, așadar, o funcție crescătoare în raport cu rata presiunii fiscale, până la un punct de maxim, după care devine o funcție descrescătoare (Graficul nr.1). Din evoluția curbei veniturilor fiscale, corespunzător unor rate diferite ale presiunii fiscale, se observă că niveluri egale de venituri ($N = N'$) se obțin la valori ale ratei aflate de o parte și de alta a punctului de maxim, respectiv în zona admisibilă – N corespunzător lui R_1 unde mai sunt de valorificat rezerve de creștere a ratei presiunii fiscale – și în zona inadmisibilă – N' corespunzător lui R_3 , care corespunde unei rate a presiunii fiscale ce depășește nivelul considerat a fi optim.



Graficul nr. 1. Curba Laffer

⁴⁾ Nicolae Hoanță, *Evaziunea fiscală*, Editura Tribuna Economică, București, 1997, p. 175, 176.

⁵⁾ În: Nicolae Hoanță, *op. cit.*, p. 176.

Calculul mărimii ratei presiunii fiscale, ca raport procentual între prelevările obligatorii și PIB, are un suport rațional corect, folosind la caracterizarea globală a fenomenului. Numeroși autori remarcă, însă, unele neajunsuri ale gradului de fiscalitate astfel calculat, întrucât: (1) ignoră cea de a doua fază a redistribuirii – prin intermediul cheltuielilor bugetare, care este de natură să atenueze presiunea fiscală generată de impozite; (2) nu reflectă eficiența cheltuirii banului public (în trecut, prezent și viitor) etc. Având în vedere aceste aspecte, se poate aprecia faptul că indicatorul surprinde cu preponderență latura cantitativă a fenomenului, nu și pe cea calitativă.

Noțiunea de optim fiscal, atât din punctul de vedere al contribuabilului, cât și din cel al administrației publice, reprezintă o mărime greu de cuantificat și atins în practică. Teoreticienii avansează totuși numeroase păreri pertinente cu privire la limitele presiunii fiscale care sunt de ordin economic, psihologic și politic. Apreciem că gradul de fiscalitate se resimte, la aceeași valoare calculată, cu o intensitate mai mică sau mai mare, în funcție de modul de manifestare a factorilor de influență, ceea ce îi îndreptățește pe unii autori să vorbească despre „variabilitatea limitelor presiunii fiscale”⁶⁾.

Nivelul ratei presiunii fiscale este influențat de factori diverși, printre care: gradul de dezvoltare a economiei, cererea și oferta pentru servicii publice, eficiența cheltuirii banului public, gradul de educație și consimțire a contribuabililor la plata impozitelor, stadiul democrației, nivelul birocrăției ș.a. Din cauza acestei diversități de cauze, nu se poate stabili o corelație riguroasă între nivelul fiscalității și PIB; altfel spus, la un anumit grad de dezvoltare economică (și socială) nu se poate avansa o „valoare ideală” a ratei presiunii fiscale.

Limitele de ordin psihologic decurg din gradul de educație și reacțiile contribuabililor față de măsurile de creștere a presiunii fiscale, atunci când acestea devine prea apăsătoare. Factorii politici acționează, în general, în sensul creșterii fiscalității, pentru aplicarea programelor propuse, deși deseori printre promisiunile din perioadele preelectorale se numără chiar reducerea impozitelor.

Limitele de ordin economic au în vedere faptul că impozitele prea mari pot avea ca efecte frânarea înclinației pentru muncă și asumarea riscurilor, reducerea spiritului întreprinzător, scăderea capacității de economisire și investire, scăderea competitivității pe plan internațional, toate repercutându-se negativ asupra performanțelor economiei naționale. La acestea se adaugă, fraudă și evaziunea fiscală de proporții, ca efecte derivate.

Având în vedere faptul că, în condițiile economiei concurențiale, nivelul competitivității agenților economici capătă o importanță majoră, considerăm că interesul autorităților publice, din acest punct de vedere, este de a le repartiza sarcini fiscale și sociale cât mai ușoare. Aceasta, întrucât creșterea fiscalității la nivelul agenților economici dincolo de pragul considerat ca fiind admisibil are o seamă de consecințe negative, cum sunt: reducerea resurselor rămase la dispoziția lor în scopul reinvestirii; scăderea competitivității pe plan internațional (prin intermediul prețurilor și al tehnologiilor); descurajarea activităților producătoare de venit net și asumare a riscurilor; producerea și agravarea fraudei și evaziunii fiscale etc.

Presiunea fiscală din România în perioada de tranziție și cauzele sale

Pe fondul modernizării sistemului fiscal românesc din ultimii ani, problema presiunii fiscale se confruntă cu două aspecte majore: pe de o parte, lipsa capitalurilor disponibile pentru a fi (re)investite, iar pe de altă parte, nivelul scăzut al veniturilor obținute de majoritatea categoriilor de contribuabili, inadecvate pentru a suporta o fiscalitate prea accentuată.

Dintre cauzele presiunii fiscale mari din țara noastră enumerăm:

⁶⁾ Nicolae Hoanță, *op. cit.*, p. 181.

- nevoia de resurse financiare în creștere a administrației, pentru susținerea unei birocratii accentuate;
- numărul redus al contribuabililor comparativ cu cel al pensionarilor care trebuie susținuți după unele aprecieri raportul este de 1/3);
- carențe în politica fiscală care a urmărit în permanență obiectivul pe termen scurt al procurării de venituri la buget, ignorând obiectivele pe termene medii și lungi de creare și consolidare a bazei de impozitare; nu s-a ținut seama de faptul că „trop d'impôt tue l'impôt”;
- lăsarea în afara masei veniturilor impozabile a unor „importante resurse procurate în cadrul economiei subterane, care are o amploare deosebită;
- evaziunea fiscală de proporții, care îi determină pe decidenții pe probleme fiscale să sporească impozitele, pentru a contracara nerealizarea veniturilor fiscale preconizate.

În condițiile în care produsul intern brut a depășit numai arareori (și nu spectaculos) nivelul anului 1989 (luat ca referință), presiunea fiscală din țara noastră a fost percepută ca fiind apăsătoare. În anii '90, presiunea fiscală se afla la un „nivel suportabil” din punctul de vedere al autorităților vremii în timp ce contribuabilii (întreprinderi decapitalizate și cu rentabilitate economică scăzută și populația, a cărei majoritate obținea venituri la limita sau chiar sub nivelul de subzistență) o percepeau ca împovărătoare. Cerințele unei fiscalități ridicate s-au manifestat pe fondul unei birocratii ample și al unui stat care își menținea prerogative lărgite în domeniul reglementării și deciziei economice.

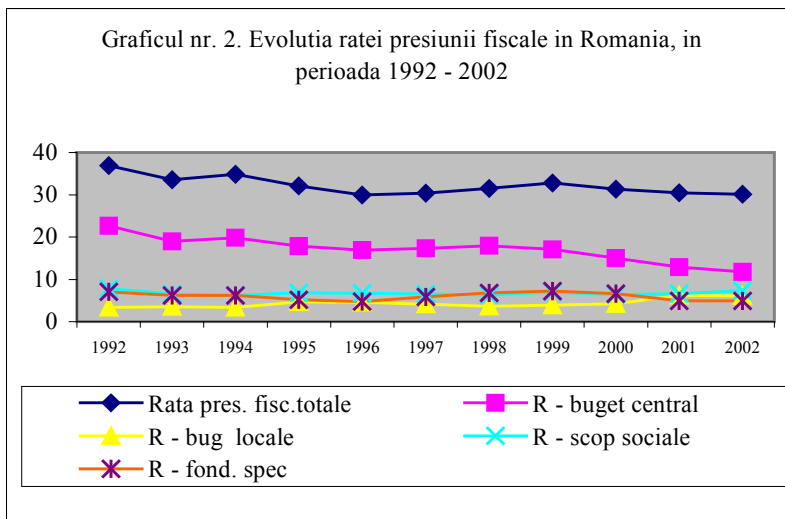
Compararea ratei presiunii fiscale din țara noastră cu nivelurile înregistrate în alte țări – după cum procedează adesea reprezentanții autorităților publice – nu este într-un totu concludentă, întrucât se sprijină pe sisteme fiscale cu structuri diferite, niveluri de dezvoltare economică diferită, cu productivitate și nivel de trai ridicate. În România, la un segment important al populației, venitul net nu acoperă în totalitate nici mijloacele de subzistență, iar pentru o anumită pondere a veniturilor fiscale în PIB, productivitatea scăzută a muncii și gradul redus de colectare îi obligă pe contribuabilii corecți să suporte o impozitare superioară celei din alte țări. Astfel, suntem de aceeași părere cu specialiștii care susțin că o comparație între presiunea fiscală din țara noastră și cea din alte țări (în majoritate dezvoltate) nu numai că este neadecvată, dar chiar încearcă să mascheze dezechilibrele pe plan economic și financiar din ultima perioadă... Raportarea presiunii fiscale din România, în scopul justificării ei, la cea a statelor europene dezvoltate este, considerăm noi, neavenită și constituie o eschivare de la a da socoteală, de către factorii în drept, despre nivelul său accentuat. Aceasta este datorată mai ales, slăbiciunilor evidente ale economiei naționale (furnizarea veniturilor impozabile) grație, printre altele și privatizării îndelung pregătită, dar întârziată prin orice mijloace, precum și a unor băjbăieli guvernamentale care se doresc a fi considerate „macrostabilizare”⁷⁾.

Presiunea fiscală trebuie analizată într-un cadru mai larg și nu prin limitarea la aprecierea nivelului valorii ratei presiunii fiscale. Astfel, trebuie să se coreleze și aspecte cum sunt: puterea de cumpărare a veniturilor nete – gradul în care veniturile rămase după impozitare acoperă nevoile de subzistență, de petrecere a timpului liber și de economisire a menajelor; compensațiile pe care le induc cheltuielile bugetare finanțate prin impozite; nivelul cheltuielilor fiscale și domeniile vizate de acestea; existența unor arierate fiscale de proporții (specifice țării noastre în perioada actuală și estimate la 27% din PIB) și care determină pentru plătitorii de impozite o presiune fiscală mai mare decât gradul mediu de fiscalitate etc.

În țara noastră, nivelul ratei presiunii fiscale, care se ridica în anul 1992 la 33,5%, a urmat un trend descrescător, până în anul 1997 (Graficul nr.2), când s-a înregistrat valoarea minimă (de 26,5%) și a continuat cu o evoluție sinuoasă, tendința generală fiind de creștere,

⁷⁾ Nicolae Hoanță, *op. cit.*, p. 18.

astfel că în anul 2002 valoarea sa a fost de aproximativ 28%. (Precizez că în cadrul veniturilor fiscale luate în calcul, s-au inclus și contribuțiile la asigurările sociale de sănătate.) Față de nivelul mediu al ratei presiunii fiscale din țările OCDE – 38,4% – și al țărilor UE – 39,9% – (în anul 1989), se poate afirma că rata presiunii fiscale din țara noastră este la nivel mediu.



Constituit pe baza datelor de execuție bugetară.

Un alt aspect care trebuie remarcat în legătură cu presiunea fiscală din România este structura acesteia. Astfel, presiunea fiscală indusă de prelevările obligatorii care alimentează bugetul de stat și cele locale a fost în anul 2001 de 17,03%. La aceasta s-a adăugat presiunea fiscală în scopuri sociale – de 5,92%, precum și cea generată de fondurile speciale – de 5,36% – ultimele două componente alcătuind presiunea parafiscală.

Pornind de la înclinația mare a populației spre economisire, pe baza unor calcule simplificate³⁾ efectuate la nivelul anului 1996 (în lipsa cifrelor oficiale și prin excluderea din calcule a impozitelor și taxelor locale), a rezultat că un contribuabil mediu – categorie care includea 60-70% din totalul contribuabililor – cheltuia integral venitul net pe mijloace de subsistență; restului contribuabililor le revenea o rată de economisire de maximum 24%. Se aprecia, la acea dată, că nivelul scăzut de economisire poate compromite consumul viitor, precum și motivația de a munci mai mult și mai bine. Din păcate, acest semnal de alarmă nu a fost recepționat, iar prezentul confirmă părerea autorului.

BIBLIOGRAFIE

1. Cioponea Mariana-Cristina *Veniturile și cheltuielile bugetare în contextul integrării europene*, Editura Fundației România de Măine, București, 2004
2. Dinga Emil Călin, *Este posibilă o relaxare fiscală în România?*, „Tribuna Economică” nr. 33/14 august 2002
3. Dinga Emil Călin, *Relaxarea fiscală – principala ancoră a relansării economiei*, Studiu consultat în manuscris
4. Galbraith John Kenneth, *Societatea perfectă*, Editura „EUROSONG & BOOK”, 1997
5. Hoanță Nicolae, *Evaziunea fiscală*, Tribuna Economică, București, 1997
6. Hoanță Nicolae, *Economie și finanțe publice*, Editura Polirom, Iași, 2000

³⁾ Nicolae Hoanță, *op. cit.*, p. 190 - 192.

VI. MANAGEMENT, MARKETING

MODELE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE DE MANAGEMENT DE MEDIU

Conf. univ. dr. **Luminița ȘERBULESCU**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

National and International Models of Environment Management

The efficient promotion of environment management involves the satisfaction of the following conditions: the existence of a proper legislation, the establishment of authorizations and licenses, the elaboration of environment standards, the operationalization of the legal framework in due time.

The components of the ecological, environmental systems operating under the terms of an overspecialization, develop strong interdependence relationships, which results in a higher level of the sequential analysis costs than integrating costs.

Key-words: *environment management, ecological system, preventive action, environment standards.*

În contextul managementului de mediu, a preveni înseamnă a preîntâmpina supraexploatarea resurselor naturale și producerea de deșeuri și emisii, cu scopul menținerii funcționalității sistemelor ecologice. Minimizarea volumului de deșeuri și emisii poluante se poate realiza atât prin reducerea la sursă, cât și prin promovarea unor sisteme de producție circular-active. Acțiunea preventivă în managementul de mediu necesită proiectarea și aplicare a unui sistem de măsuri având ca finalitate respectarea restricțiilor ecologice în general, care ar trebui să se reflecte în mod corespunzător în legislația de mediu, în dreptul mediului.

Promovarea efectivă a managementului de mediu implică satisfacerea următoarelor condiții:

- existența unei legislații adecvate;
- instituirea de autorizații și licențe corespunzătoare;
- elaborarea standardelor de mediu;
- operaționalizarea cadrului normativ în termen util.

La nivel de firmă, managementul preventiv în domeniul mediului se poate realiza promovând următoarele măsuri:

- elaborarea unui program de protecție a mediului și stabilirea unui coordonator de program (mai ales în cadrul firmelor de mari dimensiuni și cu activități relativ diverse) ;
- identificarea substanțelor periculoase și măsurarea emisiilor;
- informarea și formarea forței de muncă în scopul creșterii eficacității și eficienței activității de protecție a mediului;
- efectuarea controlului periodic privind respectarea normelor de protecție a mediului și elaborarea și comunicarea rapoartelor asupra performanței ecologice a firmei.

Principiile managementului de mediu

• Principiul abordării holiste

Funcționând în condițiile unei superspecializări, componentele sistemelor ecologice, ale mediului în ansamblu, dezvoltă puternice relații de interdependență, ceea ce face ca nivelul costurilor analizării secvențiale să fie superior celor integrate.

- **Principiul acțiunii preventive**

Acest principiu se impune ca urmare a faptului că natura ireversibilă a unor fenomene și procese de mediu nu mai oferă câmp de aplicare pentru acțiunile „terapeutice”. Acestui aspect al eficacității i se adaugă cel al economicității, costurile prevenirii fiind, în general, inferioare costurilor combaterii efectelor negative asupra mediului.

- **Principiul minimizării riscului (ecologic)**

Aplicabil și în managementul altor activități, acest principiu prezintă o anumită specificitate care decurge din aceea că relațiile de interdependență dintre componentele sistemelor ecologice ale mediului sunt cvasistocastice. În aceste condiții, anticiparea evoluției riscurilor este greu de realizat, astfel încât pot apărea situații în care un risc ecologic minor se poate transforma în unul major cu urmări cărora este greu să li se facă față.

- **Principiul transparenței în acțiune**

Necesitatea acestui principiu este sugerată de sfera largă de manifestare a efectelor proiectelor de mediu, cuprinzând colectivități eterogene și numeroase, zone geografice întinse etc.

Operaționalizarea în timp util și în condiții de eficiență a unor asemenea proiecte impune informarea beneficiarilor, întregii populații, elaborarea și prezentarea de rapoarte în legătură cu natura proiectului și efectele previzibile ale aplicării sale.

- **Principiul negocierii**

Diversității utilităților mediului îi corespunde o diversitate corespunzătoare a utilizatorilor, a căror sisteme de gestionare preconizate nu sunt întotdeauna compatibile între ele.

- **Principiul deciziei colective**

Acest principiu reprezintă o urmare firească a principiului negocierii, în sensul că deciziile nu pot fi formulate și adoptate decât cu o largă participare, atâta timp cât efectele proiectelor de mediu sunt suportate de o populație numeroasă.

- **Principiul compatibilității**

Trăsăturile specifice fiecărui factor de mediu sau categorii de resurse naturale reclamă adaptarea corespunzătoare a tehnicilor de management, dar de o manieră care să nu afecteze sistemul ecologic, funcțiile subsistemelor sale.

- **Principiul motivației**

Există riscul unei motivații insuficiente de protecție a mediului în condițiile în care relația efect-efort este mai greu de sesizat, de cuantificat.

- **Principiul performanței**

Aplicarea acestui principiu presupune dezvoltarea activității de cercetare și fluidizarea transferului tehnologic în domeniul protecției mediului, dublate fiecare de o eficiență sporită.

Sisteme de Management de Mediu (SMM)

Sistemul de Management de Mediu (SMM) este definit ca fiind o „componentă a sistemului general de management ce include structura organizatorică, activitățile de planificare, responsabilitățile, practicile, procedurile, procesele și resursele pentru elaborarea, implementarea, realizarea, revizuirea și menținerea politicii de mediu”.

În 1985 conceptul SMM a fost introdus pentru prima dată în Olanda, în prezent acesta prezentând un real interes în celelalte țări vest europene, în Asia, SUA, Canada și în continuă creștere în Europa Centrală și de Est.

Inițial (anii 70), eforturile țărilor au fost concentrate spre dezvoltarea componentelor legislative și de reglementare, ca și a structurilor organizatorice care să asigure încadrarea activității economice în limitele permise de standardele de mediu. În aceste condiții, răspunsul industriei era dat ca reacție la apariția problemelor, îndeosebi a celor de neconformare cu reglementările existente. Investițiile erau preponderent în soluții tehnologice de depoluare, la capăt de linie (end of pipe).

Obiectivele principale ale unui Sistem de Management de Mediu într-o companie sunt:

- identificarea și controlul aspectelor de mediu, al impacturilor și riscurilor relevante din companie;
- satisfacerea politicii de mediu a obiectivelor și țințelor, inclusiv conformarea cu legislația de mediu;
- definirea unui set de principii de bază care să orienteze activitățile viitoare vizând responsabilitățile de mediu;
- stabilirea unor creșteri ale performanței de mediu a companiei, pe baza unui bilanț costuri - beneficii;
- determinarea resurselor necesare pentru atingerea obiectivelor;
- definirea responsabilităților, autorității și a procedurilor care să asigure implicarea fiecărui angajat al companiei, în reducerea impactului negativ asupra mediului;
- realizarea unui sistem eficient de comunicare în interiorul companiei și asigurarea unei instruirii a personalului.

SMM răspunde abordării Managementului Calității, și anume: „Planifică, Execută, Verifică, Îmbunătățește”

SMM reprezintă un instrument de identificare și rezolvare a problemelor specifice de mediu care poate fi implementat într-o companie în diferite modalități, depinzând de condițiile specifice. Sistemul de management de mediu diferă în funcție de tipul, natura, mărimea, complexitatea activității, produselor și serviciilor OR companiei.

Elementele de bază, comune tuturor SMM:

- Obținerea angajamentului din partea managerului general al companiei privind dorința și sprijinul în implementarea sistemului de management de mediu.
- Analiza inițială: stabilirea exactă a poziției unde se află compania în relație cu mediul.
- Politica de mediu, de obicei publicată în scris ca Declarație a Politicii de Mediu , exprimând angajamentul managerului general de a se conforma legislației de mediu și de a urmări îmbunătățirea continuă a performanței de mediu.
- Programul de mediu sau Planul de acțiune, care, pornind de la identificarea aspectelor de mediu și impactului asociat acestora, conține măsurile ce vor fi luate de-a lungul unei perioade de timp.
- Structuri și responsabilități, definirea, atribuirea și comunicarea structurilor, responsabilităților și autorității de mediu necesare pentru a implementa **SMM** (se desemnează un reprezentant al managementului companiei, responsabil cu activitatea de protecție a mediului).
- Integrarea managementului de mediu în managementul general al companiei.

Sistemele de management de mediu trebuie integrate managementului general al întreprinderii. Implementarea acestor sisteme, chiar dacă este o acțiune voluntară, are o serie de beneficii financiare și contribuie la creșterea credibilității în obținerea de credite bancare, în atragerea investitorilor și a noilor beneficiari .

Metodele de abordare a protecției mediului în întreprinderi pot fi clasificate în două mari categorii:

- Abordarea „reactivă” caută soluții pentru transformarea poluărilor rezultate din procesul de producție într-o formă mai puțin periculoasă. Abordarea reactivă presupune aplicarea tehnologiilor de depoluare la capătul liniei (*end-of-pipe*).

- Abordarea „preventivă” modifică procesul de producție în așa fel încât poluarea să fie mai scăzută de la bun început. Strategia preventivă (o producție mai curată) cercetează motivul poluării și se implică la sursa problemei.

Măsurile practice în cazul strategiei preventive sunt:

- schimbări efectuate asupra produsului (materiale de bază omogene, naturale etc.);
- implicare mai mare (motivarea angajaților, organizarea procesului de muncă, economisire);
- înlocuirea materialelor de bază și a celor auxiliare (materiale naturale, chimicale netoxice);
- schimbări tehnologice (tehnologii cu consum de energie și de materiale redus);
- re folosirea internă;
- reciclarea;
- neutralizare etc.

În prezent, pe plan mondial, se constată o orientare a preocupărilor companiilor către introducerea **Sistemelor de Management de Mediu**. Acestea oferă o modalitate structurată și sistematică de integrare a problematicii de mediu în toate aspectele activității unei companii.

Scopul utilizării SMM nu constă numai în respectarea legislației de mediu și minimizarea riscurilor financiare, ei și în îmbunătățirea continuă a performanței de mediu, asigurându-se astfel o bună imagine și o serie de avantaje pe piața competițională.

În anul 1991, Organizația Internațională pentru Standardizare (ISO) a constituit un *Grup Strategic Consultativ privind Mediul Înconjurător (Strategic Advisory Group on Environment)*, care să cerceteze oportunitatea elaborării unor standarde referitoare la managementul de mediu.

La recomandarea acestui grup s-a înființat Comitetul tehnic TC 207 „Managementul de mediu”, a cărui primă reuniune s-a desfășurat în anul 1993. Cu acest prilej s-a hotărât elaborarea unor standarde internaționale referitoare la managementul de mediu pentru:

- a armoniza standardele existente, asigurând un sistem unitar de referință în acest domeniu care să faciliteze comerțul internațional;
- a oferi organizațiilor un instrument care să faciliteze îmbunătățirea performanței lor de mediu și evaluarea progreselor înregistrate.

În cadrul comitetului tehnic TC 207 a fost înființat și un grup de lucru, pentru „*aspecte de mediu în standardele de produse*”.

Seria ISO 14000 cuprinde standarde ce pot fi grupate în două categorii principale:

- *Standarde referitoare la sistemele de management de mediu.*
- *Standarde referitoare la aspectele de mediu ale produselor și serviciilor.*

Standarde referitoare la sistemele de management de mediu

Standardele din domeniul SMM sunt:

- Standarde de management de mediu la nivel internațional – **ISO 14001** și

ISO 19011

ISO 14001 este un standard de management de mediu creat de Organizația Internațională pentru Standardizare (ISO) în septembrie 1996. El pune bazele unui sistem de management de mediu de nivel mondial cu scopul autoevaluării sau certificării. ISO 14001 preia câteva principii de bază de la ISO 9000, și anume modelul Planificare - Executare - Verificare - Corectare (*Plan-Do-Check-Act, PDCA*).

Principalele titluri de capitole sunt: politica, planificarea acțiunilor, programe de management de mediu, introducerea și funcționarea, activitate de control și revizie, toate acestea în spiritul unei îmbunătățiri continue. Până în anul 2000 peste 7600 întreprinderi europene au obținut certificatul ISO 14001.

Principalele caracteristici ale ISO 14001:

- recunoscut la nivel internațional;
- certificare externă facultativă;
- raport de mediu voluntar;
- angajament pentru respectarea legislației;
- îmbunătățirea ciclică a sistemului de management ;
- aplicabil în fiecare sector al economiei: bancar, transport, financiar, furnizarea de produse și servicii etc. ;
- este bazat pe cele 17 puncte ale sistemului de control al calității ;
- sistemul este axat pe prevenirea poluării ;
- audit de la 1 la 3 ani ;
- libertatea de a alege metoda de analiză a impactului de mediu ;
- este focalizat pe sistemul de management de mediu.

Standarde de management de mediu la nivel european.

EMAS (Environment Management and Audit Scheme)

În data de 29 iunie 1993, Consiliul Uniunii Europene a adoptat hotărârea nr. 1836/93, care permite participarea voluntară a întreprinderilor din sectorul industrial într-un sistem de management de mediu și de audit. Această hotărâre, intrată în vigoare în aprilie 1993, a devenit cunoscută sub denumirea de **EMAS**. Această abordare, bazată pe voluntariat, se sprijină foarte mult pe așteptările actorilor de pe piață și ale consumatorilor. Odată ce o întreprindere decide să participe la EMAS, ea trebuie să respecte în totalitate prevederile cuprinse în această hotărâre. Aceasta asigură ea o abordare credibilă și riguroasă a managementului de mediu.

Principalele obiective ale EMAS sunt:

- Introducerea în cadrul organizațiilor care desfășoară activități cu impact asupra mediului a sistemului de management și audit de mediu;
- evaluarea și îmbunătățirea performanțelor de mediu ale organizațiilor ;
- informarea publicului și a altor părți interesate din afara organizațiilor asupra măsurilor luate în domeniul protecției mediului.

Standarde referitoare la aspectele de mediu ale produselor și serviciilor

Standardele ISO 14000 referitoare la aspectele de mediu ale produselor și serviciilor se referă, în principal, la marcarea ecologică și la analiza ciclului de viață al produselor.

Standardele ISO 14000 referitoare la marcarea ecologică a produselor și serviciilor au ca scop să ofere o modalitate recunoscută internațional de evaluare a caracteristicilor ecologice ale produselor și de informare a consumatorului privind caracteristicile respective.

Aceste standarde definesc *trei tipuri de marcarea ecologică*:

Marcare tip I, de către o terță parte (organism guvernamental sau neguvernamental), care stabilește și criteriile de evaluare. Proiectul de standard referitor la marcarea ecologică de tip I definește o serie de practici prin care se urmărește să se asigure marcarea de către o terță parte, credibilitate și caracter nediscriminatoriu. În principal, sunt avute în vedere următoarele elemente:

- *respectarea principiilor de bază stabilite pentru toate schemele de marcarea ecologică;*

- *definirea categoriilor de produse și a criteriilor ecologice pentru fiecare categorie, astfel încât să se evite excluderea produselor considerate acceptabile din punct de vedere ecologic în țara de origine;*
- *luarea în considerare a cerințelor referitoare la mediu, ale țării de origine a produsului;*
- *stabilirea unor proceduri nediscriminatorii de verificare pentru marcarea ecologică.*

Marcare tip II, pe baza declarației pe propria răspundere a producătorilor, importatorilor, distribuitorilor sau altor părți interesate. În cadrul mărcării ecologice de tip II se prevede că declarația dată de producători, comercianți sau alte părți interesate va putea avea diferite forme: simboluri grafice, menționate pe produs sau pe ambalaj, un înscris care să însoțească produsul. O asemenea declarație va putea fi făcută și în cadrul mesajelor publicitare referitoare la produs.

Marcare tip III, care include informații cuantificabile despre produs, bazate pe indici predeterminați.

Pentru ca aceste scheme de marcă ecologică să nu devină o barieră netarifară în comerțul internațional, au fost definite următoarele principii care să stea la baza aplicării lor:

- asigurarea transparenței necesare privind caracteristicile produsului;
- informațiile utilizate pentru marcarea ecologică să se bazeze pe analiza ciclului de viață a produselor;
- utilizarea de metode științifice, reproductibile, pentru evaluarea impactului de mediu al produselor;
- utilizarea de ghiduri recunoscute, referitoare la metodele de testare, evitându-se testele care pot deveni o frână în calea comerțului;
- asigurarea transparenței necesare privind procesele și metodologiile utilizate;
- garantarea accesului egal al tuturor părților interesate;
- stabilirea unui sistem de informare a consumatorului;
- tratarea produselor din producția internă și a celor provenind din alte țări într-un mod nediscriminatoriu;
- încurajarea inovației în scopul îmbunătățirii performanței de mediu;
- analiza periodică a criteriilor pentru marcă ecologică, în scopul de a le îmbunătăți, luând în considerare progresele înregistrate în domeniul cunoașterii.

BIBLIOGRAFIE

- Ionescu, C., *Managementul mediului - ISO 14001:2004 - Calea către excelență*, Editura Economică, București, 2005
- Rojanschi, V., Bran, F., Grigore, F., *Elemente de economia și managementul mediului*, Editura Economică, București, 2004
- Rojanschi, V., Bran, F., Diaconu, S., Grigore, F., *Evaluarea impactului ecologic și auditul de mediu*, Editura ASE, București, 2004

MANAGEMENTUL ȘI MARKETINGUL PIEȚEI DE CAPITAL ȘI PORTOFOLIUL DE VALORI MOBILIARE

Prof. univ. dr. **Victor STOICA**

Universitatea *Spiru Haret*

Asist. univ. **Ioana MURARIU**

Universitatea *Spiru Haret*

Economist **Adriana-Irina GRUIA**

Universitatea Politehnica București

Abstract

The Capital Market Management, Marketing and the Securities Portfolio

The management and marketing of the capital market as well as of the circulating assets portfolio concentrate and express the bases of the investors' behavior. The first part of this communication briefly reviewed the management and marketing strategies regarding both the bond portfolio and the share one and highlighted the fact that, with a view to diminishing the investment related risks, a number of principles are implemented for the formation of several efficient and balanced portfolios of circulating assets. The fundamental analysis whose title selection criteria is represented by future benefits, the graphic analysis enabling the forecast of the rate variation tendency as well as the quantitative analysis which aims at the improvement of the risk-efficiency relation have been used to the same end. The second part of the paper presented the regulations regarding the marketing communication and advertising included in the Directives issued by the European Parliament and by the European Council to which the capital market marketing is also subjected. These refer to: deceiving advertising, comparative advertising, consumers' protection in the case of remote contacts between them and the suppliers, television without frontier which guarantees broadcasting freedom within the E.U. and which also includes a number of measures deemed to coordinate the settlements of international denunciations.

Key-words: *share and bond portfolios management and marketing, risks attached to investments, principal's yield, capital gain, systematic risk, diversifiable.*

De obicei, în vorbirea curentă, se fac referiri la piața de capital ca și cum ea ar fi doar piața secundară, adică bursa de valori. Nu este o neglijență de limbaj, ci un accent binemeritat pus pe instituția fundamentală a pieței de capital. Strategiile de management și marketing ale pieței bursiere cuprind o plajă relativ largă de domenii, cum ar fi strategiile pe piețele de *futures*, *options*, fondurile de investiții, activele financiare, bursa de valori, societățile de servicii de investiții financiare, fondurile deschise de investiții, societățile emitente și, nu în ultimul rând, portofoliile de valori mobiliare.

Corolar al managementului și marketingului pieței de capital, managementul și marketingul portofoliilor de valori mobiliare¹ concentrează și exprimă temelia comportamentului investitorilor.

Deoarece **managementul piețelor de capital** privește, în principal, corelația dintre managementul portofoliului de *acțiuni* și cel al portofoliului de *obligațiuni*, este limpede că

¹ *Portofoliu*: totalitatea titlurilor financiare de diverse tipuri emise de o corporație.

problema centrală se referă la diminuarea riscurilor atașate investițiilor pe piețele de capital. Riscul reprezintă, în general, posibilitatea ca unul sau mai multe fapte, evenimente sau fenomene ce se desfășoară într-un anumit mediu cert sau incert să producă o abatere de la evoluția lor, înregistrând rezultate diferite de cele cunoscute sau scontate.

Este greu de luptat cu riscul. Cu toate acestea, s-au conturat unele *principii* de construire a unui portofoliu eficient și echilibrat ca precepte de diminuare a riscului și de eficientizare a portofoliului, cum sunt:

■ alegerea instrumentelor de investire care corespund propriilor necesități (acțiuni: **câștig de capital**; obligațiuni: **sporirea randamentului principalului**²);

- investirea la momentul în care piața - în ansamblu - este în creștere;
- sesizarea „fragilității” titlurilor care au înregistrat o creștere semnificativă;
- diversificarea plasamentelor;
- investirea numai în sectoarele performante, ținând cont de mișcarea de „simpatie” a titlurilor diferitelor societăți din același domeniu;
- însușirea, fără nicio ezitare, a beneficiilor realizate și vânzarea titlurilor care nu aduc satisfacțiile dorite;
- analiza complexă a titlurilor care urmează a fi cumpătrate.

Strategiile privind *managementul și marketingul portofoliului de obligațiuni* cuprind câteva aspecte care se referă la următoarele acțiuni:

- alegerea obiectivelor, luând în considerare și nivelul de compatibilitate a acestora;
- stabilirea structurii portofoliului de bază (faza de analiză și faza de alocare propriu-zisă a activelor);
- administrarea pozițiilor din portofoliu (arbitrajul), prin strategii privind acoperirea riscului de variație a dobânzii, din care: proceduri de tip *swap*, între obligațiuni cu dobândă fixă și variabilă; tranzacții *futures* pentru estimarea curbei dobânzilor; alte forme de acoperire a riscului dobânzii pe piața OTC (titluri în contrapartidă, opțiuni de lichidizare a portofoliului);
- evaluarea periodică;
- măsurarea performanței.

În timp ce problemele cu care se confruntă investitorul bancar privesc: considerarea implicațiilor legate de calitatea emitentului (rating) și estimarea riscului ratei dobânzii, în *arbitrajul obligațiunilor*, asumarea riscului de variație a dobânzilor de pe piață presupune două opțiuni decizionale diferite:

- când nivelul dobânzilor de pe piață este în scădere, este de preferat să facem plasamente în obligațiuni pe termen lung;
- când nivelul dobânzilor de pe piață este în creștere, este de preferat să reducem ponderea plasamentelor în obligațiuni cu termen lung de maturitate.

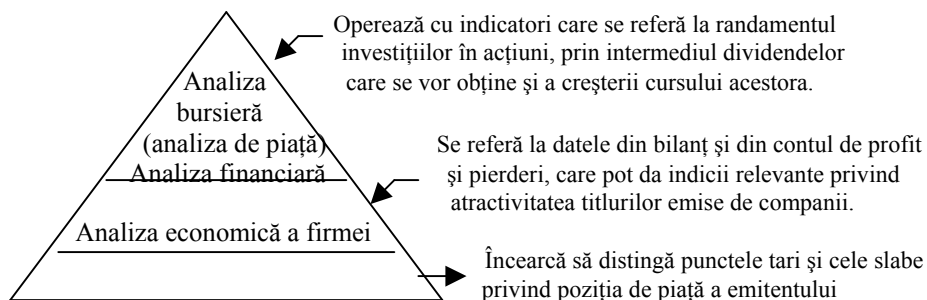
Regula generală în cazul subscrierii de obligațiuni sau al achiziției acestora de pe piața secundară este că pe fondul unei scăderi a ratei dobânzii sunt de preferat titlurile cu o durată mai mare de imunizare și, implicit, cu o sensibilitate mai puternică, în timp ce expectațiile de creștere a nivelului dobânzilor impun selecția unor titluri cu o durată cât mai mică de imunizare și, respectiv, o sensibilitate foarte redusă.

Ca și în cazul obligațiunilor, *managementul și marketingul portofoliului de acțiuni* presupun o serie de opțiuni privind selecția titlurilor alese pentru investiții, precum și

² *Principal*: valoarea pară sau suma înscrisă pe aversul obligațiunii, reprezentând valoarea împrumutului acordat ce trebuie rambursat la scadența obligațiunii, separat de valoarea dobânzii.

referitoare la perioada de deținere. Sunt mai multe sisteme de analiză care privesc același fenomen și care trebuie utilizate în mod corelat. Dintre acestea, menționăm:

√ *Analiza fundamentală (stock picking)* presupune alegerea titlurilor care promit cel mai mult în privința beneficiilor viitoare, indiferent cum se vor realiza acestea: prin creșterea cursului bursier sau prin dividende. Ea poate fi structurată pe trei niveluri:



√ *Analiza grafică*, numită și *analiza chartistă* sau analiza tehnică, se bazează pe mișcarea prețurilor ca rezultat al procesului de echilibrare a cererii cu oferta. Proiecțiile cursurilor viitoare ale acțiunilor pe piață ignoră alte elemente de analiză, fiind raportate exclusiv la extrapolarea tendințelor de creștere sau de descreștere a valorii de piață a titlurilor considerate, în contextul modelelor și configurațiilor avute în vedere.

Astfel, avem de-a face cu stabilirea unui nivel de variație previzibilă, mărginit de două drepte care unesc minimele, respectiv maximele relative ale cursului înregistrat, denumite dreaptă suport și dreaptă de rezistență, modelul de variație cel mai cunoscut fiind de tip tunel.

Tendința de ieșire din tunel prin partea superioară sau „spargerea” dreptei de rezistență este un semnal de cumpărare, datorat tendinței de creștere a cursului bursier, iar „spargerea” dreptei suport reflectă tendința de depreciere a cursului, fiind un semnal de vânzare. Alte configurații întâlnite în analiza chartistă sunt: configurațiile de tip „con” sau „triunghi” (cu sens ascendent sau descendent), configurațiile de tip „M” și „W”, configurații date de modelul numit „valorile lui Elliot”.

√ *Analiza cantitativă* presupune alegerea portofoliului de acțiuni în contextul optimizării raportului risc-rentabilitate. Se consideră că nivelul de variație al cursului unei acțiuni este influențat de evoluția generală a pieței bursiere, concretizată în **riscul sistematic** și de elementele specifice fiecărui titlu, cărora le corespunde **riscul specific**, **diferențiat** sau **diversificabil**. Acesta din urmă poartă alături de coordonatele individuale generate de emitentul sau deținătorii titlului în cauză și amprenta sectorului economic căruia îi aparține.

Valoarea coeficientului β , care exprimă **sensibilitatea** titlului la fluctuațiile pieței, structurează acțiunile în trei categorii:

△ *titluri ofensive* sau *titluri de creștere*, pentru care $\beta > 1$ și care crește variația previzibilă a cursului mediu de piață;

△ *titluri defensive*, pentru care $\beta < 1$ și care reduc nivelul de influență al pieței (riscul sistematic);

△ *titluri neutre* (stock value), pentru care $\beta = 1$, a căror evoluție ține cont de tendințele pieței.

Experiența a arătat că pentru investitorii relativ pasivi, precum sunt băncile, este de preferat ca baza portofoliului de acțiuni să fie constituită din titluri neutre. În cazul unor tendințe stabile de creștere a cursului pieței, pentru creșterea randamentului se va investi preponderent în acțiuni ofensive, în timp ce în perioadele de recesiune vor fi preferate cele defensive, ținându-se însă cont și de costurile datorate arbitrajului.

Marketingul piețelor de capital se supune reglementărilor privind comunicarea de marketing și publicitatea potrivit directivelor emise de Parlamentul European și de către Consiliul European.

În majoritatea țărilor din Uniunea Europeană, comunicarea de marketing și publicitatea sunt reglementate prin diferite mijloace: coduri sau legi; practici administrative; reglementări individuale.

Aceste reglementări nu soluționează în întregime problema protecției, de aceea, se recurge la supraveghere și control, care urmăresc, pe de o parte, protejarea consumatorilor de publicitatea mincinoasă sau împotriva atingerii drepturilor individuale prin presiuni exercitate de mijloacele de informare și, pe de altă parte, protejarea celor care fac publicitate de concurenții care recurg la practici neloiale.

Formele de reglementare urmăresc interzicerea unor orientări și tehnici publicitare, controlul mediilor și mesajelor, al produselor pentru care se face publicitate, al sumelor alocate, timpului afectat mesajelor publicitare la televiziune, radio și cinematograf, participării străinilor la capitalul agențiilor publicitare și al publicității realizate în străinătate sau în limbi străine.

📖 Directiva 84/450/EEC cu privire la publicitatea înșelătoare; scopul acesteia este de a proteja consumatorii, persoanele care desfășoară o afacere sau o activitate comercială.

Publicitatea înșelătoare reprezintă reclama care, prin orice caracteristică, incluzând modul de prezentare, înșeală sau poate înșela persoanele cărora se adresează.

- Directiva indică elementele care trebuie luate în considerare pentru a determina dacă publicitatea este înșelătoare. Astfel de elemente pot fi: prețul, caracteristici ale bunurilor sau serviciilor, natura persoanei sau media care face reclama. Statele membre ale UE trebuie să asigure mijloace adecvate și efective pentru a controla și pedepsi publicitatea înșelătoare.

- Directiva nu exclude controlul voluntar al publicității înșelătoare de către organisme de autoreglementare.

- Această Directivă trebuia pusă în aplicare de către fiecare stat membru până la 1 octombrie 1986 cel mai târziu.

📖 Directiva 97/55/EEC137 introduce reguli referitoare la publicitatea comparativă, care în unele state membre este interzisă, deoarece inegalitățile ce pot apărea împiedică circulația liberă a comunicării comerciale.

- Această Directivă definește publicitatea comparativă ca „orice tip de reclamă care conține o identificare implicită sau explicită a unui concurent sau a unor bunuri sau servicii oferite de către un concurent”. Se definesc în mod clar condițiile pentru o publicitate comparativă autorizată. Statele membre trebuie să aplice regulile privitoare la publicitatea comparativă după cum se stipulează în directivă.

- Directiva trebuia implementată în fiecare stat membru în cel mult 30 luni de la publicare care a avut loc pe data de 23 octombrie 1997.

📖 Directiva 97/7/EC138 referitoare la protecția consumatorilor în ceea ce privește contactele la distanță

- Directiva este aplicabilă pentru orice formă de comunicare la distanță și are ca scop armonizarea legilor, reglementărilor și prevederilor administrative ale statelor membre.

- Ea stipulează că înaintea oricărei concluzii asupra unui contact la distanță, consumatorul are nevoie de un minimum de informații (identitatea furnizorului, preț, costuri de livrare, aranjamente pentru plată, dreptul de retragere).

Directivei 89/552/EEC Televiziunea fără Frontiere

- Directiva are menirea să asigure circulația liberă a transmisiilor televizate în interiorul Uniunii Europene. Scopul acesteia este să desființeze acele restricții și să coordoneze legile naționale aplicabile prin asigurarea unor reguli minime necesare care să garanteze libertatea de transmisie.

- Directiva „Televiziunea fără Frontiere”, în decursul timpului, a fost modificată în conținut, întrucât industria audiovizualului a înregistrat progrese substanțiale generate de următorii factori:

- convergența tehnologiilor și a serviciilor – televiziunea tradițională, televiziunea prin Internet, televiziunea prin telefonie mobilă etc.;

- expansiunea benzii largi, a televiziunii digitale și a rețelelor 3G;

- creșterea programelor cu plată per program;


- inovația în serviciile non-lineare, cum ar fi conținut video la cerere (VOD);

- schimbul interpersonal de conținut audiovizual;

- întrepătrunderea serviciilor liniare și non-lineare;

- modificarea obiceiurilor de expunere ale privitorului – mult mai mulți oameni preferă conținutul audiovizual în funcție de propriul program, și nu invers;

- apariția noilor forme de publicitate, cum ar fi publicitatea prin anunțuri de căutare și publicitatea prin SMS.

 În cadrul **Camerei Internaționale de Comerț (CIC)**, Comisia de Marketing, Publicitate și Distribuție promovează standarde de etică în marketing prin autoreglarea sau autocontrolul afacerilor printr-o serie de coduri și directive internaționale privind marketingul și publicitatea.

Următoarele coduri sunt puse în practică de majoritatea organizațiilor internaționale cu autocontrol. Aplicarea lor poate fi directă sau indirectă sau pot servi drept sursă de inspirație pentru codurile naționale:

- Codul Internațional de Practica Publicității a CIC;

- Codul Internațional de Publicitate Socială sau Ambientală a CIC;


- Codul Internațional pentru Promovarea Vânzărilor a CIC;

- Codul Internațional pentru Marketing Direct a CIC;

- Directive privind Publicitatea și Marketingul sau Promovarea pe Internet a CIC;

- Codul Internațional al Sponsorizării a CIC;

- Codul Internațional al Vânzării Directe a CIC.

 **Alianța Europeană privind Standardele de Publicitate (AESP)** este o organizație nonprofit cu sediu la Bruxelles care reprezintă centrul de coordonare pentru organizațiile naționale cu control autonom. AESP include toate statele membre ale Uniunii Europene, Rusia, Elveția și membrii corespondenți precum Noua Zeelandă, Africa de Sud.

Scopul organizației constă în coordonarea soluțiilor privind reclamațiile interstatale.

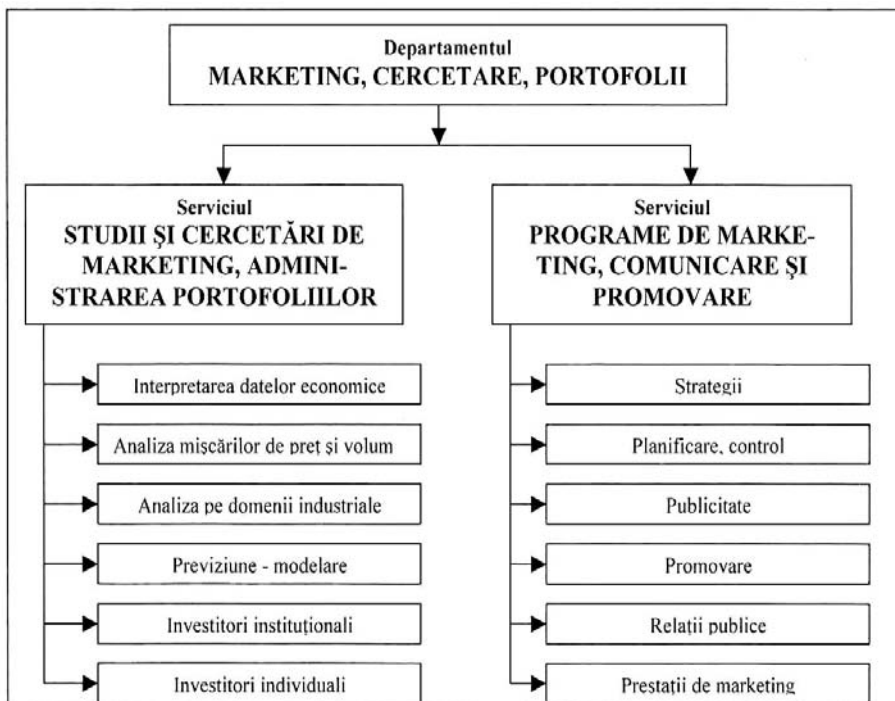
Reclamația interstatală apare atunci când cel în cauză este situat într-o țară, alta decât, un consumator din Marea Britanie s-ar putea plânde de o reclamă publicată într-un ziar irlandez care circulă în Marea Britanie.

Consumatorul poate supune o plângere spre examinare oricărei organizații cu autocontrol pe care o agreează. Această reclamație va fi înaintată organizației competente din țara de origine a mijlocului respectiv de informare. Organizația competentă va analiza reclamația, iar organizația contactată de consumator îl va informa cu privire la rezultat.

În litigiile interstatale care demonstrează practici ilegale s-ar putea să fie nevoie de emiterea unei **Euro Ad Alert** (alerta europeană privind publicitatea). Aceasta avertizează părțile interesate cu privire la activitatea producătorilor de publicitate și este trimisă membrilor Alianței, celor cu profesii legate de domeniul publicității, organizațiilor consumatorilor și Comisiei Europene.

În practică, lucrurile sunt mult mai complexe, ceea ce se poate dovedi prin faptul că societățile de servicii de investiții financiare (SSIF) și-au creat departamente specializate de marketing, cercetare și portofoliu în beneficiul investitorilor: „Pentru investitorii individuali cercetările privesc societățile comerciale emitente și valorile mobiliare care fac obiectul ordinelor pe care agenții de valori mobiliare le primesc de la clienții lor, ajutându-i pe aceștia din urmă să le evalueze și să facă propuneri de investiții în cadrul activității de administrare a portofoliilor clienților.

Organigrama departamentului de marketing-cercetare într-o SSIF



Sursa: GHILIC-MICU, BOGDAN, *Strategii pe piața de capital*, Ed. Economică, București, 2002, p. 196.

Pentru investitorii instituționali, cercetările se constituie într-o modalitate de asistență acordată agentului de vânzări și agentului de tranzacții prin formularea de propuneri de investiții din conturile instituționale și elaborarea de studii privind noile emisiuni, prelucrările de control, fuziunile etc., în colaborare cu departamentul *politici de finanțare*.³

³ Ghilic-Micu, Bogdan, *Strategii pe piața de capital*, Editura Economică, București, 2002, p. 196.

Am arătat în ce mod managementul și marketingul portofoliului de valori mobiliare conduc la eficientizarea și echilibrul acestuia. În general, trebuie reținut faptul că strategiile de management și marketing pe piața de capital urmăresc (intermediari, emitenți, investitori) diminuarea riscului cauzat de incertitudinea consecințelor viitoare ale faptelor de voință de astăzi.

BIBLIOGRAFIE

1. Gâf-Deac, Maria, *Management general*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2004
2. Ghilic-Micu, Bogdan, *Strategii pe piața de capital*, Editura Economică, București, 2002
3. Halpern, Paul; Weston J., Fred; Brigham, Eugene F., *Finanțe manageriale*, Editura Economică, București, 1998
4. Pistol, Gheorghe, *Marketing*, , Editura Fundației România de Mâine, București, 2006
5. Stoica, Victor; Corbu, Ion; Murariu, Ioana, *Sistemul bursier internațional*, Editura Fundației România de Mâine, București, 2006
6. Stoica, Victor; Gruia, Adriana-Irina, *Piețe de capital și produse bursiere*, Editura Universitară, București, 2006
7. Văcaru, Vasile, *Metode de management al pieței de capital*, Editura Economică, București, 1999

TEHNICI DE FIDELIZARE ÎN MARKETINGUL PE INTERNET

Lector. univ. drd. **Daniel Adrian GÂRDAN**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

E-marketing Loyalty-raising Techniques

The fidelity process is a continuous challenge for the marketing professionals. This complex process involves nowadays a whole series of perspectives from the integration of internet technologies to the development of the fidelity strategies. Adding the support of integrated web communication, the organizations are building new client relation models, more effective and complex on a long term.

Key-words: *consumers loyalty-raising, satisfaction, real consumer behavior, web design, mass communication, e-commerce.*

1. Considerații generale privind fidelizarea clienților

În fața intensificării și dinamicii concurenței, obiectivele de piață ale multor companii s-au schimbat în ultima vreme. Dacă în urmă cu câțiva ani în prim planul strategiilor se situa atragerea de noi clienți, în ultima vreme, creșterea atașamentului/fidelizarea clienților existenți ocupă locul principal în deciziile politicii de marketing.

Motivul unei asemenea evoluții îl constituie recunoașterea faptului că printr-o fidelizare sistematică a clienților se poate construi succesul unei întreprinderi.

Este general recunoscut faptul că fidelizarea clienților cuprinde atât aspectul comportamentului anterior, cât și dimensiunea comportamentului intențional. În raport cu aceste două dimensiuni se poate vorbi de un **concept multidimensional al fidelizării clienților**.

Determinantele revenire pentru cumpărare, *cross-buying* (realizarea de cumpărări suplimentare), ca și o comunicare de la om la om pozitivă (recomandarea altora de a cumpăra) descriu **comportamentul real** al consumatorilor.

Pe de altă parte, cele trei determinante pot apărea și ca **exprimare a intenției** de revenire pentru cumpărare, intenției de *cross-buying* și intenției de a recomanda și altora (cumpărarea). Adeseori, în anchetele pe bază de chestionar scris realizate în rândul clienților sunt de fapt evidențiate numai intențiile acestora, care sunt considerate ca indicator pentru o puternică fidelitate a clienților. Se poate astfel falsifica imaginea fidelității reale a clienților. Datorită caracterului multidimensional al conceptului de fidelizare a clienților este necesară o abordare diferențiată care să aibă în vedere cele două componente prezentate.

Pe baza definițiilor date de *Diller, Meyer și Oevermann*, **fidelizarea clienților** „cuprinde ansamblul măsurilor unei întreprinderi prin care se urmărește orientarea pozitivă a intențiilor comportamentale ale clienților actuali și ale clienților viitori față de un ofertant și/sau ofertă/prestările acestuia pentru a obține o stabilizare, respectiv dezvoltare a relațiilor cu acești clienți”¹.

Se poate realiza o distincție fundamentală între fidelizarea clienților din perspectiva solicitantului (clientul se atașează de un ofertant) și fidelizarea din perspectiva ofertantului

¹ Manfred Bruhn, *Orientarea spre clienți – temelia afacerii de succes*, Editura Economică, București, 2001, apud Diller H, *Kundenbindung als Marketingziel*.

(clientul urmează a deveni fidel). Așa cum o arată definiția, managementul fidelizării clienților se referă la activitățile realizate de ofertant.

Astfel, managementul fidelizării clienților reprezintă, în concepția lui Bruhn și Homburg, *analiza, planificarea, realizarea și controlul sistematic al unui ansamblu de măsuri orientate spre clienții actuali ai întreprinderii, cu scopul menținerii și dezvoltării în viitor a relațiilor de afaceri cu aceștia.*

În figura 1 sunt reprezentați factorii sau variabilele prin care poate fi exprimată fidelizarea clienților atât la nivelul comportamentului real, efectiv, cât și la nivelul comportamentului intențional, prezumtiv.

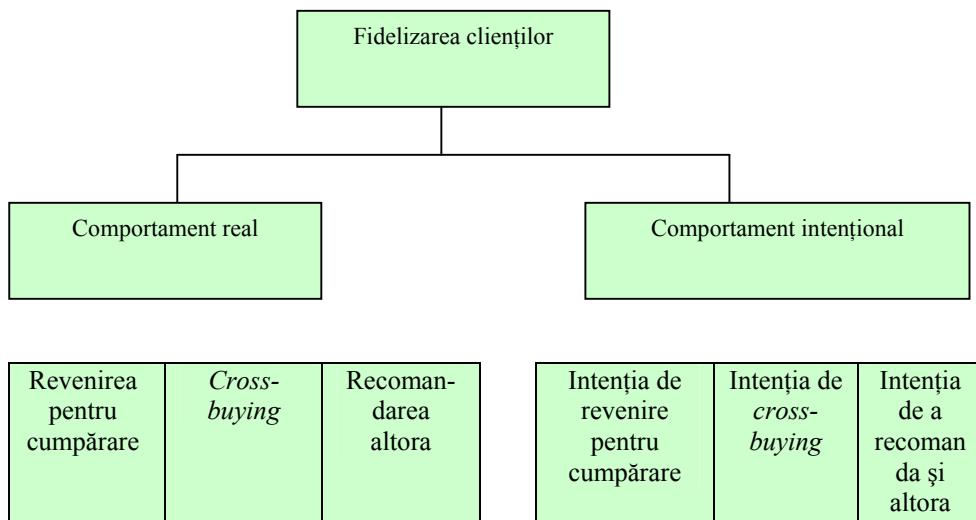


Figura 1. *Factorii determinanți ai conceptului de fidelizare a clientului – temelia afacerii de succes*
Sursa: Manfred Bruhn, *Orientarea spre clienți*, Editura Economică, București, 2001

Din sensul definițiilor formulate pentru conceptele de fidelizare a clienților și de management al fidelizării clienților se pot deduce următoarele caracteristici:

- **Orientarea spre clienții actuali de bază.** Fidelizarea clienților se focalizează pe construirea și derularea relațiilor de afaceri cu clienții actuali.
- **Procesul de management.** Fidelizarea clienților este un proces de management prin care relațiile cu clienții actuali trebuie să fie analizate, planificate, realizate și controlate sistematic.
- **Viziunea pe termen lung.** Fidelizarea clienților nu are în vedere afacerile punctuale, pe termen scurt; ea se concretizează pe relațiile de afaceri de durată.
- **Considerarea proceselor componente.** Fidelizarea clienților servește dezvoltării relațiilor de afaceri în diferite direcții/domenii (revenirea pentru cumpărare, recomandarea ofertei altor clienți potențiali, *cross-buying* etc.).
- **Orientarea spre viitor.** În cadrul managementului fidelizării clienților se are în vedere valoarea viitoare (așteptată) a clienților.

Fidelizarea clienților este un proces complex în care pentru stabilizarea relațiilor de afaceri este necesară parcurgerea mai multor faze. Acestea pornesc de la contactul inițial cu clienții, continuă cu acceptarea fluxului informațional, recepționarea mesajelor promoționale, *feedback*-ul, decizia de cumpărare și repetarea acesteia.

2. Dezvoltarea mediului de afaceri pe Internet și strategia de fidelizare a organizațiilor

Termen aproape necunoscut publicului larg în urmă cu mai puțin de un deceniu, „Internet” a devenit astăzi una dintre principalele modalități de comunicare și de informare, a lumii moderne. Numărul de utilizatori ai rețelei Internet se apropie de stabilizare în țările dezvoltate și crește într-un ritm susținut în țările în curs de dezvoltare. În țările dezvoltate ale lumii, orice persoană educată folosește în mod curent rețeaua Internet pentru a obține informații în legătură cu cele mai diverse domenii.

Statisticile în legătură cu numărul de utilizatori Internet în lume sunt dinamice, însă datele care urmează pot să ofere o imagine generală în legătură cu amploarea fenomenului Internet în lume. (tabelele nr. 1 și 2)

Tabelul nr 1

Număr de utilizatori Internet în unele țări ale lumii
(ianuarie 2006)

Țara	Utilizatori Internet (milioane)	Utilizatori Internet (% din total populație adultă)
SUA	170	68%
Japonia	56	65%
Germania	39	60%
Coreea de Sud	23	70%
Marea Britanie	23	54%
Franța	18	43%
Canada	16	71%

Sursa: www.mediawebdesign/evolutie_internet

Tabelul nr 2

Repartizarea utilizatorilor Internet pe continente
(ianuarie 2006)

Continent	(% din total mondial utilizatori Internet):
America de Nord	30%
Europa	31%
Asia	32%
Oceania, America de Sud, Africa	7%

Sursa: www.mediawebdesign/evolutie_internet

Circa 73% dintre utilizatorii Internet din Europa apelează la site-uri care oferă informații despre produsele sau serviciile pe care doresc să le achiziționeze. De asemenea, peste 50% dintre utilizatorii Internet din Europa au vizitat site-uri care furnizează informații pentru turism și călătorii; în același timp 8% dintre utilizatorii Internet din Europa au achiziționat serviciul prin Internet.

Valoarea aranjamentelor de călătorie, tranzacționate prin Internet, în Europa, a fost în anul 2003 de 11,2 miliarde Euro. 60% din volumul tranzacțiilor prin Internet pentru aranjamente de călătorie - a fost realizat de călători și turiști din Marea Britanie (39%) și Germania (21%). Biletele de avion sunt aranjamentele de călătorie tranzacționate cel mai frecvent prin Internet (56,7% din totalul tranzacțiilor în Europa), urmate de rezervările pentru camere de hotel (15,8%) și pachete turistice (13,3%). 13,8 milioane de britanici au folosit Internet pentru achiziționarea de produse și servicii; 5,5 milioane dintre aceștia au cumpărat bilete de avion prin Internet.

Principalele motive care îi determină pe europeni să folosească Internetul pentru obținerea de informații de călătorie și pentru a achiziționa servicii prin Internet:

~ **Posibilitatea găsirii celor mai bune prețuri sau tarife (50%);**

~ **Acces facil și convenabil (29%);**

~ **Posibilități de informare și comparare a ofertelor existente (26%).**

Din analiza datelor disponibile, se pot deduce o serie de tendințe de ultimă oră privind utilizarea Internetului în general:

- Companiile de transport, hoteliere și de turism folosesc în mod curent mijloacele electronice de comunicare pentru a transmite informații clienților potențiali. Aproximativ 35 de milioane de americani sunt abonați la buletine informative, transmise prin e-mail, cu privire la oferte de turism și călătorii. „Forrester Research” estimează că 10 milioane de americani au luat decizia să călătorească/achiziționeze anumite aranjamente de călătorie în urma primirii de buletine informative și oferte prin e-mail.

- Tendința de utilizare a rețelei Internet pentru achiziționarea de aranjamente de călătorie este evidentă și în Asia. Un studiu realizat de *PhoCus Wright* estimează că în anul 2004 circa 20 de milioane de persoane care locuiesc în țări din Asia au efectuat tranzacții pentru aranjamente de călătorie, prin Internet, în valoare de 20 de miliarde de dolari.

Și în România se poate observa cu ușurință creșterea explozivă a numărului de utilizatori de computere personale. Dacă în anul 2000 doar 3,6 % dintre români dețineau un calculator, în anul 2003 această cifră a crescut la 10%, în prezent ajungându-se la aprox. 26% potrivit statisticilor.

Conform unui raport realizat de PricewaterhouseCoopers, rata creșterii numărului de utilizatori de Internet din România este de un milion pe an. În anul 2006, 5,5 milioane de români accesau, conform raportului, Internetul. Pentru anul în curs rata de utilizare a Internetului în rândul populației a crescut de la 28%, în 2006, la 33%, adică la aproximativ șapte milioane de utilizatori, România apropiindu-se în felul acesta de media europeană. (fig.2).

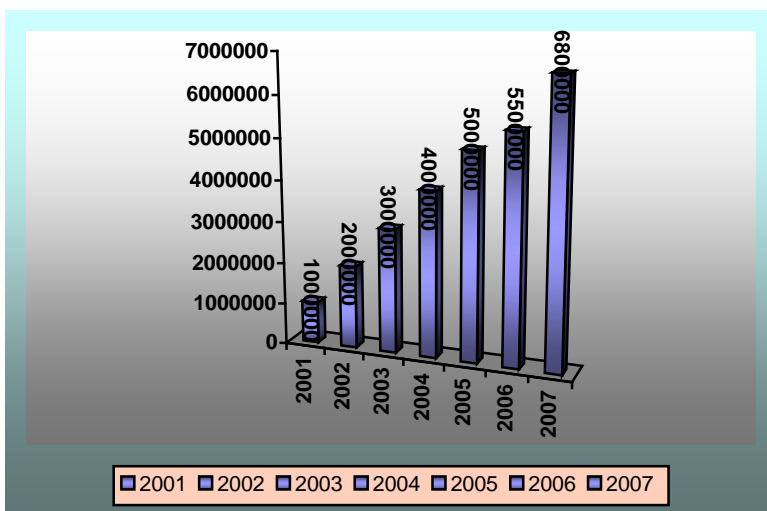


Figura 2. *Evoluția numărului de utilizatori Internet la nivel național*
 Sursa: www.mediawebdesign/evolutie_internet

În prezent asistăm la o dezvoltare susținută a comerțului electronic, observându-se că o diversitate de organizații își fac simțită prezența în mediul Internet. De asemenea, din perspectiva companiilor care utilizează activ serviciile Internet se observă o evoluție asemănătoare: 81,90% dintre firmele autohtone au în dotare computere, 64,16% accesează Internetul, iar 56,51% utilizează e-mail-ul. Circa 27,97% dintre IMM-uri dețin site-uri proprii și 7,51% din întreprinderi recurg la vânzările/cumpărăturile on-line.

Un sondaj asemănător, realizat la nivel european pe 7.662 de IMM-uri, a evidențiat că 85,3% dintre microfirme, 91% dintre firmele mici și 95% dintre firmele mijlocii au în dotare computere. De asemenea, 73% dintre microîntreprinderile investigate au conexiune la internet, comparativ cu numai 54,59% dintre microfirmele românești. E-mail-ul este folosit de aproximativ 68% dintre microfirmele europene și de 53,11% din cele românești.

Având în vedere datele prezentate, care relevă importanța din ce în ce mai mare acordată mediului de comunicare Internet atât de către clienții persoane fizice, cât și de către clienții persoane juridice, este mai mult decât evidentă necesitatea pentru decidenții în marketing să ia în considerare mediul Internet și din perspectiva formulării strategiei de fidelizare a clienților.

În mod obișnuit, etapele pe care le parcurge un client în procesul consolidării fidelității sale pot fi sintetizate astfel: (fig. 3).

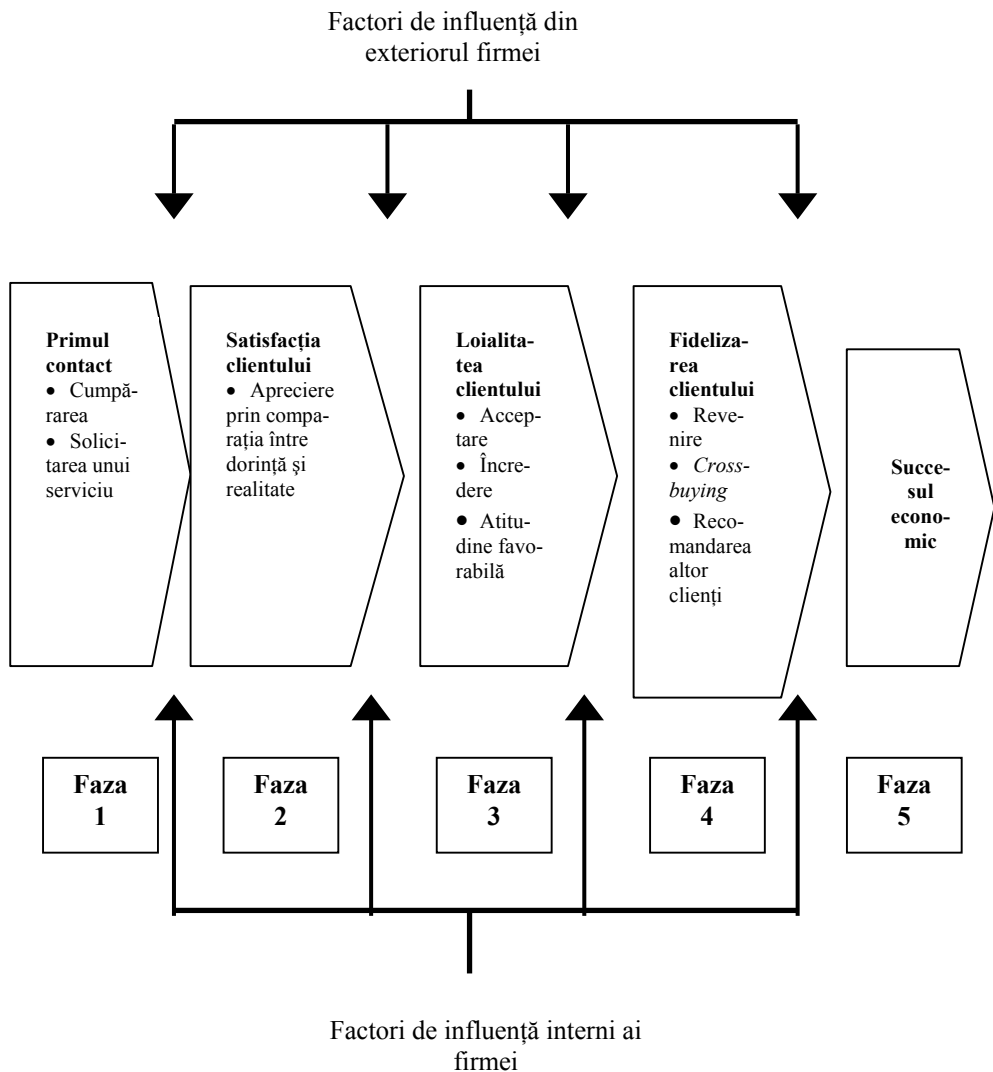


Figura 3. Etapele fidelizării clienților

Din perspectiva comunicării pe Internet, implementarea acestei etapizări presupune utilizarea unor tehnici specifice adaptate conținutului particular pe care îl are comunicarea pe piața virtuală. Astfel, vorbim de o comunicare de tipul *one to many* sau *many to many*, cu un grad de interactivitate mult sporit față de alte medii de comunicare tradiționale.

Dezvoltarea tehnicilor de fidelizare cu ajutorul Internetului cunoaște două direcții majore: 1) tehnici orientate către creșterea traficului pe site, rata de revenire și notorietatea *top of choice* a site-ului și 2) tehnici corelate cu instrumentarul „clasic” al marketingului referitor la deciziile strategice privind mixul de produs, preț, distribuție și promovare.

Prima categorie de tehnici are la bază formularea unor obiective realiste, ușor cuantificabile referitoare la strategia de dezvoltare a site-ului web, la impactul sau comunicațional în ansamblul mediului de afaceri Internet.

Astfel, se va porni de la principiile de bază care guvernează implementarea designului unui site web de succes, și anume:

1. CONVENIENȚA
2. CONȚINUT
3. CUSTOMIZARE
4. COMUNITATE
5. CONECTIVITATEA
6. COMUNICAREA
7. CUSTOMER CARE

Pe baza acestora, fiecare organizație va adapta un mix comunicațional care se potrivește cel mai bine necesităților sale particulare. În esență, cele mai utilizate tehnici de fidelizare fac referire la:

a) E-mail personalizat. Este instrumentul utilizat de majoritatea firmelor pentru a comunica cu clienții. Pe paginile Web ale firmelor există un buton de contact care poate fi accesat de un client potențial sau actual. Clientul trimite un e-mail în care explică problemele sau nemulțumirile sale privind produsul achiziționat sau cere detalii despre un anumit produs.

Firma va răspunde tot prin intermediul mesageriei electronice în cel mai scurt timp. E-mail-ul reprezintă cea mai ieftină soluție Web a unei strategii e-CRM; de asemenea, nu implică tehnologii speciale; principalul său dezavantaj este că nu oferă posibilitatea unui dialog cu clientul în timp real. Accesând informația din baza de date clienți, o firmă poate trimite e-mail-uri personalizate clienților fideli în care le prezintă oferte speciale, promoții etc.

b) Fereastra CHAT/dialog interactiv

Un client vizitează site-ul firmei dorind să primească un răspuns imediat la o problemă survenită în utilizarea produsului pe care tocmai l-a achiziționat. Nu trebuie decât să apese butonul CHAT existent pe site-ul firmei și pe monitorul său se va deschide o fereastră de dialog interactiv. Va scrie întrebarea în acea fereastră și în scurt timp răspunsul la întrebare va fi afișat, astfel putând comunica în timp real cu un angajat al firmei care i-a vândut produsul. Firma trebuie să dispună de o persoană care să ofere asistență tehnică în orice moment.

c) Forum/grup de discuții

Un grup de discuții permite participanților dezbaterăa unor subiecte care îi interesează în mod direct, prin centralizarea raporturilor acestora și redistribuirea lor prin e-mail. În cazul e-CRM, clienții fideli unei mărci se întâlnesc pe cale electronică într-un forum și discută despre produsele noi lansate de firma lor, despre oferte ale concurenților etc. Un astfel de exemplu de forum este creat de firma Nike prin conceptul Nike Town în cadrul căruia cei interesați de marca Nike se întâlnesc și discută on-line.

d) Videoconferințele

Sunt utilizate destul de rar în cadrul unor strategii e-CRM, doar de acele firme care dispun de resurse financiare importante. Se apelează la videoconferințe, de obicei, când se lansează un nou produs; auditoriul electronic este format din clienții care contribuie semnificativ la creșterea cifrei de afaceri a firmei. Produsele care încorporează tehnologii de vârf fac obiectul unor videoconferințe în cazul strategiilor e-CRM.

e) Mailing List/lista de adrese poștale

Cu ajutorul acestei aplicații Web sunt transmise mesaje standardizate clienților firmei existenți în lista de adrese furnizată de baza de date clienți. Aceste mesaje sunt transmise cu ajutorul unui Mailing List Manager, care este un software ce colectează și distribuie mesaje e-mail unui mailing list. Acest mod de comunicare este mult mai eficient decât trimiterea unor e-mail-uri personalizate.

Iată doar câteva tipuri de documente care pot fi trimise utilizând un Mailing List:

- note de mulțumire pentru precedentele cumpărături;
- cupoane de reducere de prețuri;
- buletine informative care prezintă noile produse ale firmei;
- felicitări trimise cu ocazia zilei de naștere a clientului;
- sondaje de opinie în legătură cu gradul de satisfacție al clientului și solicitări de comentarii.

f) Aplicații de voce pe Internet/VOIP

Aplicațiile VOIP necesită tehnologii și software speciale care procesează sunetele. Accesarea unui link spre o aplicație VOIP va determina inserarea în browser-ul clientului potențial sau actual al unei firme a unei ferestre de dialog și totodată a unui software de voce. Astfel, clientul poate conversa în timp real cu persoana responsabilă cu asistența tehnică din cadrul firmei. Sunetele sunt convertite în format digital, în acest caz clientul putând urmări și pe ecran discuția avută cu responsabilul de asistență al firmei.

g) Aplicații de imagine pe Internet/Video over IP

Tehnologia multimedia permite acest tip de aplicații care îl entuziasmează pe client, care pe lângă asistența tehnică, sugestii, indicații de utilizare, poate vedea și cum rulează în realitate produsul pe care ar dori să-l cumpere. În general, aplicațiile video over IP sunt costisitoare și destinate în general produselor industriale complexe.

h) Aplicații CALLBACK/Live agent call-back

Acest gen de soluție e-CRM îmbină tehnologia Web cu telefonul.

Accesând butonul Call Back de pe site-ul unei firme, un client care are anumite nelămuriri în legătură cu produsul sau serviciul achiziționat poate cere să fie sunat imediat sau la o anumită oră de un responsabil cu asistența tehnică al firmei. Aceste aplicații au apărut în momentul în care s-a observat dorința clienților de reintroducere a elementului „uman” în comerțul on-line. Acest element „uman” a dispărut practic în primii ani de utilizare a Internetului: firmele cheltuiau sume considerabile pe construirea de site-uri sau publicitate on-line, dar lăsau clienții să se descurce singuri în procesul de cumpărare. Era echivalentul construirii unui hypermarket în care nicio persoană din forța de vânzare nu era disponibilă să ofere informații și să asiste clienții în procesul de cumpărare. Astfel, în ultima perioadă, s-a remarcat creșterea numărului operatorilor (agenților) „live” Call-back.

Ce-a-de-a doua categorie de tehnici de fidelizare presupune o corelare exigentă cu fiecare categorie de strategii specifice mixului de marketing.

Tehnicile clasice de fidelizare – cluburile de clienți, concursurile și reducerile speciale, cupoanele, cardurile sau orice altă formă de fidelizare la nivelul punctelor de desfacere – pot fi completate și susținute în mediul on line în mod corespunzător.

Pentru fiecare element enumerat se poate realiza o interfață online, în cadrul site-ului organizației, care, datorită gradului mai mare de interactivitate, poate fi mai atractivă și mai eficientă decât versiunea clasică.

În urma experiențelor practice ale organizațiilor s-a remarcat o particularitate a acestui gen de comunicare integrată – și anume acela că nu este indicată repetarea *layout-*

ului și a conținutului mesajelor promoționale prezente în cadrul materialelor publicitare clasice (panouri, flyere etc). În mediul online, mai eficientă este reluarea axului comunicațional, dar cu un alt *layout* și un alt concept creativ.

Ca o *concluzie*, se poate afirma că, tehnicile de fidelizare în ansamblul lor, fără aportul tehnologic al Internetului, ar fi fost lipsite de o oportunitate deosebit de eficientă de a atinge segmente de consumatori până nu demult prea costisitori din punct de vedere al fidelizării. Nevoia permanentă de informare și dinamica obiceiurilor de consum ale clienților au transformat Internetul într-un instrument de marketing eficient și valoros.

BIBLIOGRAFIE

1. Manfred Bruhn, *Orientarea spre clienți – temelia afacerii de succes*, Editura Economică, București, 2001
2. Bruhn, Manfred, *Marketing*, Editura Economică, București, 2001
3. Blythe Jim, *Comportamentul consumatorului*, Editura Teora, București, 1998
4. Cătoi, I., Teodorescu, N., *Comportamentul consumatorului. Teorie și practică*, Editura Economică, București, 2003
5. Egan John, *Relationship marketing*, Pearson Education Limited, Essex, 2004
6. Guéguen Nicolas, *Psihologia consumatorului - factorii care ne influențează comportamentul de consum*, Editura Polirom, 2006
7. Niculescu, Elena, *Marketing modern – concepte, tehnici, strategii*, Editura Polirom, Iași, 2000
8. Stern J., *World Wide Web Marketing*, Second Edition, Wiley, 2000
9. www.mediawebdesign/evolutie_internet

TIPOLOGIA STRATEGIILOR DE MARKETING UTILIZATE ÎN CADRUL MEDIULUI COMPETITIV

Conf. univ. dr. **Delia Silvia OLARU**
Universitatea *Spiru Haret*
Academia de Studii Economice, București

Abstract

Typology of the Marketing Strategies Used within the Competitive Environment

Nowadays, nothing is more important for an organization than coordination and strategic planning of the activities. Planning for marketing activity it's made through strategies. Concerning strategies, these will be considered by the decisive elements mix necessary for the foundation of strategies itself. Strategic planning oriented for the marketplace, established at the company level will be aimed to implement developing strategies, in the same time strategic planning established at the strategic activity unit level will be aimed to implement generic strategies. At the marketing activities level, strategic planning will concern marketing strategies.

Key-words: *marketing strategies, marketing environment, strategic vision, strategic marketing planning, competitive environment, competitive advantage.*

Complexitatea mediului în care întreprinderea își desfășoară activitatea, competiția tot mai puternică din cadrul pieței, creșterea exigențelor consumatorilor, precum și alți factori obligă întreprinderea să-și proiecteze întreaga activitate utilizând planificarea strategică de marketing.

Punctul central al acesteia îl constituie formularea strategiilor de marketing, care presupune luarea în considerare a unor aspecte legate de scopul strategiilor, misiunea întreprinderii, obiectivele acesteia, mediul de marketing, piața, poziția competițională, concurența, segmentele de consumatori.

În literatura de specialitate din domeniul marketingului, dar și al managementului, problematica strategiilor de marketing este destul de diversificată și de multe ori greu de înțeles, deoarece sunt folosite criterii de alegere diferite, fără a se reuși pe deplin o clasificare a acestora. De exemplu, sunt frecvente clasificările care au în vedere nivelurile ierarhice existente în cadrul unui organizații, dar fără ca strategiile ce pot fi adoptate să poată reflecta principalii factori care au avut o implicație directă asupra formulării lor. Dacă avem în vedere viziunea de marketing, atunci strategiile trebuie să țină cont de o serie de factori cum ar fi piața, produsul, segmentele de consumatori, concurența etc.

Un alt aspect legat de formularea strategiilor are în vedere faptul că, în practică, o întreprindere va adopta anumite strategii ținând cont de mai multe criterii, în această situație punându-se problema stabilirii unor corelații referitoare la diversele strategii utilizate. Cu alte cuvinte care este legătura între multitudinea de criterii de alegere a alternativelor strategice pe care le are la îndemână o întreprindere și cum sunt operaționalizate acestea în practică?

Considerăm că pentru a răspunde la această întrebare se impune o analiză a variantelor strategice în funcție de amploarea lor, de viziunea strategică a întreprinderii și de nivelul organizatoric la care intervin. Trebuie subliniat însă că această abordare complexă a procesului de formulare a strategiilor de marketing nu poate fi realizată decât de către acele întreprinderi care au o orientare către piață și care sunt denumite sugestiv

„întreprinderi de marketing” datorită viziunii lor integratoare asupra întregului proces de desfășurare a activităților întreprinderii.

De asemenea, pentru o bună operare cu instrumentele și tehnicile de marketing nu este suficientă doar o aplicare rigidă a acestora, lipsită de flexibilitate și înțelegere a modului în care acestea interrelaționează. De multe ori, flerul și creativitatea celor care aplică aceste metode au un rol decisiv în alegerea acelei variante strategice optime pentru întreprindere.

Așadar, va fi necesară o abordare complexă a tuturor elementelor specifice mediului intern și mediului extern care pot contribui decisiv la construirea unui avantaj competitiv.

Abordarea subiectului referitor la strategiile competitive de marketing presupune cunoașterea și înțelegerea contextului în care o întreprindere este nevoită să-și definească obiectivele și strategiile care vor fi urmărite și aplicate. Dacă se consideră că tot acest „traseu”, începând de la organizarea activității de marketing și până la finalizarea activităților tactice din cadrul programului de marketing, necesită un comportament proactiv, chiar agresiv din partea întreprinderii, atunci se poate considera că diferența dintre firmele câștigătoare și cele care pierd este dată tocmai de fundamentarea și operaționalizarea strategiilor competitive de marketing.

Întotdeauna, punctul de plecare în alegerea unei strategii competitive îl va constitui însăși ceea ce reprezintă strategia, și anume direcția pe care o va urma întreprinderea pentru a-și atinge obiectivele propuse. „Cum” se va realiza acest țel, se va observa prin tacticile aplicate.

Strategia de marketing va fi adoptată ținându-se cont de o serie de criterii importante: scopul strategiei, misiunea întreprinderii, obiectivele alese, mediul extern, poziția competitivă, evoluția pieței, ciclul de viață al produsului, segmentele de piață, concurența. Toate aceste criterii formează mixul elementelor decisive care stau la baza fundamentării strategiei. Totuși, nu există o regulă general-valabilă, care să indice criteriile ce trebuie luate în considerare atunci când se adoptă strategia de marketing. Ceea ce se cunoaște însă clar este faptul că strategia aleasă trebuie să fie eficientă și să contribuie la câștigarea unei poziții avantajoase a întreprinderii pe piață. M. McDonald recomandă douăsprezece căi pentru alegerea unui strategii mai eficiente: înțelegerea surselor de avantaje competitive; înțelegerea diferențierii; cunoașterea mediului de afaceri; cunoașterea concurenței; cunoașterea punctelor tari și slabe ale întreprinderii; înțelegerea segmentării pieței; înțelegerea dinamicii produsului pe piață; cunoașterea portofoliului de produse și piețe; stabilirea priorităților strategice; înțelegerea orientării către client; profesionalismul în domeniul marketingului; capacitatea de a conduce.

Alte criterii care pot fi luate în considerare în momentul în care se adoptă strategiile competitive de marketing au în vedere oferta competitorilor și nivelul de implementare a marketingului în cadrul organizației. Astfel, strategiile competitive dezvoltate se referă mai degrabă la o descriere generală a acțiunilor care pot fi întreprinse, decât la o descriere amănunțită a tacticilor specifice. L. Tvede și P. Obnemus propun abordarea strategiilor competitive în funcție de două situații distincte, pozitivă și negativă, care au în vedere criteriile enunțate mai sus.

Aceste strategii competitive pot fi abordate dacă analiza situației concurențiale a întreprinderii se face vizavi de poziția unui competitor direct. Dar, dificultatea identificării concurenților direcți și, mai ales, analiza ofertei și a marketingului dezvoltat de către întreprindere pot constitui un serios impediment în alegerea corectă a acestor strategii în funcție de cele două criterii prezentate. În principiu, există totuși posibilitatea identificării concurenților direcți, care acționează în cadrul aceleiași piețe, iar prin abordarea unor metode de analiză (harta poziționării) se poate cunoaște poziția concurențială a acestora. Aceste strategii competitive reprezintă doar un cadru orientativ, alegerea celor mai potrivite

variante strategice constituind un exemplu de abilitate și măiestrie de marketing a celor care le utilizează.

Un alt aspect se referă la momentul aplicării strategiei, care poate fi la fel de important ca și conținutul ei. Astfel, o întreprindere poate operaționaliza strategia aleasă fie prea încet, și atunci permite concurenței să-i dejoace planurile, sau prea repede, atunci când încearcă să introducă pe piață un produs înainte ca potențialii consumatori să fie dispuși să-l cumpere. Chiar dacă întreprinderea și-a evaluat corect atuurile pe care le deține, bazate pe avantaje competitive clare, care reușesc să-i diferențieze oferta de cea a concurenților săi, în același timp reușind să identifice și oportunitățile din mediu, această concordanță dintre aturi și oportunități din cadrul pieței se va manifesta numai pentru o perioadă limitată de timp. Aceasta perioadă de timp, în care atuurile întreprinderii se potrivesc cu oportunitățile mediului poartă denumirea de „fereastră strategică”. În concluzie, strategiile de marketing ale întreprinderii trebuie să acționeze atunci când aceste "ferestre" sunt deschise, ceea ce va permite succesul lor, dar ele neavând o putere independentă de rezultatele tactice. Este subliniată încă o dată necesitatea corelației dintre formularea strategiei și execuția acesteia.

Dacă avem în vedere strategiile ofensive, precum și conceptul de marketing ofensiv, se observă că scopul acestora este obținerea succesului prin modul de abordare strategic a tuturor activităților desfășurate de către întreprindere. J.H. Davidson a folosit pentru prima oară sintagma POISE pentru a descrie elementele necesare unui marketing ofensiv. Astfel, POISE (*profitable, offensive, integrated, strategy and effectively executed*) reflectă de fapt viziunea strategică a unei întreprinderi orientate către piață care prezintă următoarele caracteristici:

- să fie profitabilă; întreprinderea trebuie să realizeze un echilibru corespunzător între nevoile ei exprimate în termeni de profit și nevoile consumatorilor pentru o valoare certă;
- să fie ofensivă; întreprinderea trebuie să aibă un comportament proactiv, să „modeleze” piața, determinându-i pe ceilalți competitori să o urmeze;
- să integreze viziunea de marketing la toate nivelurile ierarhice;
- să adopte o strategie; se impune o analiză atentă a competitorilor;
- să execute efectiv strategia, având un plan de desfășurare zilnic, bazat pe termene precise.

Strategiile vor fi abordate în funcție de mixul elementelor decisive necesare fundamentării lor, punctul de pornire constituindu-l nivelul ierarhic la care acestea vor fi adoptate. Planificarea strategică orientată spre piață, stabilită la nivel de corporație va urmări adoptarea unor strategii de dezvoltare, planificarea strategică a activității stabilită la nivelul unității strategice de activitate va urmări adoptarea unor strategii generice, iar la nivelul activităților de marketing, planificarea strategică de marketing va urmări adoptarea strategiilor de marketing.

La nivel de corporație, întreprinderea va urmări atingerea unor obiective generale, care vor fi realizate prin strategii de dezvoltare corespunzătoare. Cele mai cunoscute în literatura de specialitate sunt strategiile dezvoltării de bază cum ar fi: strategiile în funcție de cuplul produs-piață (modelul lui Ansoff); strategiile lui Mintzberg; strategiile în funcție de ciclul de viață al produselor.

La următorul nivel, cel al unității strategice de activitate, vor fi adoptate strategiile generice, conform modelului lui Porter, care vor urmări obținerea avantajului competitiv în cadrul unui domeniu de activitate. Dacă întreprinderea realizează un singur produs sau în situația în care produsele se caracterizează printr-o omogenitate a caracteristicilor, atunci strategiile de dezvoltare pot fi adoptate și la nivelul unei unități strategice de activitate. De regulă, aceste tipuri de strategii, de dezvoltare și generice pot fi abordate succesiv în cadrul procesului de planificare strategică.

La nivelul funcțional, al activităților de marketing, planificarea strategică de marketing urmărește adoptarea unor strategii de marketing corespunzătoare obiectivelor

stabilite la acest nivel. Deoarece aceste strategii vizează obținerea unor poziții avantajoase în cadrul pieței de referință, ele vor fi adoptate ca rezultat al unor cercetări de marketing riguroase, în urma cărora se va realiza segmentarea pieței, apoi poziționarea în cadrul unor segmente țintite și schițarea mixului de marketing corespunzător fiecărui segment de piață ales (țintit). Prin urmare, strategia de marketing se concretizează în strategia de piață a întreprinderii, precum și în strategiile corespunzătoare mixului de marketing.

Strategia de piață va fi adoptată în urma unei analize atente a pieței, care va avea în vedere identificarea segmentelor de piață și apoi poziționarea în cadrul pieței. Aceste concepte sunt specifice marketingului strategic, iar tacticile care sunt avute în vedere pentru stabilirea produselor, a prețului, a distribuției și a comunicării formează marketingul operațional.

Strategia de piață poate fi aleasă pornind de la strategia generică și strategia de dezvoltare avută în vedere de către întreprindere, în funcție de numeroase criterii, cele mai semnificative fiind următoarele:

Modificările existente în cadrul cuplului produs – piață

Cele nouă variante strategice care pot fi luate în considerare în funcție de modificarea existentă la nivelul produselor, cât și a piețelor sunt următoarele:

inovarea. Această variantă strategică presupune o orientare spre noile tehnologii, dar și spre noua piață pe care întreprinderea dorește să pătrundă. Se recomandă analiza noilor competitori din cadrul acestei piețe, precum și cunoașterea nevoilor și preferințelor consumatorilor ;

re poziționarea produsului. Această variantă strategică presupune o modificare a produsului în privința fie a aspectului său, fie a adăugării unor noi caracteristici ce permit o diferențiere față de celelalte produse concurente. Consumatorii trebuie să perceapă acest avantaj al noului produs ca pe o valoare ce merită prețul plătit ;

re poziționarea mărcii. Deși produsul nu prezintă nicio modificare în esență, el va fi lansat pe o piață nouă, ceea ce presupune o analiză a concurenților existenți în cadrul acestei piețe și, apoi, o abordare strategică, de natură să permită atingerea și păstrarea unui avantaj competitiv ;

substituirea evidentă. Noul produs modificat din punct de vedere tehnologic va trebui să beneficieze de un mix de marketing bine conceput astfel încât să i se asigure șansele de succes în cadrul pieței de referință. Schimbările efectuate vor trebui să fie percepute foarte bine de către consumatori ;

relansarea. Produsul beneficiază de o strategie de schimbare a numelui, a aspectului său, a costurilor, precum și de un nou mix de marketing capabil să propulseze într-o poziție fruntașă pe piață ;

recomercializarea. Deși produsul rămâne neschimbat, este necesară o re proiectare a mixului său de marketing (preț, distribuție, promovare), așa încât să se reușească atragerea consumatorilor. ;

substituirea neevidentă. Eforturile de marketing sunt focalizate pe schimbările tehnologice, pe calitatea sau natura materialelor utilizate, consumatorii percepend în acest caz mai slab aceste modificări ;

îmbunătățirea. Modificările realizate produsului trebuie să fie capabile să furnizeze un avantaj suplimentar, care să ofere beneficii perceptibile produsului.

păstrarea strategiei actuale. Se menține starea actuală până când vor fi identificate noile oportunități privind piața și produsele;

Modul de manifestare a cererii de mărfuri și servicii

După acest criteriu, Philip Kotler identifică opt tipuri de posibile situații ale cererii, precum și strategiile corespunzătoare.

Variantele strategiei de piață în funcție de cerere sunt:

- 1) în cazul cererii negative are loc „demistificarea” cererii, iar strategia adoptată este de conversiune;
- 2) în cazul absenței cererii, este necesară crearea cererii prin strategia de stimulare;
- 3) dacă există o cerere latentă este necesară dezvoltarea cererii, strategia care trebuie adoptată este cea de dezvoltare;
- 4) când cererea este în declin are loc „revitalizarea” cererii prin strategia de remarketing;
- 5) dacă se întâlnește o cerere fluctuantă este necesară regularizarea cererii, care se realizează prin strategia de sincromarketing;
- 6) dacă firma are o cerere completă este necesară menținerea cererii prin strategia de întreținere;
- 7) în cazul cererii excesive este necesară reducerea cererii cu ajutorul strategiei de marketing;
- 8) dacă pe piață este o cerere indezirabilă este necesară „distrugerea” cererii prin antimarketing.

Astfel, cererea negativă poate să apară în situația în care consumatorii au o atitudine negativă față de un produs, în această situație strategia de marketing având rolul de a „converti” potențialii consumatori.

Absența cererii este cazul în care consumatorii pot fi indiferenți față de un produs ce a fost lansat pe piață, strategia urmărind stimularea cererii pentru acest produs.

Cererea latentă este o cerere nesatisfăcută de produsele actuale, strategia de dezvoltare urmărind dezvoltarea cererii, ceea ce este o situație tipică de aplicare a conceptului de marketing.

Există situații în care produsul înregistrează o cerere în scădere, întreprinderea optând pentru o strategie de remarketing, care încearcă să reconsidere politica de produs, fie eliminându-l de pe piață, fie adaptându-l necesităților pieței.

Cererea neregulată poate apare în situațiile unor produse sau servicii a căror cerere suferă fluctuații sezoniere, în acest caz strategia adoptată fiind de sincromarketing, ceea ce înseamnă că încearcă să se pună în concordanță cererea cu producția.

Situația cea mai favorabilă este aceea în care cererea este completă, ceea ce determină adoptarea unei strategii de întreținere a nivelului cererii respective.

De multe ori, cererea poate deveni excesivă, în această situație strategia adoptată numindu-se „demarketing”, care urmărește reducerea cererii la nivelul întregii piețe sau numai la nivelul unui segment de consumatori neavantajos.

Ultima situație care poate să apară are în vedere cererea indezirabilă, strategia fiind de antimarketing, deoarece se urmărește eliminarea unui produs, din diverse motive, concurențiale sau sociale.

Poziția concurențială a întreprinderii pe piața de referință

Conform unor studii efectuate de firma de consultanță Artur D. Little, o întreprindere poate fi în raport cu concurența pe următoarele poziții:

➤ *dominantă*, situație în care întreprinderea poate influența comportamentul celorlalți concurenți, având la dispoziție un număr mare de variante strategice;

➤ *puternică*, situație în care întreprinderea acționează independent de liderul pieței, având posibilitatea să-și mențină poziția în fața atacurilor concurenței;

➤ *favorabilă*, situație în care întreprinderea își consolidează poziție pe piață, profitând de anumite oportunități oferite de mediu și având disponibilitățile necesare;

➤ *durabilă*, situație în care poziția întreprinderii pe piață este satisfăcătoare; în același timp, ea poate fi îmbunătățită ușor și trebuie decis dacă rămâne sau se retrage de pe piață;

➤ *slabă*, caz în care rezultatele obținute de către întreprindere sunt nesatisfăcătoare, optându-se pentru retragerea de pe piață.

Ținând cont de toate aceste aspecte, în final, întreprinderea poate opta pentru două variante strategice în funcție de poziția competitivă deținută pe piață:

Strategia ofensivă, care este aleasă de către întreprinderile puternice, cu o poziție consolidată pe piață (lideri sau challengers), ce urmăresc îmbunătățirea poziției pe piață prin creșterea cotei de piață. Strategia ofensivă poate fi aleasă și de alte întreprinderi, care dețin un anumit avantaj competitiv la un moment dat.

Strategia defensivă, care este aleasă de către întreprinderile cu o poziție modestă în cadrul pieței, ce urmăresc fie menținerea cotei de piață, fie restrângerea acesteia. Pentru această variantă strategică poate opta un „urmăritor” sau o firmă mică specializată pe o nișă de piață, mai rar challengerul, aceștia dorind să-și mențină poziția deținută în cadrul pieței.

Poziția întreprinderii față de:

nivelul cererii; întreprinderea va compara nivelul efectiv al cererii cu cel dorit, optând pentru următoarele variante strategice: strategia creșterii nivelului cererii; strategia menținerii nivelului cererii; strategia restrângerii nivelului cererii;

mediul extern, ceea ce va determina întreprinderea să adopte un anumit comportament concretizat în următoarele variante strategice: strategia anticipativă, aleasă de întreprinderi puternice, care reușesc să prevadă schimbările de mediu și va conduce la obținerea unui avantaj concurențial; strategia activă, care presupune cunoașterea modificărilor ce apar în mediul extern, precum și a oportunităților și a amenințărilor acestuia, întreprinderea adaptându-se permanent la mediul economico-social; strategia pasivă, variantă care presupune o adaptare mai lentă a întreprinderii la modificările mediului extern;

segmentele de piață. După modul de abordare, întreprinderea poate opta pentru următoarele variante strategice: strategia nediferențiată, specifică întreprinderilor care dețin monopolul pe piață sau se află la începutul existenței lor, adresându-se pieței în totalitatea sa, fără a ține cont de structurile existente în cadrul acesteia; strategia diferențiată, care presupune adaptarea produselor, prețurilor, modalităților de distribuție și promovare la preferințele fiecărui segment de consumatori în parte; strategia concentrată, care presupune adaptarea ofertei la specificul unui singur segment de piață sau la un număr limitat de segmente;

exigențele pieței. Ca variante strategice, întreprinderea poate opta pentru: strategia exigențelor ridicate, în cazul în care sunt identificate aceste exigențe în rândul consumatorilor; strategia exigențelor medii; strategia exigențelor reduse, în anumite cazuri de penurie pe piață sau atunci când consumatorii o cer;

concurența, când întreprinderea optează pentru cele două variante strategice de bază: strategia ofensivă urmărește creșterea cotei de piață; strategia defensivă urmărește menținerea sau reducerea cotei de piață.

După alegerea strategiei de piață în funcție de mai multe criterii avute în vedere, urmează adoptarea unor strategii de poziționare, care vor urmări ca în cadrul segmentelor de piață țintite întreprinderea să-și poată „prezenta” oferta, în așa fel încât consumatorii să o identifice și să o diferențieze de celelalte oferte concurente.

Ca strategii de poziționare specifice pot fi prezentate următoarele:

poziționarea în funcție de caracteristicile concrete ale produsului; se asociază marca cu o serie de atribute ce pot fi caracteristici fizice sau beneficii ale produsului;

poziționarea în funcție de caracteristicile consumatorilor;

poziționarea în funcție de concurență, ce constă în compararea produsului cu cel al concurentului direct pentru a câștiga clienții;

poziționarea în funcție de un anumit „gol” existent pe piață, care constă în descoperirea unei poziții neocupate de către ceilalți concurenți, condiția fiind să existe totuși un număr suficient de consumatori atrași de produsul respectiv;

poziționarea în funcție de simbolurile culturale care constă în asocierea unor valori culturale mărcilor care se adresează categoriilor de consumatori „sensibili” la aceste valori;

poziționarea în funcție de relația calitate-preț.

Poziționarea este importantă, deoarece de ea va depinde întregul mix al produsului care va fi dezvoltat ulterior. Dacă poziționarea a fost realizată corect și comunicată eficient publicului-țintă, șansele de succes ale strategiei sunt mult mai mari, știindu-se că în acest fel consumatorii vor putea percepe mai clar avantajele diferențiale ale produselor sau serviciilor oferite.

Cei mai renumiți specialiști în poziționare, Al. Ries și Jack Trout, fac următoarele recomandări pentru o poziționare de succes: 1) este nevoie de viziune; 2) este nevoie de valoare; 3) este nevoie de obiectivitate; 4) este nevoie de simplitate; 5) este nevoie de subtilitate; 6) este nevoie de răbdare; 7) este nevoie de o perspectivă globală; 8) se impune o orientare către consumatori.

Odată ce strategia de poziționare a fost stabilită, ea urmează a fi transpusă în practică prin intermediul unui mix de marketing. Cei 4 P ai mixului vor defini oferta întreprinderii în cadrul pieței țintă. Mixul trebuie astfel conceput încât consumatorii țintă să-i perceapă ca fiind ceva superior și unic față de cel al competitorilor. Dacă se au în vedere cele trei componente ale unei strategii de poziționare, consumatorii-țintă, competitorii-țintă și avantajul competitiv, atunci devine evident că acestea nu pot fi înțelese decât în urma unor analize atente a mediului de marketing, dar și prin utilizarea unor tactici, acțiuni concrete care vor avea în vedere prezentarea unei „oferte unice” consumatorilor vizați. De aceea, există o interrelaționare între toate aceste aspectele, aceasta putând fi redată schematic prin intermediul unei diagrame a componentelor-cheie ale formulării strategiei de poziționare.

Construirea mixului de marketing corespunzător fiecărui segment de piață ales constituie partea „operațională” a strategiei, atunci fiind descrise tacticile prin care va fi pusă în practică strategia de marketing adoptată de către întreprindere.

Strategiile de produs vor fi puse efectiv în aplicare prin intermediul unor tactici de marketing care vor urmări produsul în sine, ambalajul, linia de produse, gama sortimentală, imaginea produselor, precum și alte aspecte legate de celelalte variabile de marketing (prețul produselor, distribuția produselor, promovarea produselor).

Necesitatea adoptării unor strategii competitive de marketing este justificată prin existența unui mediu concurențial din ce în ce mai dinamic, mai „bogat” în oportunități, dar și în primejdii. Managerii, dar și specialiștii în marketing sunt chemați să răspundă acestor provocări oferite nu numai de problematica competițională, dar și de contextul globalizării economiei mondiale. O bună cunoaștere a conceptelor referitoare la planificarea strategică și la formularea strategiilor adecvate atingerii obiectivelor propuse poate constitui un avantaj cert în câștigarea unei poziții avantajoase în cadrul domeniului de activitate ales. Dar, tipologia strategiilor de marketing este, așa cum se poate observa, destul de vastă și permanent aflată în schimbare, tocmai ca un răspuns la cerințele mediului. Se poate chiar vorbi de manifestarea unui adevărat comportament strategic din partea agenților economici care încearcă să se adapteze, dar și să dezvolte strategii originale care le vor conferi poziția de lider pe o anumită piață.

Dacă o parte din multitudinea strategiilor prezentate în literatura de specialitate și, mai ales, aplicate în practică sunt cunoscute, există numeroase exemple de strategii neconvenționale dezvoltate de firmele care încearcă să găsească alternative viabile la strategiile aplicate de către concurenți. De multe ori, aceste strategii s-au născut datorită

abilității celor care operează în domeniul marketingului, din experiența demonstrată de-a lungul timpului, care le-a permis să dezvolte și să implementeze noi strategii diferite de cele ale concurenților. Este bine de știut dacă concurenții care implementează strategii similare au un comportament omogen în cadrul pieței, deoarece acest lucru îi va obliga să descopere și să operaționalizeze noi strategii neconvenționale. Desigur că varietatea strategiilor de marketing ce pot fi adoptate va fi și mai mare în momentul în care apare posibilitatea pătrunderii pe o piață externă, fapt ce necesită studierea oportunităților oferite de piața internațională.

Ca exemplu pentru strategiile neconvenționale care încep să fie aplicate din ce în ce mai intens de către firmele mici, aflate la începutul activității, sau de către cele care nu beneficiază de suficiente resurse materiale, financiare sau tehnologice, poate fi menționată strategia celor două produse, dezvoltată împotriva competitorilor cu preț scăzut. Această strategie pornește de la cele două variante strategice existente, strategia preț mic-calitate mică și strategia preț mic-calitate bună (cazul firmelor japoneze care ofereau în anii '70 aparate video, mașini etc., de calitate bună la prețuri foarte mici). Strategia celor două produse presupune lansarea pe piață a celui de-al doilea produs, care va fi poziționat ca un produs mai ieftin, sub nivelul primului produs de marcă realizat de aceeași firmă. Acest nou produs va ataca direct competitorii ce oferă produse la prețuri scăzute. Scopul acestei strategii este de a slăbi poziția pe piață sau de a elimina competitorii și de a împiedica intrarea noilor concurenți, ajutând, în același timp, firmele care oferă produse la prețuri ridicate să-și păstreze poziția pe piață.

În privința mixului de marketing, strategiile corespunzătoare vor fi dezvoltate permanent, urmărindu-se adoptarea a unor strategii originale, fie a unora emițătoare. De asemenea, strategiile mixului de marketing pot fi inovatoare sau conservatoare, ale liderului, ale challengerului sau ale supraviețuitorilor.

Sunt cunoscute și frecvent utilizate strategiile *push* sau *pull*, care urmăresc fie „împingerea” produsului (serviciului) spre client, fie atragerea clientului spre produs; strategiile din domeniul relațiilor publice, care au ca scop determinarea unui anumit comportament al publicului-țintă; strategiile estetice, care urmăresc crearea și promovarea imaginii distinctive a companiei și a produsului; și exemplele pot continua în orice domeniu al mixului de marketing.

Este evident că în cadrul unei singure lucrări nu pot fi cuprinse toate variantele strategice posibil de abordat de către o întreprindere cu o orientare spre piață. Tipologia prezentată aici nu încearcă decât să ofere un cadru de referință, un punct de plecare în procesul de formulare a strategiilor unei întreprinderi, fiind conștienți de faptul că practica a dezvoltat și va dezvolta noi variante strategice optime. Dar, ceea ce este știut cu certitudine se referă la ceea ce reprezintă strategia, și anume, capacitatea acesteia de a face întreprinderea învingătoare într-o competiție reală, liberă și loială.

BIBLIOGRAFIE

1. Bogdan Băcanu, *Management strategic*, Editura Teora, București, 1997
2. Olaru Silvia, *Managementul întreprinderii*, Editura Lumina Lex, București, 2004
3. Olaru Silvia, *Management decizional*, Editura Lumina Lex, București, 2002
4. O. Nicolescu, I. Verboncu, *Managementul organizației*, Editura Alpha, Buzău, 2000
5. Gilbert A. Churchill, J. Paul Peter, *Marketing. Creating Value for Customers*, Austen Press, Richard D. Irwin Inc., 1995
6. Colectivul Catedrei de Economic și Politici Economice, *Economie*, Ediția a șasea, Editura Economică, București, 2003
7. A. Jolibert; P.L. Dubois, *Marketing. Teorie și practică – vol.1*, Imprimeria Ardealul, Cluj– Napoca, 1994
8. Kotler, Ph., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, V., *Principiile marketingului*, Editura Teora, 1997
9. www.kcoss.ro

VII. INFORMATICĂ

SISTEMELE PENTRU MANAGEMENTUL DOCUMENTELOR, ELEMENT-CHEIE AL COMPATIBILIZĂRII ENTITĂȚILOR ECONOMICE ROMÂNEȘTI CU U.E.

Prof. univ. dr. **Doina FUSARU**
Universitatea *Spiru Haret*
Conf. univ. dr. **Zenovic GHERASIM**
Universitatea *Spiru Haret*
Asist. univ. **Elena PANĂ**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

The Systems for the Document Management, Key-items of the Compatibility of Romanian Economic Entities with the EU

This paper sets forth a few key elements of the use of the document management systems (DMS) of the economic organizations from the point of view of their efficiency and compliance with EU elements.

Key-words: *document management system, e-documents, DMS statistics, metadata, database, document collections, content management system, digital assets management.*

1. Introducere

Un sistem de management al documentelor este un set de programe folosite pentru a găsi și stoca documente electronice și/sau imagini ale documentelor pe hârtie.

Un sistem de management al documentelor este un sistem avansat pentru managementul documentelor care pune la dispoziție instrumente pentru a crea, gestiona, distribui documentele electronice.

Sistemul de management al documentelor este o soluție flexibilă care face colaborarea managerilor mai eficientă și simplifică nevoile de introducere a datelor.

Sistemele de operare tradiționale nu oferă instrumentele și resursele avansate necesare pentru gestiunea documentelor. Pe măsură ce cunoștințele și valorile unei companii sunt păstrate și create din ce în ce mai des în format electronic, aceste companii recunosc necesitatea unui sistem de management al documentelor.

Gestionarea ineficientă a informației are consecință pierderea de timp și bani, neexploatându-se la potențial maxim în procesele de afaceri.

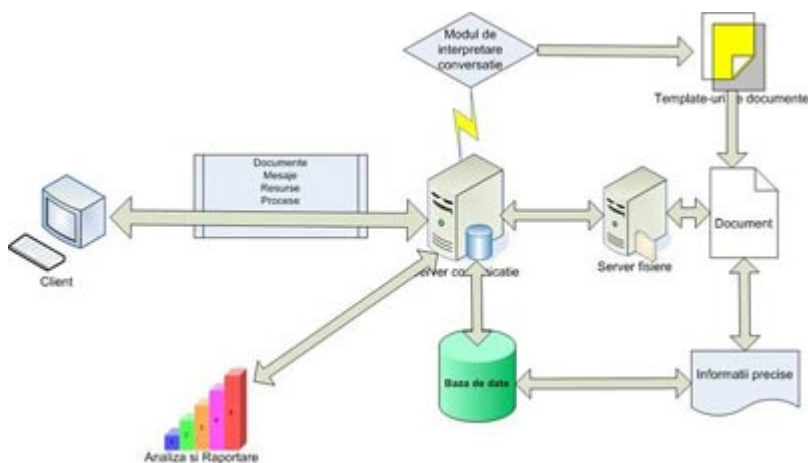
Din anii '80, a început crearea unor sisteme care să se ocupe cu captura documentelor de tip imagine, stocare, indexare, și capabilități de restabilire.

Integritatea documentelor este extrem de importantă pentru orice organizație, astfel că oricine colaborează în cadrul unei rețele are nevoie de securitate în ceea ce privește documentele cu care lucrează; nicio persoană neautorizată nu va putea accesa sau aceste documente.

Documentele sunt elementul-cheie pentru succesul firmelor. Pe măsură ce tehnologiile se dezvoltă, este de așteptat ca documentele să îmbrace noi forme și să ofere noi posibilități de comunicare.

Un sistem de management pentru documente conține aplicații ușor de utilizat, intuitive și bine organizate, are un sistem integrat de mesagerie electronică pentru comunicații rapide și sigure în interiorul companiei, și cu alte organizații sau agenți

economici conectați la Internet și permite: circulația documentelor pe trasee ierarhice bine precizate sau definite de către autorul documentului, cu posibilitatea aprobării sau respingerii acestora; urmărirea stării documentelor, în diferite stadii prin care trec acestea, evidențierea modului de rezolvare a documentelor; posibilitatea de a obține rapid statistici și situații privind dosarele rezolvate sau în lucru după stare, tip, responsabili etc; crearea standardizată, distribuirea și circulația informațiilor și documentelor interne, precum și a celor generate în relația cu alte organizații, asigurându-se cele mai înalte standarde de securitate și confidențialitate.



Fluxul informației al unui Sistem de management al documentelor

Componentele unui sistem de management al documentelor oferă în mod normal păstrare, creare de versiuni, metadatare, flux de lucru, securitate, indexare și capacitatea de a recupera.

Recuperare: deși noțiunea de recuperare a unui document anume este simplă, recuperarea în context electronic poate fi complexă și puternică. Recuperarea simplă a unor documente individuale poate fi sprijinită permițând user-ului să specifice identificatorul unic al documentului. Sistemul folosește indexul de baza pentru a găsi documentul. O recuperare flexibilă permite user-ului să specifice indecși parțiali de căutare, implicând identificatorul documentului și părți ale metadatei. Unele sisteme facilitează specificarea unei expresii booleene conținând cuvinte-cheie multiple sau fraze. Recuperarea pentru acest tip poate fi obținută prin utilizarea de indecși construiți anterior.

Flux de lucru înseamnă organizarea și strategia de lucru. Documentul managerial al fluxului de muncă; managementul software al documentelor electronice tipic, include un flux de muncă pentru certificarea și semnarea electronică a documentelor. Documentul fluxului de muncă este de obicei creat ad-hoc sau cu un proces condus deja cunoscut. Soluțiile fluxului de muncă pot fi implementate cu clienți cu care userii lucrează sau cu un serviciu de fundal care controlează informația și fluxul documentului, fără cererea unui client.

Securitatea reprezintă protecție contra pierderilor, distrugerilor unor documente. DMS-ul permite controlul de acces pentru diferite tipuri de documente stocate în depozitul documentelor în care userii și grupurile pot avea acces. Pentru a preveni ca documentele să fie accesate de către persoane neautorizate ar trebui să fie parolate pentru evitarea accesărilor dinafara interfaței software.

Arhivarea permite protejarea documentelor împotriva calamităților naturale, a incendiilor și a altor incidente nedorite.

Metadata este stocată tipic pentru fiecare document. Ea include data la care documentul a fost stocat și identitatea user-ului care l-a stocat. DMS-ul poate extrage metadata, de asemenea, din documente automat sau să sugereze user-ului să adauge metadata. Unele sisteme folosesc, de asemenea, recunoașterea caracterului optic pe imagini scanate sau performează extracția textului în documente electronice. Textul extras rezultat poate fi folosit pentru a-i ajuta pe useri în localizarea documentelor prin identificarea cuvintelor-cheie sau permite căutarea de text. Textul extras poate fi stocat ca și component al metadataei, stocat cu imaginea sau separat ca sursă de căutare a colecțiilor de documente.

Stocarea documentelor electronice. Stocarea documentelor deseori include managementul aceluiași documente: unde sunt stocate, pentru cât timp documentele trec dintr-un folder de stocare în altul și eventuala distrugere a documentelor.

Indexarea permite găsirea documentelor electronice. Indexarea poate fi la fel de simplă precum identificatorii care caută documente unice, dar adesea ia o formă mai complexă, furnizând clasificarea între documentele metadata și prin indexuri de cuvinte extrase din conținuturile documentelor. Indexarea există numai pentru a sprijini recuperarea. O zonă de importanță critică pentru recuperare rapidă este creația unei tipologii de indexare.

Captura reprezintă imagini ale documentelor pe hârtie folosind scanere sau imprimante multifuncționale. OCR-ul (software) este folosit fie integrat în hardware, fie un software independent pentru a transforma imaginile digitale într-un text lizibil.

Integrare: multe DMS-uri încearcă să integreze managementul documentelor direct în alte aplicații, în așa fel încât userii pot recupera documentele existente direct din depozitul DMS, fac schimbări și salvează documentul schimbat înapoi în depozit ca o nouă versiune, totul fără a părăsi aplicația. O asemenea integrare este valabilă pentru cereri de birou și e-mail sau colaborare (groupware software). Integrarea deseori folosește standarde deschise ca ODMA, LDAP, Web DAV, SOAP pentru a permite integrarea cu alte software și acordul cu controalele interne.

Termenul de DMS se suprapune cu conceptele sistemelor de management al conținutului și este adesea văzut ca un component al sistemelor de management al conținuturilor companiei și înrudite cu managementul activelor digitale.

Sistemul de management al conținutului este un software folosit pentru managementul conținutului. Acesta include dosare electronice, imagini media, înregistrare audio, documente electronice și conținuturi de web. Un CMS poate fi folosit și ca arhivator. Multe companii folosesc CMS pentru a stoca dosare în formă non-proprietară. Companiile folosind dosare CMS împart cu ușurință documente, deoarece cele mai multe sisteme folosesc software bazat pe server, documentul având valabilitate. Multe CMS includ o proprietate pentru web, iar unele au o proprietate astfel „procesul fluxului de muncă”.

„Fluxul de muncă” reprezintă mișcarea unui document electronic pentru aprobare sau pentru adăugare. Unele CMS-uri vor facilita procesul prin notificări e-mail și rute automate. Aceasta reprezintă crearea de documente în mod colaborativ.

CMS facilitează organizația, controlul și publicarea unui număr mare de documente și alte conținuturi ca imagini și resurse media.

Un CMS web este un CMS adițional construit pentru ușurarea sarcinilor cerute pentru publicarea pe site-uri.

Sistemele de management al conținuturilor firmei constituie una din strategiile și tehnologiile specifice în industria tehnologiei informaționale pentru captare, stocare, securitate, control, întârziere, distribuție, prezervare și distrugerea documentelor și a

conținutului. ECM se ocupă în special cu conținutul importat sau generat într-o organizație în cursul operației sale și include controlul accesului la acest conținut din afara proceselor organizației.

Managementul activului digital (Digital asset management) conține cerințe și decizii în privința adnotării, catalogării, depozitării și recuperării activelor digitale, ca fotografiile digitale, animații, videoclipuri și muzică.

Sistemele DAM sunt software ale computerului sau hardware de sisteme care ajută procesul DAM. Termenul „DAM” se referă și la protocolul de downloadare, redenumire, rating, grupare arhivare, optimizare, întreținere și exportul fișierelor (dosarelor). Există două tipuri de software DAM: de căutare și catalogare software. O căutare citește informațiile dintr-un fișier, dar nu îl stochează separat. Softul de catalogare stochează informația în propriul său fișier separat, softul și documentul catalog pe care îl face sunt distincte de fotografiile în sine.

Sistemul de management al documentelor statistice este o soluție completă, database pentru aranjarea documentelor electronice. Acesta permite aranjarea documentelor de orice tip, eficient și sigur, fiind proiectat pentru a asigura acordul cu reglementarea FDA.

Trăsăturile DMS-ului statistice sunt:

- ✓ Extrem de transparent și ușor de folosit;
- ✓ Flexibil, față stilizabilă a userului;
- ✓ Semnături electronice;
- ✓ Răspândirea cuprinzătoare a auditului, aprobările;
- ✓ Căutări optime;
- ✓ Securitate;
- ✓ Satisfacerea cererilor FDA 21 CFR Part 11;
- ✓ Satisfacerea cererilor legislației Sarbanes-Oxley;
- ✓ Satisfacerea cererilor documentare ISO 9000 (9001, 14001);
- ✓ Scalaritate nelimitată;
- ✓ Arhitectură deschisă și compatibilitate cu standardele industriei.

2. Standarde ale Uniunii Europene referitoare la managementul informatizat al documentelor

FDA: Cererile generale pun la înaintare în codul Reglementărilor Federale (CFR) titlul 21, partea 11 care specifică de ce are nevoie o afacere pentru a menține înregistrări electronice acceptabile pentru supunerea față de FDA (*Food and Drug Administration*).

Legislația Sarbanes-Oxley. Această recentă legislație impune cereri noi, raporturi extensibile în toate companiile publice și mandate în care executivii acelor companii își asumă responsabilitate personală pentru procedurile de colectare a datelor pentru rapoartele financiare ale companiei și pentru integritatea conținuturilor lor. Pentru a fi de acord cu cererile, companiile necesită sisteme software flexibile care facilitează păstrarea înregistrărilor și a managementului de documente într-o manieră sigură și eficientă.

ISO. Liniile de ghidare pentru manufacturarea în general (de multe ori cunoscută ca standardele ISO 9000) au fost publicate de Organizația Internațională pentru Standardizare (ISO 9001, Standardele de Management al Calității, care permit gestionarea și controlul documentelor și datelor și ISO 14001).

Standardele ISA (*International Standards on Auditing*), CIS (*Computerized Information Systems*) și IAPS (*International Auditing Practice Statement*) au fost elaborate de către IFAC (*International Federation of Accountants*).

Riscurile și controlul utilizării tehnologiei informației dintr-o organizație sunt subliniate de IT Governance (Guvernanța Tehnologiilor Informaționale), respectiv conducerea și coordonarea tehnologiei informației dintr-o organizație.

3. Economia de piață presupune existența unei legislații adecvate regulilor acestui sistem, cunoașterea și aplicarea lor necondiționată. Eliminarea centralizării independența decizională a organizației economice care caracterizează economia de piață.

În condițiile globalizării afacerilor, mediul organizațional trebuie să se adapteze cerințelor pieței și situațiilor competitive. Creșterea economică a firmei depinde esențial de abilitatea ei de a actualiza, integra, personaliza și extinde aplicațiile, oferind acces rapid interactiv și consistent la date.

Exemple de producători de DMS:

- SoftNet Development & Consulting pe platforma IBM Lotus și SoftNet eDoc (www.softnet.ro);
- Siveco Romania (www.siveco.ro);
- Institutul pentru Tehnică de Calcul (www.itc.ro);
- Oracle (www.oracle.com);
- Microsoft (www.microsoft.com)
- People Soft
- SAP (www.sap.com) etc.

4. Concluzii

Avantajele folosirii DMS: focalizarea eforturilor organizației economice spre activitatea de bază, eliminându-se astfel timpii morți din punct de vedere al productivității, regăsirii, distribuției, accesării, procesării informațiilor; crearea unui mediu standardizat pentru introducerea de conținut, conducând la accelerarea proceselor interne în cadrul unei firme; disponibilitatea informației atunci când este nevoie de ea, atât pentru companii care au o structura distribuită în teritoriu, cât și pentru lucrul off-line; eficiență mai mare în manipularea documentelor; accesul la informație pe baza unor reguli stricte pentru asigurarea unui grad ridicat de securitate a informației; reducerea spațiului necesar arhivării, eliminând posibilitatea de pierdere a informațiilor, reducând costurile de manipulare, a cheltuielilor administrative, inclusiv consumul de hârtie; îmbunătățirea controlului asupra activității desfășurate, pentru o comunicare eficientă; reducerea timpilor de rezolvare a sarcinilor; informează cu privire la stadiul de avizare în care se află documentul; urmăresc timpul necesar finalizării unei avizări și pe cele care au depășit acest termen.

În timp ce într-o organizație în care prin procedee clasice aprobarea unui document durează în mod normal câteva zile, în organizația cu DMS, prin implementarea unei soluții de workflow și document management, perioada de aprobare poate fi redusă considerabil, la nivel de ore sau minute. DMS reprezintă soluția pentru o productivitate înaltă, nelimitată capacitate a sistemului pentru managementul sigur al tuturor tipurilor de documente.

BIBLIOGRAFIE

1. Fotache, D.; Hurbean, L., *Soluții informatice integrate pentru gestiunea afacerilor, ERP*, Editura Economică, București, 2004.
2. Laudon, K., Laudon, J., *Essentials of Management Information Systems, Organization and Technology in the Networked Enterprise*, Fourth Edition, JWS, New York, 2001.
3. Gherasim, Z; Andronie, M.; Popescu-Bodorin N., *Informatică managerială*, Editura Fundației *România de Mâine*, București, 2004.
4. Radu, I.; Ursăcescu, M.; Vlădeanu, D.; Cioc, M.; Burlacu, S., *Informatică și management, O cale spre performanță*, Editura Universitară, București, 2005.
5. Roșca, I.Gh. (editor), *Societatea cunoașterii*, Editura Economică, București, 2006.
6. Oprea, D., Airinei, D., Fotache, M. (coord.), *Sisteme informaționale pentru afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2002.
7. Laudon, K., Laudon, J., *Essentials of Management Information Systems, Organization and Technology in the Networked Enterprise*, Fourth Edition, JWS, New York, 2001.
8. Ionescu, T., *SAP Enterprise Services Architecture, Strategie și prezentare*, ROCS2006, București, nov. 2006.

SOFTWARE E-LEARNING PENTRU CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ÎNVĂȚĂMÂNTULUI ROMÂNESC

Asist. univ. **Rocsana Bucea-Manea-ȚONIȘ**,
Universitatea *Spiru Haret*
Asist. univ. **Radu Bucea-Manea-ȚONIȘ**,
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

E-learning Software to improve the Development of Romanian Learning Competitiveness

Continuing education in the education system appeared with the IT evolution. At the international level the continuing education demand has been developed permanently in the last 20 years. Romania is part of this evolution and the increasing supply of online courses has riched impressive limits.

The main feature of the e-learning is avoinding time and space obstacles and avoiding an unusual sustained rythm of learning, which asure multiple possibilities of learning for wide spread social cathegories. E-learning is especially suitable for higher education, continuous formation and is among the most popular type of learning in the future.

Key-words: *E-learning, e-learning platform, Web-based training, Supported online learning, Informal e-learning, Spoofing, AxtiveX.*

În contextul evoluției spectaculoase a tehnicii de calcul, domeniul educațional este marcat de sintagma formării permanente. La nivel internațional, cererea în domeniul formării continue, în ultimii 20 de ani, a crescut continuu. Nivelul de participare a populației la acest tip de educație este de 40% în Germania, 50% în Suedia, iar SUA și Japonia au atins cote și mai mari. România se înscrie în acest trend, iar creșterea ofertei de cursuri online a atins cote impresionante.

În noiembrie 2006 a fost lansat situl programului E-learning.romania, la adresa www.elearning.ro. Programul național E-learning.romania își propune creșterea calității și eficienței în educația asistată de calculator, prin oferirea de suport teoretic, prin diseminarea bunelor practici și a experiențelor locale în E-learning, prin informarea continuă cu privire la inițiativele și evenimentele semnificative din domeniu, prin promovarea celor mai bune soluții, sisteme și servicii pentru E-learning. Comunitatea E-learning.romania vine în sprijinul eforturilor Ministerului Educației și Cercetării, Ministerului Comunicațiilor și Tehnologiei Informației și ale altor instituții cu rol de decizie, pentru proiectarea, implementarea și evaluarea impactului programelor naționale de E-learning.

Ministerul Educației și Cercetării a demarat programul Sistem de Educație Informatizat – SEI, în scopul unei investiții pe termen lung în pregătirea resurselor umane pentru noile condiții economice. Programul se referă la instruirea asistată de calculator, dezvoltare de software educațional, testarea online, INFO-Chioșc, Dezvoltarea unui DATA CENTER pentru învățământul din România etc.

La nivel european, România participă începând cu anul 2004 la programul comunitar e-TEN pentru dezvoltarea serviciilor electronice din cadrul rețelelor transeuropene de telecomunicații. Un alt program la care participă România este Safer Internet plus.

Safer Internet Plus este un program pe 4 ani (2005-2008) cu un buget de 45 mil. Euro destinat combaterii conținutului ilegal și dăunător disponibil pe Internet. Acest nou program acoperă și alte domenii, cum ar fi materialele video, și se axează pe lupta împotriva

rasismului și a spam-ului, adresându-se cu precădere utilizatorilor finali: părinți, educatori și copii. Programul are 4 componente: *combaterea conținutului ilegal, combaterea conținutului nesolicitat și dăunător (inclusiv „spam”), promovarea unui mediu mai sigur, îmbunătățirea conștientizării populației privind acest domeniu*. Mai multe informații despre acest program se pot găsi pe site-ul (http://europa.eu.int/information_society/activities/sip).

1. **E-learning** = învățământ bazat pe tehnologie inteligentă

Termenul de e-learning presupune un larg set de aplicații și procese, incluzând instruirea asistată de calculator (computer-based learning), Web-based learning și clase virtuale (virtual classrooms). Se poate defini, ca și distribuția conținutului informațional, prin intermediul tuturor mediilor electronice, incluzând Internet-ul, intranet-ul, extranet-ul, casete audio/video, TV, CD-ROM, DVD-ROM etc. De asemenea, e-learning este definit mai frecvent ca și învățământ la distanță, care include cursuri scrise și transmise prin corespondență. Diferite firme folosesc cu înțelesuri diferite termenii de “technology-based learning”, “e-learning”, “Web-based learning” și înțelesul acestora se modifică constant odată cu evoluția IT.

Platformă E-learning: totalitatea instrumentelor hardware și software puse în slujba pregătirii cursanților la distanță de către cadre didactice certificate în această modalitate de predare. Nivelele de dificultate ale învățământului online variază de la programe care includ cursuri realizate cu text și formătări de tip grafic, exerciții, testări și raportări referitoare la scorurile obținute la teste și note, până la programe ce includ animații, simulări, secvențe audio and video, grupuri de discuții, instruire-asistare online, acces la rețeaua intranet materiale de studiu ale unei Companii-Facultăți, sau la resursele WEB.

Caracteristica principală a învățământului la distanță este eliminarea obstacolelor de ordin spațial, temporal sau a impunerii unui ritm de învățare, care asigură astfel posibilități de studiu unor categorii sociale largi, fără întreruperea activității lor profesionale. Sistemul este deosebit de viabil pentru ciclurile superioare, pentru educația permanentă, pentru educația vocațională și se situează printre cele mai solicitate potențiale tipuri de sisteme de educație ale viitorului.

Printre factorii care duc la dezvoltarea E-learning-ului amintim megatrend-urile economice: schimbări demografice, revoluția tehnologică, globalizarea și privatizarea.

2. **Tipologii de E-learning**

Referitor la metodologia E-learning, Centro Produttivita Veneto, Vicenza, Italia, propune următoarele tipologii E-learning și modele didactice

☞ **Web-based training** (caracteristici: focus pe conținut, învățare individuală, grad scăzut de interacțiune între utilizatori, utilizat în special în cadrul organizațiilor sau întreprinderilor pentru continua perfecționare profesională a anagajaților);

☞ **Supported online learning**, (caracteristici: focus pe studenți, învățare în grupuri mici, centrare pe activitate - *dialog, cercetare, lucru în colaborare, întâlniri periodice, consultanta din partea experților, feed-back-ul tutorului referitor la performanța studentului*, interacțiune semnificativă cu tutorii care au un rol foarte important);

☞ **Informal E-learning** (se referă la comunități legate de practica profesională, bazate pe acumularea de cunoștințe și informații).

3. **Firme ce oferă platforme / soluții E-learning**

[Timsoft - eLearnTS, TestTS](#)

- [Siveco - AEL](#)
- [Softwin - Intuitext, LMS Intuitext](#)
- [Expert Learning System](#)
- [Comsys - Professor:e](#)

- [Learning Systems](#)
- [Mediu eLearning](#)
- [eLis - VIA Software](#)
- [Dasa Business Center](#)
- [Open Software SRL](#)
- [WiseTech](#)

4. Alte **platforme open source** care trebuie menționate sunt:

- Moodle (<http://www.moodle.com>)
- Platforma LogiCampus (<http://www.logicampus.com>)
- Platforma Typo3 (<http://edu.typo3.com>)
- Kualii (<http://ww.kualii.org>);
- OKI (Open Knowledge Inițiativă) (<http://www.okiproject.org>);
- LionShare (<http://lionshare.its.psu.edu/main>);
- OSPI (Open Source Portfblio Inițiativă) ([http:// www.osportfolio.org](http://www.osportfolio.org)).

5. Personalul necesar învățământului online

În cadrul învățământului online apar personaje noi cum ar fi coordonatorul de proiect, dezvoltatorul multimedia și expertul platformei și, de asemenea, se schimbă anumite roluri astfel: profesorul devine expert de conținut, iar tutorul devine tutor on-line. Rolurile de expert de conținut și de tutor online pot fi preluate de aceeași persoană. Pentru a evidenția transformările menționate anterior se face o analiză comparativă (vezi tabelele de mai jos).

Tabelul 1

Profesor	Expert de conținut
Profesorul domină procesul de învățare	Studentul domină procesul de învățare
Se ocupă cu proiectarea procesului didactic	Participă la proiectarea materialelor didactice împreună cu coordonatorul de proiect și cu tehnicianul
Selectarea cunoștințelor de asimilat	Selectarea și clasificarea cunoștințelor de asimilat
Interacțiune constantă între profesor și student	Se acordă mai multă atenție subiectului
Organizează procesul didactic în funcție de numărul de ore de cursuri	Organizează procesul didactic în funcție de obiectivele activității
Participă la comunicarea paraverbală și nonverbală	Cunoaște rolul tehnologiei și știe să o folosească
	Stă la dispoziția studentului, pe internet, între anumite ore stabilite

Tabelul 2

Tutor - Aulă	Tutor online - Rețea
Ghidează parcursul studentului	Ghidează comunicarea și interacțiunea
Rezolvă problemele organizatorice	Organizează procesul formativ
Rezolvă problemele de comunicare	- termene limită
	- suport motivațional
Reprezintă interfața între profesor și student	- reduce rata eșecurilor
Menține nivelul de motivație ridicat	Facilitează folosirea tehnologiei

6. Modul de organizare a unei platforme E-learning

Platformele E-learning au fost concepute pentru desfășurarea activităților de învățământ realizate prin intermediul Internetului, având o structură modulară foarte complexă. De menționat că o parte din instrumentele E-learning pot fi folosite și în învățământul clasic, în aula, reprezentând de fapt o instruire asistată de calculator.

Platformele E-learning conțin patru module, dintre care doar cel de prezentare poate fi accesat fără parolă:

☞ modulul de prezentare, la care accesul este nelimitat și în care sunt incluse informații generale despre platforma și modul de utilizare al acesteia; accesul profesorului și studentului la platformă se face pe bază de parolă și numele contului de utilizator;

☞ modulul studenților, în care aceștia găsesc informații referitoare la materiile de studiu (inclusiv cursurile în diferite formate electronice: doc, pdf, ppt, vmw), orar, programarea examenelor, tipul de proiecte sau lucrări practice la care ei trebuie să participe, bibliografie, rezultatele obținute la examene și numărul de puncte credit, anunțuri online în domeniu, informații despre diferite organizații studențești, aplicația calendar pentru însemnarea evenimentelor la care vor participa, serviciu de poșta electronică, un director pe care fiecare student îl poate personaliza și utiliza pentru stocarea diferitelor tipuri de fișiere și facilitatea de căutare în interiorul sitului sau pe Web a informațiilor utile pe folosind cuvinte cheie;

☞ modulul profesorilor, care cuprinde facilități de editare a materialelor, facilități pentru managementul studenților (permiterea accesului studenților sau eliminarea acestora, crearea de grupe, etc), facilități pentru gestionarea examenelor, facilități pentru diferite formătări ale cursurilor (orarul de desfășurare a cursului, seminariilor, laboratoarelor; informații detaliate despre modul de realizare al proiectelor și modul de evaluare; stabilirea bibliografiei aferente; planificarea videoconferințelor sau a întâlnirilor pe chat sau forum), facilități de poșta electronică, generarea de statistici - numerice sau grafice - referitoare la cursurile pe care le ține (conținând, de exemplu, proporțiile de accesare de către studenți sau graficul notelor) etc;

☞ modulul personalului administrativ, la care au acces doar administratorii platformei pe bază de parolă, ei stabilind nivele de securitate și drepturile de acces pentru toți utilizatorii; administratorii realizează toate setările necesare pentru upgrade sau update și răspund de mentenanța platformei.

Redăm în continuare raportul WR Hambrecht referitor la avantajele e-Learning:

Beneficii	Descriere
Tehnologia a revoluționat afacerile; va revoluționa și învățământul.	Creșterea continuă a capacităților și flexibilității noilor tehnologii informatice cu aplicabilitate în situațiile educative, dublată de o continuă descreștere în cost a echipamentelor, precum și capacitatea tehnologiilor de a facilita funcționarea anumitor structuri tradiționale ale instituțiilor sunt argumente ce conving factorii decizionali să adopte schimbarea. Reducerea costurilor este des citată ca obiectiv pentru introducerea noilor tehnologii informatice în instituțiile de educare și formare. Dar datele valide în problema costurilor sunt condiționate de numărul de utilizatori ai platformei (cu cât sunt mai mulți utilizatori, cu atât se amotizează mai repede investiția), de gradul de acces al acestora la tehnologie (cu cât utilizatorii au acces la tehnologii mai noi, cu atât se fluidizează procesul de comunicare și de transmitere a informațiilor), de gradul de specializare al utilizatorilor privind folosirea tehnologiei (dacă utilizatorii au cunoștințe aprofundate în utilizarea softurilor pedagogice se poate renunța la cursurile pregătitoare pentru folosirea acestora), omogenitatea intereselor participanților (aceiași curs poate fi predat mai multor grupuri de studenți care au anumite interese comune).

Beneficii	Descriere
Oriunde, oricând, oricine	Se estimează că aproximativ 80% din resursele umane profesioniste utilizează deja computerele în desfășurarea activităților profesionale. Obstacolele tehnice, cum ar fi accesul, standardele, infrastructura, și lățimea de bandă (bandwidth), nu vor mai reprezenta o problemă peste câțiva ani. Extinderea World Wide Web, rețelele internet tot mai performante, și computerele personale cu procesoare tot mai puternice vor face posibil accesul la programele de învățământ non-stop oriunde pe glob. Acesta facilitează transmiterea de informații și training-ul atât pentru fiecare afacere în parte (supraspecializarea într-un domeniu) și învățământul Angajații pot alege momentul accesării cursului, acasă sau la birou.
Scăderea costurilor datorită eliminării cheltuielilor de transport	Cel mai mare avantaj pe care îl oferă e-learning-ul este acela de a elimina cheltuielile necesare pentru a aduce în același loc profesorii și studenții. Optând pentru e-training cursurile pot fi împărțite în sesiuni mai scurte și dispuse în câteva zile ale săptămânii astfel încât angajații să nu lipsească o zi întreagă din activitate.
Accesarea informațiilor în timp real	Produsele Web-based îi permit instructorului să actualizeze lecțiile pentru întreaga rețea în același timp. Astfel studenții au acces la cele mai noi informații în timp real. Training Magazine prezintă un raport în care afirmă că e-learning-ul s-a dovedit mai propice cu 50–60%, față de învățământul tradițional în aulă. (c-learning).
Conținut mai mare de informații reținute sub forma memoriei de lungă durată, datorită posibilității personalizării cursurilor	Deoarece studenții își pot rearanja materialul de învățat în funcție de tipul de gândire (analitică, sintetică), au mai mult control în procesul de învățare și pot înțelege materialul mai bine, conducând la un proces de învățare mai rapidă cu aproximativ 60%. Pentru a fi eficient procesul de învățare instructorii sunt motivați să creeze cursuri interactive, cu elemente grafice și media mult mai complexe, care facilitează procesul memoriei de lungă durată.
Îmbunătățirea colaborării și interactivității dintre studenți.	Tehnicile de comunicare și predare on-line care creează un mediu interactiv online includ studii de caz, demonstrații, jucarea diferitelor roluri, simulări, filme, referințe online, predare și asistare personalizată, grupuri de discuții, proiecte în echipă, camere de conversație (chat rooms), e-mail, știri online, trucuri, tutoriale, întrebări frecvente.
Conținut uniform	Informația va fi aceeași pentru toți utilizatorii, deci se reduce probabilitatea interpretării greșite.
Training-ul Online este mai puțin intimidant decât cursurile în aulă.	Studenții nu se expun riscului de a greși de față cu un întreg grup de persoane. Acest avantaj se observă mai ales când se învață abilități soft cum ar fi leadership. Un program e-learning bun îi expune studentului greșelile și îi permite încercări successive.

7. Securitatea platformelor E-learning

În condițiile amplorii pe care a luat-o extinderea rețelei globale (Internet) și a integrării serviciilor web cu toate aspectele activității economice și didactice se impune protejarea conținutului informațional vehiculat pe Internet. Diversificarea instrumentelor informatice puse la dispoziția utilizatorilor de Internet în domenii tot mai diverse cum ar fi e-commerce,

e-banking, e-learning șamd. necesită un volum cel puțin la fel de complex de măsuri în prevenirea atacurilor informatice de orice tip.

În pofida legislației tot mai precise și restrictive din domeniul securității informatice, SPAM-ul de scop publicitar acaparează zone tot mai largi din traficul global sufocând spațiile de stocare ale serverelor de mail. Cum serviciul de mail este intens uzitat de platformele e-learning ne putem imagina colapsul unei astfel de aplicații sub incidența fluxului necontrolat și redundant de informații. Alte tipuri de atacuri informatice care ar putea să cauzeze acest colaps sunt *spoofing-ul* - substituirea unei instituții: prin ferestre pop-up se pot transmite informații false în numele unei universități - sau *phishing-ul* - substituirea de persoane: un hacker se substituie unui profesor sau un student unui alt student.

Un exemplu recent dovedește autenticitatea celor spuse anterior, când baza de date a unui puternic operator american de vânzări online cu discount a fost atacată de un grup de hacking în vederea sustragerii de informații cu caracter strict confidențial legate de conturile de card ale clienților.

Cele 7 principii ale securității sistemelor informatice (Salzer-Schroeder)

1. Minimum necesar de drepturi alocate unui user;
2. Complexitate redusă în favoarea simplității și supleții sistemului informatic;
3. Orice acces la resursele sistemului trebuie autentificat;
4. Securitatea sistemului nu trebuie să se bazeze pe ignoranța atacatorului;
5. Accesul la resursele sistemului trebuie acordat în urma depășirii mai multor nivele de securitate.
6. Utilizatorii sistemului trebuie izolați unul de celălalt pentru a nu colabora în vederea accesului neautorizat;
7. Controalele de securitate trebuie să fie user-friendly și să nu sperie un potențial utilizator.

În vederea respectării regulilor de securitate privind informația vehiculată pe internet este absolut necesară luarea în calcul a următoarelor concepte și instrumente de îmbunătățire a securității informației: folosirea antivirusilor, a antispam-ului, a firewall-ului, a certificatului digital și a semnăturii electronice, a protocolului SSL, etc.

Socket Secure Layer (SSL) (figura 1): Vine în sprijinul utilizatorilor și dezvoltatorilor care nu pot sau nu vor să se inițieze în teoria algoritmicii de criptare. Dacă cineva utilizează un browser suficient de nou cum ar fi IE sau Netscape și dorește o conexiune criptată este suficient să înlocuiască în URL http cu https. Situație similară și când trimite informația dintr-un formular cu metoda POST de exemplu. SSL realizează autentificarea (PKI – mesaj criptat cu chei private), verificarea integrității datelor (cu semnături digitale cu chei publice RSA, DSA și cu funcții hash MD5) și criptarea mesajelor (securizarea comunicațiilor).

Avantaje:

Eficiența: Folosirea cheilor publice de criptare este un proces anevoios și repetitiv. SSL poate reține în cache un tip de criptare folosit între două conexiuni;

Certificate de autentificare: SSL asigură autentificarea atât la client cât și la server prin intermediul certificatelor digitale. Autentificarea este opțională la nivel de protocol însă a devenit deja o practică obligatorie la nivel de server.

Larga aplicabilitate: Deși a fost proiectat pentru TCP/IP, SSL poate rula pentru orice tip de protocol de conectare cum ar fi x.25 sau OSI.

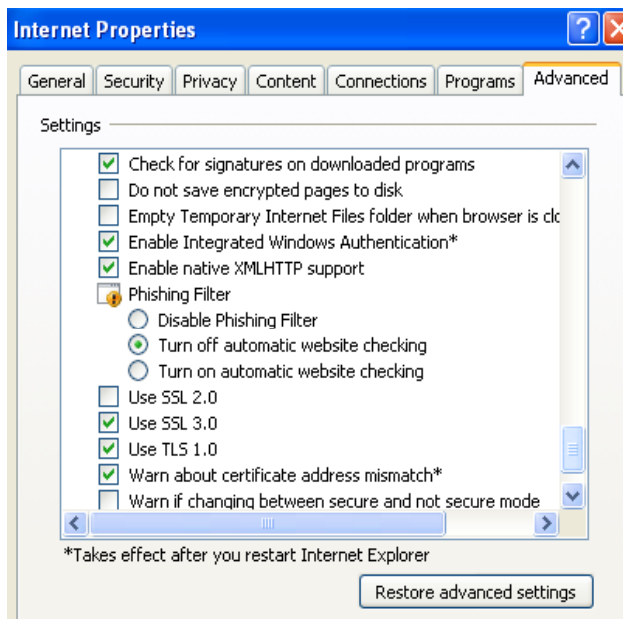


Figura 1. Setări ale Socket Secure Layer

ActiveX: Colecție de tehnologii, protocoale și controale API dezvoltate de Microsoft și destinate download-ului de cod executabil pe internet. Codul se găsește într-un singur fișier numit control ActiveX cu extensia OCX. Putem considera ActiveX-ul un plug-in auto instalabil din momentul în care IE întâlnește o pagină web care conține tagul <object> care se referă la acest control. Odată instalat ActiveX-ul poate face orice, de la deschiderea unui alt tip de fișier până la actualizarea sistemului de operare.

Controalele ActiveX sunt administrate prin intermediul registrilor. Există instrumente speciale cum ar fi Microsoft OLE/COM Object Viewer care să permită vizualizarea claselor de controale instalate pe un calculator, cheile de registri asignate fiecărei clase, configurări, etc.

Avantaje:

- Actualizarea Sistemului de Operare (Microsoft Windows Update);
- Actualizări ale cipurilor ROM BIOS
- Rularea aplicațiilor convenționale prin intermediul browserului.
- Fiecare Control ActiveX este însoțit de un identificator unic, Class ID, generat în momentul creării controlului (figura 2).

```
<object type="video/x-ms-wmv" data="multi.mpeg" width="320" height="260">
  <param name="src" value="multi.mpeg"/>
  <param name="autostart" value="false"/>
  <param name="controller" value="true"/>
  <param name="qtsrcdontusebrowser" value="true"/>
  <param name="enablejavascript" value="true"/>
</object>
```

Figura 2. Implementarea unui control ActiveX:

Odată întâlnit tag-ul <object>, browserul verifică class id-ul pentru a vedea dacă acesta exista deja pe calculator. Dacă există deja, acesta este rulat împreună cu parametrii specificați. Altfel, browserul download-ează controlul, verifică opțional dacă este însoțit de o semnătură digitală, încarcă și rulează controlul cu parametrii specificați ca în figura 3.

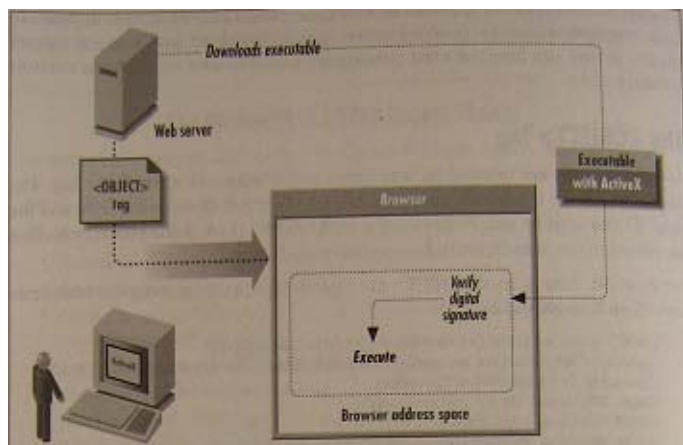


Figura 3. Schema de funcționare a unei aplicații ActiveX

Spre deosebire de softul cumpărat cu licență, un control luat de pe Internet poate conține cod periculos cum ar fi un virus. Pentru a evita infectarea calculatorului pe această cale Microsoft a pus la punct un sistem de protecție Authenticode bazat pe o infrastructură de tip cheie publică. Authenticode stabilește un standard pentru semnăturile electronice care însoțesc executabilele și arhivele CAB sub forma unui check-sum validat de un certificat emis de Microsoft.

Spoofing: Sunt multe situații când utilizatorii trebuie să introducă date confidențiale pentru a accesa resurse și servicii. Cei mai mulți dintre ei știu că nu trebuie să furnizeze astfel de informații via chat sau mail. Ei pot fi însă induși în eroare de ferestrele pop-up inițiate de javascript. Acestea pot conține formulare identice cu cele ale providerului și solicită informații cu caracter secret.

8. Platforma Blackboard (<http://www.blackboard.com>)

Platforma Blackboard reprezintă un software e-learning cu o răspândire impresionantă (America, Europa, Africa, Asia). Pe o scală imaginativă a gradului de utilizare a platformei, Statele Unite ocupă primul loc. Această platformă a fost adoptată și de Universitatea *Spiru Haret*, pentru cursurile de masterat online, pentru că oferă cele mai cuprinzătoare și mai complexe servicii de E-learning.

Această platformă oferă suportul tehnic necesar predării conținutului informațional formativ, creat după o metodologie didactică precisă, prin intermediul internetului. Pentru utilizator reprezintă o soluție flexibilă de acumulare și aprofundare de cunoștințe, ușor de personalizat, accesul la informații realizându-se în timp real. Platforma permite procesul de autoînvățare (autogestionarea ritmului de studiu), de colaborare (intrațiunea cu studenții și tutorii prin intermediul forum-urilor), de accesare a diferitelor tipuri de aplicații în cadrul procesului didactic, și de monitorizare a parcursului formativ, de motivare a participanților și de oferire de suport metodologic și de conținut informațional).

Platforma permite atingerea obiectivelor didactice generale, și anume:

- achiziția de cunoștințe (cunoașterea principiilor generale, a procedurilor și elementelor specifice domeniului, a legislației etc);
- achiziția de abilități (capacitatea de a opera, de a lucra manual; capacitatea intelectuală și de rezolvare de probleme bazate pe algoritmi sau pe procese euristice - probleme cu rezolvări deschise, necodificabile);
- achiziția de competențe (comportament corespunzător ierarhiei sociale și comportament euristic - de ex: cum se conduce o reuniune sau cum se gestionează o echipă de lucru.);

O caracteristică a E-learning-ului este trecerea de la o pagină la alta pe Internet, urmărind succesiunea punctelor de interes ale utilizatorului, și nu succesiunea logica a cursului; Platforma Blackboard beneficiază de instrumente care pot edifica, în orice moment, utilizatorul asupra paginilor deschise și îi poate ajuta la organizarea informației.

Asemănător celorlalte platforme, este structurată pe module la care utilizatorii au acces în mod diferențiat în funcție de rolul pe care îl ocupă: student, tutor, administrator.

Noua paradigmă asupra educației este strâns legată de efectele depășirii „galaxiei Guttenberg”, într-o societate a comunicării digitale. Internetul devine, pe zi ce trece, mediu pentru educație și cultură, iar forma cea mai potrivită de a veni în întâmpinarea nevoilor de cunoaștere și formare continuă este **E-learning**.

BIBLIOGRAFIE

1. <http://www.leducat.ro/elearning/system/elearning.html>
2. http://europa.eu.int/information_society/activities/sip
3. http://www.europa.eu.int/comm/regional_policy
4. <http://europa.eu.int/comm/education/programmes/elearning>
5. http://europa.eu.int/comm/employment_social/knowledge_society
6. <http://www.cordis.lu/fp6/citizens.htm>

Abstract

Multi-agent System for Planning and Scheduling

In this paper we present a multi-agent systems (MAS) based on a framework for planning and scheduling in production control. A multi-agent environment can increase both the functionality and efficiency of planning and scheduling systems. In MAS the decision making is distributed among a set of agents. Each agent has a knowledge base pertaining to a specific area within the problem solving domain and expertise to solve problems from that area. Coordination and cooperation among the agents is effected by a language for the modelling of communication between agents. We will illustrate this with an example in the upper scheduling domain. This position paper will briefly discuss how agents may generate communicative goals for coordination, how they may rely on the recipient's inferences to achieve those goals, be sensitive to prior plans and communications.

Key-words: multi-agent systems, production control, decision making, planning and scheduling systems.

1. Introducere

Lucrarea de față prezintă un sistem multi-agent pentru conducerea proceselor de producție discrete ilustrat pentru domeniul producției de piei fețe încălțăminte.

Paradigma agent a devenit, în ultimii ani, o metodologie de dezvoltare importantă pentru aplicațiile complexe, implicând probleme de coordonare, comunicare, distribuire și integrare a cunoștințelor. După Wooldridge un agent software este „*unul care posedă un model simbolic al lumii, reprezentat explicit, și în care deciziile (de exemplu despre ce acțiuni se execută) sunt descrise printr-un raționament simbolic*” [Wooldridge, 1995].

Pentru a înțelege mai bine ce este un agent, amintim mai întâi caracteristicile date de Wooldridge și Jennings [1995], împărțite în două grupe de trasături. Prima grupă se referă la o noțiune „slabă” de agent în intensiunea căreia sunt date ca note definitorii:

- **Autonomia.** Agenții dețin un anumit control asupra acțiunilor și stării interne, fără intervenția directă a unui alt agent sau om.
- **Abilități sociale.** Agenții comunică unii cu alții și, eventual, cu oameni printr-un limbaj de comunicare interagent.
- **Reactivitate.** Sub o formă sau alta, agenții își percep mediul și răspund în timp la schimbările care au loc în cadrul acestuia.
- **Proactivitate.** Nu numai că reacționează la mediu, dar agenții sunt apti de conduite teleologice, au inițiativă, își asumă scopuri și întocmesc programe în conformitate cu scopurile asumate.

În multe cercetări însă, în special în domeniul inteligenței artificiale (AI), termenul de „agent” are o semnificație mai puternică decât ceea ce s-a spus până acum. Inteligența artificială destul de frecvent caracterizează un agent utilizând *noțiuni mentale* cum ar fi: cunoștințe, credințe, intenții și obligații [Shoham, 1993]. Există multe argumente în favoarea proiectării și construirii agenților în termeni de stări mentale ca și oamenii. A doua grupă se referă la conceptul „tare” de agent care mai presupune în plus:

- *Mobilitate*. Abilitatea de a se mișca în rețea.
- *Veracitate*. Capacitatea de a selecta adevărul de fals și de a comunica celorlalți agenți adevărul.
- *Bunăvoință*. Capacitatea de a rezolva conflictele ce se pot ivi între agenți. Aici intră capacitatea de a asigura consistența mutuală a acțiunilor și rezultatelor acțiunii.
- *Raționalitate*. Capacitatea agenților de a-și raționaliza scopurile și de a-și adecva conduitele și mijloacele la scopurile asumate.

Datorită dificultății definirii noțiunii de agent, au apărut în ultimii ani o multitudine de definiții; dintre acestea considerăm ca fiind cea mai cuprinzătoare cea dată de Tecuci[1998] care vede agentul ca un sistem inteligent, adică „*un sistem bazat pe cunoștințe care: își percepe mediul, raționează pentru a interpreta percepțiile, inferă, rezolvă probleme și stabilește acțiuni, acționează asupra mediului pentru a îndeplini o seamă de scopuri sau sarcini pentru care a fost proiectat?*”.

Definiții variate au fost propuse și pentru termenul de sistem multi-agent din perspectiva unor discipline diferite. Din perspectiva inteligenței artificiale distribuite, un sistem multi-agent este o rețea slab cuplată de entități de rezolvare a problemelor care lucrează împreună să găsească răspunsuri la probleme care sunt mai presus de abilitățile individuale sau de cunoștințele fiecărei entități. Recent, termenului de sistem multi-agent i s-a dat o înțelegere mai generală și acum este utilizat pentru toate tipurile de sisteme ce conțin componente autonome multiple având următoarele caracteristici [Jennings, Sycara și Wooldridge, 1998]: fiecare agent are abilități incomplete de rezolvare a problemei; nu există un sistem de control global; datele sunt descentralizate; procesarea este asincronă.

Interacțiunea este una din caracteristicile cele mai importante ale unui agent. Cu alte cuvinte, agenții interacționează în mod curent pentru a distribui informația și a executa task-uri pentru satisfacerea scopurilor lor. Pentru a satisface interacțiunea, sistemele multi-agent trebuie să prevadă trei elemente-cheie [Finin, Labrou și Mayfield, 1997; Huhns și Singh, 1998; Peng et. at. 1998 citați de Nwana și Wooldridge, 1998]: un protocol și un limbaj de comunicație comun pentru toți agenții; un format comun pentru conținutul comunicației; o ontologie distribuită.

Ontologiile sunt definite ca scheme de descriere a conceptelor și a relațiilor acestora într-un domeniu al discursului.

2. Stadiul actual în domeniul modelării întreprinderii

Modelarea întreprinderii vizează construirea modelelor care vor descrie funcționalitatea întreprinderii sau a unor părți din aceasta, pe baza cunoștințelor existente, a modelelor anterioare și/sau a modelelor de referință, prin utilizarea unor elemente constructive sau de limbaje de reprezentare [Filip, Bărbat, 1999].

În prezent, provocarea reală pentru sistemele suport de decizie inteligente s-a mutat de la problema proiectării limbajului de modelare la cea a unui mediu integrat pentru construirea aplicațiilor, modelării și rezolvării. Un mediu de modelare este un set integrat de instrumente bazate pe calculator suportând toate activitățile modelării. Scopul acestuia este să suporte întregul ciclu de viață al modelării; de aceea, trebuie să fie capabil să se acomodeze multiplelor paradigme ale modelatorilor și rezolvitorilor. Eforturile actuale de dezvoltare de medii de modelare au drept scop integrarea unui set de instrumente de bază pentru realizarea aplicațiilor.

În cadrul comunității de inteligență artificială, problema achiziției cunoștințelor și distribuirii cunoștințelor a ridicat provocări similare de reutilizare a software-ului și a împins cercetarea în direcții înrudite. O arie importantă de cercetări recente, în cadrul sistemelor bazate pe cunoștințe, a fost direcționată spre dezvoltarea și utilizarea ontologiilor

(Uschold M., M. Gruninger 1996). Acesă muncă s-a concentrat mai ales pe problematica bazelor de cunoștințe reutilizabile sau distribuite, focalizate pe formalizarea zonelor particulare de cunoștințe, pe limbajele pentru codificarea ontologiilor și pentru metodologiile pentru construcția ontologiei.

Dintre cele mai recente proiecte realizate pe baza unor ontologii integrate ale întreprinderii amintim:

I. TOVE (Toronto Virtual Enterprise)[Gruninger și Fox,1995] furnizează o terminologie unică pentru întreprindere care sa fie înțeleasă și utilizată de fiecare aplicație; Ontologiile TOVE constituie un model al întreprinderii integrat, care cer interacțiunea următoarelor ontologii: activități, stări și timp; organizație; resurse; produse; servicii; fabricație; cost; calitate.

II. Enterprise [Fraser, Tate, Uschold, 1995] cuprinde un cadru pentru integrarea metodelor și instrumentelor care sunt potrivite să modeleze întreprinderea și să administreze schimbările. Ontologia întreprinderii este divizată conceptual în câteva secțiuni majore. Conceptele mai importante ale fiecărei secțiuni sunt: *Meta-ontologia*: entitate, relație, rol, actor, stare de fapt; *Activități și procese*: activitate, resurse, plan, capacitate; *Organizare*: unitate organizațională, entitate legală, conducere, apartenență; *Strategie*: scop, strategie, obținerea ajutorului, ipoteze *Marketing*: vânzare, produs, vânzător, client, piață.

Componenta de modelare a sistemului KBDSS, prezentată în această lucrare, utilizează ontologia ca mijloc de a crea o punte între analiza domeniului și construirea aplicație specifice. Sfera ontologiei este restricționată la un domeniu de probleme particular, iar conceptele din ontologie sunt corelate explicit cu descrierea capacităților componentelor software. În acest mod, ontologia va servi atât ca mecanism de indexare și regăsire a componentelor software relevante, cât și ca un cadru de specificare a cerințelor de configurare generale pornind de la un model al domeniului abstract.

3. Cadrul de modelare KBDSS

Sistemul KBDSS furnizează un cadru pentru analiza necesităților de informare ale unui domeniu-țintă dat (un proces de producție specific) și o bază structurală pentru a construi un model corespunzător domeniului. Cadrul propus definește o bază de *concepție extensibile și reutilizabile* pentru a descrie și a reprezenta problemele, domeniile și restricțiile planificării procesului de producție.

Cadrul de modelare utilizat de KBDSS are la bază modelarea structurată vizuală și cadrul abductiv prezentate în detaliu în Vasilescu[2000]. Baza de modele va conține modele euristice, abstracte, specifice tipului de fabricație discretă sau pe loturi și abordării adoptate pentru producție (pe stoc, pe bază de comandă etc.).

Meta-modelul propus în continuare modelează domeniul conducerii proceselor de producție, utilizând cinci concepte primare: **cerere**, **activitate**, **resurse**, **produs** și **restricții**. O **activitate** este un proces ce utilizează **resurse** pentru a produce bunuri. Executarea **activităților** este limitată de **restricțiile** impuse de decident pentru realizarea **produsului**. Utilizarea **resurselor**, cerute de executarea **activităților**, impune un set de **restricții** ale procesului tehnologic specific unei aplicații concrete.

Programul de producție este definit ca un proces de fezabilizare bazat pe **restricții** pentru sincronizarea **resurselor** utilizate prin **activități** ce satisfac **cererile** decidenților de-a lungul timpului.

Problemele programului de producție sunt descrise în termenii acestui meta-model al domeniului abstract a cărui instanțiere o reprezintă aplicația specifică. Acest meta-model

servește la realizarea unei scheme de descriere pe care utilizatorul să o poată interpreta ("user-interpretable"), plecând de la domeniul de aplicație și mergând până la funcționalitatea sistemului.

4. Modelarea domeniului specific aplicației în KBDSS

Meta-modelul domeniului abstract prezentat în paragraful anterior reprezintă primul nivel de abstractizare, ce va fi individualizat, la nivelul al doilea și al treilea, pentru un domeniu de aplicație specific, în cazul nostru producția de piei fețe încălțăminte. Modelarea domeniului de aplicație este un proces interactiv realizat între modelator și agentul coordonator al sistemului KBDSS. Cunoștințele achiziționate sunt direcționate de agentul coordonator către agentul de informare care administrează bazele de date ACCESS și către agentul de modelare care administrează baza de modele.

Componenta de achiziție a cunoștințelor a sistemului KBDSS conține un instrument, de tip hipermedia adaptiv, care ajută modelatorul să configureze domeniul unei aplicații specifice. Prin această alternativă există posibilitatea adaptării la posibilitățile beneficiarului prin completarea bazei de date prin intermediul unei rețele internet (figura 1).

Modelarea domeniului de conducere a proceselor de producție este realizată pe trei niveluri de abstractizare:

1. *Primul nivel* descrie structura meta-modelului abstract al domeniului conducerii proceselor de producție. La acest nivel sunt definite structura și proprietățile celor cinci concepte primare **cerere**, **activitate**, **resurse**, **produs** și **restricții**.

2. *Nivelul al doilea* definește caracteristicile procesului de producție și instanțiază conceptele primare conform structurii prevăzute la primul nivel, în cadrul unui proces interactiv, între modelator și agentul coordonator al sistemului realizat pe parcursul a două etape:

a) *specificarea procesului de producție* ce formează cunoștințele de control ale agentului de coordonare. Cunoștințele cerute sunt de: specificarea tipului de proces (continuu, discret); specificarea producției (de serie mare, medie sau mică); specificarea modului de procesare (asamblare, în flux, pe loturi, combinat).

b) *specificarea conceptelor primare* ale meta-modelului abstract individualizat pentru o aplicație concretă sunt transmise agentului de informare care le memorează în baza de date.

Informațiile cerute pentru cele cinci concepte primare sunt următoarele:

- pentru *produse* sunt cerute informații cu privire la: numărul și lista produselor ce pot fi fabricate; specificarea tipului de activitate de producție (fix, dependent de produs, combinat); specificarea modului de desfășurare a activităților (în secvență, în paralel, combinat); pentru activitățile de producție dependente de produs se va specifica un plan cadru pentru fiecare produs sau grupă de produse;

- pentru *activități*, în cazul în care succesiunea tehnologică a fazelor este aceeași pentru toate produsele, sunt cerute informații privitoare la: planul cadru de realizare a produselor; diagrama activităților pe faze și operații; durata activităților pe faze și operații;

- pentru *resurse* se cer informații despre: lista tipurilor de resurse folosite în procesul de producție; lista resurselor cu specificarea caracteristicilor acestora;

- lista resurselor alocate la activități.

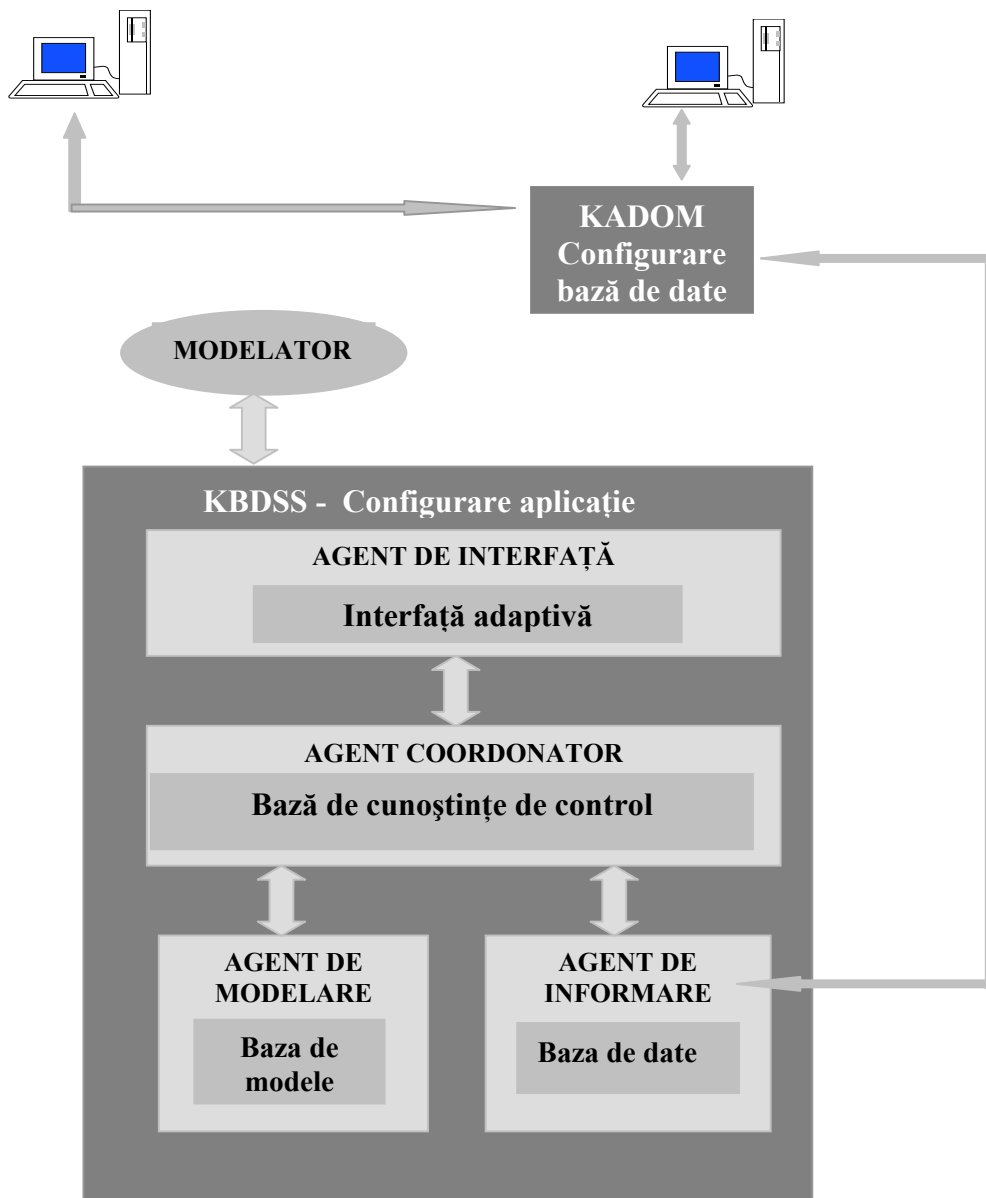


Figura 1. Configurarea aplicației

3. *Nivelul al treilea* definește modelele de rezolvare a cererilor de produse specifice în două etape:

a) *specificarea modelelor unitare* se face pe baza informațiilor obținute la punctele 1 și 2. De obicei, fiecărei operații îi este asociat un model unitar. Modelele unitare sunt memorate de agentul de modelare în baza de modele prin următorul formular.

MODELE UNITARE

Nume model: Identificator model:

Identificator operatie: Identificator resursa tehnologica:

Tip resursa tehnologica:

Nume reteta: Identificator reteta:

DEFINIRE RETETA

b) *specificarea modelelor cadru de rezolvare a problemei*. Modelatorul formulează modelele cadru de rezolvare ale aplicației cu ajutorul modelelor unitare existente în baza de date ACCESS. Acesta specifică modul de compunere a modelelor unitare și tipul de legătură dintre acestea, urmărind o abordare ierarhică de jos în sus în formularea modelelor cadru memorate în baza de modele prin următoarea fereastră:

MODELE DE REZOLVARE

Nume model: Identificator model:

Tip model:

În definirea domeniului unei aplicații, în cazul nostru producția de piei fețe încălțăminte, am urmărit, printr-o abordare ierarhică de sus în jos, descompunerea procesului de producție până la operațiile elementare cărora le-am asociat modele unitare. Pornind de la aceste modele unitare printr-o abordare ierarhică, de data aceasta de jos în sus, vom formula modelele cadru de rezolvare ale aplicației.

Modelarea domeniului unei aplicații este procesul cel mai laborios din cadrul realizării sistemelor bazate pe cunoștințe în special în conducerea producției.

5. Concluzii

Tendința actuală în domeniul modelării este axată pe proiectarea unor medii integrate pentru construirea aplicațiilor, modelării și rezolvării. Scopul acestor medii de modelare integrate este să suporte întreg ciclul de viață al modelării. De aceea, ele trebuie să fie capabile să se acomodeze multiplelor paradigme ale modelatorilor și rezolvitorilor.

Componenta de modelare a sistemului KBDSS prezentată în această lucrare descrie într-o abordare originală, domeniul planificării procesului de producție realizat pe trei niveluri de abstractizare ilustrat pentru domeniului unei aplicații complexe cum este cea a producției de piei fețe încălțăminte. Unitatea de producție în acest caz este caracterizată de un proces de fabricație cu mai multe faze cu unități de producție multiple (adică instalații ce lucrează în paralel), ceea ce conferă un caracter complex procesului de producție, care se află între producția pe loturi („job-shop”) și cea în flux („flow-shop”). Această caracteristică a procesului de producție se regăsește în multe procese din producția textilă. De aceea, una dintre direcțiile de dezvoltare ulterioare ar putea fi definirea grupelor de tipuri de aplicație.

BIBLIOGRAFIE

1. Filip F.G., B. Bărbat (1999), *Informatica industrială. Noi paradigme și aplicații*, Editura Tehnică, 1999.
2. Fraser, J. and Tate, A. (1995), *The Enterprise Tool Set – An Open Enterprise Architecture*. In *Proceedings of the Workshop on Intelligent Manufacturing Systems, International Joint Conference on Artificial Intelligence (IJCAI-95)*, Montreal, Canada.
3. Garlan D., Allen R., Ockerbloom J. (1994), *Exploiting style in architectural design environment*, In Proc. Of ACM SIGSOFT'94 Symposium on Foundations of Software Engineering.
4. Gruninger M., M.S. Fox (1995) apud [11], *The logic of enterprise modelling*. In J. Brown and D. O'Sullivan editors, *Reengineering the Enterprise*, p.83-98.
5. Huhns, M.N. and Singh, M.P. (1998), *Agents and Multi-agent Systems: Themes, Approaches, and Challenges*, In: „Readings in Agents”, Huhns, M.N. and Singh, M.P. (Eds.), San Francisco, Calif., Morgan Kaufmann Publishers, 1998, pages 1-23. *The logic of enterprise modelling*. In J. Brown and D. O'Sullivan editors,
6. Jennings, N.R., Sycara, K. and Wooldridge, M. A. (1998), *Roadmap of Agent Research and Development*. In: „Autonomous Agents and Multi-Agent Systems Journal”, N.R. Jennings, K. Sycara and M. Georgeff (Eds.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1998, Volume 1, Issue 1, pages 7-38.
7. Krueger C. (1992), *Software reuse*. *Computing Surveys*, 24(2), p. 131-183.
8. Nwana, H.S. (1996), *Software Agents: An Overview*. In: „The Knowledge Engineering Review”, October/November 1996, Volume 11, Number 3, pages 205-244.
9. Nwana H.S., M. Wooldridge (1997), *Software Agents Technologies*. In H.S. Nwana, N. Azarmi (Eds.), *Software Agents and Soft Computing*. Towards Enhancing Machine Intelligent, p.59-78, Spring-Verlag Heidelberg New York.
10. Shoham, Y. (1997) apud [12], *An Overview on Agent-oriented Programming*, In: *Software Agents*, J. M. Bradshaw editor, Menlo Park, Calif., AAAI press, p.271-290, 1997.
11. Uschold M., M. Gruninger (1996), *Ontologies: Principles, Methods and Applications*. In „Knowledge Engineering Review”, 11(2).
12. Uschold M., M. Gruninger (1996), *Ontologies: Principles, Methods and Applications*. In „Knowledge Engineering Review”, 11 (2); *Ontologia planificării producției*, RRIA, vol., nr.4, 2000.
13. Vasilescu O. (2000), *Ontologia planificării producției*, RRIA, vol. nr. 4, 2000.
14. Wooldridge M., N.R. Jennings (1995), *Intelligent Agents: Theory and Practice*. *Knowledge Engineering Review*, 10(2), p.115-152.

TEHNOLOGIA INFORMAȚIEI ȘI COMUNICAȚIEI (TIC) – IMPACTUL LA NIVEL MICROECONOMIC ȘI FACTORII SĂI COMPLEMENTARI

Prof. univ. dr. **Ion POPESCU**

Universitatea *Spiru Haret*

Prof. univ. dr. **Aurelian A. BONDREA**

Universitatea *Spiru Haret*

Lector univ. drd. **Mădălina CONSTANTINESCU**

Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Technology of Information and Communication (TIC) – The Impact at the Microeconomic Level and its Complementary Factors

This article shows that ICT is having far-reaching impacts on economic performance and the success of individual firms, in particular, when it is combined with investment in skills, organisational change, innovation and new firm creation. These impacts can be observed in firm-level studies for many developed countries, but have only translated into stronger economic performance at the economy-wide or industry level in a few developed countries. The limited impact of ICT at the aggregate level in many OECD countries is not necessarily due to the lack of investment in ICT, but more to lack of complementary changes and investment that enable the full exploitation of ICT. The article shows that labour productivity correlates positively a) with ICT indicators measuring the intensity of use of the internet and the intranet respectively by the firms' employees; b) with variables for new forms of workplace organisation such as team-work, job rotation and decentralisation of decision-making; and c) with human capital intensity. Some evidence is also found for complementarities between human capital and ICT capital with respect to productivity but not between organisational capital and the other two kinds of inputs.

Key-words: *knowledge-based society, learning economy, biotechnology, nanotechnology, Information and Communication Technology (ITC).*

Noul model al organizației

Globalizarea apare atunci când companiile, regiunile, națiunile și continentele sunt în permanentă competiție în atragerea de investiții, lucru care depinde în mare măsură de condițiile care influențează competiția în afaceri. Competiția în afaceri, la rândul ei, se bazează din ce în ce mai mult pe capacitatea de a răspunde prompt nevoilor clienților. Acest lucru înseamnă stăpânirea unui volum mare de cunoștințe prin intermediul utilizării tehnologiei informatice¹. Desigur, cunoștințele în sine nu sunt un concept nou; ele au fost întotdeauna baza activității umane. Ceea ce apare ca și noutate este ritmul în care se creează, se acumulează și se difuzează, într-o economie și societate bazate pe o nouă paradigmă științifică. Condițiile de muncă și viață au fost redefinite, piețele și instituțiile au căpătat o nouă formă după noi reguli și posibilități de schimb de informații.

¹ Rodrigues, M. J., *For an European Strategy at the turn of the century*, in: Rodrigues, M. J.(ed.), *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Cheltenham-Northampton, 2002, p. 1-27.

Mai mult, cunoașterea nu numai că devine sursă de venituri pentru populație, afaceri și națiuni, dar și sursa primară de diferențiere între aceștia. Altfel spus, deși cunoașterea este cheia competiției crescânde, ea poate să ducă și la un regres al coeziunii sociale și la o discrepanță din ce în ce mai mare între regiuni, țări și continente.

Și cum cunoașterea este resursa cheie, factorul omenesc, care întruchipează o mare parte din cunoaștere, aceasta capătă un teren din ce în ce mai mare. Acest lucru ne conduce către o întrebare capitală: în ce măsură poate contrabalansa resursa umană bine instruită cu populațiile europene în procesul continuu de îmbătrânire?

Liderii europeni recunosc deja că tranziția către o economie bazată pe cunoaștere (*knowledge – based economy*) implică și o schimbare fundamentală, și că toate provocările pe care le întâlnește Europa trebuie să fie reformulate în lumina acestei terorii.

Cunoașterea ca punct strategic

De la începutul anilor '70, cele mai avansate economii ale lumii au trecut printr-un proces de schimbare structurală, trecând de la economii industriale bazate pe muncă, cu resurse capitale și materiale tangibile la economii bazate pe creația, răspândirea și exploatarea noilor cunoștințe. Una dintre caracteristicile principale ale aceste schimbări este intensificarea structurală a activităților de cercetare. În economia bazată pe cunoaștere în creștere, care mai este numită și **economia de învățare**, creșterea economică depinde mai mult de investiția în informație, ceea ce duce la creșterea capacității de producție, decât de factorii tradiționali de producție². Cu alte cuvinte, cunoașterea aduce cu sine alte tipuri de investiții³. În cadrul funcției de producție, unde cunoașterea devine factor de bază, resursele umane și abilitățile profesionale joacă un rol și mai important. Factorul uman este elementul cheie în crearea de noi cunoștințe și în diseminarea și asimilarea lor în sectoare mari ale vieții industriale, comerciale și sociale.

Elementele noi de cunoaștere au fost, oricum, sursă de mare progres economic în trecut. Importanța cunoașterii pentru creșterea economică a fost recunoscută în lucrările de specialitate din ultimele două secole. Economiiștii, la fel ca și istoricii, au fost mereu conștienți de importanța acumulării de cunoștințe necesare creșterii pe termen lung (vezi operele clasicii Marx și Schumpeter). M. Abramovitz și P. David spun că importanța investiției intangibile a crescut considerabil în perspectivă. În a doua jumătate a secolului al XIX-lea, creșterea resurselor fizice pe ora lucrată a contat pentru două treimi din creșterea productivității muncii, iar la sfârșitul secolului al XX-lea a reprezentat numai o cincime din aceasta⁴.

Ceea ce este nou este mișcarea producției și diseminării cunoașterii. În procesul de producere, acumulare și infuzie a cunoașterii a avut loc o schimbare fundamentală, iar acest lucru a avut implicații mult mai mari decât cele de ordin tehnic sau economic. Fără a fi exhaustivi, am putea descrie procesul de tranziție către o economie bazată pe cunoaștere din trei puncte de vedere⁵:

² Lundvall, B.-Å.; Jonhson, B., *The Learning Economy*, in: *Journal of Industry Studies*, vol. 1(2), 1994, p. 23-42.

³ Nelson, R. R.; Romer, P., *Science, Economic Growth and Public Policy*, in: Smith, B. L. R.; Barfield, C. E., *Technology, R&D and the Economy*, Brookings, Washington D.C., 1996.

⁴ Abramovitz, M.; David, P., *Technological change and the Rise of Intangible Investments: the US Economy's Growth-path in the Twentieth Century*, in: OECD, *Employment and Growth in the Knowledge-based economy*, OECD Documents, Paris, 1996.

⁵ Lundvall, B.-Å. (eds.), *The Globalizing Learning Economy*, Oxford University Press, Oxford, New-York, 2001, p. 45-60.; Rodrigues, M. J., *Op. cit.*, p. 1-27.; Soete, L., *The challenges and the potential of the knowledge-based economy in a globalised world*, in: Rodrigues, M. J.(ed.), *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social*

- impactul noilor tehnologii cheie asupra procesului de creație, răspândire și exploatare de noi cunoștințe și implicit asupra creșterii economice;
- intensificarea în producerea, răspândirea și implementarea inovațiilor tehnologice, organizaționale și instituționale;
- impactul crescând asupra tuturor aspectelor societății.

a. Impactul noilor tehnologii cheie

Noile tehnologii și răspândirea lor încununată de succes au avut un impact hotărâtor asupra economiei și societății.

Trei tehnologii noi stau acum la baza procesului de tranziție către o economie bazată pe cunoaștere. În primul rând, sunt **Tehnologiile Informației și Comunicațiilor (TIC)**, care au rămas încă din anii '80. De curând **biotehnologia** a demonstrat că are un potențial crescut și a avut un impact recunoscut asupra multor domenii ale vieții economice și sociale. O a treia tehnologie cheie a secolului al XXI-lea este **nanotehnologia**. Aceste tehnologii cheie au calități revoluționare. Din punct de vedere tehnic, tehnologiile cheie sunt cele care dau naștere la noi tehnologii și influențează hotărâtor pe cele deja existente, cu alte cuvinte au un efect orizontal asupra multor sectoare industriale, cu consecințe asupra întregii economii. Pot fi un catalizator pentru progresul tehnologic radical, ceea ce poate duce nu numai la schimbări în procesul de inovare a firmelor, dar pot avea un impact puternic și asupra societății.

TIC, bio- și nano tehnologia par să aibă toate caracteristicile tehnologiilor cheie, adică pot influența strategic noile produse, procese și angajarea. Într-adevăr, TIC are deja un rol important, ca și mijloc de bază de strângere, stocare și răspândire a cunoștințelor (codificate). Cu ajutorul ei schimbul de informații se face mult mai ușor, fără constrângeri temporale sau spațiale. Crește eficiența producției de cunoștințe și grăbește acumularea acestora.

Bio- și nano tehnologiile au și ele un impact orizontal asupra tuturor industriilor. Ele generează tehnologii incluse într-o gamă mai largă de produse și procese, cum ar fi semiconductorii de nanoscală care vor revoluționa tehnologia informației.

Mai mult, aceste tehnologii par să interacționeze din ce în ce mai mult una cu cealaltă, creând noi câmpuri și aplicații cum ar fi bioinformatica (ex. IT care ajută la studiul lanțului genetic) sau nanobiotehnologia. Folosirea lor din ce în ce mai des în diverse domenii tehnologice a dus la o dispariție a granițelor tehnologice, ceea ce face ca distincția să se facă tot mai greu și să se redefiniească produsele și procesele.

Așadar, utilizarea crescândă a acestor tehnologii a schimbat în mod semnificativ percepția asupra procesului inovației în ultima decadă. De fapt, mulți autori clasifică capacitatea inovatoare mai puțin în funcție de abilitatea de a descoperi noi principii tehnologice, ci în funcție de abilitatea de a exploata sistematic efectele noilor combinații din cadrul de cunoștințe deja existent⁶. Accesul la cunoașterea lucrărilor artistice deja existente devine din ce în ce mai important și îi ajută pe inovatori să cunoască munca altor inovatori. În economia bazată pe cunoaștere, sistemul științific și tehnologic evoluează către o structură a producției cunoașterii „distribuită social” mult mai complexă. După cum a afirmat și L. Soete, fostul sistem a fost mai mult bazat „pe o dihotomie simplă între, pe de o parte, învățarea voită și generația cunoașterii (laboratoare de cercetare – dezvoltare și universități) și, pe de cealaltă parte, între activitățile de producție și consum, unde motivația

Cohesion, Cheltenham-Northampton, 2002, p. 28-53.; Viginier, P. e.a., *La France dans l'économie du savoir: pour une dynamique collective*, Commissariat Général du Plan, Paris, 2002.

⁶ David, P.; Foray, D., *Accessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base*, in: *STI Review*, 16, 1995, p. 16-38.

de a face nu era acumularea de noi cunoștințe, ci obținerea efectelor contrarii”⁷. În economia bazată pe cunoaștere această dihotomie este pe undeva distrugătoare.

Cu alte cuvinte, există o diversitate mai mare a „organizațiilor de învățare”, unde producția și asimilarea de cunoștințe devin țeluri de bază⁸.

b. Inovațiile tehnologice, organizaționale și instituționale

Este clar că răspândirea unei economii bazată pe cunoaștere reprezintă mai mult decât o intensificare temporară în producția de inovații tehnologice în câteva sectoare. O schimbare mai mare are loc în toate sectoarele de activitate, de la manufactură și agricultură, sub influența noilor tehnologii. Inovațiile tehnologice invadează toate sectoarele economice și ne schimbă viețile. Mai mult, această schimbare nu este numai tehnologică, dar include și inovațiile de bază instituționale și organizaționale, deoarece reformulează regulile după care funcționează companiile, afacerile și instituțiile, datorită noilor posibilități de a schimba și de a exploata cunoștințele. Managementul cunoașterii (*knowledge management*) devine un element cheie al managementului strategic, punând în funcțiune relația dintre marketing, cercetare și producție, și modificând felul în care funcționează organizațiile. Dincolo de aceste inovații organizaționale, răspândirea, în timpul anilor '90, a apărării dreptului intelectual pentru noile tipuri de cunoaștere, a fost o inovație esențială, deoarece a făcut mai atractive investițiile în produsele și companiile de înaltă tehnologie⁹. În SUA, a sprijinit și chiar a stimulat industriile de *software* și biotehnologie, piața acțiunilor *high-tech* și crearea de programe pilot de către cercetători. În acest context, dezvoltarea unei piețe de capital în SUA, care să ofere resurse suplimentare pentru investițiile în crearea și acumularea de cunoaștere a devenit o inovație instituțională de bază în anii '90, și arată că sectorul financiar privat este gata să investească în activități noi bazate pe cunoaștere.

Ultimii zece – cincisprezece ani au fost martorii unor schimbări marcante în procesul de producție, precum: folosirea extensivă a tehnologiilor de producție asistate de computer, avansul în tehnologiile informației și comunicației, emergența noilor idei în ceea ce privește organizarea firmelor, schimbări în cerințele abilităților ce privesc munca și în preferințele lucrătorilor pentru condiții de muncă mult mai flexibile. Pornind de la această premisă, de dată recentă, numeroși autori au formulat o nouă paradigmă a firmei. Câțiva dintre aceștia și-au concentrat atenția asupra schimbărilor tehnologice, câțiva au găsit că introducerea unor noi practici organizaționale reprezintă caracteristica principală a acestei paradigme a schimbării.

Un al treilea grup s-a concentrat, în primul rând, pe schimbarea ce a survenit, în ultimii 20 de ani, în cererea la nivelul firmei pentru forța de muncă înalt calificată și totodată pe analiza factorilor ce au condus la această schimbare.

⁷ Soete, L., *The challenges and the potential of the knowledge-based economy in a globalised world*, in: Rodrigues, M. J.(ed.), *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Cheltenham-Northampton, 2002, p. 38.

⁸ David, P.; Foray, D., *Op. cit.*, 1995, p. 16-38; Smith, K., *What is the 'knowledge economy? Knowledge intensity and distributed knowledge bases*, (Working Paper United Nations University / INTECH), 2002.

⁹ În timpul anilor '90, birourile de patent europene și americane au mărit conceptul de invenție care este protejată de un patent, incuzând noi domenii ca **științele vieții**. Din 1995, Biroul de Patentare aprobă inclusiv cercetări despre lanțul genetic. În timpul anilor '90 a fost recunoscut în SUA și o parte din Europa, dreptul de autor la pachetul *software* (program de calculator fără intervenție fizică). În ultimii ani, protecția intelectuală a fost extinsă către metode de afaceri (Viginier, P., *Op. cit.*, p. 148-152).

P. Milgrom și J. Roberts¹⁰ și-au concentrat atenția asupra manufacturatelor, proclamând înlocuirea „producției de masă de către o viziune a firmei flexibile și multi-produs care se caracterizează prin calitate și viteză mare de răspuns la condițiile pieței, în timp ce utilizează echipamente de tehnologii avansate și implicațiile acestora pentru eficiența și performanța firmei și a noilor forme de organizare”. Schimbările în ceea ce privește tehnicile de producție și a implicațiilor acestora pentru eficiența și performanța firmei sunt subiecte principale ale analizei lor teoretice.

A. Lindbeck și D.J. Snower analizează schimbarea pornind de la „organizația tayloristă (caracterizată de specializarea pe sarcini) la organizația holistică (rotația posturilor, integrarea sarcinilor și învățarea din sarcini)”.

T.F. Bresnahan consideră cererea relativă de forță de muncă înalt calificată ca fiind punctul de plecare al analizei, considerând că folosirea crescândă a sistemelor complementare a tehnologiei informației, plasarea forței de muncă înalt calificată în cadrul organizației și produselor inovative sunt motoare ale schimbării tehnologice. Un punct central în toate tipurile de analize și o caracteristică comună a acestor studii o reprezintă existența complementarității dintre factorii care duc la creșterea mutuală a impactului lor asupra performanței firmei.

Rolul Tehnologiei Informației și Comunicării

Beneficiile TIC pentru o firmă includ economiile de intrări, reducerea generală a costurilor, o mai mare flexibilitate, îmbunătățiri în calitatea produselor etc. Noile tehnologii pot economisi forță de muncă sau anumite abilități ale forței de muncă; acestea pot conduce la reducerea nevoii de capital, prin utilizarea, de exemplu, a echipamentelor, reducerea spațiului ocupat de acestea etc. Noile tehnologii pot conduce, de asemenea, la o calitate mai bună a producției sau la condiții de producție mai bune. Adesea, acestea pot conduce la creșterea flexibilității procesului de producție permițând exploatarea economiilor de scară¹¹.

O caracteristică specifică a TIC se referă la rețele și comunicații. Așa cum noile tehnologii conduc la reducerea costurilor comunicațiilor, firmele utilizează aceste noi tehnologii pentru a facilita comunicarea în cadrul angajaților și reducerea costurilor de coordonare. Monitorizarea tehnologiilor poate fi folosită, de asemenea, pentru reducerea numărului de supervizori ceruți de procesul de producție. Astfel, folosirea TIC are implicații directe pentru organizarea firmei.

Identificarea și implementarea unor astfel de schimbări organizaționale sunt dificile și adesea costisitoare. Aceste ajustări ale dificultăților cu care se confruntă în acest sens firmele, conduc la diferențieri în cadrul organizațiilor în folosirea TIC, complementele organizației și a rezultatelor obținute de acestea.

Rolul noilor practici organizaționale

Au fost dezvoltate de-a lungul timpului numeroase teorii¹² care explică de ce supracalificarea și implicarea la locul de muncă sunt din ce în ce mai eficace. Aceste teorii

¹⁰ Milgrom, P.; Roberts, J., *The Economics of Modern Manufacturing*, in: *American Economic Review*, 80 (3), 1990, p. 511-528.

¹¹ Milgrom, P.; Roberts, J., *Op. cit.*, p. 511-528.; Milgrom, P.; Roberts, J., *Complementarities and Fit Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing*, in: *Journal of Accounting and Economics*, 19, 1995, p. 179-208.

¹² Ichniowski, C., Kochan, T.A.; Levine, D.I.; Olson, C.; Strauss, G., *What Works at Work: Overview and Assessment*, in: C. Ichniowski, D.I. Levine, C. Olson and G. Strauss (eds.): *The American Workplace. Skills, Compensation and Employee Involvement*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000, p. 1-37.

pot fi divizate, mai întâi, în teorii centrate pe efortul motivațional al lucrătorilor și al grupurilor de lucrători; acestea sugerează faptul că, odată cu creșterea motivației angajatului, crește și performanța organizației. Un al doilea grup de teorii se concentrează asupra schimbărilor din cadrul structurii organizației care duc la creșterea eficienței. Aceste teorii implică faptul că aceste noi aranjamente pot face structurile organizației mult mai eficiente.

Pentru aceste practici organizaționale, ca și pentru alți factori și intrări, interdependențele există. Unele dintre aceste schimbări din design sunt asociate cu introducerea și difuzia tehnologiilor informației în cadrul firmelor. De exemplu, N. Greenan și D. Guellec¹³ arată eficiența relativă a unui model de organizație centralizată, în cadrul căreia cunoașterea este îngrădită pentru specializarea lucrătorilor și o organizație descentralizată în care fiecare lucrător participă la învățare, depinzând de nivelul tehnologic al firmei: „... pe când stilul centralizat este mai eficient atunci când nivelul tehnologic este mai redus, organizațiile descentralizate devin mai eficiente atunci când nivelul tehnologic este ai ridicat”.

Rolul capitalului uman

Schimbarea organizației prin lucrători superior calificați s-a amplificat în ultimii 20 de ani. În timp ce mai mulți factori au contribuit la această creștere, cei mai mulți autori consideră că acest efect este tributar, în primul rând, schimbării tehnologice bazate pe abilități.

Rolul activităților complementare

Folosirea TIC, practicilor noilor organizații și capitalului uman au condus la construirea unui sistem complementar de activități¹⁴.

Conform opiniei unor renumiți autori¹⁵, termenul de *complementar* este uzitat nu doar în sensul tradițional al relațiilor specifice dintre perechile de intrări, dar și într-un sens mai extins, ca relație între grupuri de activități. De exemplu, tehnicile avansate folosite în cadrul manufacturii constau într-un ansamblu de elemente tehnologice ce implică complementarități considerabile între aceste elemente. Conform definiției formale a complementarităților a două activități ale unei firme cu privire la performanța variabilă, următoarea propoziție poate fi postulată bazându-se pe teoria super-modularității¹⁶. Presupunând că aceste două activități sunt A_1 și A_2 , fiecare activitate poate fi desfășurată de către firmă ($A_i = 1$) sau nu ($A_i = 0$). Funcția $F(A_1, A_2)$, unde F reprezintă performanța firmei, este super-modulară, iar A_1 și A_2 sunt complementare, doar dacă:

$$F(1,1) - F(0,1) \geq F(1,0) - F(0,0),$$

de exemplu, desfășurând prima activitate împreună cu a doua, acest fapt ne conduce la un efect mai mare asupra lui F (performanța) față de situația în care desfășurăm această activitate singură. Această propoziție este folositoare pentru a testa în mod empiric activitățile complementare.

¹³ Greenan, N.; Guellec, D., *Coordination within the Firm and Endogenous Growth*, Industrial and Corporate Change, 3(1), 1994, p. 173-195.

¹⁴ Milgrom, P.; Roberts, J., *Complementarities and Fit Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing*, in: *Journal of Accounting and Economics*, 19, 1995, p. 179-208.

¹⁵ Milgrom, P.; Roberts, J., *The Economics of Modern Manufacturing*, in: *American Economic Review*, 80 (3), 1990, p. 511-528.

¹⁶ Athey, S.; Stern, S., *An Empirical Framework for Testing Theories about Complementarity in Organizational Design*, in: *NBER Working Paper No. 6600*, Cambridge, Mass, 1998.

Cadrul funcției de producție

Expunerea anterioară arată că există câteva ipoteze testabile cu privire la contribuția TIC, noilor practici organizaționale și capitalului uman la eficiența și performanța firmei care pot fi puse împreună cel mai bine în cadrul funcției de producție. Alături de factorii clasici de producție (munca și capitalul fizic) regăsim astăzi și capitalul TIC, capitalul organizației și capitalul uman¹⁷. În acest sens, există două ipoteze:

1. Există efecte directe considerabile ale TIC, organizației și capitalului uman asupra performanței firmei;
2. Există efecte indirecte pozitive ale acestor factori asupra performanței firmei.

BIBLIOGRAFIE

1. Abramovitz, M.; David, P., *Technological change and the Rise of Intangible Investments: the US Economy's Growth-path in the Twentieth Century*, in: OECD, *Employment and Growth in the Knowledge-based economy*, OECD Documents, Paris, 1996
2. Athey, S. and S. Stern, *An Empirical Framework for Testing Theories about Complementarity in Organizational Design*, in: NBER Working Paper No. 6600, Cambridge, Mass, 1998
3. Bresnahan, T.F.; Brynjolfsson, E.; Hitt, L.M., *Information Technology, Workplace Organisation, and the Demand for Skilled Labour: Firm-level Evidence*, in: *Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 2002
4. Bresnahan, T.F.; Greenstein, S., *Technical Progress and Coinvention in Computing and in the Uses of Computers*, Brookings Papers on Economic Activity, Micro, 1997
5. Brynjolfsson, E.; Hitt, L.M., *Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance*, in: *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 2000
6. David, P.; Foray, D., *Accessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base*, in: *STI Review*, 16, 1995
7. Greenan, N.; Guellec, D., *Coordination within the Firm and Endogenous Growth*, in: *Industrial and Corporate Change*, 3(1), 1994
8. Ichniowski, C., Kochan, T.A.; Levine, D.I.; Olson, C.; Strauss, G., *What Works at Work: Overview and Assessment*, in: Ichniowski, C.; Levine, D.I.; Olson, C.; Strauss, G. (eds.): *The American Workplace. Skills, Compensation and Employee Involvement*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000
9. Lindbeck, A.; Snower, D.J., *Multi-Task Learning and the Reorganization of Work: From Tayloristic to Holistic Organization*, in: *Journal of Labor Economics*, 18, 2000
10. Lundvall, B.-Å. (eds.), *The Globalizing Learning Economy*, Oxford University Press, Oxford, New-York, 2001
11. Lundvall, B.-Å.; Jonhson, B., *The Learning Economy*, in: *Journal of Industry Studies*, vol. 1(2), 1994
12. Milgrom, P.; Roberts, J., *The Economics of Modern Manufacturing*, in: *American Economic Review*, 80 (3), 1990

¹⁷ Brynjolfsson, E.; Hitt, L.M., *Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance*, in: *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 2000, p. 23-48.

13. Milgrom, P.; Roberts, J., *Complementarities and Fit Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing*, in: *Journal of Accounting and Economics*, 19, 1995
14. Nelson, R.R.; Romer, P., *Science, Economic Growth and Public Policy*, in: Smith, B. L.R.; Barfield, C.E., *Technology, R&D and the Economy*, Brookings, Washington D.C., 1996
15. OECD, *The Economic Impact of ITC. Measurement, evidence and implications*, OECD, Paris, 2004
16. Rodrigues, M. J., *For a European Strategy at the turn of the century*, in: Rodrigues, M. J.(ed.) (2002), *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Cheltenham-Northampton, 2002
17. Smith, K., *What is the 'knowledge economy? Knowledge intensity and distributed knowledge bases*, (Working Paper United Nations University / INTECH), 2002
18. Soete, L., *The challenges and the potential of the knowledge-based economy in a globalised world*, in: Rodrigues, M. J.(ed.) – *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Cheltenham-Northampton, 2002
19. Viginier, P. e.a., *La France dans l'économie du savoir: pour une dynamique collective*, Commissariat Général du Plan, Paris, 2002

VIII. CONTABILITATE

ROLUL PROFESIONISTULUI CONTABIL ÎN CONDIȚIILE REFORMEI CONTABILITĂȚII SECTORULUI PUBLIC DIN ROMÂNIA

Conf. univ. dr. **Luminița IONESCU**
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The Role of the Accounting Expert under the Circumstances of the Reform of the Public Sector Accounting of Romania

According to the accounting practice and doctrine in various countries on the background of modern economy, the accounting profession has several stages of training and legal competence, as follows: the certified accountant, the chartered accountant, the auditor. The accounting profession has got due to the reform of the public accounting system in most of the European countries new meanings. Thus, the professional accountant of the public sector becomes a counsellor of the public manager, and the professional knowledge becomes more and more complex. As a result of the globalization of economy and the development of the financial and accounting system, the professional accountant gets solid knowledge in the line of human resources, management, but also of integrated IT systems.

Key-words: *certified accountant, chartered accountant, professional accountant.*

Contabilitatea sectorului public a suferit numeroase modificări după 1990 atât pe plan european, cât și pe plan național. Acest fenomen se înscrie în amplul proces de normalizare contabilă internațională, care s-a concretizat prin adoptarea Standardelor Contabile Internaționale pentru Sectorul Public (IPSASs).

Deși contabilitatea are origini foarte vechi, încă în Antichitate, ea s-a conturat ca știință în secolul al XV-lea datorită geniului italianului Luca Pacioli și mai ales prin răspândirea metodei contabile în partidă dublă. În epoca modernă, contabilitatea nu a furnizat numai date pentru ordine și evidență, dar a constituit și punct de plecare în analiza financiară, prognoză și evaluare.

Contabilitatea a evoluat foarte mult, cu predilecție în ultimele două decenii, ceea ce a impus un nivel înalt de competență și calificare pentru profesioniștii contabili. Astfel, profesionistul contabil a devenit un adevărat consilier al managementului unității, cu rol important în dezvoltarea afacerii și promovarea strategiilor de marketing.

În prezent, contabilitatea este o profesie complexă, care presupune nu numai simpla întocmire a unor documente contabile, dar și furnizarea de informații prin intermediul acestora. Contabilitatea devine un instrument de comunicare a informațiilor financiar-contabile de interes pentru o largă categorie de utilizatori. În aceste condiții, profesionistul contabil este un element de legătură între investitori, bugetul de stat și administrația publică, contribuabili, salariați, clienți, furnizori și alte persoane cu interese în entitatea publică respectivă. Totodată, expertiza contabilă, ca mijloc de probă în justiție, reliefează rolul profesionistului contabil modern în procesul de justiție. Astfel, prin intermediul expertului contabil sunt aduse elemente deosebite care clarifică organelor în drept natura și cauza fenomenelor financiar-contabile.

Nevoia de informație este tot mai acută pe măsura dezvoltării sistemului public și a accelerării circuitului de bani, capital și forță de muncă. Ca urmare, prin măsurile de armonizare contabilă, IPSASB (fostul Comitet pentru Sectorul Public) intenționează să creeze o uniformitate între sistemele publice ale țărilor membre IFAC (*International Federation of Accountants*), cu consecințe benefice pentru întreaga economie mondială. Astfel, specialiștii de la IPSASB consideră că **Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public** au un rol-cheie în realizarea acestei armonizări contabile.

Desigur că aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public nu este posibilă fără implicarea profesioniștilor contabili. De aceea, este important să subliniem rolul profesionistului contabil în condițiile dezvoltării sistemului contabil modern. Astfel, sistemul public românesc, ca și cel european, a cunoscut o dezvoltare fără precedent. Lărgirea continuă a Uniunii Europene a determinat schimbări semnificative în sistemul public și, implicit, în sistemul financiar-contabil. Astfel, au fost identificate o serie de presiuni care se înregistrează în sistemul financiar-contabil pentru a răspunde cerințelor utilizatorilor informației contabile.

Reforma contabilității sectorului public românesc a avut o serie de implicații și consecințe la nivel macroeconomic, între care putem enumera:

- creșterea responsabilității ordonatorilor de credite;
- creșterea responsabilității funcționarilor publici;
- organizarea analitică a contabilității publice;
- adoptarea unor noi principii ale contabilității publice care să reflecte evoluția situației financiare și patrimoniale, precum și a excedentului sau deficitului patrimonial;
- o mai bună gestionare a banilor publici;
- transparența informațiilor publice, concomitent cu creșterea încrederii în statutul funcționarului public;
- armonizarea sistemelor din România cu cele ale Uniunii Europene.

Toate acestea sunt strâns legate de schimbarea stilului de management și adaptarea profesionistului contabil la noile cerințe ale utilizatorilor informației contabile. Trebuie menționat faptul că informația contabilă răspunde cerințelor unei vaste categorii de utilizatori. În trecut, utilizatorii informației contabile erau bugetul de stat, guvernul, organele de control sau instituțiile financiar-bancare, însă în prezent sfera utilizatorilor informației contabile s-a lărgit substanțial. Astfel, noii utilizatori ai informației contabile în sistemul public sunt contribuabilii, adică publicul larg, instituțiile europene, organizațiile non-guvernamentale, investitori etc. În prezent, putem vorbi de apariția unei culturi contabile la nivelul utilizatorilor informației financiar-contabile. În special în cadrul comunităților locale, contribuabilii sunt dornici să cunoască modul în care au fost cheltuiți banii publici și responsabilitatea factorilor de conducere cu privire la acțiunile întreprinse la nivelul comunității respective. Însă, fără directă implicare a profesionistului contabil, producerea informației contabile ar fi foarte dificilă.

Ca o măsură de reformă contabilă, remarcăm și posibilitatea externalizării contabilității la instituțiile publice¹. Instituțiile publice la care contabilitatea nu este organizată în compartimente distincte sau care nu au personal încadrat cu contract individual de muncă, potrivit legii, pot încheia contracte de prestări servicii, pentru conducerea contabilității și întocmirea situațiilor financiare trimestriale și anuale, cu societăți comerciale de expertiză contabilă sau persoane fizice autorizate. Încheierea

¹ Legea contabilității nr. 82/1991, republicată în MO nr. 48 din 14 ianuarie 2005.

contractelor se face cu respectarea reglementărilor privind achizițiile publice de bunuri și servicii. Plata serviciilor respective se face din fonduri publice cu această destinație.

Externalizarea contabilității la instituțiile publice, ca și importanța majoră a profesionistului contabil în cadrul sectorului public prefigurează un nou profil al contabilului modern. Acesta trebuie să devină un consilier al managerului public, având cunoștințe solide în domeniul resurselor umane, managementului, dar și al sistemelor informatice integrate. Astfel, în condițiile reformei contabilității sectorului public, profesionistul contabil utilizează semnătura electronică pentru comunicarea informației contabile. Semnătura electronică reprezintă date în formă electronică, care sunt atașate sau logic asociate cu alte date în formă electronică și care servesc ca metodă de identificare.² Conform legii, semnătura electronică se aplică unui document în format electronic, redactat sau obținut prin intermediul programelor informatice, ca de exemplu:

➤ **Documente Microsoft Office Word** (contracte, documente, notificări, adrese etc.);

➤ **Spread-sheet Excel** (rapoarte financiare, state de plată a salariilor, note de comandă etc.);

➤ **Documente Adobe Acrobat** (ca și în cazul Microsoft Office Word, însă superioare din punct de vedere al aspectului și al securității sau integrității informațiilor);

➤ **Fotografii digitale** (constatări, mostre, comandă de produse etc.);

➤ **Programe expert de gestiune a documentelor** (documente ale administrației publice centrale și locale, documente care urmează să fie arhivate în cadrul arhivelor electronice din cadrul unor Data Centre etc.);

➤ **Documente rezultate din prelucrarea datelor contabile și fiscale** (declarații de impunere, documente de plată către Bugetul de Stat etc.).

Întocmirea și transmiterea documentelor financiar-contabile în format electronic presupune competență și responsabilitatea din partea profesionistului contabil din sectorul contabil public. **Răspunderea** pentru organizarea și conducerea contabilității revine conform legii contabilității nr. 82/1991, republicată: **administratorului; ordonatorului de credite; altei persoane care are obligația gestionării unității respective.**

Contabilitatea este organizată și condusă în compartimente distincte, conduse de către: **directorul economic; contabilul-șef; altă persoană împuternicită.**

Aceste persoane trebuie să aibă studii superioare economice și răspund împreună cu personalul din subordine de organizarea și conducerea contabilității, în condițiile legii. Acesta trebuie să-și dezvolte, pe lângă tehnicile de management, cele de aptitudini profesionale, inclusiv de actualizare permanentă a cunoștințelor. Una dintre cele mai importante preocupări actuale ale profesioniștilor contabili o constituie dezvoltarea profesională continuă. Acest concept de origine anglo-saxonă este binecunoscut la nivelul tuturor organizațiilor profesionale din întreaga lume. Dezvoltarea profesională continuă (**Continuing Professional Development CPD**) este o necesitate și o cerință în același timp pentru orice profesionist modern. În luna mai 2004, Federația Internațională a Contabililor (*International Federation of Accountants-IFAC*) a adoptat Standardul Internațional de Educație numărul 7 (*International Education Standard 7 – Continuing Professional Development: A Programme of Lifelong Learning and Continuing Development of Professional Competence*). Acest standard prevede ca institutele membre ale IFAC să implementeze această cerință de Dezvoltare Profesională Continuă(CPD) pentru toți membrii lor. Această cerință este obligatorie pentru toți profesioniștii contabili începând din ianuarie 2006.

² Legea nr. 455 din 18 iulie 2001 privind semnătura electronică, publicată în MO nr. 429 din 31 iulie 2001.

Standardul Internațional de Educație numărul 7 (IES 7) reliefează cele mai cunoscute practici profesionale cu privire la **dezvoltarea profesională continuă** și încurajează organizațiile membre să adopte pe cele mai importante dintre acestea. IES 7 face apel la toți profesioniștii contabili să evolueze de la procesul tradițional de învățare și perfecționare la o nouă treaptă de dezvoltare a nivelului profesional. Astfel, organizațiile membre IFAC au obligația să promoveze scheme de pregătire care să fie relevante și flexibile pentru fiecare dintre membrii organizației. Astfel, în perioada actuală, programul de Dezvoltare Profesională Continuă (CPD) a devenit o prioritate.

Apropierea practicilor contabile ale sistemului public de cele ale sistemului privat a impus o perfecționare continuă a profesionistului contabil și o actualizare permanentă a cunoștințelor. Obiectul profesiei contabile este acela de a oferi servicii de înaltă calitate, pentru a veni în întâmpinarea nevoilor publicului, inclusiv a clienților sau a angajatorilor profesioniștilor contabili. Corpul Experților Contabili și al Contabililor Autorizați (CECCAR) a adoptat **Norma profesională nr. 38 privind dezvoltarea profesională continuă a profesioniștilor contabili**. Misiunea CECCAR este de a servi interesul public, de a întări profesia contabilă din România și de a contribui la dezvoltarea puternică a economiei prin stabilirea și promovarea adeziunii la standarde profesionale de înaltă calitate, convergente cu cele internaționale, și prin aducerea în prim plan a problemelor de interes general în care expertiza profesiei este importantă.

CECCAR, în calitatea sa de membru IFAC, are sarcina să se asigure că profesioniștii contabili, membri CECCAR, continuă să-și dezvolte și să-și mențină competențele profesionale cerute de utilizatorii serviciilor lor. CECCAR are totodată sarcina de a promova în rândul profesioniștilor contabili, al deținătorilor de interese și al publicului avantajele dezvoltării profesionale continue, subliniind importanța îmbunătățirii continue a competenței și a angajamentului la perfecționare permanentă.

Conform prevederilor normei profesionale CECCAR, toți profesioniștii contabili, indiferent de serviciile profesionale în care sunt implicați, au obligația de a-și dezvolta și a-și menține competența profesională relevantă naturii și responsabilităților lor profesionale. Dezvoltarea profesională continuă (CPD) este o extensie a procesului educațional care a condus la calificarea profesionistului contabil; cunoștințele profesionale, abilitățile profesionale, etica, valorile și aptitudinile profesionale câștigate până la momentul calificării, continuă să se dezvolte și sunt rafinate în concordanță cu activitățile profesionale și responsabilitățile fiecărui profesionist în parte. Un rol semnificativ îl are și natura activității prestate de către fiecare profesionist în parte. Activitatea profesionistului contabil este complexă și diversă, constând nu numai în organizarea contabilității și întocmirea situațiilor financiare anuale, dar și în acordarea de consultanță financiar-contabilă, efectuarea de expertize contabile, asistență a contribuabililor în fața organelor de control, etc.

Analizând cele prezentate, putem sintetiza competențele și abilitățile profesionistului contabil în sectorul public după cum urmează (tabelul 1):

Tabelul 1.

Competențele profesionistului contabil³

Competențe	Prezent	În viitor
Abilități de comunicare a informației	Esențial	Esențial
Financiar-contabile	Important	Important
Resurse umane	Important	Important
Marketing	Semnificativ	Important

³ Sursa: ICAS – *The Transformation of the Public Sector: The Role of Accounting in Sustaining Change*, Edinburgh, 2003.

Management	Important	Important
Sisteme informatice	Esențial	Esențial

Dezvoltarea profesională continuă (CPD) contribuie la creșterea competenței profesioniștilor contabili și, ca atare, activitățile susținute sunt cele care dezvoltă cunoștințele profesionale, abilitățile profesionale, atitudinile, etica și valorile profesionale ale profesionistului contabil. Toate acestea sunt relevante activității curente și viitoare, precum și responsabilităților profesionale ale acestuia.

Concluzii

Transformarea continuă a sectorului public a impus reforma administrației publice în România, care a determinat reforma contabilității sectorului public. Astfel, au fost adoptate noi concepte, reguli și principii contabile, iar rolul profesionistului contabil a devenit tot mai important. Profesionistul contabil al viitorului este un specialist, cu cunoștințe solide în domeniul financiar-contabil, dar și în domeniul managementului, resurselor umane, marketingului, sistemelor informatice. Astfel, se pune accentul pe pregătirea profesională continuă și dezvoltarea competenței profesionale, alături de creșterea responsabilității pentru calitatea lucrărilor contabile întocmite.

BIBLIOGRAFIE

1. Ionescu. Luminița, *Buget și contabilitate pentru instituțiile publice*, Editura Fundației *România de Mâine*, București, 2001.
2. Ionescu Luminița, *Contabilitatea instituțiilor din administrația publică locală*, Editura Economică, București, 2001.
3. Ionescu Luminița, *Reforma bugetului public și a contabilității publice în România*, Editura Economică, București, 2005.
4. ICAS – *The Transformation of the Public Sector: The Role of Accounting in Sustaining Change*, Edinburgh, 2003.
5. *Legea contabilității nr. 82/1991*, republicată în MO nr. 48 din 14 ianuarie 2005.
6. *Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.952/2005 pentru aprobarea Normelor metodologice privind încheierea execuției bugetare a anului 2005*, MO nr. 1.164 din 22 decembrie 2005.
7. *Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.917/2005 pentru aprobarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității publice, Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia*, MO nr. 1.186 din 29 decembrie 2005.
8. IFAC – *International Public Sector Accounting Standards (IPSASs)*.

NORMALIZAREA CONTABILITĂȚII ROMÂNEȘTI ÎN ACORD CU REGLEMENTĂRILE UE

Lector univ. dr. **Florin COMAN**
Universitatea *Spiru Haret*

Abstract

Normalisation of Romanian Accounting in Compliance with EU Regulations

According to their size, the trading companies are preparing a complex or simple financial statement.

Complex financial statements must be licensed.

The organization of the accountancy is working in different divisions, managed by the accounting manager, by the chief accountant or by a bilateral contract signed between natural persons or a legal person authenticated by CECCAR.

The Order 1752/2005 sets forth the amortization of the fixed means, the revaluation of the material goods, the correction of the accounting errors or preparing financial statements.

Key-words: *financial statements, simplified financial statements, accounting management, assignments, duration of economic life, minimum and maximum limits of fiscal amortization, financial leasing, revaluation, accounting errors correction.*

În vederea normalizării contabilității românești în acord cu directivele europene s-a emis Ordinul ministrului finanțelor publice nr.1752/2005. Acest ordin a intrat în vigoare începând cu 01.01.2006, de la aceeași dată fiind abrogate prevederile ordinului ministrului finanțelor publice nr.94/2001 și 306/2002. Acestea din urmă cuprindeau reglementări armonizate inclusiv cu standardele internaționale de contabilitate în forma extinsă, respectiv în forma simplificată.

În cele ce urmează ne-am propus să evidențiem câteva aspecte legate de prevederile Ordinului nr.1752/2005 aplicabile societăților comerciale. Astfel, acesta stabilește criteriile de mărime care conduc la întocmirea de situații financiare anuale complexe sau situații financiare anuale simplificate.

Societățile comerciale se pot înființa în una dintre următoarele forme: societate în nume colectiv; societate în comandită simplă; societate în comandită pe acțiuni; societate cu răspundere limitată; societate pe acțiuni.

Capitalul social minim al societăților comerciale pe acțiuni, precum și al celor în comandită pe acțiuni este de 90.000 RON, potrivit prevederilor legale în vigoare.

În România, principala formă sub care își desfășoară activitatea societățile comerciale este cea cu răspundere limitată, urmată de societățile pe acțiuni.

Societățile comerciale, indiferent de forma de organizare, au obligația de a întocmi situații financiare anuale. Societățile comerciale care au obligația de a întocmi situații financiare complexe care cuprind bilanț, cont de profit și pierdere, situația modificărilor capitalului propriu, situația fluxurilor de trezorerie și note explicative sunt cele care îndeplinesc două dintre următoarele criterii de mărime:

- 1) total active : 3.650.000 EUR;
- 2) cifra de afaceri : 7.300.000 EUR;
- 3) nr. mediu salariați : 50

Celelalte societăți comerciale au obligația de a întocmi situații financiare simplificate care cuprind bilanț prescurtat, cont de profit și pierdere și note explicative.

Situațiile financiare anuale întocmite de societățile comerciale care îndeplinesc două dintre criteriile de mărime prezentate mai sus fac obiectul auditării. În plus, societățile comerciale respective au obligația de a avea auditori interni (aceștia substituindu-se cenzorilor).

Acele societăți comerciale care au întocmit situații financiare anuale simplificate întocmesc situații financiare anuale complexe numai dacă în două exerciții financiare consecutive se depășesc limitele a două dintre criteriile menționate.

Acele societăți comerciale care au întocmit situații financiare anuale complexe vor întocmi situații financiare simplificate numai dacă în două exerciții financiare consecutive nu depășesc limitele a două dintre criteriile de mărime.

Încadrarea în criteriile de mărime se efectuează la sfârșitul exercițiului financiar al anului în curs, pe baza indicatorilor determinați din situațiile financiare ale anului precedent.

Întocmirea situațiilor financiare anuale se face cu respectarea principiilor contabile, a regulilor de evaluare precum și cu respectarea altor prevederi legale.

Depunerea situațiilor financiare anuale încheiate se face la administrația finanțelor publice de pe raza de activitate a societății. După înregistrarea acestora la organele fiscale, situațiile financiare anuale se depun la Oficiul Registrului Comerțului, în format hârtie dar și electronic (element de noutate începând cu depunerile aferente anului 2006).

La nivelul unei societăți comerciale contabilitatea poate fi organizată și condusă după cum urmează: prin compartimente distincte, conduse de către directorul economic, contabilul șef sau altă persoană împuternicită să îndeplinească această funcție – în toate cazurile aceste persoane trebuie să aibă studii economice superioare; pe bază de contracte de prestări servicii în domeniul contabilității, încheiate cu persoane fizice sau juridice autorizate, membre CECCAR.

La societățile comerciale cu un nivel al cifrei de afaceri sub echivalentul în lei a 50.000 EUR și la care contabilitatea nu este ținută într-una din formele prevăzute mai sus, răspunderea pentru ținerea contabilității revine exclusiv administratorilor.

În continuare vom prezenta câteva elemente de noutate evidențiate în Ordinul 1752/2005.

Astfel, brevetele, licențele, mărcile comerciale și alte elemente asimilate se încadrează în categoria imobilizărilor necorporale numai dacă sunt create intern de către societate. În contul 205 urmau să fie reflectate în continuare și brevetele, licențele, mărcile comerciale și alte elemente asimilate, existente în sold la data transunerii, până la data scoaterii acestora din evidența contabilă.

În situația în care cheltuielile de constituire nu au fost integral amortizate nu se face nicio distribuție din profitul obținut, excepție făcând situația în care suma rezervelor disponibile pentru distribuție și a profitului reportat este cel puțin egală cu cea a cheltuielilor de constituire neamortizate.

Prevederile valabile la cheltuielile de constituire sunt valabile și la cheltuielile de dezvoltare.

Concesiunile se reflectă ca o imobilizare necorporală atunci când în contractul de concesiune sunt prevăzute concret durata și valoarea determinată pentru concesiune. Astfel, amortizarea concesiunii urmează a fi înregistrată pe întreaga durată de folosire a acesteia, conform prevederilor contractuale.

În situația în care în contract nu este prevăzută o valoare amortizabilă, ci se face referire la plata unei chirii, concesiunea nu va fi evidențiată în categoria imobilizărilor necorporale, chiria fiind înregistrată direct pe cheltuieli.

Potrivit Ordinului nr.1752/2005, prin active imobilizate se înțeleg activele generatoare de beneficii deținute o perioadă mai mare de un an. Această definiție a activelor imobilizate este diferită de definițiile anterioare.

Un alt element de noutate este reprezentat de posibilitatea societății comerciale de a stabili, fără restricții, durata de viață economică a imobilizărilor corporale, în funcție de care se calculează amortizarea contabilă.

Potrivit HG nr.2139/2004 privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, prin durata normală de funcționare se înțelege durata de utilizare în care se recuperează, din punct de vedere fiscal, valoarea de intrare a mijloacelor fixe pe calea amortizării.

Catalogul privind clasificarea mijloacelor fixe și a duratelor normale de funcționare a acestora prevede o limită minimă și o limită maximă a duratelor de funcționare, limite exprimate în ani.

Astfel, o societate comercială poate stabili:

1) o durată economică de viață a imobilizărilor corporale care să se încadreze în limitele minime și maxime prevăzute în catalog, caz în care nu apar diferențe între amortizarea contabilă și amortizarea fiscală, aceeași durată de viață fiind utilizată atât în scopuri contabile, cât și în scopuri fiscale. Cheltuielile de exploatare cu amortizarea sunt integral deductibile fiscal;

2) o durată economică de viață a imobilizărilor corporale mai mică decât limita minimă prevăzută în catalog, caz în care amortizarea contabilă este superioară amortizării fiscale. Cheltuielile de exploatare cu amortizarea aferente diferenței rezultate sunt nedeductibile fiscal;

3) o durată economică de viață a imobilizărilor corporale mai mare decât limita maximă prevăzută în catalog, caz în care influența este favorabilă bugetului de stat prin creșterea bazei impozabile și, implicit, a impozitului pe profit. Această situație este mai degrabă teoretică.

În ceea ce privește operațiunile de leasing financiar, Ordinul nr.1752/2005 aduce modificări față de prevederile anterioare. Astfel, potrivit prevederilor actuale, utilizatorul bunurilor achiziționate în sistem leasing financiar nu va mai evidenția în contabilitate dobânda aferentă întregului contract conform formulei contabile:

$$471 \qquad \qquad \qquad = \qquad \qquad \qquad 1687$$

Cheltuieli înregistrate în avans \qquad \qquad \qquad Dobânzi aferente altor împrumuturi

Evidența dobânzii se va realiza exclusiv prin utilizarea contului 8051 *Dobânzi de plătit*, cont din clasa conturilor speciale. Această prevedere are o consecință directă asupra nivelului capitalurilor unei societăți comerciale, acestea înregistrând o diminuare. O altă consecință este cea legată de rezolvarea problemei privind reevaluarea datoriilor de acest tip la finele exercițiului financiar.

Astfel, înregistrările contabile, în timpul derulării unui contract de leasing financiar, vor fi următoarele:

1) Înregistrarea, pe bază de contract a ratelor și a valorii reziduale:

$$2XXX \qquad \qquad \qquad = \qquad \qquad \qquad 167$$

Conturi de active \qquad \qquad \qquad Alte împrumuturi și datorii asimilate

2) Înregistrarea ratelor și dobânzilor în conturi speciale:

D 8036 – valoarea ratelor, unde 8036 = Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate.

D 8051 – valoarea dobânzilor, unde 8051 = Dobânzi de plătit.

3) Înregistrarea facturii primite de la societatea finanțatoare:

%	=	404
167		
668		
666		
4426		

unde:

- 668 – Alte cheltuieli financiare
- 666 – Cheltuieli privind dobânzile
- 4426 – TVA deductibilă
- 404 – Furnizori de imobilizări

4) Înregistrarea ratelor și a dobânzilor achitate:

- C 8036
- C 8051

O altă prevedere este cea referitoare la reevaluarea imobilizărilor corporale. Efectuarea reevaluării va fi evidențiată și în notele explicative aferente situațiilor financiare anuale cu referire la elementele supuse reevaluării, metoda de evaluare utilizată și elementul afectat din contul de profit și pierdere. Reevaluarea imobilizărilor corporale se face la valoarea justă de la data bilanțului.

În situația în care rezultatul reevaluării este o creștere față de valoarea contabilă netă, aceasta se tratează fie ca o creștere a rezervei din reevaluare evidențiată în cadrul capitalului (dacă nu a existat o descreștere anterioară recunoscută ca o cheltuială aferentă acelui activ), fie ca un venit care să compenseze cheltuiala cu descreșterea recunoscută anterior la cel activ.

În situația în care rezultatul reevaluării este o descreștere a valorii contabile nete, aceasta se tratează ca o cheltuială cu întreaga valoare a deprecierei, atunci când în rezerva din reevaluare nu este înregistrată o sumă referitoare la acel activ sau ca o scădere a rezervei din reevaluare, evidențiate în cadrul capitalului (cu minimum dintre valoarea rezervei existente și valoarea descreșterii – eventuala diferență care nu poate fi acoperită se înregistrează ca o cheltuială).

Surplusul din reevaluare inclus în rezerva din reevaluare se capitalizează direct în rezerve (ct. 1065: Rezerve reprezentând surplusul realizat din reevaluare), în momentul când acesta reprezintă un câștig realizat, respectiv la scoaterea din evidență a activelor corporale pentru care s-a constituit rezerva respectivă. Sumele evidențiate în contul 1065 nu vor putea fi însă folosite pentru creșterea capitalului social.

În ce privește creanțele și datoriile exprimate în lei, a căror decontare se face în funcție de cursul unei valute, eventuala diferență favorabilă sau nefavorabilă care rezultă din evaluarea acestora se evidențiază la venituri sau cheltuieli financiare, conturile de evidență fiind 768 (Alte venituri financiare) sau 668 (Alte cheltuieli financiare).

Diferențele de curs valutar care apar cu ocazia decontării creanțelor sau decontărilor în valută, la alte cursuri valutare decât cele care au fost valabile în ziua înregistrării inițiale în contabilitate, vor fi evidențiate cu ajutorul unor conturi de venituri sau cheltuieli tot de natură financiară, și anume conturile 765 (Venituri din diferențe de curs valutar) sau 665 (Cheltuieli din diferențe de curs valutar).

O altă problemă importantă este cea reprezentată de corectarea erorilor contabile constatate în exercițiul financiar curent și care vizează exerciții financiare anterioare.

Corecțiile se efectuează prin intermediul contului 1174 – *Rezultatul reportat provenit din corectarea erorilor contabile*. Aceste erori pot fi generate de greșeli matematice, greșeli de aplicare a politicilor contabile, greșeli de ignorare sau de interpretare eronată a unor reglementări etc.

După efectuarea corecturilor se poate ajunge la: o pierdere contabilă reportată, care trebuie acoperită integral înainte de efectuarea oricărei repartizări din profit; un câștig contabil reportat.

Veniturile sau cheltuielile înregistrate eronat sau neînregistrate se corectează prin ajustarea profitului impozabil al perioadei fiscale căruia îi aparțin. Astfel, societățile comerciale în cauză sunt obligate să depună declarația rectificativă pentru exercițiul financiar respectiv, iar pentru sumele suplimentare de plată se datorează dobânzi și penalități conform prevederilor legale în vigoare.

Bineînțeles, considerațiile prezentate reprezintă câteva dintre aspectele legate de normalizarea reglementărilor contabile românești în contextul integrării europene, studiul de față având mai degrabă scopul de a incita la un studiu profund al acestei discipline deosebite care este contabilitatea.

BIBLIOGRAFIE

1. Florin Coman, *Contabilitatea financiară a societăților comerciale*, Editura Fundației *România de Măine*, București, 2006.
2. Legea societăților comerciale nr.31/1990 republicată în M.Of. nr.1066/2004, modificată de Legea 302/2005, Legea 164 /2006 și de Legea 441/2006.
3. Ordinul nr.1752/2005 privind aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, M.Of. 1080/2005.
4. Anexa la Ordinul nr.1752/2005 privind aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, M.Of. 1080 bis /2005.

VIAȚA ȘTIINȚIFICĂ

CREȘTEREA COMPETITIVITĂȚII ECONOMIEI ROMÂNEȘTI – CONDIȚIE A REALIZĂRII CONVERGENȚEI CU STRUCTURILE ȘI DINAMICILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

(SESIUNEA DE COMUNICĂRI ȘTIINȚIFICE A CADRELOR DIDACTICE DE LA
FACULTATEA DE MANAGEMENT FINANCIAR-CONTABIL, FACULTATEA DE
MARKETING ȘI AFACERI ECONOMICE INTERNAȚIONALE, FACULTATEA DE
FINANȚE ȘI BĂNCI, UNIVERSITATEA SPIRU HARET, APRILIE 2007)

Adela DEAC

Expresie a vocației plurivalente a cadrelor didactice de la facultățile cu profil economic, a implicării lor în studierea, cercetarea și elaborarea căilor care conduc la asigurarea convergenței cu structurile și dinamicile înregistrate de Uniunea Europeană, sesiunea de comunicări științifice a pus în evidență largul interes pe care-l reprezintă tema abordată, oferind un spațiu benefic circuitului de informații și opinii, experiențelor, dialogului interdisciplinar.

Deschiderea către tot ce a apărut nou și eficient în acest domeniu poate fi regăsită chiar în modul în care a fost conceput programul de organizare și desfășurare al acestei sesiuni, la care au participat nu numai cadrele didactice de la facultățile cu profil economic ale Universității *Spiru Haret*, ci și prestigioși profesori și cercetători de la Academia de Studii Economice, Universitatea Politehnica București, Ministerul Educației și Cercetării, Institutul de Prognoză Economică al Academiei Române, Universitatea Creștină *Dimitrie Cantemir*. O asemenea participare s-a constituit în tot atâtea contribuții de substanță la abordarea și conturarea unor căi și soluții de ridicare a performanței economiei românești și nicidecum o prezentă de circumstanță.

Structurată pe o sesiune plenară, moderatorii fiind prof. univ. dr. Constantin Mecu, prof. univ. dr. Gheorghe Răboacă, prof. univ. dr. Gheorghe Pistol, conf. univ. dr. Eugen Ghiorghită, conf. univ. dr. Marin Comșa, conf. univ. dr. Zenovic Gherasim și, pe două secțiuni riguros conectate la problematica dezbătută în plen, și anume Secțiunea I – *Competitivitatea economică. Abordări teoretice și sectoriale*, moderatorii: prof. univ. dr. Gh Răboacă, lector univ. dr. Cristina Barna și Secțiunea a II-a – *Politici competitive în domeniul financiar-bancar. Soluții informatice competitive*, moderatorii conf. univ. dr. Zenovic Gherasim, conf. univ. dr. Mariana Cristina Cioponea –, debaterile au beneficiat de un suport solid – susținerea a 75 de comunicări științifice înscrise în program, reprezentând constatări, evaluări, propuneri de soluții și concluzii ale unor demersuri sistematice de studiere, cercetare, aprofundare a unor fenomene economice.

În deschiderea lucrărilor sesiunii de comunicări științifice, prof. univ. dr. **Constantin Mecu**, prim-prorector al Universității *Spiru Haret*, a subliniat, între altele, faptul că rezultatele cercetării științifice a cadrelor didactice de la facultățile economice se materializează în elaborarea și prezentarea de comunicări științifice în cadrul sesiunilor anuale. Tema acestei sesiuni științifice este de mare importanță și actualitate și se referă la **creșterea competitivității economiei românești ca o condiție esențială a realizării convergenței cu structurile și dinamicile din Uniunea Europeană**. În contextul în care competitivitatea este obiectivul unor programe și strategii de dezvoltare la nivel european, când în jurul acestui concept au existat în ultimul timp dezbateri multiple ce au generat o bibliografie impresionantă, considerăm – a arătat vorbitorul – că trebuie să se facă auzită și vocea cercetătorilor români în acest domeniu.

Creșterea competitivității se află în interdependență complexă cu majoritatea structurilor existente în economie: cadrul legislativ, structurile de proprietate, structurile de ramură ale economiei, structurile dimensionale ale firmelor, calitatea managementului, politica economică, îndeosebi în domeniul cercetării și inovării, al relațiilor economice externe, problematica ocupării forței de muncă etc.

Cadrul conceptual pe care îl oferă această temă a permis membrilor corpului didactic din toate catedrele facultăților economice – Contabilitate, Management și Informatică de Gestiune, Finanțe și Statistică, Marketing și Relații Economice Internaționale și Economie Politică – să formuleze propriile lor opinii strâns legate de problematica eficienței economiei naționale și de măsura în care aceasta este competitivă în comparație cu alte economii europene. Recunoaștem că tema este complexă și, dacă în această sesiune științifică reușim să-i identificăm contururile și

momentele esențiale ale conținutului, a subliniat prof. univ. dr. Constantin Mecu, putem considera că acest lucru reprezintă o contribuție la cercetarea științifică românească actuală și o deschidere pentru noile teme de cercetare care ne preocupă.

În asemenea termeni ai exigenței profesionale, ai profunzimii și responsabilității, ai pasiunii pentru investigare și creativitate, ai ambiției de a contribui la descifrarea cauzelor unor procese și fenomene de mare actualitate pentru România europeană – au fost concepute și susținute marea majoritate a comunicărilor, constituind tot atâtea oportunități și provocări. De altfel, asemenea virtuți se regăsesc chiar în temele alese pentru dezbaterile Sesiunii.

În comunicarea intitulată *Convergența reală – esența integrării României în UE*, elaborată de conf. univ. dr. **Cornel Ionescu**, se aprecia că acest concept cu multiple conotații, are importanță atât pentru cadrul instituțional, pentru economia nominală, cât și pentru economia reală, propunând o fundamentare de completitudine și de consistență a convergenței reale. Am intrat în Uniunea Europeană cu una dintre cele mai polarizate societăți, dominată de sărăcie și de excludere, de uriașe discrepanțe de dezvoltare între regiuni, între sat și oraș, în care egalitatea șanselor este o glumă sinistă, cu un stat slab, care nu poate oferi cetățenilor nici măcar acel minim de bunuri și servicii publice necesare menținerii coeziunii naționale și sociale, un stat măcinat de corupție, inefficient, cu un „capitalism primitiv”, care epuizează resursele și a creat un sistem de rente nemeritate, prin privatizarea profitului și naționalizarea pierderilor în sistemul public al economiei. Am intrat în Uniunea Europeană – s-a arătat în comunicare – ca națiunea cea mai alergică la orice efort care presupune cooperare și solidaritate. Am beneficiat doar de strategii de supraviețuire, care nu trec dincolo de individ și de interesele sale de moment. Or, convergența reală cere imperios renunțarea la strategiile de supraviețuire și trecerea la strategii de dezvoltare durabilă, ca etapă a reducerii decalajelor ce ne despart de țările dezvoltate ale lumii. Marea sfidare a integrării României în Uniunea Europeană acum devine cu adevărat evidentă, pe fondul unei instabilități politice marcate și în absența unui proiect național de modernizare, de transformare structurală postaderare.

Concepute ca studii și analize de certă valoare științifică, în stare să ofere și unele căi de creștere a competitivității și nu să constituie doar un exercițiu intelectual, necesar și el, dezbaterile au oferit un larg evantai de posibile soluții.

O profundă analiză științifică ce a conturat amploarea decalajelor ce despart România de țările membre ale UE și potențialele căi care pot contribui la reducerea lor, timpul necesar în vederea depășirii acestui mare handicap pentru integrare a realizat prof. univ. dr. **Constantin Mecu**, prim-prorector al Universității *Spiru Haret*, în comunicarea *Strategia Lisabona în lumina intereselor și posibilităților economice ale României*. Strategia Lisabona, care își propusese o țintă ambițioasă, și anume ca UE să devină până în 2010 cea mai competitivă economie mondială, după cinci ani, în februarie 2005, s-a dovedit a fi utopică, impunându-se elaborarea unui nou plan sub genericul *Parteneriatul Lisabona pentru creștere și dezvoltare*, capabil să surmonteze sfidările existente: reducerea populației tinere, creșterea competitivității datorită globalizării rapide, a intrării depline în societatea cunoașterii. Noul obiectiv strategic vizează modernizarea economiilor pentru a se salva modelul social unic în fața piețelor globale crescânde, a schimbărilor tehnologice și a îmbătrânirii populației. Având, deci, alte priorități strategice – sprijinirea tineretului pentru dezamorsarea „bombei demografice”, prin Pactul European al Tineretului, investindu-se mai mult pentru integrare vocațională, educație, formarea și integrarea socială a tinerilor europeni, cunoașterea și inovare printr-un program de cercetare, problematica mediului înconjurător, dezvoltarea infrastructurii, crearea mai multor locuri de muncă, inclusiv la sate – noua Strategie Lisabona configurează o fizionomie specifică ce o diferențiază de modelul originar.

Cu privire la *amploarea decalajelor sociale* ce ne despart de țările dezvoltate, autorul a afirmat că are în vedere asemenea indicatori cum sunt: rata de școlarizare în învățământul superior a populației în vârstă între 20-24 de ani, care în țările dezvoltate europene depășește în multe cazuri 70%, în timp ce în România este sub 30%; utilizatorii de Internet – media UE 52% din totalul populației, în România 23,4%; cheltuielile pentru sănătate publică în țările europene dezvoltate situându-se între 1800-3400 \$ / locuitor, în România fiind 420 \$; speranța de viață în țările europene dezvoltate situându-se între 78-81 ani, în România de 71 ani.

În legătură cu pregătirea economiei românești pentru a face față forțelor competiționale de pe piața unică europeană, credem – a subliniat vorbitorul – că s-a făcut foarte puțin și firmele românești se află în situația de a nu fi pierdut doar piețe externe importante, dar ele pierd, dacă nu chiar au pierdut și piața internă. După părerea noastră, deficitul în creștere îngrijorător al balanței comerciale și al celei de cont curent este expresia concentrată a pierderii de poziții de piață substanțiale.

Socotindu-se că promovarea, încurajarea exportului reprezintă un obiectiv de însemnătate națională, în primul rând pentru perioada postaderare, în mod firesc, în dezbaterile sesiunii i s-a acordat un spațiu pe măsură. Abordând o asemenea temă, prof. univ. dr. **Octavian Gh. Botez** s-a referit pe larg la implicațiile aderării la UE a României, care de-acum face parte din piața unică comunitară, reunind aproape 500 de milioane de consumatori, politica sa comercială externă suportând modificări importante, fiind eliminate ultimele restricții tarifare și netarifare din comerțul reciproc cu statele membre ale UE. O asemenea armonizare absolut necesară s-a realizat numai în ceea ce privește creditele de export, inclusiv garantarea și asigurarea acestora, precum și subvenționarea exportului pentru o serie de produse agricole. Restul gamei deosebit de largi a măsurilor și instrumentelor de susținere a exportului a rămas în competența statelor membre ale UE – a precizat autorul comunicării.

Efectuând o investigație a experiențelor țărilor UE, autorul a conturat câteva propuneri. Între acestea se înscriu: stabilirea unor obiective concrete cuantificabile privind dezvoltarea rapidă a exportului României, respectiv dublarea volumului valoric al acestuia la sfârșitul perioadei 2007-2013, precum și dublarea numărului firmelor care se ocupă de exportul propriu-zis, ceea ce ar reduce sensibil soldul cronic deficitar comercial din ultimii 17 ani; elaborarea de programe sectoriale, intersectoriale, județene și regionale care să asigure creșterea competitivității ofertei de export a României, concomitent cu solicitarea unui preț mai atractiv și asigurarea unui service adecvat; încurajarea exportului întreprinderilor foarte mici, mici și mijlocii; creșterea rolului Internetului în prezentarea firmelor de export românești. Strategia Națională de Export a României, prin programele sale de susținere și promovare a acestuia va trebui, așa cum o fac și alte țări membre ale UE, să acorde atenție încurajării exportului românesc pe piețe importante din Federația Rusă, R.P.Chineză, India, Turcia și statele din Orientul Mijlociu, zona caucaziană, a Asiei Centrale și de Sud-Est, inclusiv prin accelerarea investițiilor noastre în străinătate pe toate continentele; crearea unor parteneriate între ministerele cu activitatea de export sau asociațiile naționale de producători pe ramuri și facultățile de profil din universitățile românești. De asemenea, valorificarea potențialului științific al cadrelor didactice poate contribui la realizarea unor studii de referință, cu impact important asupra dinamizării și eficientizării exportului României în perioada de postaderare la Uniunea Europeană, a fost de părere vorbitorul.

Ce facem pentru competitivitatea prin calitate a României pe piața mondială? – a constituit întrebarea esențială, deloc retorică, supusă dezbaterii sesiunii de către prof. univ. dr. ing. **Nicolae George Drăgulănescu**, de la Universitatea Politehnica București. Subiect aproape „tabu”, între anii 1990-2001, în retorica *oficială* guvernamentală, preocupările pentru **competitivitatea economiei naționale** – și chiar pentru (re)industrializare! – au reapărut *oficial* în România, abia în anul 2001, de data asta „cu permisiunea” și chiar sub presiunea politicilor, standardelor, procedurilor și practicilor comunitare, incluse și ele în *Acquis*-ul comunitar – a remarcat acesta. În viziunea sa, competiția loială implică permanente evaluări și selecții cinstite. Indiferent dacă ne place sau nu ne place, *economia de piață funcțională* – în cadrul căreia **competiția este omniprezentă**, dar și, de regulă, **acerbă și loială**, datorită acțiunii complete și nedistorsionate a *legii cererii și ofertei* – necesită, printre altele, **numeroase și permanente evaluări de performanțe, comparații și selecții pe baza unor criterii prestabilite în mod cât mai pertinent, transparent și clar.**

Dezvăluind inadvertențe regretabile în legislația și practicile comunitare adoptate în România, cu privire la evaluarea conformității produselor, acreditare și standardizare națională, autorul comunicării a precizat că uneori se manifestă confuzii în abordarea termenilor „informare” și „educare”. **Consumatorii români sunt doar informați, nu și educați**, astfel

încât ei nu au putut adopta încă acele comportamente și atitudini specifice consumatorilor din statele membre ale UE și, în consecință, ei nu au încă forța acestora de-a impune pe piață anumite cerințe privind calitatea produselor și serviciilor – a mai constatat autorul acestei documentate comunicări științifice.

În comunicarea științifică intitulată, *Piața de bunuri și servicii*, prof. univ. dr. **Gheorghe Pistol**, decanul Facultății de Finanțe și Bănci, a subliniat faptul că dintre toate categoriile de piețe existente într-o economie concurențială, se detașează, ca semnificație și relevanță piața bunurilor și serviciilor de consum, amintind problematica complexă pe care o presupun noile realități economico-sociale, cerințele impuse de schimbările profunde ale societății omenești și economiei mondiale, comerțul devenind un vector de primă importanță al lumii contemporane, al dezvoltării mondiale. În aceste condiții, deși a cunoscut o anumită ameliorare, consumul populației în totalul produsului intern brut a ocupat în continuare o pondere relativ redusă, menținându-se aceeași „ruptură” între consumul populației țărilor civilizate (economic), axat în special pe servicii, și cel al populației României.

Există încă rămăneri serioase în urmă în ceea ce privește nivelul de dezvoltare și de organizare a pieței românești a bunurilor și serviciilor. În acest context – a subliniat vorbitorul – dezvoltarea acestei piețe trebuie să se aibă în vedere, în principal, următoarele aspecte: elaborarea unor strategii coerente pentru sectoarele producătoare de bunuri și servicii pentru populație; producerea unor bunuri și servicii de calitate și care să prezinte o atracție deosebită pentru populație; restructurarea programelor existente privind producția de bunuri și servicii de consum, în concordanță cu cerințele Pieței Unice Europene, astfel încât acestea să poată face față competiției din interiorul spațiului comunitar.

În comunicarea intitulată *Creșterea competitivității la nivel european prin responsabilitatea socială a companiilor*, lector univ. dr. **Cristina Barna**, a încercat să descifreze resorturile acestui concept care acoperă probleme sociale și de mediu, care nu ar trebui să fie abordate separat de strategia și operațiile de afaceri, fiind vorba despre integrarea preocupărilor sociale și de mediu în strategia și operațiile de afaceri. Remarcând faptul că este vorba despre un termen complex pentru o idee simplă, autoarea comunicării a accentuat asupra faptului că, mai mult decât înainte, părțile implicate cer ca o afacere să funcționeze într-un mod responsabil, redând modalitățile în care un întreprinzător poate adăuga valoare afacerii sale, acordând mai mare atenție unor aspecte sociale și de mediu în cadrul operațiunilor curente pe care le desfășoară.

În comunicare se specifică faptul că încurajarea practicilor în rândul IMM-urilor reprezintă unul dintre obiectivele prioritare ale politicii Comisiei Europene, în care sens există anumite inițiative europene. Spre exemplu, printr-un proiect s-a identificat o colecție unică de studii de caz din rândul întreprinderilor mici și mijlocii din Europa, precizându-se că micile afaceri pot practica și chiar practică ceea ce se înțelege prin conceptul de responsabilitate socială, care poate să le ajute în creșterea competitivității. De asemenea, a fost lansat un program special, cu două componente: un grup de experți din statele membre UE care cercetează cele mai bune modalități de susținere și încurajare a responsabilității sociale în rândul IMM-urilor; și finanțarea unor proiecte care au ca obiectiv principal promovarea acestui concept în rândul IMM-urilor.

Un spațiu privilegiat în dezbateri a fost rezervat rolului sistemului educațional în general, învățământul superior, în special, în complexul proces de creștere a competitivității economiei românești, fiind socotit un fabulos potențial de cercetare și creativitate. O asemenea problematică a fost tratată în comunicarea științifică intitulată *Realități și perspective privind convergența învățământului românesc la Uniunea Europeană*, susținută de conf. univ. dr. **Manuela Epure** și asist. univ. **Simona Corina Gudei**. Trecerea de la acumularea capitalului fizic la investiții în capitalul uman, în cercetare-dezvoltare – s-a arătat în comunicare – reprezintă de departe cel mai ambițios proiect european de modernizare. Ne aflăm deja în anul 2007, dar realizările vizând cele trei priorități – cercetare-dezvoltare, inovare, cunoștințe – se lasă așteptate în întreaga Uniune Europeană.

Analizând indicatorii structurali corespunzători, rezultă că România se situează pe ultimele locuri între țările Uniunii Europene. Acest lucru se datorează, în mare parte, faptului că țara noastră se află pe poziția de asimilare de tehnologii și nu pe poziția de creare de tehnologii. Aspectul pozitiv vizavi de această situație constă în faptul că ne bazăm, în continuare, cel mai mult pe transferul de tehnologie făcut de firmele străine care își dezvoltă afacerile, activând pe piața românească. De aici rezultă că exporturile românești sunt competitive prin preț și nu prin aportul de inovare – s-a apreciat în comunicare.

Cât de pregătită este România pentru îndeplinirea cerințelor *Agendei Lisabona* se poate concluziona în urma analizării următorilor indicatori: ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB; participarea tinerilor la educație; gradul de acces la Internet. Or, ponderea cheltuielilor publice cu educația în PIB în România este cea mai redusă, cifrele evidențiind un procent de doar 3,9% din PIB, în timp ce Bulgaria are o pondere de 4,2%, Cehia 4,6%, Polonia 5,8%, Ungaria 5,7%, Grecia 4,1%, Spania 4,64%, Portugalia 6,1%, Italia 4,95%. Din cauza exodului creierelor românești în țări cu venituri mai mari se accentuează dezechilibrul înzestrării cu capital uman. În ceea ce privește *participarea populației tinere la educație*, România se situează la limita impusă de Uniunea Europeană, și anume 85% dintre tineri sunt integrați în sistemul educațional. Un aspect pozitiv în legătură cu potențialul de convergență al României la Uniunea Europeană s-a constatat în ceea ce privește capitalul uman implicat în domeniul tehnologiei informației. Astfel, pentru aceeași perioadă, 2002-2004, ponderea absolvenților de învățământ superior din domeniile științei și tehnologiei, pondere calculată la 1000 de persoane cu vârsta cuprinsă între 20-29 ani, este peste medie, apropiindu-se de cerințele UE-25.

Reluând și aprofundând ideea referitoare la necesitatea învățării pe parcursul întregii vieți, determinată de schimbări sociale, tehnologice și economice rapide, lector univ. dr. **Nicoleta Litoiu** de la Universitatea Politehnica București și inspectorul de specialitate **Veronica Chirea** din Ministerul Educației și Cercetării, Serviciul Național de Evaluare și Examinare, în comunicarea științifică pe tema *Cadrul european al calificărilor – cadrul național. Bază conceptuală și sistem de referință pentru creșterea competitivității economiei românești*, au remarcat cu argumente concrete că realizarea acestui deziderat este temporizată de lipsa de comunicare și cooperare între furnizorii de educație și formare și autoritățile responsabile. Barierele între instituții și țări nu numai că împiedică accesul la educație și formare profesională, dar restricționează și utilizarea eficientă a cunoștințelor și competențelor deja dobândite. Această problemă este cauzată mai ales de lipsa transparenței calificărilor, de atitudinea refractară față de recunoașterea calificărilor „străine” și de lipsa acordurilor instituționale care facilitează cetățenilor recunoașterea calificărilor dobândite în contexte diferite de învățare sau în diferite instituții de educație. Acestea sunt câteva dintre problemele și provocările la care Cadrul European al Calificărilor încearcă să răspundă.

După ce a definit în termeni riguroși conceptul de factor uman, care devine capital ca rezultat al investiției ce-i conferă competențe profesionale adecvate la schimbări, conf. univ. dr. **Chira Nedelea Părăluță** a abordat, în comunicarea intitulată *Adaptarea capitalului uman la mediul concurențial actual*, nevoia elaborării unei noi strategii, structurată pe câteva elemente fundamentale: continuitate, tradiție, înnoire, în sensul regândirii modului de instruire, de evaluare, de flexibilitate a programelor în pas cu rapidele schimbări în plan economic, cultural, social, ecologic. Armonizând toate aceste elemente, sistemul educațional din România va pregăti acel capital uman convergent cu cel din țările dezvoltate. Totodată, el va răspunde obiectivelor Consiliului European de la Lisabona, conform cărora este nevoie „de un proces de adaptare structurală, bazat pe progres tehnic, tehnologic, informațional concertat pe un capital uman de calitate”.

În România cheltuielile pentru învățământ se mențin la un nivel încă scăzut, comparativ cu țările din Comunitatea europeană. Finanțarea modestă explică, în parte, întârzierea modernizării bazei materiale și acordarea unui salariu decent profesorilor.

Puterea publică se află mereu în situația de a limita finanțarea la un procent ce exprimă o subfinanțare; universitățile manifestă, multe din ele, o lentoare în structurarea programelor privind disciplinele, iar relațiile cu unitățile economice sunt firave sau nu există. Practica, de

exemplu, pentru economiști, care ar trebui să constituie o prelungire a pregătirii pe un alt plan, și anume, planul vieții economice, mult mai complex față de teorie, nu are un cadru organizat și o finalitate. Pe scurt, formarea capitalului uman presupune un sistem al învățământului de calitate, care să fie susținut financiar, adaptabil la situațiile existente din diferite domenii ale societății, accesibil, pentru a spori egalitatea șanselor. Pregătirea calitativă a factorului capital uman prin accesul la educație și la instruire profesională concurează la creșterea competitivității economice. În același timp, trebuie să subliniem – s-a arătat în comunicare – că această relație dintre competitivitate și capital uman nu elimină de la sine șomajul.

Efortul participanților la această sesiune de a pune în evidență relația organică între creșterea competitivității economiei românești și rolul cercetării științifice s-a regăsit în multe comunicări. Descifrarea unei asemenea ecuații a fost abordată când frontal, în comunicări ca acelea vizând direct *Îmbunătățirea calității și performanței agenților economici prin cercetare – dezvoltare în contextul integrării europene*, autor **Ecaterina Gică**, Ministerul Educației și Cercetării sau *Cercetare – inovare – dezvoltare, elemente definitorii ale creșterii competitivității românești*, autor doctor, cercetător științific II, **Mariana Nicolae**, Institutul de Prognoză Economică – INCE, Academia Română, când într-un context cu caracter aplicativ mai pragmatic, cum a fost comunicarea intitulată *Competitivitatea și convergența economică – aplicații ale modelului gravitațional în comerțul exterior al României*, susținută de drd. univ. **Alexandrina Scorbureanu**, Universita di Verona.

Dezbaterile din sesiunea științifică a cadrelor didactice de la facultățile cu profil economic din cadrul Universității *Spiru Haret* au reliefat dimensiunile preocupărilor acestora, continuitatea în explorare și investigare, capacitatea de conectare cu o problematică de mare actualitate, de acut interes, ceea ce le-a conferit un caracter de anvergură națională.

Redactor: Constantin FLOREA

Tehnoredactor: Marcela OLARU

Coperta: Cornelia PRODAN

Bun de tipar: 31.10.2007; Coli tipar: 22

Format: 16/61 × 86

Editura Fundației *România de Mâine*

Bulevardul Timișoara nr. 58, București, Sector 6

Tel./Fax: 021/444.20.91; www.spiruharet.ro

e-mail: contact@edituraromaniademaine.ro

