Dubla criză

„Nu propun să acceptăm cu înverșunare ideile noi doar pentru că sunt noi,
dar ar trebui să purtăm grija de a nu oprima o idee nouă
chiar dacă nu ni se pare foarte bună."
Karl R. Popper

Două blocaje suportă gândirea economică postcomunistă: unul în conformismul ideologic și altul în comoditatea specializării.

În prima situație este vorba de un reflex condiționat de educație, favorizant al ingineriei sociale, iar în cealaltă se regăsește determinismul unei modernități mimate, exprimată de eșuarea în proiect. Ideologia este soluția performantă a mediocrității provenite din învățământul de partid, specializarea este expresia modei fără frontiere a materialismului.

Astăzi se poate constata că suficiența ideilor conjuncturale e dominantă, iar parcelarea tematică anulează comunicarea. Improvizarea în politicile economice, bunăoară, ilustrează prima maladie, iar anonimatul cercetărilor pe cea de-a doua.

La nivelul învățământului aceste anomalii conceptuale nu aveau cum să nu-și lase urme adânci. Obsesia că avem științe economice (la plural!) a sporit haosul disciplinelor de învățământ, după cum iluzia pragmatismului a vulgarizat curricula. Unicitatea științei economice s-a volatilizat sub presiunea mai întâi a randamentalului business și, mai apoi, a feudalizării disciplinelor de învățământ. Scopul declarat al aprofundării studiului a devenit mijlocul de pulverizare a cunoștințelor în zeci de fragmente autarhice. Întregul – economia, ca teorie și ca realitate – s-a dizolvat în hegemonismul părții autodeclarate știință de sine stătătoare.

Teoria a fost trimisă în vacanță și tehnica a fost ridicată la rang de virtute culturală. Studenții nu mai află ce au gândit economiștii, în schimb sunt robotizați cu rețete de lucru. Educația s-a închis în universul profesional, în timp ce profesia a devenit o cale de rutinizare a standardelor.

Drama încă nu este vizionată, deși actorii sunt pe scenă de ceva timp. Examenul de licență, între altele, luminează din plin locul unde ne aflăm: candidații la absolvență orbecăiesc prin cămările temelor de cercetare, neobservând ce se află pe rafturi și nici unde i-ar duce ușile acestora. Lucrările lor nu sunt decât probe ale blocajelor gândirii economice răsfrânte asupra învățământului.

Criza științei economice, înainte de toate receptată ca neputința de a-și focaliza esența unificatoare, ca și criza învățământului, o rătăcire a unității de măsură în formarea spiritului integrator, dijmuiesc fără îndoială vigoarea evoluției. Și o criză și cealaltă se potențează nu doar reciproc, ci și prin autoalimentarea cu impostură a cunoașterii și a educației. Prezentul se epuizează în soluții parțiale, iar viitorul își amână exercițiul întemeietor. Nu mai contează diferența dintre noapte și zi când lumina are sursele epuizate!

Ieșirea din criză a învățământului, a educației și a științei economice, deopotrivă, nu ține de miracol. Nici măcar atunci când admitem explicații fantastice. Soluția este de genul celei încercate de Alexandru cel Mare cu nodul gordian: să rupem vraja ideologiilor și să tăiem zăgazul celei de-a doua modernități.

Prevalența întregului științei economice asupra fragmentelor de cunoaștere și orizontul atotcuprinzător al pregătirii studenților, iată soluția ieșirii din criză.

Marin Dinu

Sumar / Contents

Analiza sintetică a teoriilor privind portofoliul de titluri financiare unicriteriale și multicriteriale/Synthetic Analysis about Single-Criterion and Multi-Criterion Financial Assets Portfolio
- Leonardo Badea 3

Despre pilonii societății cunoașterii în România/ About Knowledge Society Pillars in Romania
- Ion Gh. Roșca 9

Managementul ajustării șocurilor în zona euro. Impactul asimetric al politicii monetare a BCE/Adjusting Shocks Management in Euro Zone. The Asymmetrical Impact of the ECB Monetary Policy
- Marius-Corneliu Marinaș 13

Activitatea bancară pentru dezvoltare durabilă/ Banking Activity for Sustainable Development
- Alexandra Eremia, Ion Stancu 23

Model de proiectare și reproiectare a proceselor pentru implementarea sistemului de management al calității în întreprinderile mici și mijlocii/Engineering and Re-engineering Model of the Proceses for Implementing Quality Management System in Small and Medium Enterprises
- Ion Ioniță, Cosmin Dobrin, Mihai Mieilă 33

Economia corupției. Echilibru, determinări sociale și politice/ Economics of Corruption. The Equilibrium, Political and Social Determinations
- Ani Matei, Lucica Matei 39

Modificările structurale ale fluxurilor comerciale internaționale sub impactul globalizării/Structural Changes of International Trade Flows under the Impact of Globalization
- Anca Dachin 47

Controverse privind politicile de evaluare, depreciere și contabilizare a fondului comercial/ Controversies Regarding Goodwill Evaluation, Depreciation and Recording Policies
- Niculae Feleagă, Liliana Feleagă 53

Acordul TRIPs, acord multilateral important al OMC/ TRIPs Agreement, Important Multilateral WTO Treaty
- Oana-Maria Florescu 61

Ingerințe culturale în contabilitatea managerială/ Cultural Impacts in Managerial Accounting
- Flavius Guinea 69

Unele aspecte privind gestionarea riscurilor bancare/Some Aspects Regarding Banking Risk Management
- Lavinia Vasile 73

Pagini de istorie economică. Ascensiunea și prăbușirea lui Nicolas Fouquet/History Economic Lessons. Rising and Collapse of Nicolas Fouquet
- Dan Popescu 77

Dezvoltarea umană – o dimensiune calitativă a unei lumi globalizate/Human Development – Qualitative Dimensions of a Globalized World
- Petru Ștefea, Marilen Pirtea 81

Tendințe privind globalizarea sistemului bancar internațional/ Trends in Banking System Globalization
- Emanuela Mihaela Savu 87

Evoluția fenomenului migrației în Europa/ Migration Process Evolution in Europe
- Carmen Tudorache 95

Notă: Autorii sunt responsabili de clarificarea dreptului de utilizare a informațiilor cuprinse în articole.

Revizie text: Gabriela Ochiană
Tehnoredactare computerizată: Nicoleta Bobocea
Grafică: Alexandru Ion

Abonamente: Irina Jerpel (021/312.22.48 – int. 24)
Difuzare: AGER-Economistul (021/312.22.48 – int. 24)

www.economieteoreticasiaplicata.ro; www.ectap.ro

Recepție texte: economia.ta@edeconomica.com

Analiza sintetică a teoriilor privind portofoliul de titluri financiare unicriteriale și multicriteriale

Leonardo Badea
Lector universitar doctor
Universitatea „Valahia" Târgoviște

Abstract. *This paper as a synthetic analyzis based on the Markowitz and Sharpe models deals with the problem of portfolio trying to determine both the optimum proportion of titles and the influence of a considered macroeconomic factor over their level of efficiency and risk. The improvement of these models was made through the introduction of a new model, the APT model (Arbitrage Price Theory), as a development of the uni-factorial CAPM model, in other words, the above-mentioned model only constitutes a particular form of the APT model trying to establish a relationship between the individual efficiency of a title from the portfolio and several macroeconomic factors. Also, this model involves the identification of macroeconomic factors influencing the profitability of the titles and the determination of the influence of these factors individually, through the application of the APT model.*

Key words: systematic risk; capital market line; security market lines; correlation coefficient; volatility; position coefficient; macroeconomic factor; risk-free asset.

Modelul unifactorial CAPM - *Ipotezele modelului*

Pentru prima dată modelul CAPM a fost prezentat în versiunea sa clasică de către Sharpe [1964] urmat apoi de comentariile lui Lintner [1965] și Mossin [1966,1973].

Ipotezele CAPM:

Prima ipoteză fundamentală este acum că investitorii se preocupă de rentabilitatea sperată în strânsă legătură cu riscul asociat acestuia.

În al doilea rând există un set de ipoteze tradiționale legate de perfecțiunea pieței de capital:

- nu există costuri de tranzacție și active care să nu fie perfect divizibile;
- nu sunt impozitate dividendele și plusvalorile;
- numeroși cumpărători și vânzători intervin pe piață și niciunul dintre ei nu pot avea influență asupra prețurilor;
- toți investitorii pot obține sume împrumutate la rata dobânzii fără risc;
- orice informație necesară pentru evaluarea corectă a acțiunilor poate fi obținută în mod gratuit pentru toți investitorii;
- perioada investiției este aceeași pentru toți investitorii, deciziile de investiții sunt luate în același moment;
- toți investitorii au aceleași anticipări despre performanțele viitoare ale titlurilor. Acest lucru semnifică faptul că ei sunt de acord cu rentabilitățile sperate, dispersiile și covariațele asociate. Această ipoteză poartă denumirea de ipoteză „incertitudinii idealiste" (Mossin, 1966).

Prin introducerea activului fără risc în cadrul portofoliului se aduc câteva noi elemente:

- rata dobânzii fără risc (Rf)
- prima de risc care este formată din 2 componente:

a) riscul sistematic $\left(\frac{E_M - R_f}{\sigma_M}\right)$ (1)

b) riscul specific (ε_i)

Modelul CAPM are meritul incontestabil al identificării celor două componente ale rentabilității normale ale oricărui titlu riscant (Stancu, 1998).

- Pentru portofolii diversificate: CML (capital market line)

$$E_p = R_f + \frac{E_M - R_f}{\sigma_M} \times \sigma_p \quad (2)$$

E_p – speranța de rentabilitate a portofoliului

- Pentru titluri individuale: SML (security market line)

$$E_i = R_f + (E_M - R_f) \times \beta_i \quad (3)$$

E_i – speranța de rentabilitate a titlului „i".

Formularea modelului

Se consideră combinația a 2 plasamente:

- un activ fără risc „f";
- un portofoliu riscant „A".

Fie x ponderea în portofoliu a activului fără risc. Rentabilitatea portofoliului astfel construit este:

$$R_{pf} = x \times R_f + (1-x)R_A \quad (4)$$

R_f – rentabilitatea activului fără risc;
R_A – rentabilitatea portofoliului „A".

Dacă:

$x = 1 \Rightarrow$ investitorii au efectuat plasamente numai în active fără risc.

$x = 0 \Rightarrow$ investitorii au efectuat plasamente numai în active riscante.

$x \in (0,1) \Rightarrow$ investitorii au efectuat plasamente în active riscante și active fără risc.

Dispersia caracteristică este stabilită ca fiind:

$$\sigma_{pf}^2 = x^2\sigma_f^2 + (1-X)^2\sigma_A^2 + 2XA(1-X)\sigma_A\sigma_f\rho_{Af} \quad (5)$$

dar $\sigma_f^2 = 0$

$\sigma f = 0$

astfel $\sigma_{pf}^2 = (1-X)^2\sigma_A^2$

Abaterea medie pătratică este dată de relația:

$$\sigma_{pf} = (1-X)\sigma_A$$

astfel:

$$X = 1 - \frac{\sigma_{pf}}{\sigma_A} \quad (6)$$

Înlocuind în expresia inițială a rentabilității obținem:

$$R_{pf} = \left(1 - \frac{\sigma_{pf}}{\sigma_A}\right) \times R_f + \left(1 - 1 + \frac{\sigma_{pf}}{\sigma_A}\right) \cdot R_A$$

$$R_{pf} = R_f - \frac{\sigma_{pf}}{\sigma_A} \times R_f + R_A \frac{\sigma_{pf}}{\sigma_A}$$

$$R_{pf} = R_f + \frac{\sigma_{pf}}{\sigma_A}(R_A - R_f)$$

sau

$$R_{pf} = R_f + \frac{R_A - R_f}{\sigma_A} \times \sigma_{pf} \quad (7)$$

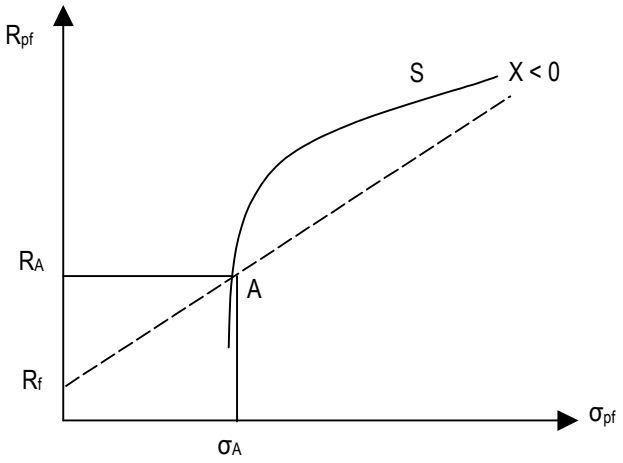


Figura 1. *Combinația unui portofoliu de titluri financiare riscante ca un activ fără risc*

Relația 1 reprezintă toate combinațiile posibile ce pot fi obținute cu privire la riscul și rentabilitatea portofoliului care corespund diferitelor valori ale lui X, pornind de la activele fără risc și activele riscante.

Această relație se prezintă sub forma unei ecuații liniare, în consecință combinațiile de rentabilitate-risc se găsesc pe dreaptă.

Curba „S" reprezintă frontiera de eficiență a activelor riscante.

Oportunitățile de investiți sunt reprezentate de diferite puncte de pe semidreaptă.

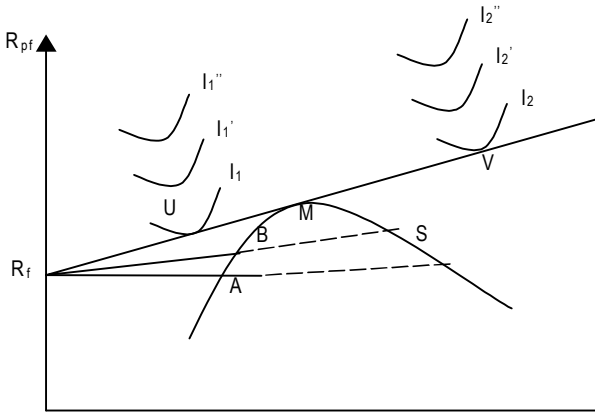


Figura 2. *Combinarea unui portofoliu de piață cu un activ fără risc*

După cum se poate observa în figura 2, semidreapta R_f tangentă la curba S reprezintă o posibilitate de investire mai bună pentru investitori sau, astfel spus, semidreapta R_f va deveni acum frontiera de eficiență; în cazul combinării portofoliului de piață cu un activ neriscant.

Punctul pe care îl selectează fiecare investitor pe dreapta RFM și prin urmare compoziția pe care a dat-o portofoliului său depinde de curbele de indiferență dintre rentabilitatea sperată și risc.

Investitorii pentru care curbele de indiferență sunt I_1, I'_1, I''_1 vor alege portofoliul U și vor repartiza în cadrul portofoliului lor o pondere aproximativă egală între acțiunile

selectate și activele fără risc. Din contră, pentru aceia ale căror curbe de indiferență sunt I_2, I'_2, I''_2, investiția se va realiza în portofoliul M al pieței, aceștia împrumutându-se pentru a investi mai mult decât averea lor inițială.

Modelul multifactorial APT de plasamente financiare pe piață

Considerații generale

Pentru a putea aborda modelul APT este necesară înțelegerea câtorva aspecte legate de arbitraj în general, APT fiind doar una din implicațiile acestei teorii centrale din finanațe (a lipsei oportunităților de arbitraj) printre celelalte putându-se cita: teoria includerii oportunităților de paritatea puterii de cumpărare, teoriile privind valoarea firmei și gradul de îndatorare etc.

O oportunitate de arbitraj reprezintă o strategie de investiție ce garantează un rezultat pozitiv în cel puțin una din stările naturii, fără posibilitatea unui rezultat negativ și fără investiție inițială.

Lipsa oportunităților de arbitraj presupune ca, dat fiind un portofoliu a cărei valoare la momentul t este 0, Vt = 0, nu există nicio strategie admisibilă astfel încât la momentul t + 1 să fie Vt + 1 > 0 în cel puțin o stare. Dacă nu există oportunități de arbitraj, se spune că piața este viabilă.

Studiul modern al arbitajului este de fapt studiul implicațiilor ipotezei lipsei oportunităților de arbitraj. Această ipoteză este naturală, deoarece prezența arbitrajului este incompatibilă cu echilibrul, mai precis cu existența unei strategii optimale de gestiune a portofoliului pentru orice agent ce preferă o avere mare uneia mai mici. De aceea, în principiu, absența arbitrajului este implicația directă a raționalității individuale a unui agent.

Legea prețului mic este de asemenea o implicație a absenței oportunităților de arbitraj ce spune în esență că două active perfect substituibile trebuie să se tranzacționeze la același preț (cele două teorii nu sunt însă echivalente).

Un principiu fundamental al finanțelor este realizarea unui echilibru între risc și rentabilitate. Cu excepția cazului în care managerul unui portofoliu deține informații speciale, un portofoliu este de așteptat să-l „întreacă" pe altul doar dacă este mai puțin riscant.

În prezent sunt doar două teorii care oferă o fundamentare riguroasă pentru măsurarea relației risc-rentabilitate:

- modelul CAPM al lui W. Sharpe (Sharpe, 1964);
- modelul ATP al lui S. Ross (Ross, 1976).

APT este mai general decât CAPM prin acceptarea unei varietăți de surse diferite de risc. Aceasta se explică prin faptul că factori precum rata inflației, rata dobânzii de piața etc. au un impact important asupra volatilității beneficiarului de titluri financiare.

Modelul APT oferă gestionare a portofoliului cu „instrumente" noi și cu ușurință, implementate astfel încât să controleze riscurile și să mărească performanța portofoliului.

Ambele modele – CAPM și APT – explică faptul că, deși numeroase forțe specifice firmei și mediului acesteia pot influența profitul pe orice titlu individual, aceste efecte tind să se anuleze în largi și bine diversificate portofolii. Această anulare se numește „*principiul diversificării*" și are o istorie îndelungată în domeniul asigurărilor. Asemenea companiilor de asigurări care, datorită faptului că asigură un număr mare de indivizi, nu se poate spune că este în totalitate lipsită de risc (calamitățile naturale, de exemplu, pot provoca pierderi mari pentru compania de asigurări), așa și portofoliile mari, bine diversificate, nu sunt lipsite de risc, pentru că există forțe economice comune care își răspândesc influențele și care nu sunt eliminate prin diversificare.

Și în APT, aceste forțe comune se numesc riscuri sistematice sau existente pe piață.

Potrivit CAPM, riscul sistematic depinde doar de expunerea la riscul pieței, această expunere fiind măsurată de model prin coeficientul β . Mai precis, dacă $r_m(t)$ este rentabilitatea pieței la momentul t, atunci, potrivit CAPM, măsurarea riscului activului ce are o rentabilitate $r_i(t)$ se face prin coeficientul β :

$$Bi = \text{cov}\,[r_i(t), r_m(t)] / \text{var}\,[r_m(t)]. \qquad (8)$$

Prin expunere la risc se înțelege valoarea actuală a tuturor pierderilor sau cheltuielilor suplimentare pe care le suportă sau pe care le-ar suporta investitorul.

APT ia în considerare faptul că nu există nicio metodă pentru a măsura riscul sistematic. În timp ce APT este complet general și nu specifică riscurile sistematice, sau chiar câte asemenea riscuri există, cercetările academice sugerează că sunt câteva principale surse de risc care au avut un anumit impact asupra beneficiarului titlurilor. Aceste riscuri apar din schimbările neanticipate în următoarele variabile economice fundamentale: încrederea investitorilor, rata dobânzii, inflația, un index al pieței.

Fiecare acțiune sau portofoliu este expusă la fiecare dintre aceste riscuri sistematice. Modelul expunerii economice pentru o acțiune sau portofoliu este denumit „expunere la risc".

Expunerile la risc sunt „răsplătite" pe piață cu un portofoliu adițional și astfel expunerea la risc determină performanța și volatilitatea unui portofoliu bine diversificat. Această expunere ne mai indică și cum se va comporta în anumite situații un portofoliu.

Un manager de portofoliu poate controla această expunere la risc. Acești manageri au stiluri tradiționale diferite; rezultă deci că ei au și expuneri inerent diferite la risc. De aceea expunerea la risc a unui manager corespunde unui stil APT particular.

Fiind dat orice stil APT (sau o anumită modalitate de expunere la risc), diferența dintre venitul așteptat de un manager de portofoliu și performanța sa actuală este atribuită selecției titlurilor individuale, care se comportă mai bine sau mai puțin bine decât era de așteptat. Această performanță definește selecția APT.

Ecuațiile modelului de evaluare a activelor financiare Arbitrage Price Theory(APT)

Modelul APT decurge din două postulate de bază:

Postulatul 1

În fiecare perioadă, diferența dintre venitul realizat (actual) și cel așteptat pentru orice titlu este egal cu suma, peste toți factorii de risc, dintre expunerea la risc (coeficientul β pentru acel factor de risc) multiplicată cu valoarea acelui factor de risc și un termen de eroare specific activului financiar:

$$r_i(t) - E[r_i(t)] = \beta_{i1} f_j(t) + ... + \beta_{ik} f_k(t) + \in (t), \quad (9)$$

unde:

$r_i(t)$ – rentabilitatea totală a titlului i (profit și dividend) realizată la sfârșitul perioadei t;

$E[r_i(t)]$ – rentabilitatea sperată la începutul perioadei t pentru activul i;

β_{i1} – expunerea la risc (prima de risc) la sfârșitul perioadei pentru factorul de risc j, j = 1,2, ...k;

$f_j(t)$ – prețul riscului (prima de risc la sfârșitul perioadei pentru factorul de risc j;

$\in (t)$ – valoarea riscului specifică activului i.

β mai poate fi definit ca fiind rentabilitatea marginală a activului i în raport cu rentabilitatea rezultată ca urmare a expunerii la riscul j.

Să presupunem că așteptările la începutul perioadei pentru toate realizările factorilor și pentru impactul specific sunt egale cu 0:

$$E[f_1(t)] = E[f_2(t)] = ... E[f_k(t)] = 0 \quad (10)$$

De asemenea, să presupunem că riscul specific activelor nu este corelat cu realizările factorilor, adică:

$$\text{cov}[\in j(t), f_j(t)] = 0 \quad (11)$$

În cele din urmă, să presupunem că toate realizările factorilor și riscurilor specifice activelor nu sunt corelate în timp, adică:

$$\text{cov}[f_j(t), f_j(t+1)] = [\in_i(t), f_j(t)] = 0,$$
pentru orice j = 1,....k, t # t+1. (12)

Concluzia acestei condiții: profiturile valorilor mobiliare sunt generate de un factor liniar, cu adăugarea că factorii de risc înșiși pot fi corelați (inflația și rata dobânzii, de exemplu), așa cum pot fi corelate și riscurile specifice ale diferitelor titluri (de exemplu, cazul procedurii unui eveniment neașteptat care influențează toate firmele dintr-o anumită industrie).

Postulatul 2

Conform acestuia, profiturile pur întâmplătoare sunt imposibile, aceasta datorită faptului că din cauza competiției de pe piețele financiare este imposibil pentru un investitor să obțină o rată a profitului așteptată pozitivă asupra oricărei combinații de active care să-și asume un risc sau fără să se facă niște investiții nete de fonduri.

Este greu de imaginat orice model de comportament financiar care nu ajunge la concluzia că profiturile pur arbitrare tind spre 0. Această generalitate aduce multe avantaje. APT-ul este lipsit de prezumții restrictive privind preferințele și distribuțiile de profitabilitate, și oferă o fundamentare logică riguroasă privind legătura rentabilitate-risc.

Fiind date postulatele 1 și 2, principala teoremă APT (Stancu, 1998) este aceea că există k + 1 numere $p_0, p_1, \ldots, p_k$, nu toate egale cu 0, astfel încât rentabilitatea sperată pentru activul i este aproximativ egală cu p_0 plus suma peste j a β_{ij}, înmulțit cu p_j:

$$E[r_i(t)] \sim p_0 + \beta_{ij} p_1 + ...+ \beta_{ik} p_k \quad (13)$$

S-a dovedit că aproximarea în ecuația (13) este suficient de exactă (corectă), astfel încât orice eroare poate fi ignorată în aplicațiile practice. Astfel, simbolul aproximării poate fi luat cel al semnului egal, astfel:

$$E[r_i(t)] = p_0 + \beta_{ij} p_1 + ...+ \beta_{ik} p_k \quad (14)$$

Aici, p_j este prima de risc, care este determinată de relația dintre risc și rentabilitate.

O interpretare echivalentă a ecuației (14) se face folosind prin analogie celebra relație „qp = valoare" (unde q reprezintă cantitatea, iar p prețul unitar). Dacă ne gândim la β_{ij} ca fiind cantitatea riscului de tip j în activul I și p_j este prețul riscului j, atunci produsul $\beta_{ij} p_j$ este valoarea contribuției riscului de tip j la rentabilitatea sperată a activului i. Dacă notăm cu V_{ij} această valoare, atunci, înlocuind în ecuația (14), obținem că suma tuturor valorilor reprezintă beneficiul în exces obținut (beneficiul sperat în exces la asumarea unei rate a riscului j, pentru activul i):

$$E[r_i(t)] - p_0 = V_{i1} + V_{i2} + \ldots + V_{ik} \quad (15)$$

Să ne imaginăm un portofoliu direct diversificat, adică $\in_p (t) = 0$, care are expuneri la diferiți factori de risc, adică β_{pj}. Un astfel de portofoliu are riscul 0 și din relația (6) rezultă deci că rentabilitatea sperată este p. Deci p_0 este rata de rentabilitate sperată, lipsită de risc.

Întregul APT este susținut de substituirea relației (14) în relația (11):

$$r_i(t) - p_0 = \beta_{ij}[p_1 + f_1(t)] + ...+ \beta_{ij}[p_k + f_k(t)] \quad (16)$$

Acesta este un nivel al determinării rentabilității sperate unde CAPM și APT diferă clar. În CAPM, rentabilitatea sperată se obține în exces pentru un activ este egală cu β_{CAPM} al acelui activ înmulțit cu rentabilitatea sperată a pieței.

Un manager al portofoliului controlează coeficientul β al portofoliului prin selecția activelor, cu adăugarea că așa cum expunerea la un anumit factor de risc este, să zicem, sporită, rentabilitatea sperată pentru acel portofoliu este de asemenea sporită. Astfel, expunerile la risc și, din acest motiv, rentabilitatea sperată implicată pentru un portofoliu sunt determinate de selecția activelor de către manager.

Studiul modelelor de gestiune a portofoliilor ne arată faptul că analiza gestiunii portofoliului de titluri se realizează cu ajutorul modelului Markowitz, care permite,

în urma corelării două câte două a activelor existente în portofoliu, determinarea portofoliului cu varianță minimă absolută. De asemenea, metoda Markowitz ne permite determinarea frontierei de eficiență care grupează portofoliile ce prezintă cea mai bună rentabilitate pentru un anumit risc. Deși greoaie și necesitând un număr foarte mare de informații, aceasta este prima metodă care permite analiza financiară a titlurilor aflate în portofoliu ținând cont de corelația existentă între ele. Astfel, această metodă ne permite realizarea unui portofoliu optim pornind de la o serie de ipoteze, și anume: se realizează investirea deplină a fondurilor disponibile; nu sunt permise operațiunile short sales; rentabilitatea ajustată a portofoliului în funcție de risc constituie obiectivul investitorului. Prin interzicerea vânzărilor scurte se înțelege faptul că nu sunt admise în portofoliu ponderi negative ale titlurilor, altfel spus nu poți vinde titluri pe care nu le deții. Pentru determinarea oportunităților de investiții se parcurg următoarele etape: se determină portofoliul cu varianță minimă absolută; determinarea ponderilor titlurilor din portofoliu; clasificarea portofoliilor în portofolii legitime și nelegitime; determinarea frontierei de eficiență aplicându-se principiul dominantei, adică între două portofolii care au același risc se va alege portofoliul cu rentabilitatea cea mai ridicată sau între două portofolii care au aceeași rentabilitate se va alege portofoliul cu risc minim. Astfel, determinarea unei linii optime de acțiune presupune realizarea unei împărțiri a ansamblului de soluții posibile în două seturi care cuprind soluțiile eficiente și soluțiile dominante, urmându-se apoi să aibă loc determinarea soluției eficiente care maximizează funcția de utilitate a investitorului și care are drept parametri rentabilitatea și riscul portofoliului.

Totuși, numărul foarte mare de informații necesare pentru aplicarea modelului, respectiv un număr de dispersii egal cu numărul de titluri considerate (n) și un număr de covariațe egal cu n(n-1/2), a determinat dezvoltarea acestui model și a dus la apariția unui model simplificat pentru analiza portofoliului de către Sharpe. Acesta propune o nouă modalitate de evaluare a activelor financiare după criterii obiective ale pieței financiare; astfel, el propune un model unifactorial, care presupune că rentabilitatea oricărui titlu financiar este într-o relație liniară cu un factor macroeconomic. Numărul de informații necesare în acest model este mult mai redus, fiind egal cu 3n+2. Acest model elimină gruparea titlurilor 2 câte 2 în cadrul portofoliului și dă posibilitatea unei grupări individuale în funcție de un factor macroeconomic ales, de obicei acesta identificându-se cu rentabilitatea medie a pieței. Rentabilitatea așteptată a activului este influențată de doi parametri: un coeficient de poziționare și un indice de volatilitate alături de un factor macroeconomic. Riscul titlului se compune conform teoriei lui Sharpe din două părți, și anume riscul sistematic, aferent pieței de capital în ansamblu și explicat prin dependența de factorul macroeconomic, și riscul specific fiecărui titlu, care poate fi înlăturat prin diversificare. Acest model, cunoscut și sub denumirea de modelul diagonal, a dat posibilitatea dezvoltării ulterioare a modelului CAPM, care stabilește existența posibilității unei investiții pe piața de capital în active cu risc zero și cu o rentabilitate caracteristică, de obicei obligațiunile emise de către stat. Aceste modele tratează problema portofoliului urmărind să determine atât proporția optimă a titlurilor, cât și influența unui factor macroeconomic considerat asupra nivelului de randament și de risc ale acestora. CAPM a provenit din examinarea comportamentului investitorilor într-un model de economie ipotetică în care aceștia acționează numai o perioadă. În realitate investitorii acționează pe mai multe perioade, de aceea în examinarea empirică a CAPM, utilizând date de pe piețele de capital, este necesar să se facă anumite ipoteze cu caracter de prezumție. Una din ipotezele de bază este că beta rămâne constantă în timp. Aceasta nu este o măsură suficient de rezonabilă, deoarece riscul relativ al cash-flow-urilor este puțin probabil să rămână constant în timp fără a avea variații.

Există o serie de inadvertențe ale modelului la aplicarea empirică a acestuia, care afectează demersul de cuantificare a rentabilității și riscului titlurilor de valori mobiliare din cadrul portofoliului.

Modelul presupune existența unui singur factor de influență a rentabilității unui titlu care de obicei este considerat rentabilitatea generală a pieței, ceea ce nu reprezintă o soluție deoarece coeficienții care se obțin sunt foarte mici, sugerând și existența altor factori.

Aplicarea modelului presupune transparența și gratuitatea informațiilor bursiere, lucru care pe piața de capital din România nu este posibil, în special datorită lipsei transparenței și a costului ridicat al informației.

Posibilitatea de a da și a lua cu împrumut sume de bani la rata dobânzii fără risc ar fi o ipoteză care de altfel nu este valabilă pentru piața financiară din România, deoarece dobânda este fluctuantă și de multe ori valoarea ei reală este cu mult diferită decât valoarea nominală.

Absența fiscalității și a costurilor de tranzacție este o altă ipoteză neverificată datorită fiscalității schimbătoare și a costurilor mari de tranzacționare, care afectează relevanța calculului matematic.

Atomicitatea plasamentelor financiare și orizontul comun de previziune sunt ipoteze care se pot considera îndeplinite, deși anumite titluri pot fi influențate prin investirea unor sume mici.

Piața de capital din România nu oferă posibilitatea unor anticipări omogene datorită lipsei de informații corecte și de ceea anticipările investitorilor sunt în mod evident diferite, iar plasamentele nu sunt perfect lichide.

Aceste limite ale modelului CAPM au determinat necesitatea apariției unui model nou de gestiune a rentabilității și riscului valorilor mobiliare de plasament care să țină seama și de aspectele legate de existența influenței mai multor factori macroeconomici, deci apariția modelelor multicriteriale. Modelul APT (Arbitrage Price

Theory) a fost introdus ca o dezvoltare a modelului unifactorial CAPM, altfel spus modelul mai sus enunțat nu constituie decât o formă particulară a modelului APT, urmărindu-se să se stabilească o legătură între rentabilitatea individuală a unui titlu din cadrul portofoliului și mai mulți factori macroeconomici. De asemenea, acest model implică identificarea factorilor macroeconomici cu influență asupra rentabilității titlurilor și stabilirea în mod individual a influenței acestor factori prin aplicarea modelului APT.

Modelul Arbitrage Price Theory este formulat de Ross, care pornește în construcția lui de la ipoteza lipsei oportunităților de arbitraj, adică existența unei strategii de investiții ce garantează un rezultat pozitiv în cel puțin una din stările naturii, fără posibilitatea unui rezultat negativ și fără investiție inițială. Cea mai importantă implicație a lipsei oportunităților de arbitraj este existența unei legi de evaluare liniară și pozitivă, adică existența unor prețuri pozitive asociate unei stări a naturii care duc la evaluarea corectă a activelor. Existența unei legi de evaluare liniară și pozitivă implică faptul că orice operator liniar poate fi reprezentat ca o sumă sau integrală după stări a produsului între prețuri și cantități.

Relația liniară prezentată de Ross pornește de ideea conform căreia există un mecanism care generează rata rentabilității pentru activele financiare pornind de la rentabilitatea așteptată a investiției inițiale la care se adaugă influența factorilor exogeni de forma factorilor macroeconomici. Fiecare factor are un coeficient atribuit în funcție de importanța lui și de modul în care concură la formarea prețului acțiunilor. Trebuie să se folosească metode de estimare care să permită stabilirea unor intercorelații între rentabilitatea titlului financiar și evoluția factorilor macroeconomici. Pentru calcul s-a apelat la matricea de covarianță a rentabilității activelor pe baza seriilor dinamice ale acestora urmărindu-se să se calculeze dispersiile rentabilităților și covariațele acestora și să se estimeze intuitiv factorii folosiți în calculul matricial. Cea mai importantă încercare de aplicare a modelului pe piața internațională a fost formulată de Chen, Roll și Ross (Chen et al., 1986) care au ales o serie de variabile macroeconomice considerate mai importante: inflația, ratele pe termen scurt și lung ale obligațiunilor guvernamentale ale SUA, rentabilitatea indicelui NYSE, ratele de creștere ale producției industriale. Calculele au verificat modelul APT arătând influența factorilor macroeconomici pentru a explica rentabilitate și riscul activelor care înregistrează valori ce nu pot fi explicate doar pe seama rentabilității sperate a investiției efectuate. Roll și Ross (Roll, Ross, 1980) au efectuat un studiu prin care au grupat rentabilitățile unui număr de 1.260 acțiuni de la NYSE și AMEX pe o perioadă de 10 ani în 42 grupe a 30 active și au descoperit influențe semnificative a trei factori: ratele pe termen lung ale obligațiunilor guvernamentale, rentabilitatea medie a pieței dată de indicii bursieri, inflația. Aceste studii subliniază faptul că este foarte greu de stabilit factorii macroeconomici cu impact asupra rentabilității titlurilor și, de asemenea, devine discutabilă cuantificarea influenței acestora.

Se poate observa astfel că aplicarea modelului are drept urmare identificarea factorilor macroeconomici, identificarea titlurilor supuse observării, împărțirea acestor titluri în grupe omogene, aplicarea modelului pe o perioadă de timp prestabilită.

Bibliografie

Black, F. „Capital market equilibrium with restricted barrowing", *Journal of Business*, 1972

Black, F., Jensen, Mc., Scholes, M. (1972). *The Capital Asset Princing Model: Some empirical tests*, Studies in theory of capital markets, New York

Blume, M., Friend, I. „A new look at the capital Asset Princing Model", *Journal of Finance*, vol. 8, nº1, 1973

Chen, N, Roll, R, Ross, S.A. „Economic forces and the stock market", *Journal of Business*, 1986

Fama, E.F. (1976). *Foundation of Finance*, Basic Books, New York

Fama, E., French, K. „The cross-section of expected stock returns", *Journal of Finance*, vol. 47, nº2, 1992

LeRoy, S.F., Werner, J. (2001). *Principles of financial economics*, Cambridge, University Press

Lintner, J., „Security Prices, Risk, and maximal gains from diversification", *The Journal of Finance*, December, 1965

Markowitz , H. „Portfolio Selection", *Journal of Finance*, vol. 7, nº1, 1952

Molodovsky, N., „Stock values and stock prices", Part I, *Financial Analysts Journal*, 1960

Mossin, J. „Equilibrium in a Capital Asset Market", *Econometrica*, 1966

Mossin J. (1973). *Theory of Financial Markets*, Prentice Hall

Ross, S. „The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing", *Journal of Economic Theory*, 1976

Roll R., Ross, S.A. „An empirical investigation of the arbitrage pricing theory", *The Journal of Finance*, 1980

Sharpe, W. „A simplified model for portfolio analysis", *Management Sciences*, 1963

Sharpe, W. „Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk", *Journal of Finance*, 1964

Stancu, I. (1998). *Articole fundamentale în teoria financiară*, Dofin, București

Stancu, I. (2002). *Piețe financiare și gestiunea portofoliului*, vol. I, Editura Economică

Tobin, J. „Liquidity preferance as behaviour towards risk", *Review of Economics Studies*, 1958

Viviani, J.L. (2001). *Gestion de portefeuille*, Dunod, Paris

Von Neuman J., Morgenstern O. (1947). *Theory of games and economic behaviour*, Princeton University Press

Despre pilonii societății cunoașterii în România

Ion Gh. Roșca
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The two main pillars of the knowledge society are Education Pillar and Research – Development – Innovation Pillar. In this paper, I analyze how knowledge society can be faster implemented in Romania. In this moment, the diagnose shows lack of compatibility between the Romanian society and the knowledge society model. I propose solutions for efficient catching-up in education and research – innovation sector to european model.*

Key words: knowledge society pillars; human capital; social network; innovation strategy; informatics.

REL 3B, 18D

În următoarelor decenii, Europa se va baza pe industriile și serviciile bazate pe cunoaștere. Societatea cunoașterii se va clădi pe cei doi piloni fundamentali: *educația* și *cercetarea – dezvoltarea – inovarea*.

Banca Mondială (2005) a creionat pilonii unei economii bazate pe cunoaștere: stimularea spiritului antreprenorial (calitatea reglementărilor, respectarea legii etc.); educația și nivelul de dezvoltare al factorului uman; un sistem inovativ format din companii, centre de cercetare, universități, în vederea asimilării, adaptării și creării noilor tehnologii; dezvoltarea rețelelor TIC (utilizarea calculatorului, acces la telecomunicații și internet).

Motorul economiei cunoașterii va fi reprezentat de universități, punctul central al noii paradigme de dezvoltare a societății moderne.

1. Despre pilonul Educație

Șansa României de a realiza un proces rapid de convergență reală cu modelul european este adaptarea la Strategia Lisabona. Consiliul European de la Lisabona 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". Pentru a îndeplini acest obiectiv, pilonul educație va deveni unul fundamental.

Și totuși, învățământul românesc se află în faza unor provocări puternice. Adaptarea la cerințele Strategiei Bologna presupune înlăturarea punctelor slabe ale acestuia. În cazul Academiei de Studii Economice din București, tendința de diferențiere față de alte universități economice existente la nivel național este necesară.

Oferirea acelorași programe grupurilor-țintă, comparativ cu cele oferite de alte universități, nu conduce la crearea unor centre de excelență naționale, deci vor lipsi „ancorele" societății cunoașterii în România. Spiritul antreprenorial scăzut al multora dintre absolvenți, lipsa abilităților care să le creeze acestora avantaje pe piața forței de muncă, lipsa incubatoarelor de afaceri etc. influențează negativ convergența cu societatea cunoașterii. Reglementările excesive, insuficienta reformă curriculară și interdisciplinaritate, inflexibilitatea activității de recunoaștere/echivalare împiedică procesele de învățare continuă și mobilitate în rândul tinerilor. Nu în ultimul rând, subfinanțarea sistemului educațional determină o relativă sărăcie a sectorului învățământ superior, puține posturi de profesori/cercetători și dificultăți în reținerea talentelor în mediul universitar.

Dacă analizăm indicatorii structurali corespunzători Strategiei Lisabona, observăm că România ocupă unul din ultimele locuri între țările UE-27. Ne desparte un decalaj structural puternic de modelul european al societății bazate pe cunoaștere. 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.

În România, pilonul Educație îl putem analiza prin intermediul unor indicatori structurali (analiza comparativă cu țările UE-27): *ponderea cheltuielilor cu educația în PIB, accesul populației tinere la educație, rata șomajului pe termen lung* și *participarea populației la programele de învățare continuă*.

Ponderea cheltuielilor publice cu educația în PIB în România (3,9% din PIB) este cea mai redusă din Uniunea Europeană 27 (în medie, 5,4% din PIB). Bulgaria cheltuiește pentru educație 4,2% din PIB, Cehia 4,6%, Polonia 5,8%, iar Ungaria 5,7% din PIB. Altfel, Grecia alocă 4,1% din PIB pentru educație, Spania 4,64%, Portugalia 6,1%, iar Italia 4,95%.

Accesul populației tinere la educație este unul de nivel mediu în România, rata acesteia fiind aproape de ținta stabilită de oficialii UE până în 2010, de minimum 85%. În 2005, gradul de participare a tinerilor la sistemul educațional era de 75,2%, mai mic decât Cehia (90,3%), Polonia (90%), Ungaria (83,3%), dar mai mare decât Portugalia (48%) și Spania (61,3%).

Participarea tinerilor la educație
(ponderea populației între 20-24 ani care a terminat cel puțin liceul, % din total populație din același grup)

Tabelul 1

Țări/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
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
România	73,8	74,8	75,2
Media UE-15/UE-25	76,5	76,6	77,3

Sursa: EUROSTAT, INSSE, 2006.

În ceea ce privește potențiala contribuție a factorului uman la procesul de creștere economică sustenabilă, o situație interesantă o reprezintă problema *șomajului*. Chiar dacă România are o rată redusă a șomajului (6,6% în 2006) comparativ cu media UE-25 (8,4% în 2006), este îngrijorătoare existența unei rate ridicate a șomajului pe termen lung (persoane în vârstă de peste 15 ani, aflate în șomaj pe o perioadă mai mare de 12 luni).

Rata șomajului pe termen lung
(în procente)

Tabelul 2

Țări/Ani	2003	2004	2005
Cehia	3,8	4,2	4,2
Polonia	11,0	10,3	10,2
Ungaria	2,4	2,7	3,2
Grecia	5,3	5,6	5,1
Spania	3,7	3,4	2,2
Portugalia	2,2	3,0	3,7
Italia	4,0	4,0	3,9
România	4,2	4,5	4,4
Media UE-15/UE-25	4,1	4,1	3,9

Sursa: EUROSTAT, BNR, INSSE, 2006.

Unul dintre procesele principale fundamentate de Strategia de la Lisabona (regăsit și în obiectivele Strategiei Bologna) este *învățarea continuă.*

Participarea populației la învățarea continuă
(în procente din populația cuprinsă între 25-64 de ani)

Tabelul 3

Țări/Ani	2003	2004	2005
Bulgaria	1,4	1,3	1,1
Cehia	5,4	6,3	5,9
Polonia	5,0	5,5	5,0
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
România	1,3	1,6	1,6
Media UE-15/UE-25	9,2	10,3	10,8

Sursa: EUROSTAT, BNR, INSSE, 2006.

Cu doar 2 persoane din 100 participante la activitățile programelor de învățare continuă, România are un potențial extrem de redus privind participarea resursei umane în economia bazată pe cunoaștere.

Ce este de făcut pentru consolidarea Pilonului Educație în România?

▪ *Creșterea atractivității prin asigurarea calității și a excelenței.* Predominanța culturii excelenței, creșterea flexibilității, asigurarea accesului larg la instruire, asigurarea unei mai bune comunicări și perfecționarea resurselor umane reprezintă căi de stimulare a implementării societății bazate pe cunoaștere în România. (Roșca, Bodea, 2006).

▪ *Exercitarea unui management instituțional mai bun.* Universitățile românești trebuie să realizeze un nou contract social, să-și dezvolte resursele umane, să definească o curriculă în concordanță cu Spațiul European al Învățământului Superior și să-și administreze profesionist facilitățile, resursele financiare și sistemul de comunicare.

▪ *Asigurarea unei finanțări sporite și eficiente.* Prin calitatea rezultatelor oferite în urma actului educațional, universitățile românești trebuie să convingă autoritățile publice, firmele etc. că o creștere substanțială a finanțării va conduce la creșterea valorii adăugate.

2. Pilonul cercetare – dezvoltare – inovare

A realiza un sistem inovativ performant în România presupune creșterea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare (publice și private) și îmbunătățirea tehnologiilor informației și comunicării (TIC).

Consider că matricea SWOT a sistemului de cercetare – dezvoltare – inovare în România furnizează o imagine sintetică a acestui domeniu și ne relevă potențialul acestui pilon al societății cunoașterii.

Matricea SWOT a sistemului național de cercetare – dezvoltare – inovare în România

Tabelul 4

Puncte tari	Puncte slabe
▪ Tradiția îndelungată a sectorului de cercetare-dezvoltare ▪ Descentralizarea sistemului de luare a deciziilor şi externalizarea sistemului de management al cercetării ▪ Acumularea de experiență prin conceperea Planului Național de Cercetare-Dezvoltare ca urmare a participării la programele FP 6 şi FP 7 ▪ Concurența puternică la nivel național pentru finanțarea granturilor de cercetare-dezvoltare	▪ Deficiențe la nivelul luării deciziilor (divergențe între „actorii" sistemului de cercetare-dezvoltare; transparența scăzută a programelor de alocare a fondurilor; cadru legal insuficient dezvoltat în domeniu; slaba monitorizare a programelor; sistem informațional insuficient dezvoltat; birocrație excesivă; sistem generalizat ineficient de evaluare a politicii de cercetare-dezvoltare) ▪ Slaba corelație între Sistemul de C&D şi politica industrială ▪ Vizibilitatea scăzută a cercetării din România ▪ Slaba dezvoltare a infrastructurii de inovare şi a mecanismului de difuzare a rezultatelor inovării ▪ Deficiențe în managementul programelor de cercetare-dezvoltare (corelație redusă între rezultatele oferite de proiectele de cercetare-dezvoltare şi nevoile agenților economici; aplicabilitatea practică redusă a rezultatelor C&D; disparități regionale puternice în domeniul cercetării; selecția ineficientă a evaluatorilor; slaba prezentare a rezultatelor cercetării)
Oportunități	**Amenințări**
▪ Existența rețelelor sectoriale de cercetare-dezvoltare ▪ Integrarea progresivă a sistemului de C&D în sistemul european ▪ Existența strategiilor naționale şi regionale de C&D ▪ Corelarea strategiei românești de C&D cu strategia europeană de C&D	▪ Finanțarea redusă cu fonduri publice a C&D ▪ Reducerea drastică a afacerilor private în domeniul C&D ▪ Independența financiară redusă în acest domeniu ▪ Dificultăți economice şi organizaționale ale principalilor actori ai C&D

Sursa: Comisia Europeană, 2006.

Conform raportului *European Trend Chart on Innovation* (2005), România înregistrează un indice al inovației de 0,16, care se află la 40% din media UE-15; din cele 33 de economii analizate, ocupă penultima poziție, înaintea Turciei. Cele mai slabe performanțe se realizează în ceea ce privește recunoașterea inovațiilor (proprietatea intelectuală), iar cele mai ridicate în ceea ce privește sursele inovației, ca urmare a creșterii numărului de studenți absolvenți de știință și tehnologie.

Ponderea 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 a 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.

Cheltuieli de cercetare-dezvoltare (% din PIB)

Tabelul 5

Țări/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
Ungaria	1,02	0,95	0,89
Grecia	0,64	0,62	0,58
Spania	0,99	1,05	1,07
Portugalia	0,8	0,78	n.a.
Italia	1,16	1,14	n.a.
România	0,38	0,40	0,40
Media UE-15/UE-25	1,93	1,92	1,9

Sursa: Baza de date EUROSTAT, 2006.

România trebuie să-și îmbunătățească indicatorii de generare a inovării, dar și de difuzare a acesteia. De altfel, avem cea mai mică pondere și în ceea ce privește cheltuielile cu echipamentele IT în PIB, comparativ cu țările analizate. În perioada 2002-2004, ponderea medie a fost de 0,3%, de zece ori mai mică decât media UE-25.

Cheltuieli cu IT (% din PIB)

Tabelul 6

Țări/Ani	2004
Bulgaria	1,6
Cehia	2,8
Polonia	2,0
România	**0,3**
Ungaria	2,4
Grecia	1,3
Spania	1,7
Portugalia	2,0
Italia	1,9
UE-15/UE-25	3,0

Sursa: EUROSTAT, 2006.

În vederea implementării societății cunoașterii, este stringentă *facilitarea accesului la Internet, telefonie mobilă și tehnologie*. Analiza gradului de penetrare al Internetului în România relevă un decalaj imens față de țările analizate (de cinci ori mai puțin decât media UE-25).

Gradul de acces la Internet
(ponderea gospodăriilor cu acces la Internet/ total gospodării, în %)

Tabelul 7

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: EUROSTAT, 2006.

Un semnal îmbucurător provine din analiza ponderii *absolvenților de învățământ superior din domeniile științei și tehnologiei* (la 1.000 persoane cu vârsta cuprinsă între 20-29 de ani). Aceasta se apropie de media UE-25, dar se află sub ținta stabilită pentru anul 2010 în cadrul Strategiei de la Lisabona (o pondere de 15%).

Ponderea absolvenților de învățământ superior din domeniile științei și tehnologiei
(pondere calculată la 1.000 persoane cu vârsta cuprinsă între 20-29 de ani, în %)

Tabelul 8

Țări/Ani	2002	2003	2004
Bulgaria	11,7	8,3	8,5
Cehia	6,0	6,4	7,4
Polonia	8,3	9,0	9,4
Ungaria	4,8	4,8	5,1
Grecia	n.a.	n.a.	8,0
Spania	11,9	12,6	12,5
Portugalia	7,4	8,2	11,0
Italia	7,4	9,0	10,1
România	5,8	9,4	9,8
Media UE-15/UE-25	8,9	12,3	12,7

Sursa: EUROSTAT, 2006.

Valorificarea rezultatelor activităților de cercetare – dezvoltare – inovare este una redusă. *Numărul de patente* înregistrate de România la Biroul European de Patente este foarte redus comparativ cu țările analizate.

Număr patente înregistrate la Biroul European de Patente
(la 1 milion locuitori)

Tabelul 9

Țări/Ani	2002	2003	2004
Bulgaria	4603	1874	n.a.
Cehia	11,995	7,369	n.a.
Polonia	4,69	1,877	n.a.
România	**1353**	**0,333**	**n.a.**
Ungaria	18,961	8,727	0.099
Grecia	9,916	6,186	n.a.
Spania	30,507	14,359	n.a.
Portugalia	4,751	3,936	n.a.
Italia	83,291	46,947	0.035

Sursa: EUROSTAT, 2006.

Ce este de făcut pentru consolidarea Pilonului Cercetare – Dezvoltare – Inovare în România?

- Stimularea parteneriatelor universități – institute de cercetare-dezvoltare – incubatoare de afaceri.
- Formarea permanentă a forței de muncă prin educație continuă, profesionalizată.
- Crearea unor medii propice inovării, spiritului antreprenorial și îmbunătățirea stimulentelor economice pentru firmele care investesc în cercetare-dezvoltare.

Bibliografie

Comisia Europeană, *Mobilising the brainpower of Europe: enabling universities to make their full contribution to the Lisbon Strategy*, COM 152, Bruxelles, 2005

Comisia Europeană, *Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report. Romania 2004-2005*, Bruxelles, 2006

Dinu, M., Socol, C., „Intrarea României în a doua modernitate. Potențialul de convergență", în *Revista de Economie Teoretică și Aplicată*, Editura Economică, București, nr. 4/2006

Romer, P., „Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, nr 94, 1986

Roșca, Gh., Bodea., C., „Managementul cunoașterii în cadrul instituțiilor de învățământ superior", în Roșca, Gh., I. (2006), *Societatea cunoașterii*, Editura Economică, București

Simon, H.A., Observations on the sciences of science learning, *Journal of Applied Developmental Psychology*, nr. 21, 2000

Simon, H.A., *Models of Bounded Rationality*, vol. 1 și 2, MIT Press, Massachussets, 1982

World Bank, *Stability, growth, and integration with the EU, chapter 1, Romania country economic memorandum*, Washington, 2004

Managementul ajustării șocurilor în zona euro. Impactul asimetric al politicii monetare a BCE

Marius-Corneliu Marinaș
Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The loss of the sovereign interest rate and exchange rate instruments is the main potential cost of joining a monetary union since it becomes more difficult to adjust swiftly to shocks. In the case of demand shocks that affect all countries more or less equally (symmetric shocks), the loss of monetary autonomy implied by EMU is in principle of less concern, because the area-wide policy would tend to deliver monetary conditions that are appropriate for each country. However, this may not always be the case if the transmission mechanism operates significantly differently in the euro area, because then a uniform policy response would not yield uniform effects. In the case of supply shocks – whether country-specific or area-wide – lasting changes in relative prices and production patterns are needed.*

Key words: asymmetric shocks; output-gap; monetary policy; Taylor rule; the fiscal-monetary policy mix.

Principalul cost asociat deciziei de aderare la zona euro l-a reprezentat reducerea potențialului de absorbție a șocurilor temporare pe latura cererii agregate. Cele pe latura ofertei capătă caracterul unor șocuri permanente, fiind nevoie de o flexibilitate mai ridicată a economiei pentru neutralizarea lor. Aplicarea politicilor de stimulare a cererii agregate ca politici anticiclice poate avea efecte perverse într-o uniune monetară, conducând la majorarea ratei inflației. Aceasta determină o creștere a prețurilor relative, ceea ce antrenează pierderea competitivității externe, impactul final asupra producției reale fiind unul mai redus ca intensitate.

Șocurile care influențează cererea agregată induc o modificare a producției reale și a ratei inflației în același sens, ceea ce implică un compromis în adoptarea politicilor macroeconomice, misiunea Băncii Centrale Europene fiind aceea a asigurării stabilității prețurilor, evitând totodată derapajele variabilelor reale. Politica monetară a acesteia este una bazată pe anticipări, deoarece mecanismul de transmisie al acesteia presupune un anumit decalaj temporal. Astfel, manifestarea unui șoc pozitiv al cererii ar putea presupune promovarea unei politici monetare restrictive pentru a limita presiunile inflaționiste viitoare induse de majorarea cererii agregate în prezent. Cu cât capacitatea de adaptare a salariilor și prețurilor este mai scăzută, cu atât un șoc dezinflaționist al politicii monetare va genera un efect negativ mai redus asupra ratei inflației și unul mai ridicat asupra producției reale.

În mod similar, adoptarea unei politici monetare expansioniste poate fi însoțită de majorarea într-o mică măsură a producției și într-una mai mare a ratei inflației, dacă salariile reacționează rapid la creșterea prețurilor. *Rezultă că eficiența transmisiei politicii monetare asupra ratei inflației și a PIB-ului real trebuie interpretată în funcție de gradul de rigiditate a costurilor (figura 1). De asemenea, efectele sunt pozitive dacă oferta agregată este flexibilă.*

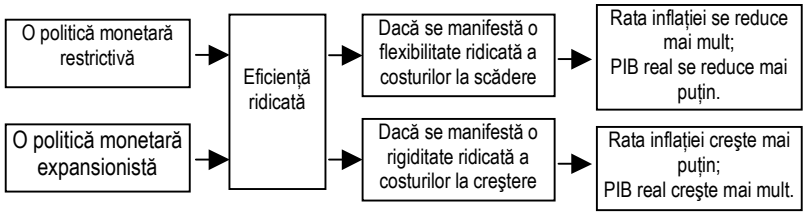


Figura 1. *Condiții pentru o eficiență ridicată a politicii monetare*

Referitor la politica monetară a BCE, aceasta ar putea viza o mai bună stabilitate a prețurilor într-un mediu economic caracterizat de o piață a muncii mai flexibilă, care presupune eliminarea procedurilor de indexare a salariilor, a legislației privind salariul minim, precum și creșterea migrației forței de muncă. Conform ultimei sugestii, folosirea forței de muncă din țările cu salarii mai reduse diminuează presiunile inflaționiste din economiile în care se manifestă o creștere a cererii agregate (cazul Spaniei).

Manifestarea șocurilor negative ale ofertei agregate poate induce persistența pe o perioadă îndelungată a acestora, dacă oferta agregată a zonei euro este puțin flexibilă, ceea ce prelungește perioada de recesiune economică. Acomodarea repetată a acestor șocuri prin politica monetară nu generează decât efecte temporar pozitive asupra producției, dar unele de durată în sensul creșterii prețurilor; în statutul BCE se recunoaște faptul că inflația este un fenomen monetar, ceea ce implică neutralitatea pe termen lung a monedei asupra economiei reale. În concluzie, acțiunea unor șocuri permanente accentuează starea de recesiune economică, în lipsa reformelor structurale. Acestea contribuie la creșterea flexibilității economiilor zonei euro, cu efecte pozitive asupra sustenabilității uniunii monetare.

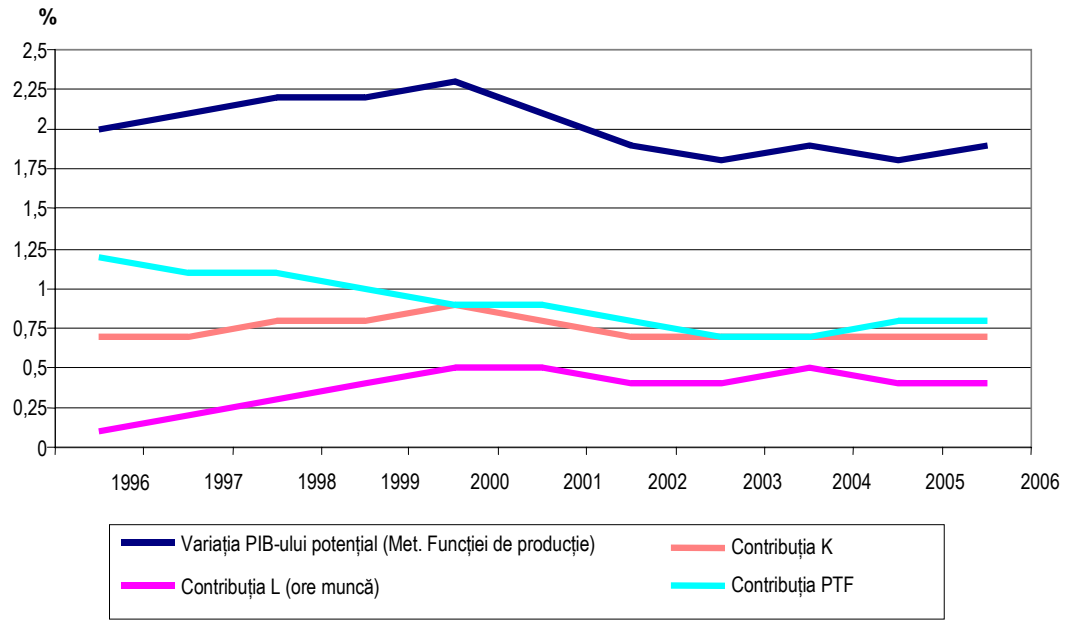
Pentru a invoca intervenția BCE în susținerea procesului de creștere economică a zonei euro este necesară clarificarea naturii șocului care a afectat-o; în plus, prin politica monetară promovată nu trebuie să fie influențat negativ obiectivul central al acesteia – menținerea stabilității prețurilor. Robert Lucas considera că acest obiectiv reprezintă contribuția cea mai importantă a politicii monetare la procesul de creștere, în comparație cu efemerele reduceri ale fluctuațiilor economice.

În cazul zonei euro există două viziuni opuse în ceea ce privește cauzele recesiunii economice traversate începând cu anii 2001-2002:

- acțiunea unor șocuri negative pe latura ofertei agregate generate de nivelul redus al eficienței tehnologiilor folosite;
- manifestarea unor șocuri negative ale cererii agregate (viziunea keynesistă), ca urmare a pesimismului consumatorului și investitorilor în legătură cu evoluția economică viitoare. Acestea vor contribui la reducerea relativă a cheltuielilor agregate, ceea ce va afecta negativ producția reală și veniturile. Într-o astfel de perspectivă, uniunea monetară are nevoie de o autoritate centrală bugetară, bazată pe un mecanism de redistribuire.

Realitatea corespunde unei combinații dintre cele două viziuni anterioare.

Pe de o parte, declinul productivității în zona euro a slăbit capacitatea concurențială a acesteia; a generat, de asemenea, un declin al investițiilor și o rată mai redusă de creștere a PIB-ului potențial. Figura de mai jos susține concluzia anterioară, evidențiind impactul reducerii relative a productivității totale a factorilor (PTF) asupra outputului potențial, începând cu anul 2000.



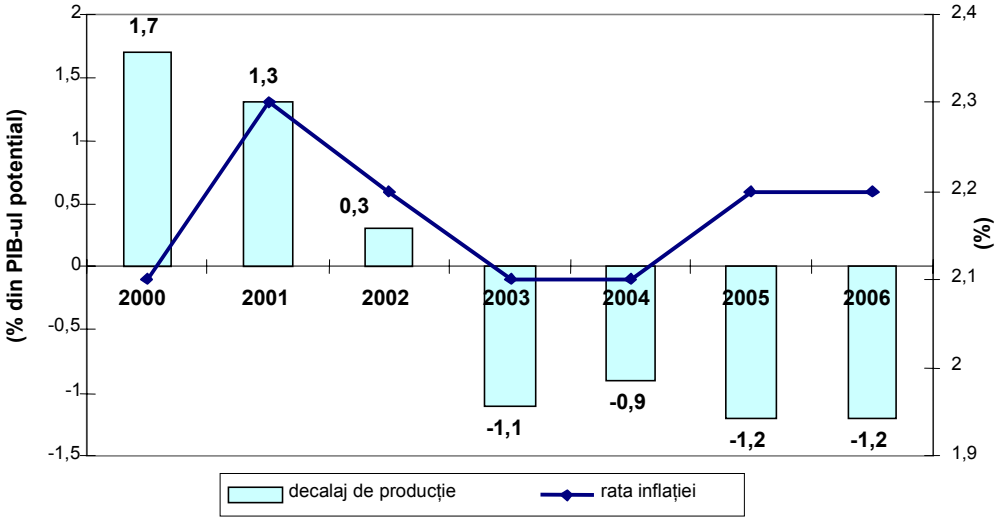
Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 2. *Descompunerea evoluției PIB-ului potențial în zona euro (1996-2006)*

Totodată, se observă că și potențialul de creștere pe termen mediu este afectat negativ de reducerea stocului de capital pe lucrător (în grafic, evidențiat de distanța dintre acumulările de capital și de forță de muncă). Pe de altă parte, reducerea PTF poate fi efectul unui șoc negativ al cererii agregate în zona euro – vânzările firmelor scad și odată cu ele și investițiile în noi echipamente. Astfel, rata de acumulare a capitalului poate influența negativ rata de creștere economică pe termen mediu și lung (dacă presupune achiziția de noi tehnologii). Începând cu anul

2000 s-a înregistrat o reducere a ritmului de creștere a cererii interne, care s-a reflectat într-o rată mai scăzută de creștere a producției reale; decalajul inflaționist a fost înlocuit astfel cu unul recesionist începând cu anul 2003.

Rata inflației a început să se reducă odată cu reducerea ritmului de creștere a PIB-ului real, însă evoluția sa reflectă o slabă corelație cu cea a decalajului de producție (figura 3). Explicația constă în nivelul ridicat de rigiditate al prețurilor, care generează o modificare mai ridicată a outputului și una mai redusă în privința ratei inflației. În explicarea inerției inflației se invocă impactul sectorului serviciilor, deoarece acesta se caracterizează printr-un nivel redus de concurență și o slabă expunere la șocurile externe.



Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 3. *Corelația inflație-decalaj de producție în zona euro*

Analizând evoluția decalajului de producție dintre anii 2000-2006 în cazul zonei euro, pe baza modelului cerere agregată-ofertă agregată, se observă că PIB-ul real (Y_r în figura 4) s-a modificat într-un ritm inferior PIB-ului potențial (Y*) (cu 13% față de 14, 75%). Rata inflației (Ri) nu a crescut decât cu 0,1 puncte procentuale, ceea ce presupune o modificare superioară a cererii agregate; rezultă că șocurile pe latura cererii, respectiv ofertei, au avut intensități apropiate.

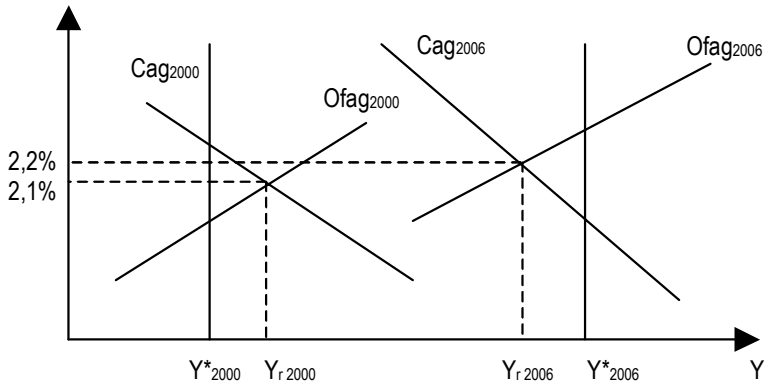
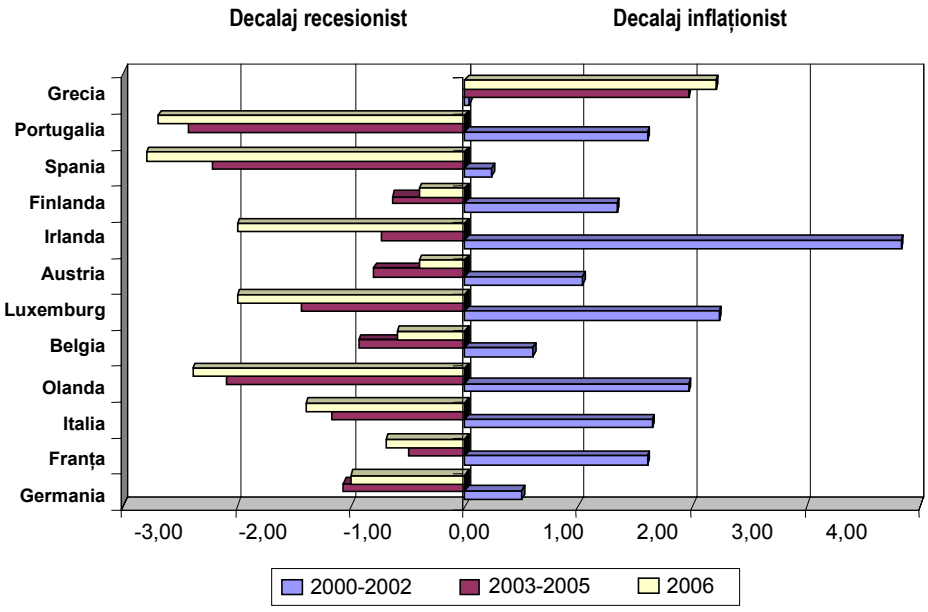


Figura 4. *Evoluția echilibrului macroeconomic în zona euro (2000-2006)*

Evoluția divergentă a economiilor zonei euro – sursă a transmisiei asimetrice a politicii monetare a BCE

Analiza evoluției decalajelor de producție la nivelul țărilor care formează zona euro evidențiază modificări în același sens ale acestora, intensitățile fiind însă diferite; singura excepție o constituie Grecia, care traversează începând cu anul 2003 o perioadă de expansiune economică. Figura următoare surprinde evoluțiile decalajului de producție în țările membre ale zonei euro, pentru două subperioade: 2000-2002, 2003-2005 și pentru anul 2006 (nivel estimat).



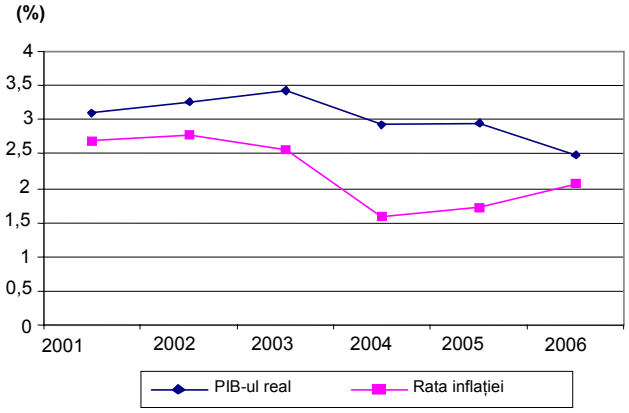
Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 5. *Natura decalajelor de producție în țările zonei euro*

O variație apropiată ca intensitate de zona euro se observă în cazul Germaniei. Pentru Portugalia și Olanda este specifică reducerea PIB-ului real în anul 2003 (în prețurile anului 1995), ceea ce a determinat accentuarea decalajului recesionist. Spania va înregistra în 2006 cel mai ridicat decalaj (ca pondere în PIB-ul potențial), chiar dacă are o rată de creștere a PIB-ului real superioară mediei zonei euro.

Rezultă că promovarea unei politici monetare restrictive în prezent poate avea ca efect frânarea expansiunii în Grecia, precum și accentuarea recesiunii în cazul celorlalte economii (ceteris paribus). Chiar și în condițiile existenței unui decalaj negativ de producție în toate țările zonei euro, transmisia politicii monetare comune poate avea consecințe asimetrice, deoarece sistemele financiare naționale, structurile economice și mecanismele de ajustare a șocurilor sunt diferite. Astfel, are loc o reducere mai semnificativă a ratei inflației în țările în care costurile sunt mai flexibile la scădere; pentru aceste economii, reducerea ratei de creștere economică este numai una temporară.

Analiza dispersiilor celor două variabile (rata inflației și variația PIB-ului real) în cazul țărilor zonei euro, în perioada 2001-2006 (folosind abaterea standard ponderată cu contribuția fiecărei economii la PIB-ul zonei euro), sugerează că faza de expansiune economică este însoțită de creșterea acestora, în timp ce faza de recesiune de reducerea lor. În figura 6 se observă că în 2006 față de 2001 s-a înregistrat o reducere a abaterii standard cu aproximativ 0,5 puncte procentuale atât în cazul ratei inflației, cât și al PIB-ului real, anii de recesiune economică fiind însă preponderenți.



Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 6. *Abaterile standard ale ratei de creștere a PIB-ului real și ale ratei inflației pentru zona euro*

Referitor la evoluția dispersiei ratelor inflației se pot oferi următoarele explicații:

- în majoritatea economiilor (cu excepția Franței și Italiei) anul 2003 a coincis cu reducerea ritmului de creștere a prețurilor;
- anii 2004-2005 au caracterizat o perioadă de recesiune economică în zona euro, însă ratele inflației s-au majorat în aproape toate țările, excepție făcând Franța și Portugalia;
- majorarea abaterii standard a ratelor inflației în anul 2006 față de 2005 își are explicația în evoluția divergentă a Germaniei și Franței față de celelalte țări ale UEM. Reducerea costului unitar real al forței de muncă în aceste două economii, care dețin 49% din PIB-ul uniunii în 2006, a antrenat majorarea ofertei agregate și, în consecință, reducerea ratei inflației și creșterea PIB-ului real.

Diferențele între variațiile indicilor prețurilor de consum pentru economiile zonei euro au următoarele surse:

- reacțiile divergente la acțiunea unor șocuri comune – majorarea prețului mondial al petrolului, fluctuația valorii externe a monedei euro – deoarece atât modelul de consum național, precum și gradul de deschidere externă către țările non-euro sunt diferite. Astfel, aprecierea euro ar putea penaliza într-o mai mare măsură exporturile unor țări ca Belgia, Irlanda, Finlanda și Olanda și într-una mai mică pe cele ale Spaniei, Portugaliei și Franței;
- influența modificării prețurilor la energie și la hrana neprocesată, care înregistrează cele mai ridicate fluctuații;
- manifestarea efectului Balassa-Samuelson, indus de câștigurile de productivitate în țările cu un venit mai redus, care vor genera o rată a inflației superioară țărilor cu un venit mai ridicat;
- acțiunea unor șocuri izolate pe latura cererii sau ofertei agregate, precum și diferențele în realizarea reformelor structurale care au rolul de a ajusta economia la influența unor șocuri permanente (precum scăderea procentului populației active).

Dispersia ratelor de creștere ale PIB-ului real a fost influențată de evoluțiile țărilor mai mari ale Uniunii Economice și Monetare – Germania, Franța și Italia, care contribuie cu peste 67% la PIB-ul zonei:

- între 2001-2003, au înregistrat o evoluție divergentă cu țări ca Grecia, Irlanda, Spania, Finlanda, în condițiile unui indice al PIB-ului real descrescător, ceea ce a mărit dispersia;
- între 2004-2006, dispersia s-a redus odată cu realizarea unei rate de creștere (medii) de peste 1,5%.

Pentru a explica diferențele dintre ratele de creștere economică se poate recurge la analiza PIB-ului din punct de vedere al cererii finale și al valorii adăugate la nivel sectorial, astfel:

a) țările care au înregistrat cele mai ridicate rate de creștere economică au beneficiat de efectul majorării cererii interne; aceasta a compensat reducerea cererii externe determinată de recesiunea economiei mondiale. Promovarea unei politici monetare expansioniste, prin reducerea dobânzii de referință a BCE, a diminuat rata reală a dobânzii în țări ca Grecia, Spania, Irlanda, stimulând investițiile și consumul. Creșterea cererii agregate a condus la o evoluție similară a prețurilor activelor. În schimb, Germania, Finlanda, Austria, Belgia și Franța au avut rate ridicate ale dobânzii reale, ceea ce a afectat negativ cererea internă. Aceste țări au beneficiat însă de câștiguri semnificative de competitivitate (ca urmare a reducerii prețurilor relative), ceea ce a permis o creștere a componentei externe a cererii.

b) Din punct de vedere structural, se observă tendința de reducere a valorii adugate la PIB a sectorului industrial de la 22,3% în 2000 la 20,6% în 2004. Țările cu cele mai ridicate rate de creștere s-au bazat pe creșterea ponderii sectorului serviciilor în PIB. Astfel, pentru Irlanda, Grecia și Spania, valoarea medie a fost de 71,7% în 2000 și de 76,1% în 2004. În schimb, modificările cele mai reduse au fost în cazul Germaniei (+0,6 p.p.) și al Austriei (+0,01 p.p.).

c) De asemenea, economiile în care PIB-ul real s-a majorat într-un ritm superior zonei euro sunt acelea în care rata de creștere a PIB-ului potențial a fost ridicată. Astfel, între 2001 și 2005, acesta a sporit cu 6,6% în Irlanda, cu 3,4% în Grecia și cu 3,3% în Spania și Finlanda. Cu excepția Spaniei, care are o contribuție majoritară a factorului muncă, în cazul celorlalte s-a manifestat impactul îmbunătățirii tehnologiilor utilizate.

Analiza UEM ca zonă monetară optimă presupune reducerea diferențialelor de inflație și producție, dar nu eliminarea lor. Economiile sunt diferite din punct de vedere structural și de aceea impactul politicilor comune nu va fi unul similar nici asupra prețurilor și nici a outputului. De aceea, trebuie realizate reforme structurale (creșterea gradului de participare a forței de muncă, a concurenței în sectorul serviciilor, orientarea către o economie bazată pe cunoaștere) care să permită o mai rapidă neutralizare a șocurilor și în consecință o reducere a dispersiei.

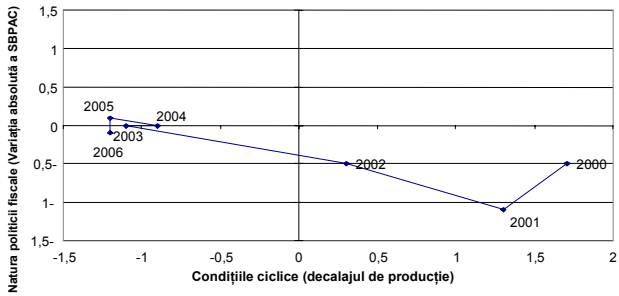
Politica bugetară anticiclică vs. prociclică în zona euro

Mix-ul de politici la nivelul zonei euro presupune armonizarea politicii monetare comune cu politicile bugetare naționale, astfel încât să permită stabilizarea economiei zonei euro. Însă, prevederile acestora din urmă trebuie să corespundă obiectivelor stabilite prin Pactul de Stabilitate și Creștere, ceea ce le diminuează marjele de manevră ca politici de stabilizare a fluctuațiilor economice naționale. De exemplu, în cazul economiilor aflate în recesiune și care înregistrează un deficit bugetar superior țintei de 3% din PIB, politicile bugetare devin unele prociclice – reducerea cheltuielilor publice, a transferurilor, precum și creșterea fiscalității – ceea ce conduce la reducerea deficitului bugetar, dar și la prelungirea stării de recesiune. Este cazul Germaniei, Franței și Italiei, care nu au putut promova politici bugetare anticiclice în condiții de recesiune economică.

Soluțiile adoptate pentru reducerea deficitului bugetar pot genera însă efecte diferite pe termen scurt și pe termen mediu asupra producției reale. Astfel, o reducere a transferurilor determină, pe de o parte, o reducere a consumului și a cererii agregate, însă, pe de altă parte, o reducere a șomajului structural, care permite creșterea ofertei agregate pe termen lung (ca urmare a manifestării stimulentelor de căutare a unui loc de muncă).

Analiza naturii politicii fiscale pe ansamblul zonei euro, în funcție de evoluția ciclică a soldului bugetului primar (figura 7), evidențiază caracterul neutru al acesteia în perioada 2003-2005, în condițiile unui decalaj de producție negativ. Prin comparație, existența unui decalaj inflaționist între 2000-2001 a fost însoțită de promovarea unei politici fiscale expansioniste, deficitul bugetar primar majorându-se cu 0,6 puncte procentuale din outputul real.

Rezultă că natura decalajului de producție a influențat evoluția soldului bugetar primar, însă reacția acestuia din urmă a fost redusă în perioada de recesiune economică. Statele membre care nu vor înregistra pe termen mediu un deficit bugetar de sub 3% din PIB vor urma o politică bugetară restrictivă, reflectată de o modificare pozitivă a soldului bugetar primar.



Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 7. *Natura politicii bugetare promovate la nivelul zonei euro*

Chiar dacă evoluțiile ciclice ale economiilor din zona euro sunt aproape similare, totuși necesitatea respectării PSC a condus la adoptarea unor politici bugetare diferite, din punct de vedere al naturii lor.

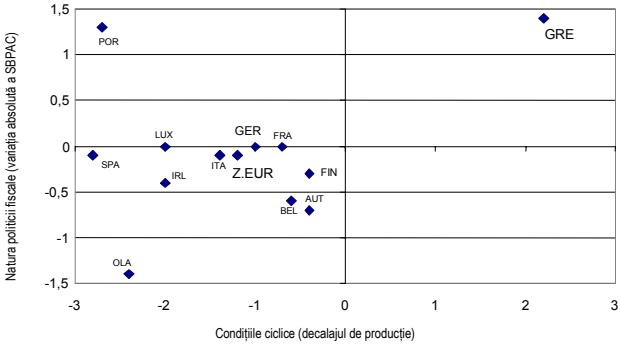
Luând în considerare atât evoluția soldului bugetar primar ajustat ciclic (SBPAC) (față de 2005), cât și natura decalajului de producție pentru anul 2006, economiile din UEM se pot grupa astfel, conform figurii 8:

a) Grecia și Portugalia promovează o politică bugetară restrictivă, pentru a reduce nivelul deficitului bugetar; astfel, față de 2005, soldul bugetului primar se va majora cu peste 1,3 puncte procentuale din PIB. În raport cu evoluția decalajului de producție, Portugalia a adoptat o politică bugetară prociclică, iar Grecia una anticiclică;

b) în Olanda, Belgia și Austria, politicile bugetare sunt expansioniste, în condițiile unui deficit bugetar mai mic de 1,5% în anul 2005;

c) o reducere absolută a soldului bugetar primar față de anul 2005 vor înregistra Irlanda, Finlanda, Spania și Italia, însă intensitatea este mai redusă; în cazul primelor trei țări, existența unor surplusuri bugetare va permite adoptarea unor politici bugetare expansioniste și în anii următori;

d) Franța și Germania au adoptat o politică bugetară neutră, neinfluențând soldul bugetului primar; acesta se situează la -0,2% din PIB în Germania și la 0,1% în Franța, ceea ce explică influența altor factori asupra deficitlui bugetar (ca, de exemplu, componenta structurală a deficitului, ponderea serviciului datoriei publice și a dobânzilor aferente).



Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 8. *Natura politicii bugetare în țările UEM pentru anul 2006*

Pentru anul 2006, ponderea economică în PIB a economiilor care au adoptat o politică bugetară expansionistă o depășește pe cea a țărilor care au încurajat restrictivitatea bugetară, astfel că, pe ansamblul zonei euro, se va înregistra o reducere a soldului bugetar primar (conform previziunilor Comisiei Europene).

Flexibilizarea Pactului de Stabilitate și Creștere în martie 2005, prin prelungirea perioadei în care deficitul bugetar excesiv poate fi eliminat, poate contribui la o coordonare mai eficientă a politicilor bugetare naționale cu politica monetară promovată de BCE. Schema de mai jos evidențiază efectele potențiale ale instrumentelor de politică bugetară asupra producției reale, inflației, deficitului bugetar, în condițiile unui răspuns acomodant din partea politicii monetare.

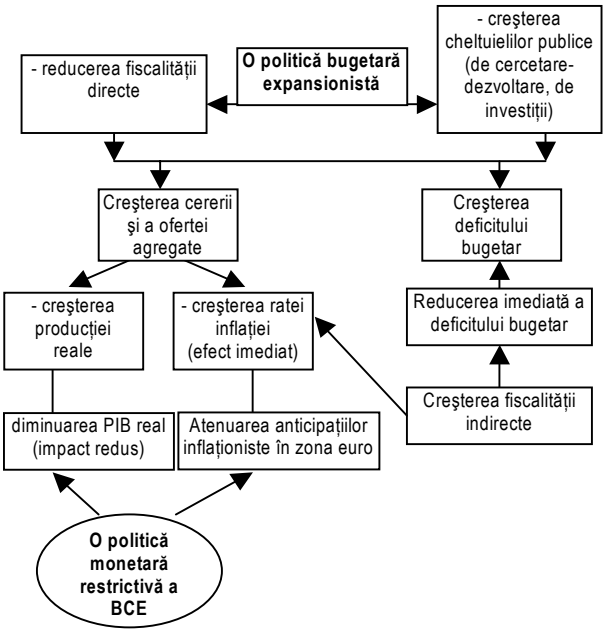


Figura 9. *Propunerea unui mix optim de politici în zona euro*

Această schemă este valabilă pentru o țară care poate exercita o influență semnificativă asupra economiei zonei euro – de exemplu, Germania. Însă, în condițiile unor cicluri economice divergente între țările zonei, efectele politicii monetare vor fi asimetrice, ceea ce poate accentua gradul de divergență economică.

Obiectivele politicii monetare a BCE. Relevanța regulii Taylor în cadrul UEM

Această secțiune explică pe baza modelului Curbei Phillips motivul pentru care deciziile de politică monetară ale BCE vizează situația economică din țările importante (din punct de vedere al contribuției la PIB-ul zonei euro).

Ecuația curbei Phillips este următoarea:

$$U_i = U_i^* - a_i x (\pi_i - \pi_i^e) + \varepsilon_i + u_i \quad (1)$$

unde:

ε_i – șoc simetric;

u_i – șoc asimetric;

U_i reprezintă rata șomajului în țara *i*;

U_i^* reprezintă rata naturală a șomajului în țara *i*;

π_i reprezintă rata efectivă a inflației în țara *i*;

π_i^e reprezintă rata așteptată a inflației în țara *i*.

Ipotezele modelului se referă la:

$\pi_i = \pi$ (rata unică a inflației în zona euro); în realitate există o eterogenitate a ratelor de inflație în zona euro.

$\varepsilon_i = \varepsilon$ (șocul simetric are același impact în toate țările zonei euro).

$u_i \neq u_j$ dacă $i \neq j$ (șocul este specific fiecărei țări). Șocurile u_i sunt pur asimetrice dacă impactul lor agregat este nul. Ele sunt asimetrice dacă impactul lor este diferit de la o țară la alta.

a_i este coeficientul de impact al inflației asupra ratei șomajului. Acest coeficient arată, în cazul acestui model, transmisia politicii monetare asupra economiei reale.

$a_i = a$ (nu există asimetrie în transmisia politicii monetare).

Impactul asupra variabilelor agregate ale zonei euro (E) este:

$$U_E = \sum_{i=1}^{n} \mu_i \times U_i;$$

$$U_E^* = \sum_{i=1}^{n} \mu_i \times U_i^*;$$

$$\pi_E = \sum_{i=1}^{n} \mu_i \times \pi_i = \pi$$

μ_i reprezintă ponderea PIB-ului țării *i* în PIB-ul zonei euro.

Liniaritatea presupusă de curba Phillips permite evidențierea unei relații agregate la nivelul zonei euro, de forma:

$$U_E = U_E^* - a \times (\pi - \pi^e) + \varepsilon + \sum_{i=1}^{n} \mu_i \times u_i$$

Rezultă că BCE va reacționa la șocurile asimetrice numai dacă se manifestă un impact puternic al acestora asupra economiilor care dețin o pondere ridicată în PIB-ul zonei euro – cazul Germaniei. Costurile asociate acestei decizii sunt asimetriile în creștere în rândul țărilor zonei euro.

O funcție de reacție pentru a examina conduita politicii monetare în raport de performanțele economice, este dată de *Regula lui Taylor.* Aceasta corelează nivelul ratei de referință a dobânzii de rata inflației și de abaterea între PIB-ul efectiv și PIB-ul potențial.

$$d' = d'^* + r_i^* + a\,(r_i - r_i^*) + b\,(Y - Y_p)$$

d' – rata nominală directoare a dobânzii;

d'* – rata reală a dobânzii de echilibru pe termen lung (rata dobânzii reale neutre);

$\mathbf{r_i}$ – rata efectivă a inflației;

$\mathbf{r_i^*}$ - rata anticipată a inflației (ținta de inflație a BCE);

Y – rata de creștere a producției reale;

$\mathbf{Y_p}$ – rata de creștere a producției potențiale;

a, b – doi parametri pozitivi care măsoară viteza de reacție a politicii monetare la ecarturile de inflație și de producție.

Politica monetară va deveni una restrictivă, adică rata dobânzii de referință practicată de către BCE se va majora, dacă rata inflației efective este superioară celei anticipate și/sau dacă se înregistrează un decalaj inflaționist. În schimb, manifestarea unei perioade de recesiune economică, precum și diminuarea așteptărilor inflaționiste constituie motive ale promovării unei politici monetare expansioniste.

Divergențele în ceea ce privește evoluțiile ratei inflației, PIB-ului real, precum și intensitatea decalajului de producție generează, aplicând regula Taylor, diverse rate optime ale dobânzii naționale în țările zonei euro.

În estimarea regulii Taylor pentru țările membre ale UEM s-a considerat că rata reală de echilibru este egală cu variația PIB-ului potențial; valorile pentru coeficienții *a, b* au fost cele standard de 0,5. A rezultat o dispersie ridicată a ratelor optime ale dobânzii, conformă cu disparitățile actuale de dezvoltare.

Astfel, pentru anul 2005, rata a variat între o valoare minimă de 1,60 în cazul Olandei și una maximă de 8,45 pentru Grecia. Pentru anul 2006, se observă că rata dobânzii ar trebui să se reducă în Germania, Franța și Austria, ca urmare a creșterii decalajului recesionist. Ultimul rând din tabelul 1 se referă la rata dobânzii Taylor la nivelul zonei euro, calculată prin ponderarea ratei optime a dobânzii cu nivelul de importanță economică a fiecărei țări membre. Majorarea acesteia de la 3,6 la 3,7 este justificată de creșterea anticipațiilor inflaționiste, decalajul de producție menținându-se relativ constant.

Estimarea regulii Taylor pentru zona euro

Tabelul 1

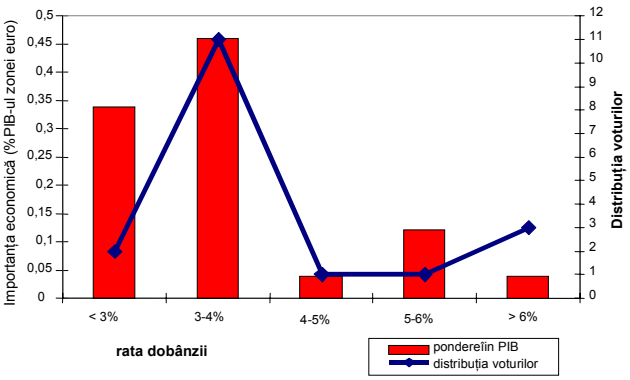
	Regula* Taylor 2005	Regula* Taylor 2006	Ponderea în PIB-ul zonei euro 2005/2006
Belgia	4,65	4,80	0,04
Germania	2,45	2,20	0,28
Grecia	8,45	8,90	0,02
Spania	5,75	5,80	0,11
Franța	3,85	3,75	0,21
Irlanda	7,35	7,75	0,02
Italia	3,00	3,15	0,18
Luxemburg	8,10	8,10	0
Olanda	1,60	2,55	0,06
Austria	3,75	3,25	0,03
Portugalia	2,15	3,45	0,02
Finlanda	3,15	3,90	0,02
BCE	3,60	3,70	1,00

*) simulată pe baza țintei de inflație a BCE de 2%

Sursa: Comisia Europeană (2005).

În economiile în care rata optimă a dobânzii este mult diferită de cea stabilită de către BCE, politica monetară este generatoare de asimetrii în ceea ce privește evoluțiile ratei inflației și PIB-ului real, neasigurând stabilizarea acestora. Deciziile de politică monetară în cadrul BCE se iau de către Consiliul Guvernatorilor de bănci naționale (un număr de 12 voturi, unul pentru fiecare țară membră), împreună cu staff-ul băncii (alcătuit din președinte, vicepreședinte și câte un reprezentant al celor mai importante patru țări din punct de vedere economic), care deține șase voturi.

Pentru anul curent, rata optimă a dobânzii ar trebui să se situeze între 3 și 4%, iar această decizie ar întruni voturile a 11 membri din totalul celor 18; stafful ia în considerare rata optimă a dobânzii la nivelul de ansamblu al zonei euro (figura 10). Rezultă că țările mari ale UEM care influențează această rată vor avea câte două voturi – unul direct (al guvernatorului) și altul indirect (al reprezentantului țării în staff-ul BCE). Astfel, se validează aserțiunea conform căreia BCE acționează în funcție de evoluțiile macroeconomice din cadrul țărilor cu o pondere ridicată în PIB-ul uniunii.



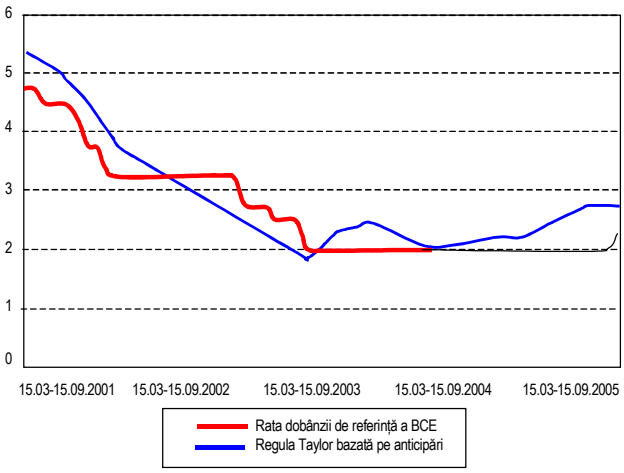
Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 10. *Distribuția ratelor Taylor ale dobânzii în țările zonei euro (2006)*

O altă chestiune se referă la corelația care există între rata dobânzii Taylor și cea efectivă în cadrul zonei euro. De exemplu, în conformitate cu regula Taylor, o rată a dobânzii de referință de 3% (nivelul estimat pentru decembrie 2006) ar fi justificată de existența unei rate reale a dobânzii de 2%, de un obiectiv de inflație de 1,8%, de o creștere economică de 2,25% și de o inflație efectivă de 1,75%. Însă pentru sfârșitul anului se estimează o inflație de 2,2% și o variație a PIB-ului real de numai 2,1%, așadar valori neconforme cu previziunea făcută anterior.

La o analiză superficială, analiza regulii Taylor pentru stabilirea ratei dobânzii directoare a BCE ar putea părea inadecvată, deoarece nivelurile acestora sunt în prezent diferite. Însă, se pierd din vedere atât caracterul anticipativ al politicii monetare, cât și lag-ul de manifestare a efectelor acesteia. În consecință, aplicarea regulii Taylor permite găsirea nivelului optim al ratei dobânzii în funcție de anticipațiile în legătură cu evoluțiile ratei inflației și ale decalajului de producție.

Graficul de mai jos sugerează existența unei corelații consistente între evoluțiile ratei dobânzii a BCE și a celei anticipate conform regulii Taylor; s-au considerat previziunile semestriale ale Eurosistemului în ceea ce privește inflația anticipată. Coeficienții specifici decalajului de producție și de inflație sunt cei standard – 0,5. Se observă că nivelul ratei dobânzii conform regulii Taylor în trimestrul al patrulea al anului 2005 a anticipat creșterea ratei dobânzii BCE din 8 iunie 2006, la nivelul 2,75%.



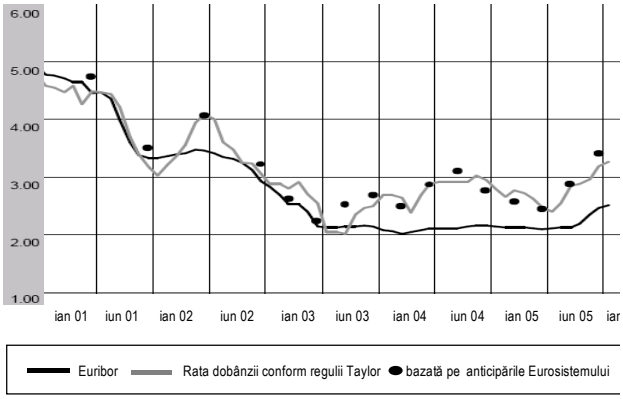
Sursa: Commerzbank Economic Research, 6 februarie 2006.

Figura 11. *Evoluțiile ratei dobânzii Taylor și ale ratei dobânzii de refinanțare a BCE*

În consecință, utilizarea regulii Taylor permite demonstrarea faptului că politica monetară a BCE este una bazată pe anticipări.

Același aspect este identificat utilizând de data aceasta o metodologie a Commerzbank Austria, bazată pe concluziile unui studiu al Băncii Naționale a Austriei din anul 2000 în legătură cu estimarea regulii Taylor pentru zona euro. Astfel, s-a reținut o rată naturală a dobânzii de 1,8%, în concordanță cu estimările efectuate de Garnier și Wilhelmsen (2005, ECB working paper) pentru anul 2004; pentru coeficientul decalajului de producție valoarea este de 0,39, iar pentru diferențialul de inflație 0,47. Rata dobânzii calculată astfel se referă la rata Euribor pentru depozitele la trei luni.

Rezultatele obținute și prezentate în figura 12 arată aceeași concordanță între nivelurile anticipate ale ratei dobânzii Taylor, conform previziunilor Eurosistemului în legătură cu inflația, și nivelul producției reale și cele ale ratei dobânzii Euribor (date semestriale).



Sursa: Commerzbank Economic Research, 6 februarie 2006.

Figura 12. *Evoluțiile ratei dobânzii Taylor și ale ratei Euribor practicate de BCE*

Conform ambelor metode, rata dobânzii practicate de BCE a fost cu aproximativ 0,2 puncte procentuale sub cea sugerată de Regula Taylor, în funcție de anticipări.

Ce justifică restrictivitatea politicii monetare actuale a BCE?

În prezent, evoluția macroeconomică a zonei euro se caracterizează prin creșterea într-un ritm superior a PIB-ului real față de anul anterior, dar și prin intensificarea presiunilor inflaționiste, induse de majorarea cererii interne și a prețului mondial al petrolului. Prin urmare, se reclamă sporirea restrictivității politicii monetare. Modificarea ratei dobânzii de referință a BCE este de asemenea senzitivă la variația ratei dobânzii practicate de FED, evoluție ce va presupune majorarea acesteia către un nivel de 4% pentru 2007.

În ceea ce privește rata de creștere economică, evoluțiile au fost favorabile în primul trimestru al acestui an, PIB-ul real înregistrând o creștere anualizată de 1,9%; de asemenea, anticipațiile susțin o dinamică superioară, fapt semnalat de nivelul indicelui de încredere a agenților economici din sectoarele de activitate și a menajelor; acesta a fost de 106,7 în mai față de o medie de 101,5 pentru ultimii zece ani. Previziunile BCE în ceea ce privește inflația au rămas neschimbate la 2,2%, chiar dacă prețul la baril a fost de 70 dolari față de un nivel estimat de 60 dolari. Aceasta pentru că aprecierea euro cu 0,10 puncte procentuale față de estimări a atenuat presiunile inflaționiste cauzate de majorarea prețului petrolului.

Cu toate acestea, politica BCE va fi în continuare una restrictivă, pentru a neutraliza efectele anticipărilor inflaționiste pe care le generează evoluția prețului petrolului pe piața mondială. Astfel, estimările privind rata dobânzii Euribor s-au majorat pentru luna decembrie 2006 de la 3,1% (februarie 2006) la 3,41% (30 mai 2006). Ceteris paribus, această creștere de 0,31 puncte procentuale ar putea reduce rata inflației cu 0,1 p.p., iar PIB-ul real cu 0,2 p.p. în anul 2007 (conform simulărilor Quest, ale Comisiei Europene). Rata inflației este în prezent superioară țintei pe termen mediu a BC, de 2%, și anume de 2,5% (luna mai, față de 2,4% în aprilie).

Riscurile pentru atingerea acestei ținte sunt legate de:

- majorarea cu 3 p.p. a TVA-ului în Germania începând cu 2007;
- de efectele creșterilor anterioare ale prețului petrolului pe piața mondială asupra prețurilor bunurilor de consum, precum și de impactul eventualelor majorări viitoare;
- tendința de diminuare a decalajului de producție care va antrena noi presiuni inflaționiste;
- creșterea agregatului monetar M3 peste valoarea de referință de 4,5% (8,8% în aprilie 2006), care a mărit excesul de lichiditate și a determinat majorarea creditelor acordate sectorului privat cu aproximativ 12,1% în aprilie față de o medie a anilor anteriori de 5,6%. În privința naturii creditelor, o evoluție exponențială au avut cele imobiliare, iar țara cu cea mai semnificativă creștere a fost Spania – o majorare cu 35% a creditării în 2005, ponderea țării în PIB-ul zonei euro fiind de numai 10%. Excluzând această influență s-a obținut o variație procentuală a creditării de numai 6% față de 9,7% în 2005. De asemenea, Spania a înregistrat o rată a inflației de 3,4% în 2005, cea estimată pentru 2006 fiind de 3,6%. În aceste condiții, impactul va fi unul redus (de aproximativ 0,02 p.p.) asupra inflației zonei euro.

Perspectivele favorabile ale evoluției ratei inflației vizează:

- creșterea mai redusă a costurilor salariale – de 1,9% în medie pentru țările zonei euro și tendința de majorare a productivității într-un ritm superior, ceea ce va diminua costul unitar al forței de muncă;
- anticiparea unei ușoare aprecieri a euro ca urmare a sporirii ratei dobânzii de referință;
- impactul redus al majorărilor anterioare ale prețului mondial al petrolului; existența unei rate mai ridicate a șomajului în condițiile recesiunii din zona euro a diminuat presiunile pe latura acomodării șocului petrolier prin creșterea salariilor;
- progresele în implementarea unor reforme structurale, care stimulează creșterea PIB-ului potențial. Astfel, în cazul Germaniei – țara care deține ponderea cea mai mare în PIB-ul zonei euro – reformele structurale întreprinse (mai ales pe piața muncii) au permis o creștere a gradului de ocupare fără stimularea creșterii inflației, ceea ce a contribuit la reducerea Nairu.

Corelația dintre majorările prețului mondial al petrolului și inflație s-a redus foarte mult față de precedentele șocuri petroliere, banca centrală devenind mai credibilă în gestionarea potențialelor puseuri inflaționiste. *Simulările efectuate cu ajutorul modelului Quest al Comisiei Europene sugerează că o creștere permanentă cu 50% a prețului la petrol ar adăuga 0,5 p.p. la indicele prețurilor de consum din zona euro, pe parcursul celor doi ani care ar urma șocului; efectul inflaționist ar dispărea după trei ani. În ceea ce privește impactul asupra PIB-ului real, acesta s-ar reduce cu 0,6 p.p. în primul an, cu 0,3 p.p. în al doilea an și cu 0,2 p.p. în cel de-al treilea an de după șoc.*

De exemplu, creșterea prețului petrolului între aprilie 2004 și octombrie 2005 a fost de aproximativ 10 euro, ceea ce a reprezentat 0,7 p.p. (ca efect direct) din rata inflației din această perioadă (de aproximativ 3,2%) pe ansamblul zonei euro.

Această evidență s-a bazat pe analiza evoluției componentei energie din totalul indicelui armonizat al prețurilor, care a variat de la 1,6 p.p. în Luxemburg la aproximativ 0,4 p.p. în Italia. Factorii care explică impactul diferit al creșterii prețului la petrol asupra ratei inflației din statele membre ale zonei euro se referă la gradul de intensitate energetică, precum și la nivelul taxelor indirecte în prețurile produselor din petrol.

Impactul majorării prețului petrolului asupra ratei inflației în țările UEM

Tabelul 2

	Creşterea prețurilor la produse energetice(%)	Ponderea în indicele armonizat al prețurilor (%)	Contribuția la rata inflației (p.p.)	Nivelul taxelor indirecte în prețurile produselor petroliere (%)	Intensitatea energetică (milioane tone petrol/ PIB 2003 USD)
Belgia	11,7	10,2	**1,16**	66,0	105,3
Germania	7,9	9,9	**0,78**	71,5	67,1
Grecia	11,8	6,9	**0,80**	51,7	134,2
Spania	8,8	8,7	**0,78**	59,4	113,9
Franța	8,8	8,7	**0,73**	71,9	67,0
Irlanda	11,6	7,9	**0,89**	63,8	76,7
Italia	6,2	6,4	**0,39**	66,3	79,4
Luxemburg	15,5	11,6	**1,59**	59,6	130,6
Olanda	9,2	8,6	**0,79**	69,2	84,1
Austria	9,9	8,2	**0,76**	61,5	71,6
Portugalia	8,6	8,5	**0,71**	66,5	142,4
Finlanda	6,3	7,4	**0,45**	69,5	85,0
Zona euro	**8,4**	**8,6**	**0,70**	**67,8**	**80,7**

Sursa: Comisia Europeană, Quaterly Report on the Euro Area, IV/2005.

În primele două țări ca importanță economică în zona euro – Germania, Franța – atât creșterea prețurilor la produsele energetice, cât și gradul de intensitate energetică sunt dintre cele mai reduse, însă existența unui nivel ridicat al taxelor indirecte a generat un impact inflaționist mai ridicat. În schimb, în țări ca Belgia, Grecia, Spania, Irlanda, Luxemburg, nivelul fiscalității indirecte este mai redus, însă impactul inflaționist a fost superior mediei ponderate la nivelul zonei euro.

Creșterea prețului petrolului generează următoarele efecte inflaționiste directe și indirecte:

- creșterea în primă fază a prețurilor la energie și combustibili și apoi a altor bunuri de consum;
- manifestarea așteptărilor inflaționiste generate de majorări viitoare, dar și de creșterea prețurilor care utilizează drept input produsele derivate din petrol.

Politica monetară a BCE va fi în continuare una restrictivă, urmărind diminuarea anticipațiilor inflaționiste. Pe baza modelului Nigem s-a estimat că o reducere cu 0,5 p.p. a acestora va genera o scădere a ratei inflației cu 0,13 p.p. în anul următor și o creștere a outputului cu 0,05 p.p.

Concluzii

Șocurile care afectează zona euro par a fi mai degrabă asimetrice, deoarece persistă o anumită divergență structurală în cazul țărilor membre; aceasta induce o sincronizare mai redusă a ciclurilor de afaceri, ceea ce poate influența negativ absorbția șocurilor prin intermediul politicii monetare a BCE. Nici politica fiscală nu a constituit o politică anticilică, ca urmare a regulilor stricte impuse de Pactul de Stabilitate și Creștere. Natura acesteia a fost una neutră pe ansamblul țărilor membre ale zonei euro, permițând numai acțiunea stabilizatorilor automați.

În prezent, mix-ul de politici al zonei euro vizează reducerea inflației (creșterea progresivă a ratei dobânzii de referință a BCE) și într-o mai mică măsură sporirea outputului. Aceasta în condițiile în care toate țările din UEM, cu excepția Greciei, traversează o perioadă de decalaj recesionist începând cu 2003. Ritmul redus de creștere a producției reale poate influența negativ și evoluția PIB-ului potențial, din cauza investițiilor mai reduse și retragerilor de pe piața muncii.

Bibliografie

Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M. (2004). *Economie Europeană. O prezentare sinoptică*, Editura Economică, București

Garnier, J., Wilhelmsen, B.-R. (2005). *The natural real interest rate and the output gap in the euro area. A joint estimation*, ECB Working paper series, nr. 546

de Grauwe, P., Senegas, M.-A. (2002). *Monetary policy in EMU when the transmission is asymmetric and uncertain*, www.econ.kuleuven.bede Grauwe, P. (2006). *On monetary and political Union*, www.econ.kuleuven.be

Hoeller, P., Giorno, C., C. de la Maisonneuve (2004). *One Money, One Cycle? Making Monetary Union a Smoother Ride*, ECB Workshop

Noyer, Ch. (2006). *The eurosystem's single monetary policy - a view from the inside*, speech held at the GIC Conference hosted by the Federal Reserve Bank of Philadelphia, Philadelphia;

*** *EMU after five years,* Comisia Europeană, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 2005

*** *Quaterly Report on the Euro Area,* Comisia Europeană, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, IV/2005

*** *Research notes*, Commerzbank Economic Research, 2006

Activitatea bancară pentru dezvoltare durabilă

Alexandra Eremia
Economist
Fundația „Two Wings" AIESEC Austria
Ion Stancu
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The corporations gain a power of influence, unthinkable years ago; they have acquired more and more rights and, in some way, govern the life of billions of peoples and of the earth in general. With every right, comes though the responsibility of the conservation and development of the environment in which the corporations act. The banking system has a major role to play in the evolution of the international framework, given its position on the economic stage. Some important banking groups realized this fact and made important steps in the area. The case study of the Holland banking group ABN AMRO proves the complexity of the introduction of sustainable development in the core of the financial business. The implementation is neither easy nor cheap. It implies essential changes in the bank management, in the way to determine the financial policies, in how to choose the clients, the employees, the suppliers etc. Led in an efficient way, sustainable banking implies innovation, creativity and, implicitly, new gains, through creating new products and opening new markets. The international banking community proved, through leading examples (ABN AMRO Bank, HSBC Group, Rabobank Group, JP Morgan Chase, Citigroup etc.) that it understands the importance, the necessity and also the viability of the sustainable development.*

Key words: sustainable development; sustainable banking & Finance; Equator Principles, Dow Jones Sustainability Group Index & FTSE4Good Index; ecological, social and ethical responsibilities.

Introducere

Prioritatea secolului 20 a fost progresul economic, direcție în care umanitatea a făcut pași uriași. Din ce în ce mai mult însă, efectele secundare au început să apară: pierderea diversității biologice, schimbări climatice și diverse forme de poluare a mediului. Același lucru se poarte afirma și în sfera problemelor sociale, dar în sens pozitiv, ca reducerea sărăciei și dezvoltarea de oportunități egale pentru toți. Să luăm doar câteva exemple:

- deși populația globală a crescut din 1975 până în prezent cu 66%, consumul de combustibili fosili a crescut cu 75%;
- pe parcursul anilor '90, fondul forestier global a fost defrișat cu o medie de 9,4 milioane de hectare pe an;
- mai mult de 4 miliarde de oameni încă trăiesc cu mai puțin de 2 dolari pe zi, mai mult de 1 miliard nu au acces la apă potabilă, 3 miliarde nu au acces la condiții sanitare și 2 miliarde nu au acces la electricitate.

Datorită acestor factori, sustenabilitatea este o problemă de o importanță tot mai actuală și după opinia diverșilor specialiști[1] va deveni principala problemă a secolului 21. Dezvoltarea durabilă este mai mult decât o necesitate, este o obligație a generațiilor prezente pentru a asigura un viitor generațiilor ce vor urma, atât din punct de vedere ecologic, cât și social și economic.

Prin definiție, *sustenabilitatea (*definită și *dezvoltare durabilă)* este prosperitatea, bunăstarea umanității și a mediului natural, ce nu reduce oportunitățile generațiilor viitoare, susținând continuitatea economică a generațiilor curente. Sustenabilitatea este o problemă complexă pentru care se cere o cooperare multisectorială, implicarea sectorul guvernamental, non-guvernamental, cetățenii, companiile și, implicit, sectorul financiar. Pentru a asigura sustenabilitatea afacerilor, companiile din întreaga lume decid să se implice activ în dezvoltarea durabilă, integrând principii de responsabilitate socială în esența afacerilor desfășurate. Rolul instituțiilor financiare și în special al băncilor este unul major, acesta având posibilitatea de a deveni un catalizator al dezvoltării durabile.

La începutul secolului 21, cele mai mari bănci din lume au devenit organizații financiare complexe ce oferă pieței internaționale o gamă largă de servicii și ce controlează o putere de finanțare de miliarde de dolari în cash sau în active. Ajutate de cea mai nouă tehnologie, băncile fac eforturi pentru a identifica noi nișe de afaceri, pentru a dezvolta servicii particularizate, pentru a implementa strategii inovative și pentru a capitaliza noile oportunități din piață.

Pe măsura globalizării, consolidării, dereglementării și diversificării industriei financiare, sectorul bancar a devenit din ce în ce mai complex și mai important pentru comunitatea globală de afaceri. O serie de grupuri bancare au inițiat crearea de produse pentru dezvoltare durabilă, au schimbat politicile interne și de creditare, cât și programele de pregătire și servicii de consultanță prin care să oblige angajații, cât și companiile partenere să investească pe principii de responsabilitate socioecologică. Datorită acestui rol, cât și prin poziția de intermediar pe care băncile o dețin în economie, potențialul contribuției acestora la dezvoltarea durabilă este enorm.

Comparativ cu alte sectoare, sectorul bancar, pe ansamblu, a răspuns mult mai încet la noile probleme pe care dezvoltarea durabilă le prezintă. În ciuda potențialei expuneri la risc, sectorul bancar a fost și este în continuare foarte încet în evaluarea performanței de mediu a clienților săi.

O cercetare empirică efectuată în 1990[(2)] a concluzionat faptul că băncile nu erau interesate de situația de mediu proprie sau de cea a clienților. În ceea ce privește riscul asociat, îngrijorarea a crescut simțitor la sfârșitul anilor '80 în Statele Unite, când, printr-o decizie guvernamentală, băncile puteau fi considerate direct responsabile pentru poluarea cauzată de clienții lor și obligate să plătească costurile de remediere. Există bănci ce au ajuns în situație de faliment pe baza acestor norme legislative. Aceasta a fost cauza pentru care băncile americane au fost primele care au reconsiderat politicile bancare cu privire la mediu, motivul principal fiind riscul creditelor.

Băncile europene, neexpuse unor prevederi legislative similare, au inițiat crearea de politici de mediu mult mai târziu, la mijlocul anilor '90. În Europa preocupările s-au concentrat mai mult pe mediul intern, mai puțin pe gestionarea riscurilor și doar târziu pe crearea de noi produse, ca de exemplu fonduri de investiții în acord cu protecția mediului.

În 1992, la conferința de la Rio, a fost lansată public „Declarația UNEP a instituțiilor financiare în privința mediului și a dezvoltării durabile", acesta a fost primul pas global făcut în direcția implicării active a băncilor în dezvoltarea durabilă. O cercetare empirică privind activitățile de protecție a mediului efectuate în 1995, a arătat că 80% din respondenți aveau implementate anumite instrumente de evaluare a riscului de mediu. O altă evaluare a instituțiilor semnatare, efectuată în 1997, a concluzionat faptul că multe dintre acestea au creat departamente specializate de mediu. O dovadă clară că dezvoltarea durabilă a atins comunitatea financiară internațională a reprezentat-o lansarea indicilor bursieri pentru sustenabilitate: „Dow Jones Sustainability Group Index", în 1999 și FTSE4Good Index în 2001. Prin aceasta, pentru prima dată în istorie, indicii globali importanți evaluează și monitorizează performanța companiilor lideri-mondiali în sustenabilitate.

În 2003, un alt pas important a fost făcut la nivel global, respectiv instituirea *Principiilor de la Ecuator* pentru reglementarea activității de finanțare a proiectelor structurate.

Ce este „sustainable banking"?

Integrarea dezvoltării durabile în sectorul bancar se îndreaptă în două direcții principale:

1) Integrarea responsabilității sociale și de mediu în operațiunile bancare prin inițiative de mediu (de exemplu, programe de reciclare sau de creștere a eficienței energetice) sau inițiative de responsabilitate socială (de exemplu suport pentru evenimente culturale, îmbunătățirea activității de resurse umane și donații umanitare).

2) Integrarea dezvoltării durabile în activitatea de bază a băncii, prin integrarea considerentelor de mediu sau sociale în design-ul produselor, politicilor și strategiilor acesteia. Exemple: integrarea criteriilor de mediu în acordarea de credite sau în strategiile de investiții, în dezvoltarea de noi produse ce facilitează accesul la capital al afacerilor bazate pe dezvoltare durabilă.

Integrarea sustenabilității în esența afacerii pe care o desfășoară oferă posibilitatea companiilor angajate în dezvoltarea durabilă să obțină avantaje competitive și să pornească pe noi căi de creștere.

A pune sustenabilitatea în centrul afacerii implică voința de a considera interacțiunea companiei cu diverși stakeholderi[3] ca una din liniile directore ale strategiei sale. Aceasta înseamnă a evalua serios relațiile cu stakeholderii, a iniția dialogul cu aceștia, a dezvolta un set de indicatori relevanți și a implementa sisteme speciale de raportare (Figura1).

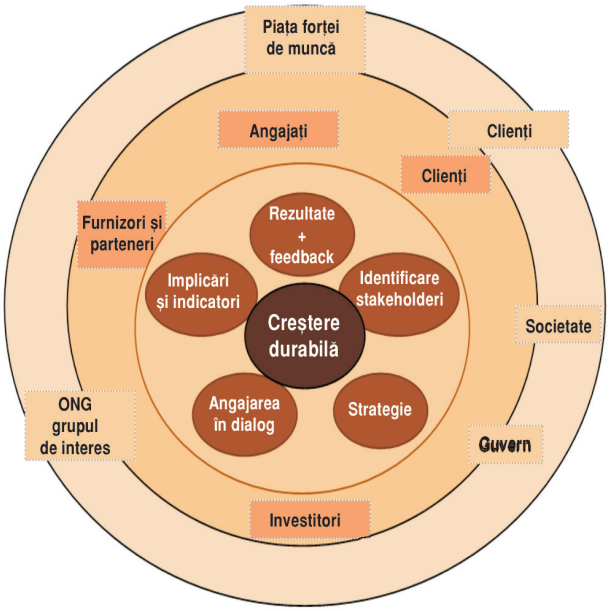


Figura 1. *Integrarea relațiilor cu stakeholderii în planificarea și raportarea afacerii*

O companie există în relație cu cei din jur, iar o viziune comercială limitată aduce cu sine riscul de a nu observa tendințe pe termen lung în piață sau chiar de a cădea victima unor crize neașteptate. Implicarea activă într-o relație strânsă cu toți stakeholderii relevanți facilitează companiilor construirea unei baze de creștere de durată, oferă o platformă nu numai pentru creșterea reputației, dar pentru o mai bună înțelegere a factorilor de dinamică și a contribuției acestora la crearea de valoare.

Abordarea tradițională din sectorul bancar vizavi de durabilitate a fost de cele mai multe ori reactivă și defensivă, bazată, în principal, pe ideea că băncile ce se angajează în împrumuturi neetice riscă să afecteze atât reputația pentru stricăciunile colaterale provocate de către cei împrumutați cât și capitalul acționarilor. Recent, câteva bănci internaționale au adoptat starategii inovative, proactive pentru a capitaliza pe oportunitățile asociate dezvoltării durabile. Acestea au dezvoltat produse noi ca fonduri etice sau credite create special pentru afaceri de mediu, pentru a deține noi oportunități pe piață asociate cu durabilitatea. Piața financiară a ajuns, într-un final, la concluzia că sustenablitatea corporațiilor a devenit un concept avantajos pentru investiții (datorită creșterii valorii activelor pe termen lung). Acest fapt a mărit viteza cu care „sustainable banking" se dezvoltă în momentul de față.

Clasificarea băncilor în funcție de implicarea în dezvoltarea durabilă

Există două direcții majore în care se îndreaptă evaluarea sustenabilității integrate în instituțiile bancare:

- în funcție de principiile de la Ecuator;
- în funcție de criteriile de sustenabilitate ale organizației SAM Group[4].

Clasificarea după îndeplinirea principiilor de la Ecuator

Evaluarea se bazează, în principal, pe aspecte ale activității în domeniul finanțării structurate (Project Finance). În acest domeniu, considerat a fi cu cel mai mare impact în domeniul bancar, au fost dezvoltate și introduse *Principiile Ecuator*. Acestea sunt un set de politici și proceduri de a evalua, gestiona și monitoriza riscul de mediu și social în împrumurile de Project Finance. Ele oferă standarde măsurabile și clare pentru activitatea durabilă exemplară, cât și proceduri pentru evaluări de mediu și sociale. Principiile Ecuator au fost concepute pe baza politicilor sociale și de mediu și a principiilor Corporației Financiare Internaționale (International Finance Corporation - IFC, ramura de dezvoltare a sectorului privat al Băncii Modiale).

În iunie 2003, zece bănci au adoptat aceste principii, iar din aprilie 2006 funcționează 41 de instituții financiare care promovează proiecte de finanțare elaborate într-un mod responsabil social și cu reflectarea activității complete de management al mediului. Aceste instituții au înțeles că adoptarea și aderarea la aceste principii oferă beneficii semnificative băncii, clienților și tuturor stakeholderilor. Aceste principii vor îmbunătăți capacitatea acestor organizații de a măsura și a gestiona expunerea la riscul provenit din domeniile social și de mediu, asociate cu proiectele pe care le finanțează. Această capacitate va permite băncilor să se implice activ împreună cu stakeholderii în rezolvarea problemelelor de dezvoltare durabilă. Mai mult decât atât, prin aderarea la aceste principii, băncile vor avea posibilitatea de a lucra împreună cu clienții lor în managementul politicilor de mediu și social, cu care aceștia au de a face prin proiectele pe care le derulează în acest domeniu.

Rating-ul obținut de fiecare companie în implementarea principiilor Ecuator

Tabelul 1

Criterii / Banca	Drepturile omului	Drepturi de muncă	Populația indigenă	Climă și energie	Baraje	Biodiversitate	Păduri	Pescuit	Agricultură	Industria extractivă	Chimicale	Transparența	Managementul de mediu și social	Scorul mediu și calificativul
ABN AMRO	3	1	1	1	2	1	3	0	0	2	0	2	1	1.31 (D+)
Banco Bradesco	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Banco de Brasil	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
Banco Itaú	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Barclays	1	0	1	1	2	0	1	0	0	1	0	2	1	0.77 (D)
BBVA	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
BNDES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00 (E)
BNP Paribas	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.08 (E)
Bank of America	0	0	1	3	2	0	2	0	0	0	0	2	1	0.85 (D)
Calyon	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
CIBC	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Citigroup	0	3	1	2	2	0	2	0	0	0	0	2	1	1.00 (D)
Credit Suisse Group	0	1	1		2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
Deutsche Bank	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.08 (E)
Dexia	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
Dresdner Bank	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
HBOS	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.08 (E)
HSBC Group	0	1	1	1	4	2	3	0	0	0	2	2	1	1.31 (D+)
HVB Group	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
ING Group	1	0	1	0	2	0	1	0	0	0	0	2	1	0.62 (D-)
JP Morgan Chase	0	1	3	3	2	1	2	0	0	1	0	2	1	1.23 (D)
KBC	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (E)
Korean Dev. Bank	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00 (E)
Manulife	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
MCC	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Bank of Tokyo-Mitsubishi	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.08 (E)
Mizuho Financial Group	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Rabobank Group	4	3	1	0	2	0	2	0	0	0	0	2	1	1.15 (D)
Royal Bank of Canada	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Royal Bank of Scotland	0	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
Scotia Bank	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
Société Général	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.15 (E)
Standard Chartered Bank	1	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.54 (D-)
Sumitomo Mitsui Financial Group	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00 (E)
UBS	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.08 (E)
Unibanco	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Wells Fargo	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
West LB	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.46 (E)
Westpac	3	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	2	1	0.77 (D-)

Sursa: BankTrack & WWF – raportul "Shaping the future of sustainable finance: moving the banking sector from promises to performance"/2006.

Prin adoptarea acestor principii băncile se obligă să evalueze cu grijă toate propunerile pentru care clienții cer finanțări structurale și să nu finanțeze direct proiecte unde cel împrumutat nu va asigura sau nu va avea posibilitatea să îndeplinească politicile și procedurile de mediu și pe cele sociale ale băncii, în concordanță cu principiile de la Ecuator.

În evaluarea sustenabilității bancare, BankTrack[5] folosește activitatea întreprinsă în domeniul finanțării structurale pe următoarele dimensiuni: drepturile omului, drepturile de muncă, populația indigenă, baraje, biodiversitate, domeniul forestier, domeniul piscicol, industria extractivă, agricultura durabilă, domeniul chimic, transparența și raportarea efectuată de clienți, sistemul de management al mediului și social. Clasificarea băncilor pe principii de sustenabilitate după evaluarea BankTracker se poate observa în Tabelul 1.

Clasificarea după criteriile de sustenabilitate create de SAM Group

Criteriile industriei bancare servesc la selecția companiilor ce intră în compoziția indicilor bursieri pentru sustenabilitate - Dow Jones Sustainability Index. Există două tipuri de criterii, fiecare având o pondere predefinită: *criterii generale*, ce contribuie cu 60% la ratingul final al companiei, și *criterii specifice* industriei bancare ce contribuie cu 40%.

Criteriile generale de sustenabilitate sunt împărțite pe 3 dimensiuni majore: economic, social și de mediu, fiecare având mai multe subdimensiuni (conform Tabelului 2).

Tabelul 2

Dimensiuni	Criterii	Valoare
	Corupție	4,8
	Guvernanța companiei (Top management)	4,8
Economic	Managementul relației cu clienții	4,2
	Relațiile cu investitorii	4,2
	Managementul riscului și al crizelor	4,8
	Rolul civic al corporației/Filantropie/Volum de investiții sociale	3,0
Social	Angajarea în dialog cu stakeholderii	4,2
	Indicatori ai practicilor în domeniul angajaților	4,8
	Dezvoltarea capitalului uman	4,8
	Raportarea în domeniul social	2,4
	Atragerea și retenția de talent (forța de muncă de calitate)	4,8
	Politici de mediu/managementul mediului	4,8
Ecologic	Performanța în domeniul mediului (Ecoeficiența)	6,0
	Raportarea pe baze de mediu	2,4

Sursa: www.sustainability-index.com - Corporate Sustainability Assessment.

La aceste criterii se adaugă cele specifice industriei, care în cazul domeniului bancar se reduc la aderarea și implementarea principiilor de la Ecuator.

Sursele de informare

Pentru evaluarea băncilor, SAM se bazează pe 4 surse principale de informare: chestionare specifice completate de bancă, documente întocmite de bancă, mass-media și stakeholderi, cât și contactul direct al analiștilor cu instituția bancară. Este important de menționat că informația obținută prin chestionare este cea mai importantă în evaluarea SAM, ceea ce într-o anumită măsură reduce obiectivitatea evaluării. Contactul direct cu compania este folosit în scopul clarificării anumitor puncte sensibile din analiza întocmită pe baza primelor 3 surse amintite mai sus.

Monitorizarea

Odată incluse în compoziția indicilor Dow Jones pentru sustenabilitate, băncile sunt continuu monitorizate din punct de vedere al performanței în domeniul dezvoltării durabile. Dacă se identifică probleme, băncile pot fi excluse din compoziția indicelui. Dimensiunile principale monitorizate includ: codul etic (fraude, spălare de bani, corupție etc.), guvernanța corporativă, managementul relației cu clienții (plângeri), managementul riscului și al crizei, managementul mediului, stakeholderi externi (exploatarea forței de muncă în țările în dezvoltare) etc.

Procesul de monitorizare și de luare a deciziei parcurge următorul traseu: odată identificată o anumită problemă, se evaluează impactul pe care aceasta o are asupra băncii; ulterior se va analiza modul în care compania reușește să gestioneze aparenta criză (informarea publică asupra problemei, asumarea responsabilității, implicarea stakeholderilor relevanți pentru probleme în cauză și găsirea unei soluții în consens).

Premiul pentru cea mai sustenabilă bancă

Premiul pentru „Cea mai durabilă bancă" a fost creat în 2005 de către Financial Times în cooperare cu International Finance Corporation (IFC). Prin acest premiu se urmărește recunoașterea oficială a progresului înregistrat de anumite bănci în integrarea obiectivelor de guvernanță socială, de mediu și corporativă, în operațiunile desfășurate, maximizând în același timp valoarea acțiunilor băncii. Accentul este pus pe încurajarea inițiativelor reușite: se va premia progresul făcut pe calea dezvoltării durabile în funcție de care cel mai bun câștigă. Decizia este luată de un juriu compus din reprezentanți de marcă din diferite tipuri de organizații angajate în dezvoltarea durabilă.

În anul acesta (2005) s-au avut în vedere 5 domenii cheie:

- „Cea mai durabilă bancă a anului";
- „Cea mai durabilă bancă a anului ce operează în piețele în dezvoltare";
- „Cel mai durabil contract al anului";
- „Cel mai durabil contract al anului, în domeniul energetic";
- „Bancherii anului".

Pentru decizia în privința celor mai sustenabile contracte de afaceri, factorii cheie au fost: inovația, impactul în linia triplă de bază (*triple bottom line „people-planet-profit"* – cadru de măsurare și raportare a performanței companiei pe criteriile: social, ecologic și economic), rolul specific al băncii, cât și posibilitatea acțiunilor întreprinse în direcția sustenabilității de a fi reproduse.

Pentru „Bancherii anului", factorii determinați au fost următorii: focusul afacerii pe inițiativă, nivelul barierelor peste care au trecut, rezultatele inițiativei pe linia triplă de bază și impactul instituțional.

Pentru „Banca anului", juriul a considerat trei dimensiuni de bază: strategia de ansamblu a grupului în ceea ce privește dezvoltarea durabilă, succesul integrării strategiei în produse de bază și stabilitatea sistemului de management.

Chiar din primul an, acest premiu pentru sustenabilitatea bancară a atras 90 de solicitări venite de la 48 de instituții financiare din 28 de țări, ceea ce dă speranțe întregului domeniu.

Studiu de caz: Evaluări externe ale sustenabilității ABN AMRO Bank

Evaluarea ABN AMRO conform Principiilor Ecuator

Conform ultimului raport disponibil publicat de Bank Track – organizația însărcinată cu monitorizarea activității bancare în conformitate cu principiile Ecuator – ABN AMRO se clasează pe primul loc dintr-un total de 39 de instituții financiare, cu 1,31 puncte și calificativ D+, la egalitate de puncte cu grupul bancar britanic HSBC. Scorul obținut pe fiecare dimensiune se pot observa în tabelul Tabelul 1. Să analizăm în continuare performanța pe fiecare dimensiune:

- În cazul *Drepturilor Omului*, ABN AMRO obține 3 puncte din 4 (cel mai bun caz practic), deoarece, deși a implementat o politică bancară pentru sprijinirea drepturilor omului, nu a inclus în exprimarea acesteia toate normele definite de ONU.
- Pe direcția *Drepturilor de muncă*, banca olandeză obține numai 1 punct din maximum 3 acordate pentru cel mai bun caz practic, deoarece singura măsură clară în această problemă a fost aderarea la Global Compact (GC) – inițiativa pentru dezvoltare durabilă și atingerea Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului (Milenium Development Goals). Prin aderarea la GC, respectarea drepturilor de muncă este impusă doar inten, nu și clienților băncii.
- Pentru protejarea *Populației indigene*, ABN AMRO obține doar 1 punct din 3 (maxim pentru cel mai bun caz practic). Motivația pentru acest scor este aceea că s-au făcut pași spre crearea de politici și strategii în această problemă, dar nu semnificativi: grupul olandez incluzând anumite aspecte de protejare a populațiilor indigene în Politica Forestieră.
- La capitolul *Climă și Energie,* deși și-a redus considerabil emisia directă, cât și pe cea indirectă de bioxid de carbon, a finanțat proiecte de energie alternativă și chiar a luat o pozitie proactivă în domeniu (creând produse bazate pe reducerea de CO_2), ABN AMRO obține doar un punct și nu reușește să se clasifice în top 3, unde găsim Bank of America, JPMorganChase, ambele cu câte 3 puncte, deținând cele mai bune cazuri practice și Citigroup cu 2 puncte. Motivul pentru acest rating scăzut este absența unei politici stricte în acest domeniu. În Raportul de Sustenabilitate din 2005 al grupului ABN AMRO, se menționează însă dezvoltarea unei politici în această problemă.
- În ceea ce privește *Barajele*, ABN AMRO obține doar 2 puncte, deoarece raportul Bank Track este editat înaintea adoptării de către grupul olandez a politicii de reglementare speciale pe această temă. Scorul de 2 puncte a fost acordat pentru toate băncile semnatare ale Principiilor Ecuator, 4 puncte fiind acordate doar grupului HSBC, care a fost pionierul reglementării bancare în domeniu. Pe aceste considerente putem presupune că, la o evaluare curentă, ABN AMRO ar obține un scor mai ridicat.
- Pe dimensiunea *Biodiversității,* scorul obținut este 2 din maximum 3 acordate, deoarece ABN AMRO deține o politică ce include aceste considerente. Banca a stabilit așa-numitele „zone-nu" și interzice finanțarea operațiunilor în aceste arii. De asemenea, ABN AMRO nu finanțează proiecte de minerit și, în principiu, de petrol și gaze în Zone de Patrimoniu. Cu toate acestea, deoarece politica bancară adoptată nu reflectă o abordare completă și adecvată, ignorând probleme ca, de exemplu, specii invadatoare sau organisme modificate genetic.
- Domeniile *Piscicol, agricol și chimic* sunt ariile în care banca olandeză nu obține niciun punct. În două dintre cazuri (Pescuit și Agricol), recomandările Principiilor Ecuator nu sunt foarte bine specificate și nici băncile nu au cazuri de bună practică ce pot fi luate ca reper (toate băncile analizate obținând 0 puncte). În domeniul chimic maximul este de 2 puncte, obținut din nou de HSBC, datorită aprobării unei politici bancare în domeniu. De asemenea, pe coordonata *Managementul mediului și social,* banca primește un punct (la fel ca toate băncile analizate), pentru acest domeniu neexistând la momentul respectiv metode clare de evaluare.
- Toate băncile evaluate obțin 2 puncte pe dimensiunea de *Transparență,* datorită raportării potrivite.
- Am lăsat la urmă dimensiunea *Forestieră* și pe cea *Extractivă,* domenii în care banca obține maximul de puncte oferite. Domeniul *Extractiv* pare a fi punctul cel mai fierbinte: ABN AMRO apare ca lider între băncile evaluate, fiind singura care obține 2 puncte datorită creării unei politici bancare specifice, însoțită de instrumentele de diagnostic aferente. Politica nu este însă considerată completă și, mai mult decât atât, se pare că există o diferență puternică între adoptarea unei politici și implementarea acesteia. Pe parcursul ultimilor ani, banca a fost expusă unor critici aprige din partea sectorului nonguvernamental pentru implicarea în finanțarea proiectului petrolier BTC[6] și mai recent prin acceptarea implicării în proiectul Sakhalin II. Pentru aceste fapte Bank Track a publicat un articol intitulat „ABN AMRO obține Premiul pentru Ipocrizie Corporativă"[7].

În concluzie, performanța ABN AMRO în conformitate cu principiile Ecuator este una foarte bună în ciuda plângerilor pentru depunctări. Aceasta situație arată însă cât de complexă este problema dezvoltării durabile și a responsabilității coorporative.

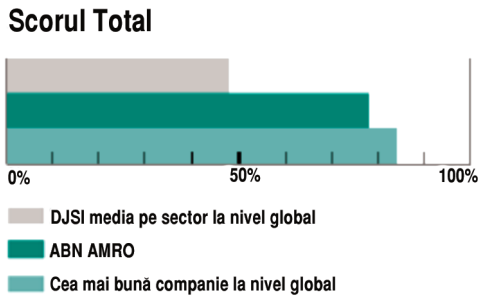
Tabelul 3

	Număr de evaluări	Aprobate	Aprobate cu condiții	Refuzate
Petrol şi gaze	13	4	9	0
Minerit şi metale	6	1	3	2
Energie electrică şi utilități	15	4	9	2
Construcții şi materiale de construcții	6	2	4	0
Sectorul public	3	0	2	1
Total	43	11	27	5

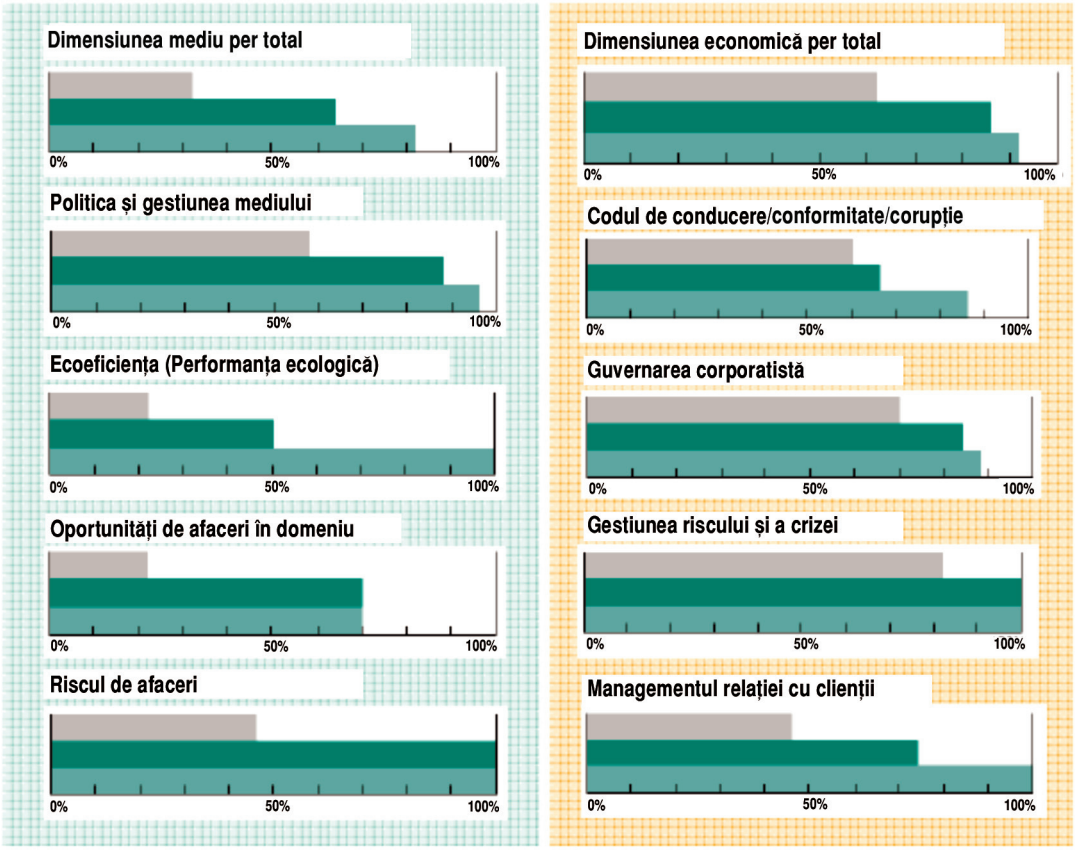
În Tabelul 3 se poate observa situația evaluărilor conform principiilor Ecuator întreprinse de ABN AMRO în cursul anului 2005:

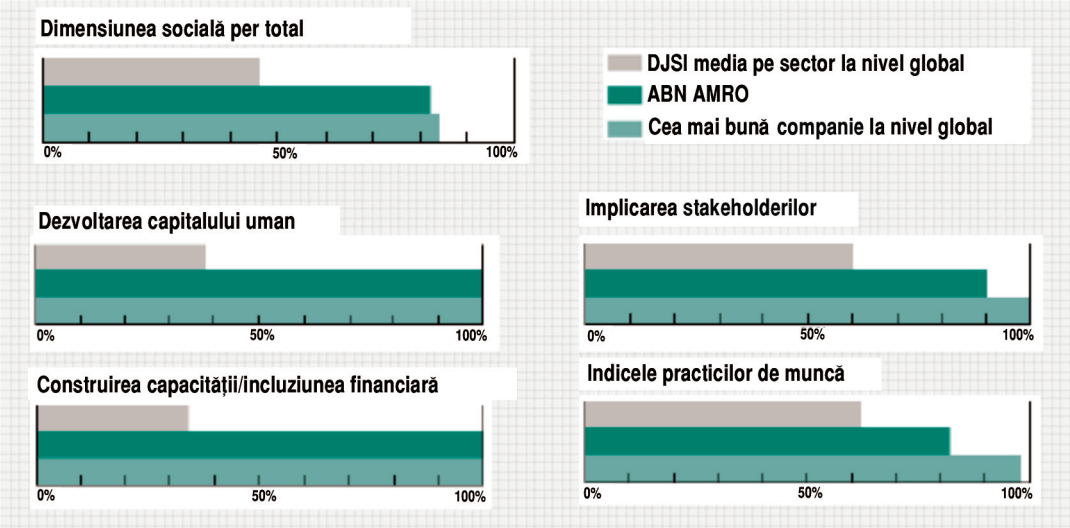
Evaluarea ABN AMRO conform cu criteriile de sustenabilitate ale SAM Group

În ultima evaluare a companiilor incluse în grupul de indicatori DJSI, SAM Group a stabilit ABN ABRO ca lider de piață în DJSI STOXX (indicele european). Grupul olandez și-a îmbunătățit performanța pe fiecare din cele 3 dimensiuni: economic (de la 74 la 85), mediu (de la 58 la 64) și social (de la 72 la 83). Graficele de mai jos arată performanța pe fiecare dimensiune și subdimensiune selectate.



„Performanța sustenabilității grupului ABN AMRO a dovedit din nou poziția sa de lider la scară europeană. Acest rezultat îmbunătățit reflectă identificarea și integrarea cu succes a elementelor economice, sociale și de mediu. Cadrul de guvernanță corporativă cât și gestiunea excelentă a riscului și a crizei încurajează o cultură organizațională bazată pe integritate, cu furnizarea de produse financiare ce satisfac nevoile consumatorilor.”





Sursa: *Raportul SAM Group 2006.*
http://www.sustainability-index.com/htmle/indexes/djsistoxx_supersectorleaders.html

Din graficele precedente se observă că, pentru toate dimensiunile, ABN AMRO este peste media sectorială. În termeni absoluți, grupul olandez pare să puncteze cel mai bine în domeniul economic (85 de puncte), iar în termeni relativi, comparativ cu cea mai bună performanță bancară la dimensiunea socială, ABN AMRO este foarte apropiată de liderul sectorului, cu 82% vs 85%.

Alte rezultate notabile înregistrate de ABN AMRO:

- poziția de lider cu 100% în riscul afacerii (Proiecte Structurate), în gestiunea riscului și în dezvoltarea capitalului uman prin implementarea principiilor Ecuator, prin crearea de filtre și instrumente de diagnostic pentru clienți și prin proiecte, prin strategia de resurse umane;
- există un alt subdomeniu, cel de oportunități de afaceri pe dimensiunea ecologică, în care, de asemenea, găsim grupul olandez ca lider de sector, cu doar 70%.

Domeniul în care se pare că ABN AMRO are încă de îmbunătățit semnificativ este Eco- eficiența (Performanța Ecologică), subdimensiune în care obține doar 50% comparativ cu 100 puncte procentuale obținute de liderul subdomeniului.

În concluzie, și după criteriile SAM Group, ABN AMRO este unul din liderii în domeniul dezvoltării durabile.

Premiile pentru Dezvoltare Durabilă

ABN AMRO a ratat de data aceasta premiul cel mare pentru „Cea mai durabilă bancă", în favoarea grupului britanic HSBC. Cu toate acestea grupul olandez nu a plecat fără premii: divizia braziliană a băncii a obținut premiul pentru *„Cea mai durabilă bancă a anului ce operează pe piețele în dezvoltare"*. Banco ABN AMRO Real a lansat noi produse și servicii, a creat programe de microcredit, a lansat Fondul Etic, a adoptat măsuri pentru recunoașterea diversității, a creat un program de Ecoeficiență, și a început să folosească pe scară largă hârtie reciclabilă, cât și un nou model de gestiune a relației cu clienții. De asemenea, banca a fost recunoscută și la capitolele „Excelența Globală în Sisteme de Gestiunea Mediului și a Riscului de Natură Socială", cât și pentru „Afacerea anului" pentru tranzacțiile privind intermedierea creditelor de carbon între părți aparținând sectorului privat.

Alte premii

Ca recunoaștere a eforturilor făcute în direcția dezvoltării durabile de către Banco ABN AMRO Real, unitatea de afaceri braziliană a grupului a primit premii printre care se numără: „Cele mai sustenabile 100 de corporații din lume" la Forumul Economic Mondial de la Davos, în Elveția, „Medalia de aur pentru Inovație Internațională în Afaceri pentru Dezvoltare Durabilă", oferit de ONU împreună cu Camera de Comerț Internațională. Tot ABN AMRO mai primit o serie de premii pentru transparență în raportarea pe problemele de sustenabilitate, pentru inițiativa luată în implementarea Principiilor Ecuator ș.a.m.d.

„Câștigătorii premiilor pentru sustenabilitate oferite de Financial Times au creat repere în felul în care băncile se pot adapta în a îndeplini obiectivele sociale, ecologice și financiare. Mai este mult de realizat în domeniu și sper că acest premiu să primească un răspuns semnificativ din domeniul bancar care să încurajeze inovația și transparența în domeniu."

Lionel Barber, editor Financial Time, Financial Times: www.ft.com/businesslife/bankingawards

Avantajele activității bancare pentru dezvoltare durabilă

Faptul că domeniul bancar poate contribui într-o măsură importantă la dezvoltarea durabilă este clar, la fel sunt și avantajele pe termen lung pe care societatea și

mediul le vor avea ca rezultat al acestor acțiuni. Privind însă dintr-un punct de vedere pragmatic, avantajele și oportunitățile pe care activitatea bancară în domeniul dezvoltării durabile le poate aduce băncii sunt:

- Din ce în ce mai mulți investitori percep progresul băncilor în domeniul dezvoltării durabile ca dovadă a unui management de calitate și prin aceasta un factor critic de succes, iar ca rezultat investitorii își diversifică portofoliile investind în companii lider în sustenabilitate.
- S-a demonstrat, de asemenea, că o gestionare adecvată a resurselor umane și o cultură organizațională sănătoasă aduc cu sine creșterea venitului prin creșterea productivității, ceea ce se concretizează într-o reducere directă a costurilor.
- Reducerea riscului prin angajarea în dialog cu stakeholderii, prin înțelegerea temerilor pe care grupurile cu care organizația interacționează le au vizavi de modul în care acesta își desfășoară activitatea. Prin această inițiativă, băncile pot fi în contact permanent și direct cu mediul social și pot previziona mult mai corect reacțiile pe care acțiunile lor le vor produce. Problemele sociale sau de mediu pot avea un impact serios asupra performanțelor financiare ale oricărei afaceri și prin aceasta pot afecta capacitatea de rambursare a creditelor acordate de bancă.
- O reputație mai bună/Evitarea publicității negative – băncile sunt considerate responsabile de impactul pe care proiectele finanțate îl au din punct de vedere social și ecologic. De asemenea, băncile sunt responsabile pentru selecția clienților. O bază sănătoasă a clienților băncii, transparența în ceea ce privește baza de date a clienților, proiecte durabile finanțate de instituția financiară, procese interne clare și în avantajul angajaților aduc cu sine o creștere a popularității băncii atât în cadrul comunității, cât și la bursă.
- Crearea unui avantaj competitiv prin intrarea pe noi nișe de afacere, conectate cu dezvoltarea durabilă: crearea de noi servicii (de exemplu, Consultanța pentru creșterea sustenabilității investiției sau a afacerii în general), crearea de noi produse bancare pentru grupuri din piață ignorate de marea majoritate a comunității de afaceri (de exemplu, Microcreditele acordare afacerilor mici sau chiar direct familiilor sărace) etc.

Caracteristicile activității de succes în domeniul bancar pentru dezvoltare durabilă

Conform unui studiu efectuat de Strandberg Consulting (o companie de consultanță canadiană) (Strandberg, 2005, p. 7), care a analizat 11 lideri financiari în domeniul dezvoltării durabile, principalele caracteristici ale acestor exemple de urmat sunt:

- Încorporarea criteriilor de durabilitate în esența afacerii și considerarea acesteia ca strategie de bază a băncii (încorporarea sustenabilității în misiunea și valorile companiei, crearea de departamente specializate, includerea unor poziții conectate dezvoltării durabile în structura de guvernare a organizației ș.a.m.d.);
- Angajarea în dialog cu stakeholderii și crearea de parteneriate multisectoriale;
- RSC (Responsabilitatea Socială Corporativă), Branding și Leadership – băncile lider în domeniu – fac eforturi susținute pentru a crea imaginea unei companii implicate social prin rapoarte și discursuri, participare în diverse forumuri sub umbrela dezvoltării durabile etc.;
- Educarea și informarea în domeniul dezvoltării durabile – instituțiile bancare lider alocă resurse însemnate pentru informarea și educarea în domeniul dezvoltării durabile a grupurilor target (angajați, clienți), cât și a publicului larg;
- Produse pentru dezvoltare durabilă – se fac din ce în ce mai multe investiții în inovare, pentru a extinde gama produselor pentru dezvoltare durabilă, cât și pentru crearea unei piețe în domeniu;
- Investiții strategice pentru caritate – alocarea de fonduri de caritate nu este una din cele mai dorite acțiuni în domeniu, dar totuși unul din domeniile care, privite ca parte integrată în strategia de durabilitate a instituției, poate aduce cu sine avantaje importante, cât și o intensificare, prin efect sinergic, a impactului pozitiv al băncii.

După ce am privit în domeniul bancar mondial, să privim acum și în „curtea noastră". În raportul de RSC (editat în fiecare an de PriceWaterhouseCoopers), la capitolul România descoperim următoarea afirmație: „În România, RSC este încă «în fașă» și prima provocare este să se asigure că țara va îndeplini cerințele Uniunii Europene. Raportarea performanțelor în domeniul RSC nu este obligatorie, nici măcar verificarea acesteia nu este practicată. Câteva companii au încercat crearea unor programe de RSC, dar în limitele legii române pentru sponsorizare și în principal cu obiectiv clar de marketing și publicitate."

Prin prisma acestei realități din țara noastră și în contextul unei dezvoltări accelerate a activității bancare în domeniul dezvoltării durabile, considerăm că cel puțin un prim pas de educare și informare în domeniu este obligatoriu.

Concluzii

La finalul acestui studiu, concluzia evidentă este aceea că sectorul bancar are un rol major de jucat în evoluția situației globale, datorită poziției pe care acesta o deține pe scena economică. Corporațiile au ajuns să aibă o putere de influență nebănuită cu ani în urmă; acestea au căpătat din ce în ce mai multe drepturi și guvernează într-o anumită măsură viețile a miliarde de oameni, cât și a planetei în general. Cu fiecare drept vine însă și responsabilitatea conservării și dezvoltării situației mediului în care acționează. Până mai recent, aceste reponsabilități au fost neglijate. În prezent, însă, există dovezi clare că responsabilitatea socială nu numai că ajută la crearea unei dezvoltări durabile pe ansamblu, dar

poate fi o sursă generatoare de profit atât pe termen lung, cât și pe termen scurt. Câteva grupuri bancare importante au înțeles și au făcut pași importanți în acest domeniu.

Studiul de caz pe grupul bancar olandez ABN AMRO demonstrează complexitatea introducerii sustenabilității în esența afacerii financiare. Implementarea nu este nici simplă, nici cu costuri mici; mai mult decât atât, nu se poate realiza fără implicarea sinceră a întregii conduceri a băncii. Implementarea dezvoltării durabile implică schimbări esențiale în felul în care banca este condusă, în felul în care își definește politicile de finanțare, în felul în care își alege clienții, angajații, furnizorii etc. Dezvoltată într-un mod eficient, activitatea bancară pentru dezvoltare durabilă va implica inovație, creativitate și, implicit, noi beneficii, prin crearea de noi produse, prin dezvoltarea de noi piețe. Atât timp cât corporațiile se vor lovi din ce în ce mai des de dificultăți în a derula afaceri nesustenabile, comunitatea de afaceri internațională va ajunge să înțeleagă că există un singur mod în care această lume în care trăim poate continua să existe, implicit și propriile afaceri, și acest mod este cu siguranță unul bazat pe dezvoltare durabilă, pe considerente ecologice, sociale și etice.

Cu siguranță, drumul către sustenabilitate este la început, pașii sunt timizi în diverse sectoare, dar cu fiecare acțiune, fiecare bancă creează un exemplu, un reper în industria financiară. Aceste exemple pot și trebuie să servească drept inspirație pentru afaceri viitoare. Provocarea cea mai mare în îndeplinirea obiectivelor de dezvoltare durabilă în bănci o reprezintă:

- Pe de-o parte, înțelegerea conceptului în conexiune cu domeniul de afaceri; a înceta practic să catalogăm sustenabilitatea în responsabilitățile doar ale ONG-urilor și ale guvernelor, să înțelegem că responsabilitatea bancară nu înseamnă doar acțiuni filantropice și sponsorizări, ci că este mult mai mult decât atât;
- Gestionarea eficientă a conflictelor de interese; trăim într-o lume complexă, cu probleme complexe, în care soluțiile nu sunt ușor de găsit, în special în contextul respectării intereselor diverselor părți.

Cu toate acestea, comunitatea bancară internațională a demonstrat prin exemplele de urmat că înțelege importanța, necesitatea, cât și viabilitatea dezvoltării durabile.

Note și referințe bibliografice

(1) Organizația Națiunilor Unite

(2) Marcel Jeucken (PhD) Director Dutch Sustainability Research și Sales & Marketing SiRi Company, autorul cărții „Sustainable banking & Finance" (2001) și al altor numeroase articole pe aceeași temă.

(3) Participanți la desfășurarea activității companiei (salariați, funizori, beneficiari, acționari, creditori, statul etc.)

(4) SAM Group – (Sustainable Asset Management Group) – lider mondial în investiții sustenabile.

(5) O coaliție de ONG-uri, lideri în promovarea activității financiare pentru dezvoltare durabilă.

(6) Baku-Tbilisi-Ceyhan

(7) Sursa: Bank Track – news: www.banktrack.org/?show=news&id=32

ABN AMRO, *Annual Report 2005*

ABN AMRO, *Environmental Report 1998 – 2002*

ABN AMRO, *Sustainability Report 2003 – 2005*

Bank Track and WTF *Shaping the future of sustainable finance - moving from paper promises to performance*", www.banktrack.org

Dow Jones Sustainability Indexes, http://www.sustainability-index.com

Financial Times - Articles and page web: http://www.ft.com/home/europe

FTSE4Good - Facts sheet Apr. 2006, www.ftse4good.com

HSBC - CSR Report 2005

International Finance Corporation, „*Beyond Risk*", www.ifc.org

International Finance Corporation – „*Developing Value – The business case for sustainability in emerging markets*", www.ifc.org

International Finance Corporation (2003). „*Sustainability and Financial Institutions*" – brief –, Washington, USA, www.ifc.org

International Finance Corporation (Lazarus, Suellen) (2003), „*Banking on the future: The EQUATOR PRINCIPLES and the project finance market*", Washington, USA, http://www.equator-principles.com/documents/SyndLend-IFC02.pdf

Jeucken, M. (1999), „The Changing Environment of Banks", Utrecht, Holland, http://www.sustainability-in-finance.com/gmi-jeucken-bouma.pdf

Jeucken, M. (2005), „*Sustainability in Finance – Banking on the Planet*", University of Chicago, SUA

PriceWaterhouseCoopers (2003), „*Integral Business*", New York, USA, www.pwc.com/sustainability

PriceWaterhouseCoopers (2005), „*Corporate Responsibility: Strategy, management and value – How PwC can help*", New York, USA, http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/docid/B4677BCF42BFBE5985257124002432FC

PriceWaterhouseCoopers (2006), „*The corporate responsibility report*", New York, SUA, www.pwc.com

Rabobank, *CR Report 2005*

SAM Group and PriceWaterhouseCoopers (2006), „*The Sustainability Yearbook 2006*", Zurich, Switzerland, http://www.pwc.com

Strandberg, C. (2005). *Best Practices in Sustainable Finance*, Canada,http://www.corostrandberg.com/events_publications.html

Sustainable Investment Research International Ltd - www.siricompany.com

The Banker - Articles and Page web: http://www.thebanker.com

UN, Business as an Agent of World Benefit - http://www.bawbglobalforum.org

UN, Global Compact (2006), „*Principles for Social Responsible Investment*", http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/Financial_markets/PRI_Brochure_electronic_version.pdf

Viederman, S. (2001). *Can financial institutions contribute to sustainability*?, http://www.greenleaf-publishing.com

Zenklusen, O., Heim, G. (2005), „*A critical outlook on sustainable banking*", Zurich, Switzerland, http://www.vsv-asg.ch/htm/htm_d/artikel_drucken.htm?id=29&artikel_id=149

Model de proiectare și reproiectare a proceselor pentru implementarea sistemului de management al calității în întreprinderile mici și mijlocii

■

Ion Ioniță
Profesor universitar doctor
Cosmin Dobrin
Conferențiar universitar doctor
Mihai Mieilă
Asistent universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *A succinct analysis of the world economics, generally, and European, especially permits to observe some undoubted definitive features, as the continuous supply diversification and instauration under the impact of knowledge society, markets globalization, and, most of all, the continuous growth in customer's and society's exigencies. Despite of this situation, there are still many Romanian enterprises with an uppermost stereotyped activity, without having an aggressive strategy, which would permit attaining important profit, in order to ensure the necessary resources for investments, growth, and a better place on the market. Nowadays, the quality became the tip of the balance in efficiency and competitive capacity growth, and also, a condition for the entrerprises on European market; the quality requirements on this market are at a very high level. It is considered that attaining customer's satisfaction is not enough, and, according with the concept Beyond Customer Satisfaction, the product should exceed customer's needs and expectations.*

Key words: quality; feedback; new economy; transition; globalization; ISO standards.

■

1. Necesitate, cerințe, avantaje ale Sistemului de management al calității

O analiză succintă a economiei mondiale și în special a celei europene permite evidențierea unor trăsături definitorii incontestabile, cum sunt diversificarea și înnoirea rapidă a ofertei sub impactul societății cunoașterii, mondializarea piețelor și, mai cu seamă, creșterea exigențelor clienților și ale societății în ansamblu. În acest context, remarcăm și în economia noastră că un număr foarte mare de întreprinderi se află într-un proces accelerat de transformări organizatorice și manageriale, de redefinire a locului și rolului pe care îl au pe piață și de îmbunătățire a ofertei. Aceste preocupări sunt amplificate și de iminenta aderare a țării noastre la UE. Cu toate acestea, mai există încă multe întreprinderi care desfășoară o activitate predominant stereotipă, fără să dispună de o strategie agresivă, care să le permită obținerea unui profit ridicat din care să poată reinvesti pentru creșterea economică și asigurarea unui loc mai bun pe piață.

Un studiu recent realizat de CNIPMMR arată că 30% dintre IMM-uri nu sunt pregătite să adere la UE datorită costurilor mari și calității slabe a prestațiilor realizate. Înființarea unui lanț de magazine, se arată în același studiu, determină intrarea în faliment a 5.000 de IMM-uri.

În condițiile unei asemenea concurențe supraviețuirea și dezvoltarea întreprinderilor mici este posibilă numai atunci când se fac eforturi suficiente, inclusiv sub aspect financiar, pentru realizarea unor produse care să satisfacă cerințele tot mai elevate ale clienților, în special în domeniul calității. În prezent cerințele pentru calitate în UE au crescut foarte mult; se consideră că satisfacerea clientului nu mai este suficientă, trebuie depășite așteptările acestuia promovând conceptul „Beyond Customer Satisfaction", potrivit căruia produsul oferit trebuie să depășească cerințele clientului, să-l entuziasmeze (Ioniță et al., 2005). În aceste condiții, pentru IMM-urile din țara noastră, care reprezintă 99,48% din numărul total al întreprinderilor, implementarea sistemelor de management prin calitate a devenit principala condiție pentru supraviețuire. Situația certificărilor în sistemul de calitate din țara noastră evidențiază însă un decalaj enorm în raport cu realizările din țările UE. La sfârșitul anului 2004, în România erau certificate numai 12% dintre IMM-uri, față de 95% la nivelul UE. Recuperarea decalajului în timpul scurt rămas până la aderarea țării noastre la UE necesită fonduri mari de investiții, pe care însă IMM-urile, și în special microîntreprinderile și întreprinderile mici, nu le au. De aceea, în Strategia pentru susținerea dezvoltării IMM în perioada 2004-2008, elaborată și aprobată de Guvernul României, se prevede, printre măsurile de îmbunătățire a performanțelor economico-financiare, și susținerea acestora pentru adoptarea standardelor europene și internaționale și a sistemelor de calitate și introducerea programelor de intensificare a informării și conștientizării asupra necesității creșterii calității produselor și proceselor tehnologice. Scopul urmărit este creșterea numărului de certificate ISO acordate IMM, evoluție imperios necesară ținând seama de exigențele UE, unde doar produsele furnizorilor certificați vor avea acces pe piață.

Pentru a asigura suportul financiar al Programului privind creșterea competitivității IMM-urilor prin implementarea și certificarea sistemelor calității, coordonat de ANIMMC, au fost repartizate pentru anul 2006 fonduri de 1,2 milioane RON. Prin asigurarea acestui suport financiar ar fi totuși posibil ca până la finele acestui an majoritatea IMM-urilor să-și implementeze un sistem de management al calității și să îndeplinească astfel cel puțin acest criteriu impus de UE.

Ținând seama de rezultatele obținute în țările din UE, ca și de realitatea din economia noastră, putem formula în continuare câteva aprecieri generale privind avantajele certificării sistemelor de calitate pe baza standardelor ISO 9000.

- Certificarea Sistemului de management al calității implementat într-o organizație se realizează atât în scopuri externe, cât și interne. Certificarea sistemului de către organisme independente, având un prestigiu recunoscut, poate constitui o dovadă a superiorității organizației față de concurență, ca urmare a existenței unui sistem al calității eficient, capabil să asigure în mod constant obținerea unor produse care să satisfacă cerințele clienților.
- Un sistem al calității certificat oferă mai multă încredere conducerii organizației că toate procesele și activitățile sunt ținute sub control, iar rezultatele ce vor fi obținute se vor încadra în previziunile făcute.
- Prin implementarea sistemului de management al calității bazat pe Standardul ISO 9001:2000, IMM-urile românești se vor încadra în tendința generală existentă pe plan intern și internațional de creștere a competitivității prin asigurarea calității produselor, serviciilor și lucrărilor pe care le execută, ceea ce le va permite o creștere a competitivității și un loc mai bun pe piața UE.

Dacă pentru unele organizații din țara noastră, certificate pe managementul calității, aceste avantaje nu s-au manifest la nivelul așteptărilor cauza nu rezidă în limitele sistemului de calitate, ci în modul în care acesta a fost pus în practică. Certificarea sistemului de calitate al unei organizații nu înseamnă că în mod automat toate produsele și serviciile pe care le livrează vor fi fără abateri de la cerințele stabilite. Un asemenea certificat poate doar să demonstreze că au fost asigurate condițiile pentru ca desfășurarea proceselor din organizație, începând cu cercetarea pieței și până la supravegherea produselor în exploatare la beneficiar, să îndeplinească condițiile certificării. După certificare trebuie urmărită respectarea cerințelor referențialului prin eforturi continue de perfecționare a tuturor proceselor, evitându-se apariția neconformităților pe întreaga traiectorie a produsului.

2. Planul de afaceri și planificarea calității

Specific microîntreprinderilor și întreprinderilor mici este faptul că planul de afaceri și planificarea calității reprezintă două fațete ale uneia și aceleiași activități. De aceea, în opinia noastră, programarea implementării sistemului de management al calității trebuie să se realizeze concomitent cu planificarea afacerii. Există percepția managementului unei părți însemnate dintre IMM, potrivit căreia calitatea este acceptată ca fiind un obiectiv social dorit, dar contribuțiile sale la profitabilitatea afacerilor sunt considerate marginale. O altă parte dintre manageri apreciază că sistemul de management al calității este benefic numai pentru întreprinderile mari, deoarece implică o documentație elaborată care amplifică birocrația, situație nespecifică întreprinderilor mici. Evident, aprecierea este greșită fiind infirmată de practica IMM-urilor dintr-o serie de tari cum ar fi Anglia și Japonia care au un nivel ridicat de certificări în sistemul de calitate. De asemenea, cercetările efectuate asupra mecanismelor proiectării și realizării calității și asupra proceselor de fabricație au demonstrat că randamentul investițiilor făcute pentru implementarea sistemelor de calitate în IMM-uri este mai mare decât în alte activități, datorită avantajelor pe care

acestea le au, avantaje care le permit să implementeze mai ușor și mai eficient un sistem de calitate. Aceste avantaje pot fi rezumate astfel:

- viteză sporită de reacție, întrucât ideile inovative sunt aplicate într-un ritm mai rapid;
- canalele de comunicații și circuitele informaționale sunt mai scurte și mai simple;
- există mai puține proceduri birocratice care intervin între ideea inovatoare și piață;
- salariații dobândesc mai rapid abilitatea de a lua decizii, ca urmare a autorității și responsabilității care li se acordă mult mai ușor decât în întreprinderile mari;
- salariații tind să formeze echipe de lucru cu o coeziune mai mare decât în cazul întreprinderilor mari.

Toate acestea se constituie în tot atâtea avantaje pentru management, inclusiv pentru implementarea unui sistem de management al calității.

În figura 1 este prezentat modul în care elementele de succes ale unei afaceri pot fi combinate pentru a se încadra în cele opt principii fundamentale ale unui sistem de management al calității (Tenner, De Toro, 1992):

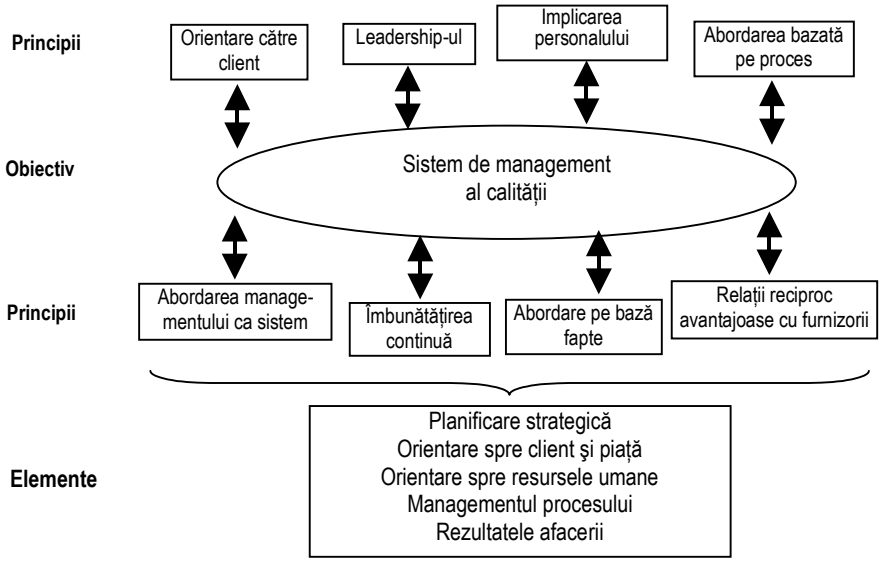


Figura 1. *Conceptele aferente implementării unui program de management al calității*

Abordarea pe bază de proces

În interpretarea acestui principiu, trebuie ținut seama de faptul că însușirile calitative ale produselor se asigură în procesul de producție, dar se manifestă în sfera consumatorilor. Ca atare este important să se facă distincție între calitatea producției și calitatea produselor. Calitatea producției reflectă calitatea proceselor de producție, a activităților de concepție tehnologică, constructivă și de organizare a producției, iar calitatea produselor este expresia finală a calității proceselor de producție**.** În acest context, se apreciază că rezultatul dorit este mai sigur și de un nivel superior dacă activitățile desfășurate în întreprindere sunt gestionate ca proces.

Abordarea prin proces facilitează identificarea și înțelegerea activităților întreprinderii și a interacțiunilor dintre acestea și permite totodată proiectarea unei rețele de procese, în care poate fi pus în evidență lanțul proceselor principale care adaugă valoare și modul în care acestea influențează aptitudinile de a satisface cerințele clienților referitoare la produs. De asemenea, acest mod de abordare poate contribui la creșterea eficienței managementului, prin stabilirea unor responsabili de proces care vor gestiona mai bine activitățile și vor dezvolta cu prioritate pe acelea care asigură, în condiții de eficiență, îmbunătățirea continuă a calității.

3. Model de proiectare și reproiectare a proceselor pentru implementarea Sistemului de management al calității

În tabelul 1 este prezentată o metodologie în cinci etape care se poate utiliza pentru a susține un proces sistematic de îmbunătățire a modului de lucru în organizații, prin reproiectarea proceselor (Mieilă, 2006). În fiecare dintre faze, metodologia de reproiectare a proceselor-cheie presupune analiza a două aspecte:

- dacă și în ce măsură procesul studiat susține misiunea strategică a organizației;
- dacă și în ce măsură procesul studiat este necesar pentru a satisface cerințele clienților organizației.

Fiecare dintre elementele programului de calitate prezentate în figura 1 devine astfel un proces care va fi reproiectat corespunzător cerințelor sistemului de calitate. Utilizând etapele identificate în tabelul nr.1, vom analiza pe rând aceste elemente.

a) *Faza de focalizare*

Dacă în cazul întreprinderilor mari, liderii trebuie să se implice activ în principal în faza de focalizare asupra fiecăruia dintre elemente, în cazul întreprinderilor cu mai puțin de 50 de angajați este necesar ca echipa de lideri să

se implice în toate fazele. După cum se observă și în figura 1, implicarea totală constituie un factor critic pentru implementarea și funcționarea unui sistem eficace și eficient de management al calității. Managementul superior, de regulă, preia sarcina de a conduce această fază ca rezultat al unei evaluări organizaționale prin analiza datelor stării și dinamicii activității, cum ar fi autoevaluarea în vederea participării la competițiile organizate în scopul acordării premiilor pentru calitate sau la analizele SWOT. Proprietarii sau managerii sprijină echipele de analiză formate în jurul liderilor în proiectarea elementelor. Aceste echipe direcționează resursele organizaționale în sensul îmbunătățirii calității și eficienței proceselor alese. Proprietarii sau managementul de vârf trebuie să stabilească cerințele managementului în privința activității echipei de proiect. La prima întâlnire dintre membrii acesteia și reprezentantul conducerii se identifică scopul activității ce urmează a fi desfășurată și se emit documente scrise care conțin rezultatele la care s-a ajuns în urma discuțiilor purtate. Managementul, prin reprezentantul său, analizează premisele inițiale de lucru ale echipei și asigură alinierea misiunii, scopului și obiectivelor la constrângerile strategice, menționând modul în care urmează să se facă evaluarea activității echipei.

Implementarea metodologiei de reproiectare a proceselor-cheie*

Tabelul 1

Faza 1 – focalizare	Faza 2 – evaluare	Faza 3 – negociere	Faza 4 – reproiectare	Faza 5 – implementare
Formarea echipei	Schițarea procesului	Identificarea cerințelor nesatisfăcute ale clientului	Acțiune	▪ Analiza implicațiilor ▪ Confirmarea corectitudinii măsurilor întreprinse.
Focalizarea echipei asupra: ▪ Misiunii; ▪ Scopului; ▪ Obiectivelor; ▪ Constrângerilor strategice; ▪ Măsurilor de urmat.	Evaluarea şi validarea cerințelor consumatorului.	▪ Negocierea specificațiilor viabile şi justificate; ▪ Fixarea obiectivelor de îmbunătățire şi a caracteristicilor de control.	▪ Analize ▪ Concluzii ▪ Teste	▪ Finalizare; ▪ Monitorizare şi măsurare.
Rezultat: ▪ Stabilirea direcțiilor de schimbare şi a principiilor de ghidare.	Rezultat: Înțelegerea stării curente a afacerii.	Rezultat: Definirea cerințelor şi determinarea decalajelor în performanță.	Rezultat: ▪ Modificarea planului de schimbare; ▪ Teste pilot; ▪ Refinisări.	Rezultat: Îmbunătățirea semnificativă a performanței.

*Adaptat după G. D. Beecroft, Grace L. Duffy, J. W. Moran, The Executive Guide to Improvement and Change, ASQ Quality Press, 2003.

b) Faza de evaluare

În această fază se colectează datele referitoare la situația prezentă în raport cu două cerințe:

- capabilitatea procesului analizat;
- cerințele consumatorului.

Determinarea capabilității procesului de bază – al cărui rezultat este bunul pe care organizația îl produce sau serviciul pe care îl furnizează – implică schițarea fluxului activităților așa cum se desfășoară în mod curent și comensurarea intrărilor, a ieșirilor și a valorii adăugate. Prin schița procesului se pot descoperi activitățile care se desfășoară în mod necesar sau rapoarte întocmite care nu se folosesc și care se elimină în cursul acestei etape.

Evaluarea nevoilor clientului este o dimensiune critică în stabilirea eficacității procesului. Această componentă a fazei de evaluare implică identificarea clienților procesului, a cerințelor acestora cunoscute de către membrii echipei și planificarea modalităților de eliminare a decalajelor între cerințe și posibilități.

Evaluarea capabilității procesului și a clienților sunt două activități ce se desfășoară concurent pentru a asigura convergența rezultatelor. Riscurile acestei faze sunt:

- posibilitatea de a trece neobservat decalajul dintre performanța procesului și nevoile clientului;
- posibilitatea de a trece neobservate oportunități de creștere sau riscuri critice pentru afacere. Acest risc apare atunci când procesul furnizează bunuri care întrec așteptările clienților. O situație de acest fel trebuie valorificată la maximum, întrucât așteptările viitoare ale clienților se pot constitui într-o sursă de avantaj competitiv.

În cadrul fazei de evaluare performanța procesului este studiată în raport cu următoarele criterii:

- performanța temporală, respectiv durata procesului;
- costurile (fixe și variabile);
- defecte și remanieri (calitatea produsului sau a serviciului).

Dacă performanța procesului se situează la cote ridicate pe toate cele trei criterii, este proiectat și funcționează în concordanță cu nevoile clientului, atunci calitatea procesului va fi considerată corespunzătoare. Cele trei dimensiuni se constituie, în fapt, în măsuri interne pentru implementarea sistemului de calitate. Consumatorul nu este interesat de cheltuielile pe care organizația trebuie să le suporte pentru ca bunurile pe care le produce să fie de o calitate corespunzătoare. Interesul clientului se rezumă la produs sau serviciu și la modul de conlucrare cu persoanele care asigură furnizarea bunului.

c) *Faza de negociere*

Această fază este de importanță critică pentru managementul de vârf. Conducerea trebuie să verifice cu atenție dacă toate părțile interesate în activitatea organizației (stakeholderi) au fost cuprinse în programul de proiectare a calității, ca parteneri de proces. Determinarea validității cerințelor identificate ale stakeholder-ilor este

esențială. Nevoile partenerilor reprezintă cerințe nevalidate atâta vreme cât la nivelul organizației nu se ia decizia îndeplinirii lor.

d) Faza de reproiectare

Observațiile efectuate în cadrul fazei de stabilire a parteneriatelor și de negociere formează baza deciziilor fazei de reproiectare, întrucât acum se vor lua deciziile care vor avea ca efect îmbunătățirea funcționării proceselor organizației. Pentru testarea validității concluziilor desprinse în urma analizei observațiilor și a datelor culese se pot implementa proiecte-pilot.

Această fază oferă o bună oportunitate pentru identificarea celor mai capabili dintre lideri. În întreprinderile mici există posibilități mai bune pentru a forma și a organiza echipe de persoane deosebit de specializate și capabile să desfășoare procese de muncă care prezintă un anumit specific. Salariații explorează oportunități pentru obținerea de economii viitoare prin reducerea costurilor, reducerea ciclului de fabricație sau îmbunătățirea calității bunului ce constituie rezultatul procesului.

Din punctul nostru de vedere, faza de reproiectare presupune parcurgerea a patru pași pentru a putea preveni consecințele schimbărilor care apar întotdeauna în perioada implementării planurilor de acțiune:

- analiza procesului pentru a sesiza cauzele fundamentale ale decalajelor de performanță;
- stabilirea căilor de acțiune pentru a acoperi aceste decalaje;
- testarea căilor de acțiune vizate prin implementarea de proiecte-pilot;
- concluzii cu privire la corectitudinea căilor de acțiune stabilite la punctul de mai sus, prin evaluarea proiectelor-pilot.

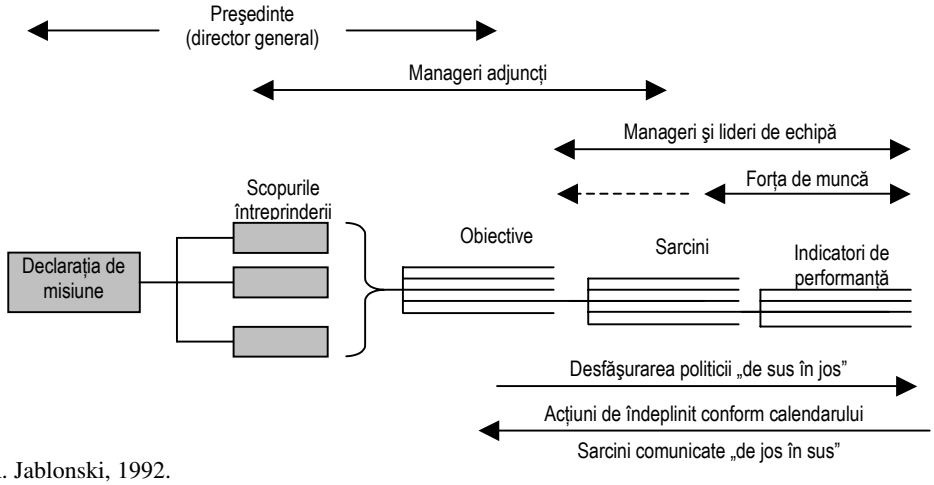
Acest ciclu este simplu de implementat, eficace și nu necesită investiții majore, iar de fiecare dată când echipa de implementare începe activitatea de cartografiere a procesului, activitatea sa se încheie prin analiza completă a căilor de îmbunătățire vizate.

e) Faza de implementare

În această fază se încheie proiectul de îmbunătățire. Echipa efectuează testele finale și trasează liniile directoare pentru noile standarde ale fluxului de muncă, în care toate activitățile vor fi concentrate întrun lanț de procese. Totodată, în cadrul acestei faze se pun bazele unui nou ciclu de îmbunătățire. Identificarea indicatorilor prin care se pot comensura progresele și succesul reprezintă, de asemenea, o parte importantă a acestei ultime faze în desfășurarea reproiectării proceselor-cheie. Obiectul determinărilor avute în vedere sunt procesele care, desfășurate și conduse în mod corespunzător, joacă un rol critic în obținerea de rezultate financiare pozitive.

În cadrul acestui efort de integrare a proceselor afacerii într-un sistem de calitate de înaltă eficiență se utilizează resursele existente, între care, pentru întreprinderile mici și mijlocii, elementul uman este de o importanță și de o valoare hotărâtoare. Ținând seama de faptul că practic toți salariații, indiferent de nivelul ierarhic, trebuie să se implice în proiectarea și implementarea programului de calitate, este recomandat ca echipa care conduce proiectul de implementare la nivelul întreprinderii să folosească abordarea „*de sus în jos și înapoi, de jos în sus*" (care constituie baza metodei Hoshin Planning sau Goal Deployment) în stabilirea misiunii afacerii, să o comunice salariaților și să acorde o atenție sporită ideilor emanate de cei asupra cărora schimbările vizate au impact semnificativ.

În figura 2 se observă modul în care schimbările afectează nivelurile ierarhice, indiferent de mărimea organizației (Mieilă, 2006). Managementul de vârf este responsabil pentru planificarea strategică, întocmirea și analiza rapoartelor SWOT, cercetări de piață, comportamentul consumatorului și stabilirea viziunii, a misiunii și a strategiei. În ordine logică, urmează stabilirea de către managerii compartimentelor funcționale și operaționale a politicilor sectoriale și a direcțiilor tactice. Stabilirea și ducerea la îndeplinire a obiectivelor derivate este în sarcina managerilor de nivel mediu. Managementul „de prima linie" asigură stabilirea și operaționalizarea obiectivelor specifice, ce se divid în sarcini individuale pentru fiecare dintre salariații organizației, care le tratează astfel încât ieșirile generate de proces să satisfacă nevoile clientului.



Sursa: J. R. Jablonski, 1992.

Figura 2. *Implicarea organizației la diverse niveluri ierarhice*

4. Concluzii

Implementarea unui program de calitate este un proces în care secvența verticală de sus în jos trebuie să fie dublată de o puternică buclă de răspuns (feedback). Desfășurarea politicii prin care managementul transmite către nivelurile inferioare ale piramidei ierarhice viziunea sa cu privire la modul în care se vor derula schimbările preconizate trebuie să se facă în strânsă legătură cu transferul descendent de date și informații, concomitent cu un transfer ascendent ce descrie modul de îndeplinire a obiectivelor fixate. Utilizarea corespunzătoare a dinamicii echipelor încurajează existența unei vaste și strânse rețele de comunicații în cadrul organizației.

Proiectarea și reproiectarea proceselor ce se desfășoară în organizație și schițarea lanțului proceselor este o cerință a criteriilor de eficiență în Sistemul de management al calității. Integrarea unui program de calitate în cadrul unei afaceri este un proces iterativ și se supune principiului îmbunătățirii continue. Odată ce implementarea este finalizată, pentru a menține eficacitatea sistemului, trebuie să se instituie un ciclu de continuă măsurare și îmbunătățire.

Efortul de implementare a calității în toate compartimentele unei organizații este o sarcină dificilă, care va fi însă recompensată de rezultatele obținute.

Bibliografie

Ioniță, I. și colectiv. (2005). „Metodologia de implementare a Sistemului de management al calității la SC Mineral SA" – Bucșani, contract de cercetare științifică încheiat între ASE și societatea comercială SC Mineral SA Târgoviște

Jablonski, J.R. (1992). *Implementing TQM*, Pfeiffer, p. 14

Mieilă, M. (2006). *Eficiența integrării sistemelor de calitate în întreprinderile mici și mijlocii*, Teză de doctorat, ASE

Tenner, A.R., DeToro, I.J. (1992). *Total Quality Management: Three Steps to Continuous Improvement*, Addison Wesley

Economia corupției. Echilibru, determinări sociale și politice*

■

Ani Matei
Profesor universitar doctor
Lucica Matei
Profesor universitar doctor
Școala Națională de Studii Universitare Politice și Administrative București

Abstract. *The paper starts, on one hand, from the statement unanimously accepted that corruption exists in all societies, and on the other hand, from the preoccupations existent in the international literature about proving scientifically the models of analysis of corruption and determining on this basis some relevant corruption indicators. In essence, the paper focuses on the sphere of the theoretical preoccupations, trying to offer an interpretation based on extended economic and social analysis, mechanisms that structure and describe a genuine system of the corruption actions. Most frequently, corruption occurs in the common public-private activities and it has determinations in the central or local governmental structures. The binom corruption - anticorruption has its origin in distinct social actions, with different actors and different logic constructions, aiming to destroy or strengthen the systems of public integrity. In the context of the theoretical approaches, this paper presents for exemplification relevant aspects concerning social perception on corruption and comparisons of the situations in Romania with those in Central and Eastern Europe or the states newly admitted into the European Union. The paper aims a new way for approaching the nonlinear relationship between political stability/instability and corruption, as well as its economic effects. An extended space is granted to the model of corruption market and conditions of balance within its framework. As it is conceived, the paper enables the enlargement of the theoretical and empirical researches concerning the corruption phenomena.*

Key words: corruption indices; political stability/instability; corruption market; balance and price of corruption.

■

Introducere

Demersul pe care îl prezentăm pornește de la necesitatea lărgirii și diversificării instrumentelor și metodelor de analiză a corupției. Literatura de specialitate și rapoartele diverselor organizații cu preocupări în combaterea corupției reliefează caracterul sistemic al activităților de corupție. Ne referim aici la un sistem deschis, cu profunde conexiuni sociale, economice și politice. Dinamica sistemului în discuție are determinări și evoluții specifice pentru fiecare țară, îmbrăcând forme sofisticate, care uneori ajung să aibă dimensiunea unei politici guvernamentale.

Realitatea socială a identificat o serie de metode de luptă împotriva corupției, transpuse în bune practici, a căror aplicare depinde esențial de sistemele de integritate publică din fiecare țară. Deși nu există un proiect comun pentru un sistem eficient de prevenire și luptă împotriva corupției, există totuși o înțelegere internațională tot mai puternică cu privire la caracteristicile cele mai importante ale sistemelor de luptă împotriva corupției care dau cele mai bune rezultate (Transparency International, 2006, p. 2).

* Lucrare realizată în cadrul proiectului CEEX „Elaborarea unui sistem de indicatori pentru caracterizarea corupției la nivel înalt și descentralizarea serviciilor publice în contextul integrării europene".

Percepția socială a corupției

Studiile privind percepția socială asupra corupției s-au extins în ultimii ani căpătând din ce în ce mai mult profesionalism și o arie de cuprindere tot mai largă. Domeniile și instituțiile cele mai afectate de corupție rămân în continuare: partidele politice (4,5), parlamentele (3,7), poliția (3,6), sistemul judiciar (3,5) (Transparency International, 2006, p. 6). Majoritatea covârșitoare din cele 69 de țări cercetare au confirmat această realitate. Punctele înscrise alături de fiecare domeniu sunt pe o scară de la 1 la 5,5, ceea ce înseamnă că pentru domeniile respective calificativul „extrem de corupt" este edificator.

Referindu-ne la Barometrul Global al Corupției (G.C.B), inițiat în 2002 de Transparency International, acesta reflectă faptul că „țara de care aparține cel întrebat este mai relevantă pentru răspunsurile pe care le dă privitoare la nivelul corupției".

Din această perspectivă, studiul nostru se va concentra pe situația din România, încercând ca, în măsura în care considerăm că o serie de concluzii sunt relevante și pentru altă țară, să emitem judecățile corespunzătoare. În România, percepția este că cele mai corupte sectoare sunt cel al partidelor politice și sistemul vamal, urmate de sistemul judiciar, de legislativ, poliție și sistemul medical (anexa 1). Eventualul progres în activitățile anticorupție nu este încă reflectat în opinia publică.

Pentru România, concluziile privind starea actuală și perspectivele următorilor trei ani sunt următoarele:

- 37% din populație crede că a crescut corupția și doar 19% că a scăzut, iar 34% nu au perceput nicio diferență;
- cel puțin o treime din cei intervievați sunt de părere că situația se va îmbunătăți. Rămân totuși 36% care nu cred că nivelul de corupție se va schimba în următorii 3 ani;
- se păstrează percepția că predomină darea de mită, iar cel puțin 11% din cei chestionați au răspuns că au fost nevoiți să dea mită în cursul ultimului an. Nivelul estimat al mitei pentru membrii unei familii în ultimele 12 luni este de 56 dolari SUA, ceea ce este echivalentul cu 154 dolari raportat la puterea de cumpărare a anului 2003. (Indicatori de Dezvoltare Online ai Băncii Mondiale).

Profilul corupție

În concepția Transparency International (TI) Sistemele Naționale de Integritate (NIS) cuprind „instituțiile-cheie, actele normative și practicile („pilonii") care contribuie la integritatea, transparența și responsabilitatea într-o societate." (TI, 2005, p. 1)

Perspectivele analizei și modelării fenomenelor de corupție pe care și le propune lucrarea noastră sunt susținute de studiile de țară care furnizează atât o imagine de ansamblu asupra NIS, indicatori de măsurare a progreselor ulterioare din aceste țări, precum și o bază de comparații între state.

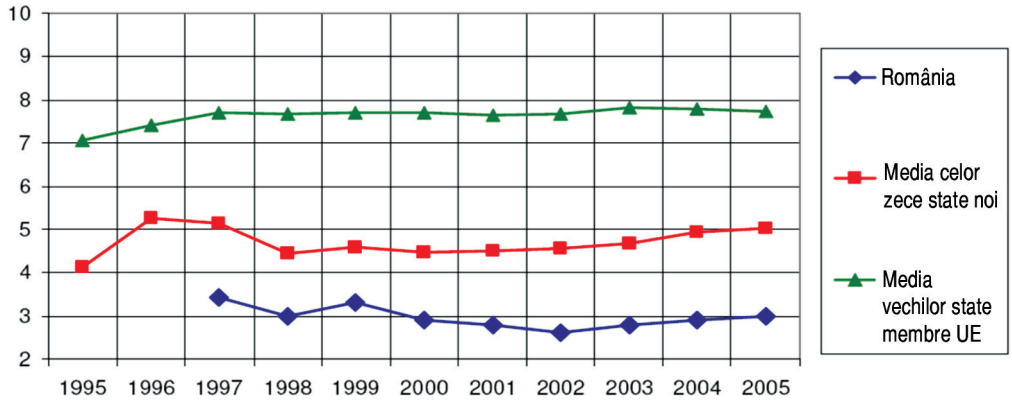
„Atunci când funcționează corect, N.I.S. combate corupția ca și parte a unei lupte mai ample împotriva abuzului de putere, a încălcării legii și a fraudei sub toate formele sale", se afirmă în studiul de țări menționat.

Referindu-ne la România, studiul de țară din anul 2005 reconfirmă un profil, oarecum îmbunătățit față de anii anteriori, dar percepția rămâne de „corupție endemică și sistemică la aproape toate nivelurile instituționale".

Conform evaluărilor TI, România a înregistrat în 1997 un indice al corupției de 3,47, având în anii următori un trend negativ, ajungând la cel mai scăzut scor în 2002 – 2,6, începând ulterior să crească și ajungând în 2005 la scorul de 3.

În anexa 2 sunt prezentate evoluțiile indicilor TI și GRICS (Governance Research Indicator Country Snapshot).

O imagine mai sugestivă privind evoluția indicelui de percepție a corupției TI în perioada 1997 – 2005 este cea din figura 1.



Sursa: www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/gcb

Figura 1. *Evoluția indicelui de percepție a corupției în perioada 1997-2005*

Și alte surse indică faptul că fenomenele de corupție persistă și se amplifică mult peste media altor țări europene.

Ca urmare a începerii negocierilor de aderare la UE, Guvernul României a solicitat în anul 2000 de la Banca Mondială un diagnostic al corupției. Studiul a identificat sectoarele percepute ca fiind cele mai corupte: vămile, instanțele și parchetele, instituțiile de privatizare, ministerele etc.

În 2002, un sondaj efectuat de Gallup arăta faptul că românii percep corupția ca pe cea mai importantă problemă și ca pe un act social ilegitim.

Perspectiva integrării României în UE a determinat reforme majore în sistemul judiciar în scopul securizării independenței acestuia, în anul 2005 Guvernul României adoptând o nouă strategie și un nou plan anticorupție cu scopul declarat de a combate marea corupție.

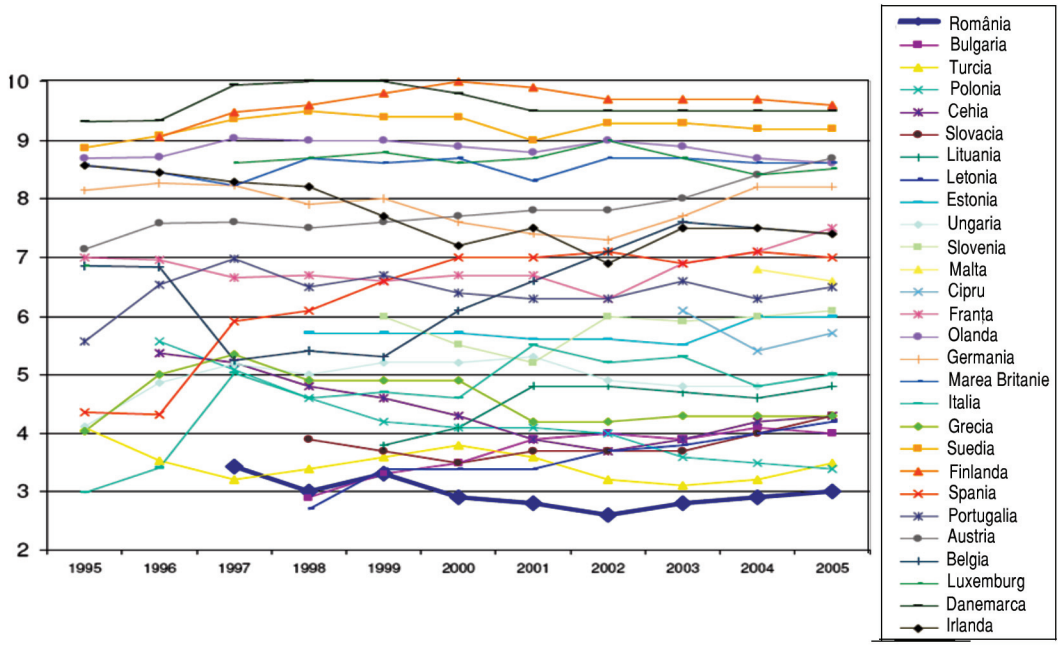
În contextul țărilor din Europa Centrală și de Est situația comparativă privind indicele percepției corupției este prezentat în figura 2.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ROMÂNIA	-	-	3,44	3,00	3,30	2,90	2,80	2,60	2,80	2,90	3,00
Bulgaria	-	-	-	2,90	3,30	3,50	3,90	4,00	3,90	4,10	4,00
Turcia	4,10	3,54	3,21	3,40	3,60	3,80	3,60	3,20	3,10	3,20	3,50
Polonia	-	5,57	5,08	4,60	4,20	4,20	4,10	4,00	3,60	3,50	3,40
Cehia	-	5,37	5,20	4,80	4,60	4,30	3,90	3,70	3,90	4,20	4,30
Slovacia	-	-	-	3,90	3,70	3,50	3,70	3,70	3,70	4,00	4,30
Ungaria	4,12	4,86	5,18	5,00	5,20	5,20	5,30	4,90	4,80	4,80	5,00
Slovenia	-	-	-	-	6,00	5,50	5,20	6,00	5,90	6,00	6,10
Cipru	-	-	-	-	-	-	-	-	6,10	5,40	5,70
Grecia	4,04	5,01	5,35	4,90	4,90	4,90	4,20	4,20	4,30	4,30	4,30

Sursa: http://www.transparency.org.ro/

Figura 2. *Evoluția comparativă a indicelului de percepție a corupției în perioada 1995-2005 pentru țări ale Europei Centrale și de Est*

O comparație semnificativă din perspectiva integrării României în Uniunea Europeană o prezentăm în figura 3 făcând referire la media vechilor țări ale UE, media statelor nou aderate și, bineînțeles, România.



Sursa: http://www.transparency.org.ro/

Figura 3. *Situația comparativă România – UE a indicelui de percepție a corupției*

Stabilitatea politică și corupția

Studiile recente au pus în discuție și au modelat relația dintre stabilitatea/instabilitatea politică și corupție. Cel mai relevant, și pe care l-am utilizat, aparține lui Campante et al. (Compante et al., 2005, p. 2). Autorii menționați, utilizând informații relevante și recente din diverse țări, arată că există o relație nonmonotonă între stabilitatea/ instabilitatea politică și corupție.

Definiția cea mai cuprinzătoare a stabilității politice se enunță ca fiind „probabilitatea ca cei aflați la putere să fie capabili să implementeze proiectele lor în timp".

Modelul propus evidențiază două efecte:

- *efectul orizontului de timp*, în concordanță cu care mai multă instabilitate face ca aceia aflați la putere să fie mai corupți în timpul acestei scurte oportunități care li se oferă;
- *efectul cererii,* prin care sectorul privat este mai dornic să mituiască politicienii mai stabili politic.

Primul predomină pentru valori scăzute de stabilitate, iar cel de-al doilea prevalează în regimuri politice foarte stabile.

Concluzia investigației teoretice și practice întreprinse de autorii menționați afirmă: corupția este mai mare la niveluri scăzute și ridicate de stabilitate, în timp ce la nivelurile intermediare este mai scăzută. Studiul menționat utilizează indicele agregat de percepție a corupție prezentat de Kaufmann et al. (Kaufmann et al., 2004).

Studiul valorilor numerice și interpretarea acestora conduc la ideea existenței unei variații a corupției în formă de **U**. Pentru țările din Europa Centrală și de Est și în special pentru România perioada 1990 și 2005 a pus în evidență și alte elemente care pot fi luate în seamă atunci când discutăm de stabilitate/instabilitate politică.

Caracteristicile principale, din perspectiva românească, constau în:

- persistența instabilității politice ca efect al fluidității vieții politice și nematurizării opțiunilor politice;
- existența ciclurilor electorale atât pentru administrația centrală, cât și pentru administrația locală;
- alternanța la guvernare între între putere și opoziție structurată, de fiecare dată, din alte coaliții, facțiuni sau partide.

În acest context, lucrarea de față propune un model simplificat al evaluării stabilității/instabilității printr-un indice de stabilitate (**IS**), calculat pentru fiecare ciclu electoral. Elementele care sunt agregate în acest indice sunt:

- probabilitatea deținerii puterii de un același guvern pe perioada ciclului electoral. De fapt această probabilitate se va calcula indirect prin intermediul unei variabile aleatoare (**AS**);
- raportul de forțe dintre putere și opoziție (**RF**), exprimat printr-un coeficient subunitar în funcție de numărul de mandate parlamentare ale opoziției / numărul de mandate parlamentare ale puterii;
- structura puterii, exprimată de numărul formațiunilor politice ce participă la guvernare (**SP**).

Încercând să modelăm cele afirmate mai sus, pentru situația din România vom lua în calcul trei cicluri electorale, respectiv: (1): 1992 – 1996; (2): 1997 – 2000; (3): 2001 – 2004. Probabilitatea deținerii puterii în aceste trei perioade va fi regăsită într-o variabilă aleatoare de forma:

$$AS_i : \begin{pmatrix} 1 & 2 & \dots n \\ p_1 & p_2 & \dots p_n \end{pmatrix}; \qquad (1)$$

n = nr. de schimbări majore de guvern

$p_1 < p_2 < \dots < p_n$

iar indicele de stabilitate va fi dat de expresia:

$$IS_i = \frac{2}{n(n+1)} \times \frac{RF_i}{SP_i} M(AS_i) \qquad (2)$$

unde:

M (AS) este media variabilei aleatoare AS.

În cazul României vom avea:

$$AS_1 = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix}; \quad AS_2 = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 3 \\ \frac{1}{8} & \frac{2}{8} & \frac{5}{8} \end{pmatrix} \qquad (3)$$

$$AS_3 = \begin{pmatrix} 1 & 2 \\ \frac{1}{4} & \frac{3}{4} \end{pmatrix}$$

$$RF_1 = \frac{2}{3}, \; RF_2 = \frac{47}{53}, \; RF_3 = \frac{48}{52} \qquad (4)$$

iar

$$SP_1 = 3, \quad SP_2 = 3, \quad SP_3 = 1 \qquad (5)$$

prin urmare obținem

$$IS_1 = 0{,}22; \quad IS_2 = 0{,}12; \quad IS_3 = 0{,}27 \qquad (6)$$

Făcând o corelație cu datele prezentate în Anexa 2, dacă vom considera un indice mediu de corupție pe fiecare ciclu electoral vom obține imagini relevante cum sunt cele din figurile 4 și 5.

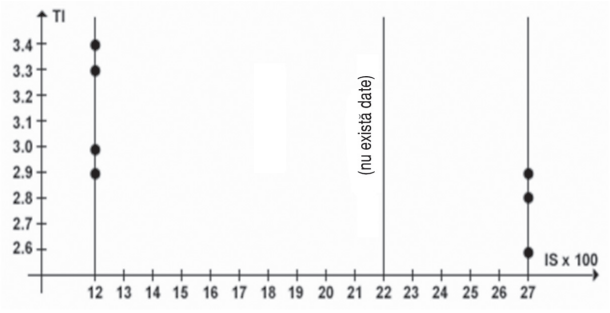


Figura 4. *Relația stabilitate politică – corupție (utilizând indicele TI)*

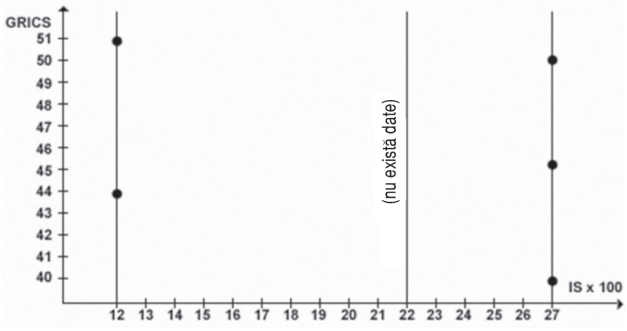


Figura 5. *Relația stabilitate politică – corupție (utilizând indicele GRICS)*

O modelare mai aproape de realitate și mai concludentă nu a fost posibilă datorită absenței unor date statistice empirice. În opinia noastră această nouă manieră de abordare a relației dintre stabilitatea politică și corupție confirmă rezultatele menționate la începutul acestui subcapitol. Pornind de la aceste studii experimentale statistice se conturează și o posibilitate de prognoză a nivelului corupției. O discuție și analiză mai detaliate pot fi realizate dacă ne vom concentra către un anume tip de corupție.

Piața corupției

În prelungirea concluziilor privind relația dintre stabilitatea politică și corupție se înscriu și alte lucrări care confirmă caracterul neliniar al acestei relații și faptul că la „niveluri scăzute sau ridicate ale permanenței la putere a unui partid sau a unui politician corupția este mai intensă, iar la nivelurile intermediare este mai scăzută" (Gamoa et al., 2006, pp. 1-3).

Mai mult decât atât, studiul menționat descoperă că acele firme care acumulează mai multe venituri din industria lor sunt acelea care sunt dispuse să plătească mai multă mită, dar și acest fapt este într-o relație directă cu stabilitatea politică. Relația corupt – corupător este bivalentă, în sensul că fiecare din cei doi actori poate fi un actor activ. Prin urmare, realitatea confirmă că, spre exemplu, în cazul firmelor aflate în declin economic persoanele publice au pretenția unor plăți mai mari pentru corupție. Reciproc, antreprenorii au imboldul de a mitui funcționarii oficiali cu orizonturi politice stabile, de mai lungă durată, asupra cărora ofertele de corupție sunt în creștere atât ca număr, cât și ca valoare efectivă.

De cele mai multe ori în relația corupt – corupător apare și negocierea, și chiar intermedierea, manifestate sub forma traficului de influență în care intervin persoane publice sau private.

Prin urmare, putem vorbi de o piață a corupției, piața care apare la interfața public-privat. Dimensiunile acestei piețe diferă de la o țară la alta și depind de mai mulți factori printre care sunt și cei menționați în subcapitolele anterioare.

Piața corupției are ca suport câteva principii la care se mai pot adăuga sau detalia și altele:

- existența unei cereri și a unei oferte de corupție. De obicei bunurile care sunt oferite sau cerute sunt bunuri publice, servicii publice sau diverse forme de facilitare pentru a intra în posesia acestora (manifestate de obicei prin obținerea unor licențe, aprobări etc.).

Shleifer și Vishny (1993), deși nu afirmă explicit existența unei piețe a corupției, analizează corupția în contextul cererii și ofertei unui bun public. Ei sugerează că între vânzător și cumpărător există o competiție pentru aceste bunuri publice ce favorizează extinderea corupției;

- mecanismele care reglează funcționarea pieței corupției nu sunt legale și nici vizibile și, în general, fac apel la imperfecțiuni ale legii, lipsa controlului exercitat de instanțele legale și, bineînțeles, la atitudinea favorabilă pentru a corupe sau a fi corupt a unor persoane publice sau private;
- în raport cu intensitatea raportului cerere-ofertă de corupție există un preț al corupției exprimat, de obicei, sub forma mitei. Formarea acestui preț se deosebește de cel pe care îl regăsim în teoria economică și are la bază determinări care țin de conjunctura economică, oportunitatea unor intervenții publice etc., precum și de puterea și poziționarea politică sau administrativă a celui corupt.

Principiile de mai sus au fost avute în vedere, deși nu explicit, și de alți autori. Ne referim aici la Campante sau la Gamboa – Cavazos.

Ca pe orice piață, actorii tind să-și maximizeze profiturile. Prin urmare, pentru o oferta de corupție al cărei actor este o persoană publică, politică, oficial guvernamental etc. tendința de evaluare va fi crescătoare, iar pentru cerere, având ca actor o persoană privată, antrepreneor, patron sau angajat privat, tendința de evaluare a oportunității corupției va fi descrescătoare.

Echilibrul pieței corupției

Pornind de la o analiză simplă a cererii și ofertei pe piața corupției, Gamboa – Cavazos (2006) presupune relații liniare pentru cerere și ofertă, utilizând prețul c. Autorii menționați consideră:

▪ pentru ofertă:

$$S(c) = \gamma + \delta c \quad (7)$$

▪ pentru cerere:

$$D(c) = \alpha - \beta c \quad (8)$$

unde:

c este prețul corupției și γ δ, α, $\beta \rangle 0$ sunt parametri.

Intracțiunea cererii cu oferta determină nivelul de echilibru pe piața corupției și prețul acesteia (***c****), adică:

$$c^* = \frac{\alpha - \gamma}{\beta + \delta} \quad (9)$$

și

$$S(c^*) = \gamma + \delta [(\alpha - \gamma)/(\beta + \delta)] \quad (10)$$

$$D(c^*) = \alpha - \beta [(\alpha - \gamma)/(\beta + \delta)] \quad (11)$$

Desigur, modelul formulat de Gamboa – Cavazos este simplu. Totuși, acesta permite o anumită relaționare cu stabilitatea sau permanența politică. Mai întâi trebuie făcută observația că din relațiile (10) și (11) se observă că parametrii α și γ intervin și sunt legați de structura pieței în care operează agenții guvernamentali (Schleifer, Vishny, 1993; Fredriksson, Svensson, 2003; Campante, 2005), în timp ce al doilea set, β and δ, sunt relaționați cu structura pieței pe care operează firmele (Ades, Di Tella, 1999; Laffont, N'Guessan, 1999). Reținând aceste afirmații vom încerca în continuare o extensie a modelului pieței corupției și stabilirea unor condiții mai complexe de echilibru.

Mai întâi vom propune acceptarea ideii conform căreia piața corupției se comportă ca un sistem având chiar și autoreglare. Analizele din subcapitolele anterioare ne îndreptățesc să afirmăm acest lucru. Concomitent acest sistem pe care îl reprezintă piața corupției, regăsit în literatura de specialitate drept „economia corupției", suportă o puternică presiune din partea mediului în care există, presiune mai mare sau mai mică, în legătură directă cu intensitatea măsurilor anticorupție.

Economia corupției reprezintă, în sensul cel mai general, o „relație stat – societate" și ea conceptualizează și descrie „deviațiile" de la statul ideal ce apar ca efecte ale corupției (Karasulu, 2003, p. 61).

Prin urmare, vom presupune existența mai multor oportunități de corupție, **n**, pentru fiecare dintre acestea existând câte un preț, respectiv, $c_1, c_2, \ldots, c_n$.

Linia ofertei ca și linia cererii vor avea expresii vectoriale după cum urmează:

$$S(c) = \gamma + \delta \times c \quad (12)$$

$$D(c) = \alpha - \beta \times c \quad (13)$$

unde:

$$\gamma = (\gamma_1, \gamma_2 \ldots \gamma_m)^t, \quad \alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \ldots\ldots, \alpha_m)^t,$$

iar

$$\delta = (\delta_{ij})_{\substack{1 \le i \le m, \\ 1 \le j \le n}}, \ \beta = (\beta_{ij})_{\substack{1 \le i \le m, \\ 1 \le j \le n}}, \ \delta_{ij} \ge 0, \beta_{ij} \ge 0$$

$$c = (c_1, c_2, \ldots . c_n)^t$$

Procedând similar cu modul în care am determinat expresia de echilibru (9), vom regăsi o condiție de echilibru de formă matriceală după cum urmează:

$$(\beta + \delta) \times c^* = \alpha - \gamma \quad (14)$$

O analiză calitativă a relației (14) și interpretarea acesteia din perspectiva propusă de lucrarea de față ne conduc la următoarele concluzii:

1) $\alpha = \gamma$, $m = n$, $\det(\beta + \delta) \neq 0$, prețul de echilibru al corupției este zero și, practic, piața corupției nu există.

2) $\alpha \rangle \gamma, m = n$, $\det(\beta + \delta) \neq 0$, există un sistem de prețuri de echilibru ale oportunităților de corupție și acesta este dat de expresia:

$$c^* = (\beta + \delta)^{-1} (\alpha - \gamma) \quad (15)$$

oferta de corupție va fi:

$$S(c^*) = \gamma + \delta \times (\beta + \delta)^{-1} (\alpha - \gamma) \quad (16)$$

iar cererea de corupție devine:

$$D(c^*) = \alpha - \beta \times (\beta + \delta)^{-1} (\alpha - \gamma) \quad (17)$$

Similar cu interpretările în lucrarea lui Gamboa – Cavazos (2006), structura pieței pe care operează agenți publici va fi determinată de parametrii vectoriali α și γ, iar structura pieței pe care operează firmele va fi relaționată cu parametrii matriceali β și δ.

3) $\alpha \rangle \gamma$, $m \langle n$, $\text{rang}(\beta + \delta) = m$

În aceste condiții prețul de echilibru nu este unic, iar în anumite condiții de constrângeri bugetare pentru cererea de ofertă se poate pune problema determinării unui optim al pieței corupției.

4) $\alpha \rangle \gamma$, $m \rangle n$, $\text{rang}(\beta + \delta) = n$ pot apărea situații de dezechilibru, neexistând întotdeauna un preț de echilibru, unic sau nu. Varietatea de situații care pot fi luate în considerare poate fundamenta și alte tipuri de relaționări care să influențeze echilibrul pieței corupției.

Concluzii

Analiza socială și economică a corupției comportă o multitudine de aspecte și abordări, fiecare dintre acestea, mai apropiate sau mai îndepărtate de realitate, mai teoretice sau mai empirice etc.

O concluzie ar fi aceea că, fără îndoială, se conturează o piață a corupției, cu mecanisme proprii și a cărei legitate nu este încă integral descoperită. Metodele de analiză socială și economică pot fi extinse, cu precauțiile de rigoare, și asupra acestei piețe. De altfel literatura de specialitate pune în discuție și conceptualizează economic corupția, precum și conexiunile acesteia cu dezvoltarea materială și umană etc.

Bibliografie

Ades, A., Di Tella, Rafael, „Rents, Competition and Corruption", *American Economic Review*, 1999, nr. 89 (4), pp. 982-993

Campante, F.R., Chor, D., Do, Q-A. (2005). *Instability and the Incentives for Corruption,* Harvard University mimeo

Fredriksson, P.G., Svensson, J. (2003). „Political Instability, Corruption and Policy Formation: The Case of Environmental Policy", *Journal of Public Economics*, nr. 87 (7 – 8), pp. 1383-1405.

Gamboa – Cavazos, M., Garza – Cantu, V., Salinas, E. (2006). *The Organization of Corruption. Political Horizons and Industrial Interests*, Harvard University mimeo

Indicatori de Dezvoltare Online ai Bănci Mondiale, http://publications.worldbank.org/WDI/

Karasulu, A., „The Economics of Corruption: Causes, Consequences and Extent", *Journal of Historical Studies*, nr. 1, (2003)

Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2004). *Governance Matters: Governance Indicators for 1996-2002*, World Bank Policy Research Working Paper 3106

Laffont, J-J., N'Guessan, „Competition and Corruption in an Agency Relationship", *Journal of Development Economics*, nr. 60(2), 1999, pp. 271-295

Rose-Ackerman, Susan (2005), *Corruption and Government Causes, Consequences, and Reform*, Cambridge University Press

Shleifer, A., Vishny, R., „Corruption", *The Quaterly Journal of Economics,* vol. 8, no. 3, 1993, pp. 599-617

Transparency International, *„Global Corruption Barometer"*, 2005 Corruption Perceptions Index, www.transparency.org.ro

Transparency International Romania, *„National Report on Corruption, April 2006",* National Integrity System, Romania 2005, (country study), www. transparency.org.ro

„Sistemul Național de Integritate. Studiu de țară. Romania 2005, Transparency International Romania

Anexa 1

România: Domeniile/sectoarele percepute ca fiind corupte

Țara \ Domeniul		Partide politice	Legislativ	Politic	Sistemul judiciar	Sitemul fiscal	Mediul afacerilor	Sistemul vamal	Sistemul medical	Media	Sistemul educațional	Utilități	Registratura Servicii de licențiere	Armata	ONG-uri	Culte religioase
România	2004	4,2	4,0	3,8	4,1	2,9	3,7	4,2	3,9	2,5	3,3	2,5	3,4	2,4	2,7	2,2
	2005	3,8	3,6	3,6	3,7	2,4	3,4	3,8	3,6	2,7	2,9	2,5	2,9	2,4	2,5	2,1
Europa Centrală şi de Vest	max	4,5	4,2	4,2	4,3	3,8	3,8	4,5	4,1	3,7	3,8	3,1	3,6	3,5	3,4	2,7
	min	3,1	2,5	1,9	3,0	2,4	3,0	2,7	2,9	2,2	2,4	2,2	2,4	1,2	2,2	1,6
	average	4,0	3,9	4,0	3,9	3,5	3,7	3,7	3,7	3,2	3,5	2,9	3,4	3,1	2,7	2,3
Europa de Vest	max	4,2	3,6	3,3	3,3	3,7	3,5	3,3	3,6	3,7	2,7	3,3	3,5	2,9	2,7	3,2
	min	2,7	2,5	1,7	2,0	1,8	2,8	1,8	1,9	2,8	1,5	1,9	1,6	1,7	2,0	1,7
	average	3,7	3,3	2,7	2,9	2,9	3,3	2,7	2,7	3,3	2,3	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5

Sursa: Transparency International Global Corruption Barometer 2004, 2005.

Anexa 2

România: Evoluția indicatorilor de corupție

Indicator \ Anul	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
IT*	-	3,44	3,00	3,30	2,90	2,80	2,60	2,80	2,90	3,00
GRICS**	51,3	-	44,3	-	39,8	-	45,4	-	49,3	-

Sursa: * *www. transparency.org.ro*

** http://info.worldbank.org / governance / khz 2004 / indicator_report.asp

Structural changes of international trade flows under the impact of globalization

Anca Dachin
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *Structural changes of international trade flows indicate modifications in competitiveness of countries, in terms of production, technological upgrading and exports under the pressure of globalization. The paper aims to point out sources of competitive advantages especially in manufacturing exports of different groups of countries. The focus is on the shifts in the structure of manufacturing in the European Union and their effects on international rankings in export performances. An important issue refers to the opportunities given by the enlargement of the European Union and their impact on EU trade structures.*

Key words: globalization; competitiveness; structural changes of manufacturing and trade; export performance; effects of EU enlargement.

1. Competitiveness on a global market

Globalization reflects cross-borders interdependence driven by trade and capital flows and its result is the appearance of the global market. The process has its roots in some key developments, such as the greater openness in the world economy given by the external liberalization of national economies and the deregulation of markets, as well as the accelerated technological progress, the new organizational structures within companies etc. Economic theory casts some light on different aspects of globalization, by trying to explain recent changes.

Classical international trade theory as developed by David Ricardo in the 19th century and the Heckscher-Ohlin theory in the 1950s refers mainly to patterns of trade and welfare gains from trade. At free trade, the international location of industries is then fully explained by comparative advantage based on uneven distribution of factors or on technological differences. At present, the international trade theory reflects the new determinants of industrial location and trade flows. Helpman and Krugman (1985) generalized Heckscher-Ohlin results to a trading world with an imperfect competition, where manufacturing production of differentiated goods takes place with increasing returns to scale. When countries are dissimilar in their relative factor endowments, specialization of production still results. When factor proportions are similar, both countries do produce and export both goods. Because both countries produce and trade in similar goods, there is *intra-industry trade*. However capital-abundant countries are net exporters of capital-intensive goods, while labour abundant countries are net importers of such goods.

Modern trade theories focus on the role of firms, mainly because of the increased role of multinationals. Paul Krugman (1985) examined the impact on trade flows of global strategic rivalry between multinational companies and developed the *Global strategic rivalry theory*. This theory explains that intra-industry trade will be commonplace, while firms struggle to dominate the global marketplace and take strategic decisions which affect both international trade and international investment.

In a series of papers (Blomström, 1993), authors have made the distinction between the competitiveness of countries, as geographical entities, and that of firms that may have headquarters in a country, but can produce in many countries. According to these authors, there are advantages in using exports rather than production for measuring competitiveness and comparative advantage. The main advantage for this purpose is that exports are somewhat more footloose. Shares in export markets may represent the underlying advantage of countries or firms to a greater degree compared to shares in domestic markets, because export markets are less affected by government interventions or other non-economic factors. They find that countries and multinationals headquartered in these countries have different comparative advantage.

Despite globalization, authors have also discussed the importance of geographical proximity and local sources of competitiveness, by using terms such as economies of clustering, systemic competitiveness, local innovation systems and collective efficiency. Michael Porter (1991) argues that a nation's competitiveness depends on the capacity of its industry to innovate and upgrade and emphasises the importance of clustering.

Globalization of the world economy has been associated with global structural changes, especially in the manufacturing sector and international trade flows. This intense process has benefited many countries, even if there is concern in both developed and developing countries about the fact that this process may not translate to higher living standards for most people. On one hand, in less developed countries the general view is that their integration on world markets produces an increase of living standards in rich nations at the expense of the poor. However the choice of these countries is not *whether* to integrate into the global economy, but *how* to do it. On the other hand, developed countries fear that their industry will decline mainly as a result of low-cost advantages of developing countries.

2. Structural changes of world manufacturing industry and market shares

In recent years international competitiveness has provided a framework for understanding how industry, trade and development are linked together. Globalization implies that trade expands faster than output. The fact that the volume of world merchandise exports increased persistently faster than world real GDP after 1950 produced structural changes in production and trade and allowed developing countries to be included in international value chains. Some of these changes are as follows:

▪ *Changes in the distribution of world manufacturing value added*

Concentration of manufacturing value added (MVA) in industrial countries has decreased by 8.2 percentage points between 1990 and 2003, while it increased in the developing world (table 1). A few countries have sharply increased their shares in world MVA which matched or exceeded increases in their shares in world manufacturing trade. However, industrialized countries continue to dominate global manufacturing.

Distribution of world manufacturing value added in 1990 and 2003

Table 1

	1990	2003	Changes in the share of world MVA
Industrial countries of which:	84.4	76.2	-8.2
EU (15)	30.5	26.3	-4.2
Countries in transition	5.6	3.2	-2.4
Japan	22.5	17.9	-4.6
North America	22.5	25.7	3.2
Developing countries of which:	15.6	23.8	8.2
NICs	8.6	10.8	2.2
Second generation of NICs	2.5	3.6	1.1
China	2.2	6.5	4.3

Source: International Yearbook of Industrial Statistics 2004, UNIDO, Vienna.

▪ *Shifts in the technology composition of manufacturing*

Rapid technological change is shifting the structure of manufacturing towards more complex technology- and skill-intensive activities. In industrialized countries the share of medium and high technology manufactures in their total MVA has increased from 55.4% in 1980 to 60.3% in 2000, while in developing countries this share increased from 40.8% to 52.9% in the same period (Industrial Development Report 2004, p.138*)*. Only transition countries had a decline in this respect, due to their deep transformation process. Most developing countries were able to shift from primary commodities to manufactures, by focusing on resource based, labour-intensive products, which generally lack dynamism in world markets. However, the first group of NICs, notably the Republic of Korea and Taiwan Province of China, have been successful in simultaneously upgrading both their production and export structures towards the patterns of advanced industrial countries, moving into a wide range of medium and high-technology products. Globalization and liberalization make it possible for enterprises to reach global "best practice" standards to survive in a more competitive world.

▪ *Relocation of production activities*

The relocation of production activities from developed countries to other parts of the globe is already extended and manufacturing everywhere is becoming more internationalized. This phenomenon is beginning to extend also to research activities and high-tech sectors, as well as certain services, as a result of improving infrastructure, high level of education, knowledge accumulation in various high-tech sectors, lower research costs than in developed countries etc. Relocation should be seen also as a result of large outflow of foreign direct investment, which can generate additional trade flows.

▪ *Changes in export performances*

Exports by developing countries have grown faster than those of industrial ones after 1990. In the period 1990-2003 developed economies decreased their market share in world exports by 7.2 percentage points, while developing economies increased their share by 7.3 percentage points (table 2). A number of developing countries have increased their exports of skill and technology-intensive

products. In terms of market positioning, in 2000, developing countries and transition countries were among the top 25 exporters of high technology products in the world: Singapore (5), Taiwan Province of China (7), Republic of Korea (8), China (9), Malaysia (10), Mexico (12), Philippines (16), Thailand (18), Hungary (25) (*Industrial Development Report 2004*, UNIDO, pg. 191).

Changes in world market shares of merchandise exports and imports in the period 1990-2003, by region

Table 2

- % -

	Market share of exports		Changes in market share of exports	Market share of imports		Changes in market share of imports
	1990	2003		1990	2003	
Developed countries	72.0	64.8	-7.2	73.1	68.4	-4.7
Developing countries	24.3	31.6	7.3	22.5	29.0	6.5
Developing Asia	16.9	24.7	7.8	15.8	21.9	6.1
Latin America	4.1	5.0	0.9	3.7	4.8	1.1
Africa	3.2	2.4	-0.8	2.9	2.2	-0.7

Source: Trade and Development Report 2005, UNCTAD, p.133.

However, with some notable exceptions, the involvement of developing countries in such products is confined to labour-intensive, assembly-type processes with little value added. As a result, increases in manufacturing value added lagged considerably behind the shares in world manufacturing trade. The evidence on international specialization suggests that developing countries are becoming similar to major industrial countries in the structure of their exports, but not in the structure of their value added. In these countries the export structure has become more technology-intensive than the MVA. This situation reflects the high import content of these exports.

▪ *Strong competition on factor markets*

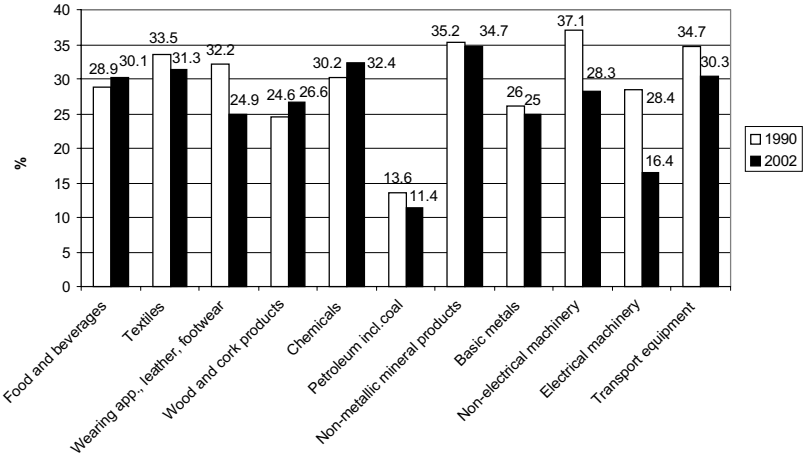
The emergence of international competition is no longer limited to the market of finished goods, but also extends to the acquisition of inputs. Markets for certain raw materials have been in the last two years under considerable pressure, due essentially to the strong growth of China's industrial output. Also labour market, especially for highly qualified workers, shows the characteristics of a global market.

▪ *New markets*

Developing and transition economies can play an important role for the expansion of world trade. The rapid growth of these countries, especially countries with a large size of their population, such as China and possibly India, offers opportunities. They became important markets for a wide range of manufactures and commodities. It is expected that some global patterns of consumption may change substantially according to the growth of their real per capita income.

3. European Union in the world market

The European Union is measuring its competitiveness on the world market relatively to the United States, Japan but also to the new competitors which are emerging developing economies. There is a real concern about EU international competitiveness in industrial sectors linked to its trade balance. According to the analysis at EU level (European Comission, 2004), since 1995 signs have emerged about poor performance in terms of productivity growth, research spending and innovation capacity, which make the EU less competitive against USA in the long run. In sectors where the EU is traditionally strong, such as automobile, aerospace, mechanical engineering and metallurgical industries, the cost competitiveness is still high compared to the USA, but there is a strong confrontation with emergence of international competition no longer only for finished goods, but also components and inputs. The relocation of production activities to Eastern Europe and developing countries has changed both manufacturing value added and foreign trade structures. These realities have changed the share of EU manufacturing value added in the world (figure 1). There is a decreasing trend of shares of some sectors for medium technology manufactures, which have complex but not fast-changing technologies, with moderate research and development expenditures, advanced engineering and design skills and large scale of production (basic metals, machinery and transport equipment).



Source: International Yearbook of Industrial Statistics 2004, UNIDO, Vienna.

Figure 1. *Share of EU-15 manufacturing value added in world MVA, by selected branches, in 1990 and 2002*

On 1 May 2004, ten new members joined the European Union. These countries have been largely opened for a decade before and their trade with EU-25 accounted in 2002 as over 60% of their total trade. The new Member States tended to be specialized in labour-intensive sectors. Their largest industrial branches are food and drink, transport equipment, raw materials and metal products. However, the industrial structure and also their trade with the EU in most of these countries have gradually changed.

The shares of the three main export products of EU-25 are similar to those before the enlargement (table 3), so the integration process did not change the EU export specialization. It is however obvious that with or without the new members, EU is less competitive than USA regarding high-tech products on the world market. The European Union after enlargement is still a net importer of primary products and a net exporter of manufactured goods (table 4).

Share of three main export products in EU-25 and EU-15, compared to USA, in 2002

Table 3

EU-25	**Motor cars**	**7%**	**Medicines**	**4%**	**Telecoms equipment**	**3%**
EU-15	**Motor cars**	**7%**	**Medicines**	**4%**	**Telecoms equipment**	**3%**
Czech Rep.	Motor cars	8%	Motor vehicle parts	7%	Computers	5%
Estonia	Telecoms equipment	15%	Furniture	7%	Wood, simply worked	6%
Cyprus	Medicines	17%	Fruit and nuts	7%	Vegetables	6%
Latvia	Wood, simply worked	17%	Wood in the rough	5%	Iron and steel bars	5%
Lithuania	Refined petroleum oils	16%	Ships	7%	Motor cars	6%
Hungary	Telecoms equipment	11%	Engines	9%	Computers	5%
Malta	Electronic components	49%	Men's clothes	7%	Aircraft	5%
Poland	Furniture	7%	Ships	6%	Engines	4%
Slovenia	Motor cars	8%	Furniture	7%	Household electricals	6%
Slovakia	Motor cars	15%	Refined petroleum oils	5%	Flat rolled iron and steel	5%
USA	**Electronic components**	**7%**	**Aircraft**	**6%**	**Motor vehicle parts**	**4%**

Source: EUROSTAT, March 2004.

Structure of EU-25 exports and imports in 2005*

Table 4

- % -

	EU-25 exports	EU-25 imports
Total	100	100
Primary products	11.0	32.0
- Food and drink	4.9	5.3
- Crude materials	2.2	4.5
- Energy	3.9	22.2
Manufactured goods	85.9	65.8
- Chemicals	15.6	8.2
- Machinery and vehicles	44.6	31.8
- Other manufactured goods	25.7	25.8
Other	3.1	2.2

* January-October 2005

Source: Calculated on data from EUROSTAT.

Within EU the countries have different export performances. Among the major economies of the EU, Germany based its economic growth rate of 1.7% in 2004 on exports, following three years of stagnation. Germany has a relative specialization on investment goods and it took advantage of the upswing in the global investment cycle. According to EUROSTAT data, this trend continued in 2005, when the contribution of German exports to the EU-25 exports reached 26,2% (10 month).Within EU, Germany had in 2005 the largest trade surplus, followed by Netherlands, Ireland and Sweden. On the other hand, the largest deficits had the United Kingdom, Spain, Greece and France. An example of an EU country which is losing competitiveness is Italy, with falling shares of Italian products in the world market. This is a result of unfavourable specialization patterns and continuous rise of labour costs above the average of euro-area.

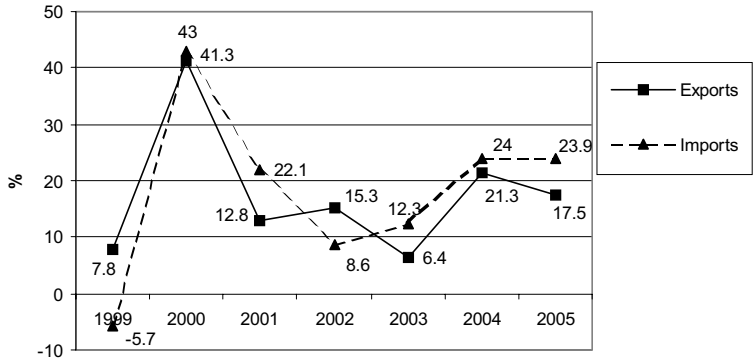
These examples show that an EU-wide perspective and not a national one should be adopted in order to enhance competitiveness. Industrial sectors form "clusters" in Europe and they have to use their advantages, including the support of high quality services, in order to compete with producers from outside the EU.

4. Trends of foreign trade in Romania

The recent progress of Romania is largely due to its efforts for the EU accession. Romania has proved a solid performance in trade integration with the European Union and the global market. The EU associate status has encouraged bilateral trade liberalization not only with the EU, but also with other countries enjoying preferential status in their relations with the EU.

Romania's trade performance shows the following characteristics:

- Trade expansion was continuous after 1999, since both imports and exports increased substantially (figure 2). The similar dynamic of the two variables shows the high dependence of exports from the imports. The higher growth rate of imports determined a negative trade balance every year. In 2005 the trade balance deficit exceeded 10 billion euro, meaning an increase by 40% compared to the previous year. This negative record for Romania is a reason for serious concern for decision makers regarding macroeconomic balances;



Source: National Institute of Statistics, Romania

Figure 2. *Dynamics of Romanian exports and imports, 1999-2005 (percentage change over preceding year)*

- Romania's exports to Europe increased strongly and were accompanied by strong expansion of imports. In 2005, 67.6% of the Romanian exports were for the EU, 1.3% for EFTA and 14.9% for other European countries. From the point of view of foreign trade, Romania is already integrated to the European Union;
- In 2000-2002 Romania maintained a strong export growth, despite the temporarily weak demand of EU, the main trading partner who had a prolonged period of modest growth;
- Romania is exporting a whole range of products and its import base is also broad (table 5). Exports are dominated by textiles and common metals and articles thereof, but their relative weight has been in decline after 1998 without negative effects on overall exports. In 2005 exports of textile products decreased for the first time compared to the previous year. Chinese products have partly replaced Romanian textile products on the EU market. This decline is related to higher prices for public utilities in Romania and also to the appreciation of leu against the euro. However, in the same period the share of exports of machinery, equipment and transport means increased significantly, which is an encouraging process;
- Exports of mineral products have also increased their share from 6.1% to 11.1%, but are associated with a significant increase of imports of this group.

Share of main exports and imports of Romania, by sections, 1998, 2003 and 2005

Table 5
- % -

Exports				Imports			
	1998	2003	2005		1998	2003	2005
Mineral products	6.1	7.0	11.1	Mineral products	14.3	12.4	15.6
Textiles and articles thereof	26.1	25.4	19.0	Chemicals and similar	8.7	8.0	7.5
Footwear, hats and similar	7.3	8.1	5.8	Plastics, rubber and articles thereof	4.3	5.9	6.0
Furniture and other industrial activities	5.7	4.8	...	Textiles and articles thereof	15.4	14.9	10.2
Common metals and articles thereof	19.1	12.9	14.8	Common metals and articles thereof	6.7	7.7	8.8
Machinery and mechanical devices; electrical machinery and equipment; apparatus for recording or reproducing sounds and images	9.5	16.0	17.7	Machinery and mechanical devices; electrical machinery and equipment; apparatus for recording or reproducing sounds and images	23.0	24.0	23.4
Transport means and materials	5.1	5.7	7.9	Transport means and materials	4.1	6.2	10.2

Source: Calculations based on data from the National Institute of Statistics, Romania, Monthly Statistical Bulletin 12/2005.

- Exports of machinery and transport means have recently increased, but structural changes in favour of medium and high-tech exports may create an illusion, if countries are not involved in the skill and technology-intensive parts of the production process. Domestic value added in Romania reflects the contribution of low and medium

skilled labour-intensive or capital-intensive operations. The reward for mobile production factors, such as high quality components, capital management and know-how is attributed to their foreign owners.

The high growth rate of imports reflects structural weakness in the Romanian economy. Higher real wages and the rapid expansion of consumer credit have increased the demand that cannot be satisfied by domestic production. As a result, imports of consumer goods, for example cars for persons' transport, have strongly increased. On the positive side, the imports of machinery and equipment needed for restructuring and modernization accounted for 23-24% of the total import during this period.

Romania has not clearly defined its specialization on international markets. Structural changes of foreign trade and the growing trade deficit exert pressure on the Romanian economy in order to become more competitive both on the domestic and on the world market.

Bibliography

Blomström, M., Lipsey, R.E. (1993). "The Competitiveness of Countries and their Multinational Firms", in Lorraine Eden and Evan Potter (editors), *Multinationals in the Global Political Economy*, Macmillan Press Ltd.

Griffin, R., Pustay, M. (2002). *International Business*, Prentice Hall, Quebec

Helpman, E., Krugman, P.R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, 6th ed., Cambridge

Porter, M.E. (1991). *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review, p. 69

*** *Economic Survey of Europe* No.1/2005, United Nations, Commission for Europe, Geneve

***Fostering structural change: an industrial policy for an enlarged Europe (2004)*, Commission of the European Communities, Brussels

*** *Industrial Development Report 2004*, UNIDO, Vienna

*** *Trade and Development Report 2005*, UNCTAD, Geneve

Controverse privind politicile de evaluare, depreciere și contabilizare a fondului comercial

Niculae Feleagă
Profesor universitar doctor
Liliana Feleagă
Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *In some of the continental European countries (e.g. France), there is a necessity to make a clear distinction between the legal issue of commerce fund (*fonds de commerce*, in French language), and the related accounting concept represented by goodwill.* Fonds de commerce *represents a set of movable and immovable goods with a common destination, therefore having a unique legal status. Goodwill is an intangible asset item that is placed within the Balance Sheet. It holds together all the* fonds de commerce *elements which finally form a subset containing the following: (i) intangible assets; (ii) not evaluated, nor separately recorded; (iii) purchased, but not internally created; (iv) which compete for the maintenance and further development of the company's activity potential. The goodwill issue appears very often within the consolidated accounts. A commercial relationship between the parent of a group and one of its subsidiaries may appear either through the creation of a new enterprise (initiated by the group leader), or by acquisition of already existent business. In this second case, we are talking about a business combination. The acquired goodwill is mentioned in the Balance Sheet, amongst non-current intangible asset items. The internally generated goodwill is not recognised within the Balance Sheet. Goodwill may be stated as the difference between the acquisition cost and the percentage belonging to the buyer within the fair value of the assets, liabilities and contingent liabilities identifiable acquired. In the advanced accounting systems, goodwill is no longer amortized. His useful life is undefined, but not unlimited. The fact that is no longer amortized determines an annual depreciation test. Such a depreciation test is meant to evaluate the goodwill on the basis of present cash flows.*

Key words: internally generated goodwill; purchase method; intangible assets with indefinite useful lives; goodwill should be tested for impairment; recoverable amount.

1. Introducere

În unele țări europene de drept scris se face distincție între fond de comerț și fond comercial. Ansamblul constituit din fondul de comerț este un bun necorporal de natură comercială și supus regulilor juridice. Din punct de vedere al dreptului contabil: (i) elementele corporale ale fondului de comerț figurează în bilanț în mod individual și sunt clasificate după natura lor; (ii) elementele necorporale ale fondului de comerț se împart în două grupe: unele sunt contabilizate și evaluate în mod distinct și figurează în mod individual în bilanț, fiind clasificate după natura lor; celelalte nu sunt individualizate și sunt reunite într-un ansamblu, numit fond comercial, noțiune contabilă care figurează în bilanț. Fondul comercial este constituit din elemente necorporale, inclusiv dreptul la contract, adică suma vărsată sau datorată locatarului precedent, pentru transferul la cumpărător a drepturilor ce rezultă atât

din convenții, cât și din legislația referitoare la proprietatea comercială, elemente necorporale care nu fac obiectul unei evaluări și unei recunoașteri separate în bilanț și care concură la menținerea și la dezvoltarea potențialului activității întreprinderii (Lassègue, 1998).

Evaluarea

Din motive de prudență, elementele nu sunt admise în fondul comercial decât dacă ele au fost achiziționate și nu au fost create și dezvoltate în contextul activității întreprinderii. Procedând astfel, se dispune de o bază de evaluare fiabilă. Totuși, se manifestă dificultăți generate de faptul că reunirea elementelor în fondul comercial conduce la un efect de sinergie. Valoarea fondului comercial este mai mare decât suma valorilor elementelor sale luate separat și, mai mult, unele din aceste elemente nu au valoare deoarece ele sunt conectate la ansamblul întreprinderii. Uneori, se confundă acest supliment de valoare și fondul comercial însuși și se folosesc drept sinonime ale fondului comercial expresii precum supravaloare, diferență de achiziție și cuvântul de sorginte anglo-saxonă goodwill. Una din marile întrebări care se pune în contabilitatea fondului comercial este dacă acesta se amortizează sau se depreciază pe baza unui test? Altfel spus, fondul comercial este atins de o depreciere fatală și ireversibilă? Directiva a IV-a, precum și unele referențiale naționale (de exemplu, cel francez și cel românesc, dacă țara noastră se poate lăuda cu un astfel de produs normalizator) indică o intenție de a practica o amortizare rapidă (cel mult, pe o perioadă de cinci ani). Modul de depreciere devine mai dificil atunci când amortizarea nu conduce la informații relevante și fiabile. Dificultatea vine și din faptul că fondul comercial trebuie luat ca un ansamblu, dar diferitele elemente care îl compun au statute foarte diferite. Unele au o valoare obiectivă, constatată prin informațiile oferite de piață. Altele se bucură de o protecție juridică, limitată sau nu în timp. În sfârșit, altele sunt afectate de consecințele uzurii morale și se depreciază, în timp, prin efecte care nu pot fi evitate. Pentru aceste aspecte controversate, doctrina este divizată. Referențialul contabil american și cel internațional au recurs la practica amortizării (pe 40 de ani în US GAAP și pe 20 de ani, prezumția fiind totuși criticabilă, în contextul aplicării, în multe țări, a standardului IAS 22 Combinări de întreprinderi, standard abrogat actualmente). Normalizatorii americani au ajuns la concluzia că soluția cea mai relevantă și fiabilă este recursul la un test de depreciere, în vederea determinării pierderii de valoare (impairment). Normalizatorii internaționali au procedat la o soluție cvasiechivalentă, în dorința de a proceda la asigurarea convergenței între cele două referențiale recunoscute la nivel mondial. În fapt, răspunsul la controversele remarcate în timp pentru amortizarea fondului comercial este legat de concepția bilanțului. Într-un bilanț de tip patrimonial (sub influență juridică), principiile de prudență și de independența exercițiilor incită la practicarea amortizărilor și chiar la una rapidă. Dimpotrivă, într-un bilanț orientat spre gestiunea întreprinderii, principiul continuității exploatării incită la înlocuirea amortizării prin efectele unui test de depreciere (o pierdere de valoare reversibilă, deci practica sistemului provizionării).

2. Contextul economic al analizei fondului comercial într-o contabilitate modernă

Fondul comercial este analizat în contextul mai larg al imobilizărilor necorporale și al problemei consolidării conturilor. O imobilizare necorporală este un activ nemonetar, identificabil, fără substanță fizică. Ea este identificabilă dacă: (i) este protejată prin drepturi legale sau contractuale; (ii) imobilizarea în cauză este separabilă.

Fondul comercial este tratat de standardul internațional de raportare financiară IFRS 3 Combinări (grupări) de întreprinderi și reprezintă partea neidentificabilă a plății efectuate de cumpărător, cu ocazia unei grupări de întreprinderi.

O imobilizare necorporală trebuie să fie recunoscută dacă, și numai dacă, este probabil ca entitatea care controlează activul să beneficieze de avantaje economice viitoare atribuibile bunului în cauză și dacă mărimea costului său este estimată de o manieră fiabilă. De asemenea, imobilizările necorporale generate intern trebuie să fie recunoscute, dacă ele respectă criteriile și condițiile enunțate anterior. Totuși, cheltuielile de cercetare, de constituire, de formare profesională sau de marketing nu trebuie să fie capitalizate la activ. În aceeași idee, mărcile, titlurile de ziare, listele de clienți, titlurile de publicații și fondul comercial, deci elemente necorporale create intern, nu sunt recunoscute niciodată în bilanț.

În conformitate cu standardul IFRS 3, orice operație care constă în gruparea de entități sau de activități în sânul unei singure entități care prezintă situațiile financiare este considerată operație de combinare (grupare) de întreprinderi. Această operație se aplică tuturor formelor de entități, indiferent de forma lor juridică. Utilizarea termenului de entitate și nu cel de întreprindere permite să se acopere, de asemenea, toate operațiile realizate între entități fără personalitate juridică. Cu titlu de exemplu, următoarele tranzacții reprezintă grupări de întreprinderi: reluarea datoriilor; cumpărarea unei părți a activelor nete aferente unei entități fără cumpărarea de titluri, cu condiția, totuși, ca aceste active nete să constituie una sau mai multe activități; cazurile rare de fuziuni între egali; tranzacțiile care realizează luarea în control a unei entități la o dată (data de achiziție) care nu ar corespunde datei transferului intereselor financiare; încheierea de contracte privind diferite elemente ce constituie împreună o activitate în sensul standardului IFRS 3, cum ar putea să fie cazul, de exemplu, al unor contracte de „outsourcing" (contract ce comportă vânzarea de mașini, transferul de salariați și de contracte în curs, totul constituind o activitate în sensul standardului IFRS 3) (PriceWaterhouseCoopers, 2006).

Noțiunea de grupare în sânul unei singure entități care prezintă situațiile financiare face referire la consolidarea prin integrare globală, în cadrul aceluiași joc de conturi consolidate.

De exemplu, asigurarea controlului unei activități care era anterior sub influență notabilă antrenează aplicarea consolidării globale pentru prima dată, începând de la data luării în control. Ar fi vorba, de asemenea, de un control exclusiv, în cazul unei întreprinderi aflate anterior sub control conjunctiv.

Invers, achiziția de către filiala unui grup a altei filiale a aceluiași grup (societate soră) constituie o grupare de întreprinderi în conturile consolidate ale filialei cumpărătoare (această combinare fiind o grupare între entități sub control conjunctiv) dar nu în conturile consolidate ale grupului, cele două entități (activități) fiind deja regrupate înaintea tranzacției, în aceste conturi consolidate ale grupului; în acest caz, este vorba despre o tranzacție internă grupului pentru care efectele asupra conturilor consolidate trebuie să fie neutralizate.

Conform standardului IFRS 3, noțiunea de activitate acoperă un ansamblu integrat de operații și de active care sunt conduse și gestionate în vederea procurării unui randament investitorilor sau a unei reduceri de costuri sau a altor avantaje economice directe și proporționale participanților.

3. Contabilizarea inițială a grupărilor de întreprinderi

Contabilizarea grupărilor de întreprinderi, vizate de aplicarea standardului IFRS 3, se realizează pe baza metodei achiziției și utilizării, în mod dominant, a valorii juste. Într-adevăr, toate grupările de întreprinderi, cu excepția cazurilor rare ale excluderii din câmpul de folosire a normei internaționale (grupările între entități sau activități sub control conjunctiv; grupările între entități care conduc la formarea unei asocieri în participație; grupările între întreprinderi care implică mai multe entități mutuale și grupări de întreprinderi prin contract unic, fără obținerea unei participații financiare), trebuie să fie contabilizate conform metodei achiziției. O grupare între entități mutuale ar fi definită ca o combinare în urma căreia cumpărătorul ar schimba participația sa într-o entitate mutuală sau cota sa parte în noua entitate, rezultată din operația în cauză. Schimbarea s-ar face contra unei participații în entitatea mutuală achiziționată. Grupările prin contract unic ar fi definite ca operații rare de combinări, în urma cărora: cumpărătorul ar obține controlul entității achiziționate, ca urmare a existenței de acorduri contractuale; în numele obținerii controlului entității achiziționate sau a activului său net nu ar fi fost plătit niciun preț de achiziție; cumpărătorul nu ar obține cotă parte în activul net al entității achiziționate, niciun procentaj de interese în aceasta, indiferent că este vorba despre data achiziției sau anterior respectivei date.

Metoda punerii în comun de interese (pooling interests) este interzisă de standardul IFRS 3, atât în cazul grupărilor care intră în câmpul său de aplicare, cât și al combinărilor între entități mutuale și al acelora bazate pe contract unic, fără luare de participație financiară. Această interdicție ni se pare logică atât timp cât standardul anterior, IAS 22, cu aceeași denumire, a fost abrogat, fapt ce a impus renunțarea la politica de punere în comun de interese.

Metoda achiziției se aplică, în mod evident, și în cazul adevăratelor fuziuni sau fuziuni între egali (true mergers or mergers of equals).

Contabilizarea luării în control prin aporturi parțiale de active sau fuziuni este și ea fundamentată pe metoda achiziției, din moment ce operația influențează una sau mai multe activități, precum cele definite de standardul IFRS 3, iar metoda nu este în mod specific exclusă din câmpul de aplicare al acesteia. De altfel metoda achiziției se aplică și în situația luării în control a unei entități, atunci când aceasta intervine la o dată care nu corespunde datei transferului intereselor financiare.

Transferul de active realizat, în special, prin aport parțial de active sau fuziune, atunci când activele transferate nu constituie o activitate conform IFRS 3, se contabilizează prin repartizarea costului de achiziție al acestui grup de operațiuni și de active între activele și datoriile identificabile transferate, la prorata valorii lor juste la data de achiziție și fără înregistrarea unui fond comercial.

4. Modalitățile de punere în aplicare a metodei achiziției

Aplicarea metodei achiziției presupune o abordare care cuprinde șase etape principale: (i) identificarea cumpărătorului; (ii) determinarea datei achiziției; (iii) evaluarea costului de achiziție al titlurilor; (iv) identificarea și contabilizarea inițială a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale ale întreprinderii achiziționate; (v) evoluția ulterioară a activelor și datoriilor achiziționate; (vi) contabilizarea fondului comercial și a excedentului din cota parte a intereselor cumpărătorului în valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale achiziționate în raport cu costul de achiziție.

Identificarea cumpărătorului este esențială în măsura în care evaluarea activelor și datoriilor la valoarea justă se aplică numai în conturile cumpărătorului și numai la activele și datoriile întreprinderii achiziționate. Într-adevăr, metoda achiziției este pusă în aplicare luând în considerare punctul de vedere al cumpărătorului. Acesta cumpără active nete și contabilizează activele achiziționate, datoriile și datoriile eventuale asumate, inclusiv cele ce nu erau înregistrate înainte de către întreprinderea achiziționată. Evaluarea activelor și datoriilor cumpărătorului nu este afectată de operație.

Noțiunea de control utilizată în standardul IFRS 3, pentru a identifica întreprinderea cumpărătoare, este definită de aceeași manieră ca în standardul IAS 27 Situațiile financiare consolidate și individuale, adică puterea de a conduce politicile financiare și de exploatare ale unei entități, pentru a obține avantaje din activitățile sale.

Atunci când apar dificultăți pentru identificarea cumpărătorului, realizarea totuși a identificării presupune luarea în cont a următoarelor situații: (i) valoarea justă a uneia dintre entități este în mod evident mai mare decât a celeilalte: entitatea care are valoarea justă mai mare este probabil cumpărătorul; (ii) gruparea este remunerată în disponibilități, în alte active sau prin schimb de instrumente de capitaluri proprii: entitatea care remite aceste elemente de remunerare este probabil cumpărătorul; (iii) una dintre entitățile care este parte la grupare are puterea de a numi echipa conducătoare a entității rezultate din grupare: această entitate este probabil cumpărătorul; (iv) dacă gruparea este remunerată prin emisiune de instrumente de capitaluri proprii, entitatea care emite instrumentele este probabil cumpărătorul, cu excepția cazului de achiziție inversă.

Identificarea cumpărătorului în cazul unei achiziții inverse se face ținând cont că acesta este întreprinderea juridic controlată, din moment ce el are puterea de a conduce politicile financiare și de exploatare ale societății sale mamă, pe plan juridic, pentru a obține avantaje din activitățile sale. O achiziție inversă este realizată, în mod frecvent, pentru a obține de o manieră indirectă o cotare pe o piață sau un alt avantaj reglementar ca, de exemplu, utilizarea unei licențe. Achiziția inversă implică adesea entități de mărimi diferite, emitentul acțiunilor putând fi o entitate mai mică, dar deja cotată pe o piață sau deținătoare a unei licențe.

Atunci când o entitate nouă este creată pentru a primi, în contrapartida unei emisiuni de acțiuni, titlurile sau activitățile a două entități grupate, cumpărătorul este în acest caz, în mod obligatoriu, una dintre entitățile care se grupează și care exista în prealabil și nu noua entitate creată pentru a opera combinarea.

Data achiziției, care este și data intrării în perimetrul de consolidare, este data la care controlul unei atari entități este transferat cumpărătorului.

În ceea ce privește determinarea costului de achiziție al unei entități achiziționate, aceasta presupune calcul prin care se obține prețul de achiziție remis vânzătorului de către cumpărător, la care se adaugă costurile directe legate de achiziție.

Elementele care trebuie să fie contabilizate separat de fondul comercial sunt activele, datoriile și datoriile eventuale ale întreprinderii achiziționate ce corespund unor condiții. În schimb, contabilizarea separată de goodwill nu poate să se realizeze pentru activele eventuale. Condițiile generale de identificare a activelor și datoriilor întreprinderii achiziționate se referă la: (i) este probabil ca avantaje economice viitoare referitoare la activ să ofere beneficii cumpărătorului sau pe acesta din urmă să-l coste ieșirile de resurse necesare decontării obligațiilor; (ii) există o estimare fiabilă a valorii juste. În cazul unei imobilizări necorporale sau al unei datorii eventuale, trebuie îndeplinită numai condiția de evaluare fiabilă a valorii juste.

5. Consecințele utilizării metodei achiziției în planul aplicațiilor practice

Pe 1.07.N, societatea M a achiziționat 75% din acțiunile societății F, la un cost de 60.000 u.m. La data achiziției, bilanțul societății F, exprimat atât în valori istorice, cât și în valori juste, se prezenta astfel:

Bilanț	Valori istorice	Valori juste
Imobilizări necorporale	15.200	29.200
Imobilizări corporale	7.400	7.000
Alte imobilizări	4.000	3.800
Stocuri	33.000	27.800
Creanțe comerciale	30.000	30.000
Creanțe de impozit amânat	-	2.800
Disponibil	10.000	10.000
Total activ	99.600	110.600
Capitaluri proprii	58.000	64.000
Provizioane pentru riscuri şi	1.000	6.600
cheltuieli	600	-
Datorii de impozit amânat	40.000	40.000
Alte datorii		
Total capitaluri şi datorii	99.600	110.600

Analiza comparativă a valorilor prezentate evidențiază că evaluarea în valoare justă modifică sensibil valoarea elementelor înscrise în bilanț. Drept consecință, datoriile de impozit amânat nu mai există și, mai mult, se recunosc creanțe de impozit amânat.

Activul net contabil la data achiziției, evaluat la valoare justă, este de 64.000 u.m., adică: valoarea totală a activelor (110.600 u.m.) – provizioane pentru riscuri și cheltuieli (6.600 u.m.) – alte datori (40.000 u.m.).

Societatea M a plătit 60.000 u.m. pentru a obține 75% din activul net contabil al societății F, ceea ce reprezintă 75%x64.000 = 48.000 u.m. Diferența între costul de achiziție și cota parte în valoarea justă a activului net al societății F (60.000 – 48.000 = 12.000 u.m.) reprezintă un fond comercial și se înscrie în activul bilanțului consolidat al grupului M.

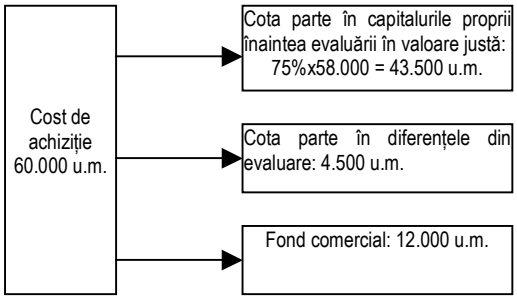
Achiziția societății F se regăsește în bilanțul consolidat al grupului M astfel:

Bilanț	Bilanțul societății M înaintea operației de grupare	Bilanțul societății F exprimat în valoare justă	Bilanțul consolidat după operația de grupare (M+F)
Fond comercial	-	-	12.000
Imobilizări necorporale	10.800	29.200	40.000
Imobilizări corporale	20.000	7.000	27.000
Alte imobilizări (1)	100.000	3.800	43.800
Stocuri	-	27.800	27.800
Creanțe comerciale	10.000	30.000	40.000
Creanțe de impozit	-	2.800	2.800
amânat	18.000	10.000	28.000
Disponibil			
Total activ	158.800	110.600	221.400
Capitaluri proprii	80.000	64.000	80.000
Interese minoritare (2)	-	-	16.000
Provizioane pentru riscuri	18.800	6.600	25.400
şi cheltuieli	60.000	40.000	100.000
Alte datorii			
Total capitaluri şi datorii	158.800	110.600	221.400

(1) În bilanțul individual al societății M, postul „Alte imobilizări" cuprinde titluri de participare F în valoare de 60.000 u.m. În bilanțul consolidat, titlurile de participare F sunt eliminate, deoarece valoarea lor este înlocuită cu cea a diferitelor elemente de activ și de datorii preluate de la societatea achiziționată.

(2) Interesele minoritare reprezintă partea ce se cuvine acționarilor minoritari în activul net contabil al societății F, adică 25% x 64.000 = 16.000 u.m.

Se poate constata că valoarea costului de achiziție al titlurilor F este afectată astfel:



6. Principii și politici referitoare la contabilizarea fondului comercial

Fondul comercial se înscrie în bilanțul consolidat la o mărime egală cu diferența între costul de achiziție și cota parte ce revine cumpărătorului în valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale identificabile achiziționate. Contabilizarea în activ se realizează la nivelul total al excedentului, chiar dacă unele dintre componentele acestui excedent (numit goodwill) nu constituie prin ele însele active. Într-adevăr, fondul comercial, care este măsurat ca o mărime reziduală, cuprinde elemente caracterizate astfel:

a) unele dintre ele constituie nucleul fondului comercial (core goodwill sau adevăratul excedent): este vorba despre acel goodwill al întreprinderii achiziționate luată separat și sinergiile așteptate între întreprinderea achiziționată și cumpărător, altele decât cele ce trebuie să fie luate în cont cu ocazia evaluării unor imobilizări necorporale identificabile; fondul comercial (adevăratul goodwill) al întreprinderii achiziționate luate separat cuprinde, dacă este cazul, activele necorporale achiziționate ce nu îndeplinesc criteriile de identificare în imobilizări necorporale separat de goodwill, capital uman etc.

b) alte elemente se regăsesc în goodwill datorită modului său de calcul, fără ca acest lucru să reprezinte din punct de vedere conceptual fond comercial: preț de cumpărare supraevaluat (caz puțin frecvent) sau active și datorii care nu ar fi constatate la valoarea lor justă cu ocazia identificării lor separate în bilanțul consolidat (de exemplu, activele și datoriile de impozit amânat sau datorii legate de avantajele personalului) în timp ce prețul plătit ține cont de valoarea justă a activelor și datoriilor respective.

Organismul internațional de normalizare (IASB) a indicat că fondul comercial ar trebui să se constate integral la activ datorită faptului că este constituit, în principal, din nucleul goodwill-ului, iar recunoașterea lui la activ pare să fie mai bună decât contabilizarea la cheltuieli.

Contabilizarea ulterioară a fondului comercial

După contabilizarea inițială, fondul comercial pozitiv nu trebuie amortizat. În schimb, el trebuie să facă obiectul unui test de depreciere înainte de sfârșitul exercițiului de achiziție, apoi unor teste anuale sau mai frecvente, în cazul unor indicii privind pierderea de valoare.

Contabilizarea excedentului cotei părți din interesele cumpărătorului în valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale achiziționate în raport cu costul

Termenul „excedent" este utilizat prin simplificare. Standardul internațional de raportare financiară IFRS 3 utilizează expresia excedentul cotei părți din interesele cumpărătorului în valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale achiziționate în raport cu costul, expresia goodwill negativ fiind suprimată din terminologia contabilității internaționale. Excedentul este reluat la rezultatul exercițiului de achiziție, dar după verificarea evaluării costului de achiziție și a corectei identificări și evaluări a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale achiziționate.

Mărimea inițială a excedentului

El se calculează ca diferență între costul de achiziție și cota parte din interesele cumpărătorului în valorile juste ale activelor, datoriilor și datoriilor eventuale identificabile achiziționate, atunci când această diferență este negativă (costul de achiziție mai mic decât cota parte din activul net).

Luările în cont ale cumpărărilor succesive de titluri

Pentru aceste luări în control:

a) se convine mai întâi să se identifice și să se evalueze activele, datoriile și datoriile eventuale achiziționate și să se calculeze fondul comercial corespunzător datei fiecărei tranzacții semnificative, luate separat;

b) apoi, să se reevalueze cota parte din interesele anterior deținute pe baza valorilor juste determinate la data celei mai recente tranzacții având contrapartida în capitalurile proprii.

7. Consecințele evaluării, deprecierii și contabilizării fondului comercial în planul aplicațiilor practice

Exemplul 1

La 31 decembrie N, societatea M achiziționează 18% din capitalul societății F la un cost de 15.000 u.m. La această dată, valoarea justă a activelor și datoriilor nete ale societății F era de 70.000 u.m.

La 30 iunie N+1, societatea M achiziționează încă 72% din capitalul societății F, la un preț de 52.500 u.m. Pentru această achiziție, M a angajat următoarele cheltuieli: onorariile pentru auditarea situațiilor financiare ale societății F 8.250 u.m., onorarii juridice legate de achiziție 7.500 u.m., onorariile consilierilor strategici 10.000 u.m. La data achiziției celei de-a doua tranșe de acțiuni, în bilanțul societății F existau imobilizări necorporale în valoare de 25.000 u.m., formate din cheltuieli de dezvoltare relative la un proiect nou. De asemenea, societatea F deține un brevet a cărui valoare justă este estimată la 8.500 u.m. Valoarea justă a activelor și datoriilor identificabile ale societății F (cu excepția imobilizărilor necorporale) este

estimată la 37.500 u.m. Cu ocazia evaluării s-a identificat o listă de clienți specifici, în valoare de 12.500 u.m., care nu fusese înregistrată în conturile individuale.

Contractul de achiziție prevede efectuarea unor plăți suplimentare de 10.000 u.m., la 30 septembrie N+1, dacă cifra de afaceri aferentă semestrului 1 din N+1 este superioară cele din semestrul 1 al anului N. Managerii estimează că efectuarea plăților suplimentare este probabilă.

La 31.12.N, societatea M deține un procentaj de control de 18% în societatea F. Se observă că, în lipsa unor informații suplimentare, nu există nici măcar influență notabilă. În consecință, la sfârșitul exercițiului N, societatea F nu este inclusă în perimetrul de consolidare.

La 30.06.N+1, costul de achiziție al societății F cuprinde:

- costul de achiziție al participației de 18%: 15.000 u.m.
- costul de achiziție al participației de 72%: prețul de achiziție (52.500 u.m.) + onorariul auditorului (8.250 u.m.) + onorarii juridice (7.500 u.m.) + onorariile consilierilor strategici (10.000 u.m.) + plățile suplimentare estimate (10.000 u.m.) = 88.250 u.m.

În total, costul de achiziție a societății F este 103.250 u.m.

Pentru determinarea fondului comercial, se identifică și se evaluează activele și datoriile achiziționate la data fiecărei tranzacții, astfel:

- la 31.12.N: valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale este 70.000 u.m.
- la 30.06.N+1: valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale este cea stabilită de evaluator: 37.500 u.m.; această valoare trebuie să suporte următoarele ajustări: (i) pentru proiectul de dezvoltare, trebuie să se țină cont de faptul că o imobilizare necorporală este contabilizată separat de fondul comercial dacă este identificabilă; în referențialul internațional, proiectele de dezvoltare, în special cele realizate intern, nu răspund întotdeauna criteriilor de recunoaștere a unei imobilizări necorporale, dar ele trebuie reținute în calcul, la valoarea lor justă (25.000 u.m.), în cazul unei achiziții de societăți; (ii) lista clienților specifici, evaluată la 12.500 u.m., reprezintă o imobilizare necorporală ce trebuie recunoscută separat de fondul comercial, deoarece ea are un caracter identificabil; (iii) brevetul, evaluat la 8.500 u.m., reprezintă o imobilizare necorporală identificabilă separat de fondul comercial. În consecință, la 30.06.N+1, valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale achiziționate este egală cu: 37.500 + 25.000 + + 12.500 + 8.500 = 83.500 u.m.

Fondul comercial se determină ca diferență între costul de achiziție al titlurilor și cota parte ce revine cumpărătorului în valoarea justă a activelor, datoriilor și datoriilor eventuale achiziționate, astfel:

- la 31.12.N, fondul comercial este egal cu 15.000 – – 18%×70.000 = 2.400 u.m.;
- la 30.06.N+1, fondul comercial este egal cu 88.250 – – 72%×83.500 = 28.130 u.m.

Ca urmare, la 30.06.N+1, fondul comercial este egal cu 2.400 + 18.130 = 30.530 u.m.

Contabilizarea fondului comercial:

Fond comercial	= Titluri de participare	30.530

Exemplul 2

La 1 iunie N, societatea M a achiziționat 10.000 de acțiuni ale societății F cu drept dublu de vot, la un cost de 100.000 u.m.

Capitalul social al societății F este format din 25.000 de acțiuni: 12.500 acțiuni ordinare și 12.500 acțiuni cu drept dublu de vot. Presupunem că toate acțiunile societății F conferă același drept la dividend.

La data achiziției, capitalurile proprii ale societății F, exprimate în valoare istorică, se prezintă astfel: capital social 162.500 u.m.; rezerve 87.500 u.m.; rezultat 6.250 u.m., deci capitaluri proprii totale 256.250 u.m. Presupunem că, în momentul achiziției, nu s-au identificat diferențe între valoarea justă a activelor și datoriilor și valoarea istorică a acestora.

Procentajul de control deținut de M în F:

$$\frac{10.000x2}{12.500+12.500x2}x100 = 53,33\%$$

Deoarece societatea M exercită un control exclusiv de drept asupra societății F, metoda de consolidare care se impune este integrarea globală.

Procentajul de interes deținut de M în F:

$$\frac{10.000}{25.000}x100 = 40\%$$

Calculul diferenței de achiziție:

Cost de achiziție	100.000 u.m.
(-)Partea societății M în activul net al societății F exprimat în valoare justă (40%x256.250)	102.500 u.m.
= Diferență de achiziție negativă	2.500 u.m.

Contabilizarea diferenței de achiziție negative:

Titluri de participare	=	Venituri din fond comercial	2.500

Exemplul 3

La sfârșitul exercițiului N, societatea M a achiziționat societatea X, la un cost de 9.000 u.m., din care valoarea justă a activelor identificabile 6.000 u.m. și fondul comercial 3.000 u.m.

Presupunem că ansamblul activelor societății X reprezintă cel mai mic grup de active care generează fluxuri de trezorerie independente. Altfel spus, societatea X reprezintă unitatea generatoare de trezorerie căreia îi este alocat fondul comercial.

La 31.12.N estimările legate de amortizare sunt: durată rămasă 12 ani, metoda lineară, valoarea reziduală nulă.

Presupunem că, la sfârșitul anilor N și N+1, valoarea recuperabilă a societății X este mai mare decât valoarea sa contabilă.

În exercițiul N+2, în țara în care se află X, s-au impus restricții privind exportul produselor fabricate de către aceasta și se estimează o scădere dramatică a producției.

La 31.12.N+2, valoarea recuperabilă a unității generatoare de trezorerie X este 4.080 u.m.

În N+3, situația din țara în care se află X începe să se amelioreze și se estimează o creștere a producției. La 31.12.N+3, valoarea recuperabilă a unității generatoare de trezorerie X este 5.730 u.m.

Deoarece unității generatoare de trezorerie X i-a fost alocat un fond comercial, aceasta trebuie testată anual. S-a precizat însă că, la sfârșitul anilor N și N+1, valoarea recuperabilă este mai mare decât valoarea contabilă și că, deci, nu există depreciere.

Situația la 31.12.N+2:

Elemente	Fond comercial	Active identificabile	Total
Valoare de intrare	3.000	6.000	9.000
(-)Amortizare cumulată (*)	-	1.000	1.000
=Valoare contabilă netă la 31.12.N+2	3.000	5.000	8.000
Valoare recuperabilă			4.080
Depreciere constatată (8.000 - 4.080) (**)	3.000	920	3.920
Valoarea contabilă netă după alocarea deprecierii	0	4.080	4.080

(*) Amortizarea cumulată a activelor identificabile la 31.12.N = 2 ani x 6.000/12 = 1.000 u.m.

(**) Deprecierea constatată pentru o unitate generatoare de trezorerie trebuie să fie alocată pentru a reduce valoarea contabilă a activelor unității respective, în următoarea ordine: mai întâi, pentru a reduce valoarea contabilă a fondului comercial alocat unității generatoare de trezorerie; apoi, celorlalte active ale unității, în funcție de ponderea fiecărui activ în total unitate generatoare de trezorerie.

Cheltuieli cu provizioane pentru deprecierea imobilizărilor	=	%	3.920
		Provizioane pentru deprecierea fondului comercial	3.000
		Provizioane pentru deprecierea activelor identificabile	920

Situația la 31.12.N+3:

Elemente	Fond comercial	Active identificabile	Total
Valoare contabilă netă la 31.12.N+2	0	4.080	4.080
(-)Amortizarea exercițiului N+3 (*)	-	408	408
=Valoare contabilă netă la 31.12.N+3	0	3.672	3.672
Valoare recuperabilă			5.730
Depreciere potențial reversibilă (5.730 -3.672) (**)			2.058
Valoarea contabilă netă pe care ar fi avut-o activele identificabile dacă anterior nu ar fi fost depreciate 6.000 – 3x6.000/12			4.500
Deprecierea ce poate fi reluată pentru activele identificabile (4.500-3.672)		828	828

(*) Amortizarea exercițiului N+3 = 4.080/10 = 408 u.m.

(**) Deprecierea fondului comercial nu poate fi reluată, iar prin reluarea deprecierii activelor identificabile nu trebuie să se ajungă la o valoare mai mare decât cea pe care acestea ar fi avut-o, dacă anterior nu ar fi fost depreciate.

Provizioane pentru deprecierea activelor identificabile	=	Venituri din provizioane pentru deprecierea imobilizărilor	828

8. Concluzii

Conform referențialului internațional, politicile contabile sunt principii, baze (fundamente), convenții, reguli și practici specifice, aplicate de o întreprindere pentru întocmirea și prezentarea situațiilor sale financiare. Conducerea întreprinderii trebuie să aleagă și să aplice politicile contabile de o astfel de manieră încât situațiile financiare să fie conforme cu toate dispozițiile fiecărui standard internațional aplicabil (IAS/IFRS) și ale fiecărei interpretări aplicabile (SIC/IFRIC). În absența unui standard explicit și al unei interpretări explicite, conducerea întreprinderii face apel la judecata profesională, în vederea dezvoltării unei politici contabile care să conducă la cele mai utile informații pentru utilizatorii lor. În realizarea acestei judecăți, conducerea trebuie să țină cont de: (i) dispozițiile și comentariile standardelor internaționale, referitoare la aspecte similare și legate de problema în cauză; (ii) definițiile, principiile (criteriile) de recunoaștere (contabilizare) și de evaluare (măsurare) pentru active, datorii, venituri și cheltuieli expuse în matricea de referință a contabilității financiare; (iii) pozițiile oficiale ale unor organisme de normalizare și practicile admise ale unui sector de activitate, în măsura și numai în măsura în care ele sunt în acord cu considerațiile anterioare.

Problematica fondului comercial a adus la ora reflecțiilor o serie de controverse, cele mai importante plasându-se în aria recunoașterii (contabilizării) și deprecierii.

Analiza politicilor privind tratamentul fondului comercial ne conduce la concluzia că atunci când tipologiile sunt ambigue, cu frontiere dificil de trasat, principiile sau regulile contabile sunt insuficient dezvoltate și întreprinderile pot avea un comportament oportunist. Inevitabil, când normalizarea este bazată pe reguli, se desfășoară o cursă permanentă între autorități, care vizează să le dezvolte și să le implementeze de o manieră cât mai detaliată, pe de o parte, și întreprinderi care încearcă să utilizeze reguli în scopul maximizării propriei utilități. În acest context, fondul comercial reprezintă o valoare reziduală cu caracteristici ambigue. Reflecțiile teoretice ezită între calculul unei deprecieri și cel al unei amortizări, iar societățile cotate încearcă să minimizeze impactul financiar al pierderilor de valoare. Din acest motiv, în unele referențiale contabile, amortizarea fondului comercial este propusă în lipsa unei soluții mai bune.

În urma convergenței celor două mari sisteme contabile, soluția reținută în referențialul american și în cel internațional pare să concilieze viziunea teoretică și tratamentul practic al fondului comercial, reglând atât problema transparenței operațiilor de combinare de întreprinderi față de acționari și creditori, cât și incidența ulterioară a cheltuielilor implicate de acest activ necorporal asupra rezultatului.

Una dintre problemele care poate genera controverse este cea generată de recunoașterea sau nu a fondului

comercial în activul bilanțier. Criteriile de recunoaștere a imobilizărilor necorporale suscită următoarele comentarii:

a) Absența substanței fizice este proprie acestei categorii de imobilizări;

b) Caracterul identificabil este important deoarece el permite să se distingă fondul comercial de o altă imobilizare necorporală; el conduce la criteriul de separabilitate, dar și la natura drepturilor legate de acest activ sau la o operație referitoare la el;

c) Avantajele economice viitoare sunt reprezentate de potențialul activului de a genera, de o manieră directă sau indirectă, fluxuri de trezorerie sau echivalente de trezorerie sau, în sfârșit, ieșiri de astfel de fluxuri;

d) Conform standardului IAS 38 controlul este presupus atunci când entitatea are puterea de a obține avantaje economice de la resursa în cauză și poate restrânge accesul terților la aceste avantaje.

Am văzut anterior că unele active legate de imobilizări necorporale sunt achiziționate în cadrul unei grupări de întreprinderi. Ele trebuie să fie contabilizate la activ la data achiziției, dacă îndeplinesc condițiile comentate în cele de mai sus. În cadrul unei grupări, costul este valoarea justă la data achiziției bunului. Va trebui ca o imobilizare necorporală să răspundă criteriilor de identificare ale standardului IAS 38, pentru ca ea să fie înregistrată ca atare. În caz contrar, ea va fi considerată un goodwill.

Și în cazul activelor generate intern, putem vorbi despre goodwill și celelalte active necorporale. Reamintind că goodwill este diferența între activul net al întreprinderii și valoarea sa economică. Elementul goodwill nu poate să fie contabilizat la activul bilanțier deoarece el nu răspunde criteriilor de contabilizare și de evaluare ale standardului IAS 38. Fiabilitatea evaluării costului acestui activ (goodwill) este pusă sub semnul întrebării atunci când este creat intern. Ar trebui să fie verificată fiecare din condițiile credibilității informației ceea ce înseamnă ca ea: (i) să contribuie la prezentarea unei imagini fidele a rezultatelor și poziției financiare referitoare la entitate; (ii) să traducă în fapt capacitatea de a reflecta realitatea (substanța) economică a evenimentelor și tranzacțiilor și nu numai forma lor juridică (forma lor legală); să fie neutră, adică să nu existe elemente care să părtinească un actor al jocului social al contabilității; să fie prudentă, fără ca o astfel de calitate să contravină neutralității; să fie completă, prin luarea în cont a tuturor aspectelor semnificative. Având în vedere ritmul exponențial în care evoluează contabilitatea internațională, în curând este posibil să nu se mai pună la îndoială recunoașterea în activ a fondului comercial generat intern.

O altă problemă importantă care generează controverse contabile este recurgerea la deprecierea valorii fondului comercial, în urma efectuării testului de conformitate cu standardul IAS 36 Deprecierea activelor. Dacă există argumente că abandonarea amortizării sistematice a acestui activ necorporal constituie un progres, pentru că se evită luarea în calcul a unei durate de utilitate ce, prin esență, este subiectivă, nu este mai puțin adevărat că recursul la o depreciere (impairment) a acestui activ, în urma testului anterior amintit, este la fel de delicat, dacă nu mai mult decât estimarea unor durate de utilitate. Am putea să avem semne de îndoială că unele întreprinderi ar fi tentate să utilizeze fondul comercial ca un instrument de fardare a imaginii performanței, ele depreciind activul în cauză ori de câte ori acest lucru ar avantaja conducerea sau imaginea față de terți. În acest sens, amortizarea sistematică ar avea totuși avantajul de a nu fi practicată în relație cu mărimea performanțelor cumpărătorului (Raffournier, 2005).

Bibliografie

Dick, W., Missonier-Piera, F. (2006). *Comptabilité financière en IFRS*, Pearson Education France, pp. 259-263

Feleagă, L., Feleagă, N. (2005). *Contabilitate financiară: o abordare europeană și internațională*, vol. 2, Editura Infomega, București, pp. 111-151

Feleagă, N., Malciu, L. (2004). *Provocările contabilității internaționale la cumpăna dintre milenii. Modele de evaluare și investiții imateriale*, Editura Economică, București, pp. 139-144; 185-212

Julian, J.J. (2006). *Les normes comptables internationales IAS/IFRS*, Editions Foucher, Vanves, pp. 121-125

Lassègue, P. (1998). *Comptabilité, Lexique, 4e édition, Editions Dalloz*, Paris, pp. 275-277

Malciu, L., Feleagă, N. (2004). *Reglementare și practici de consolidare a conturilor. Din orele astrale ale Europei contabile*, Editura CECCAR, București, pp. 158-181

PriceWaterhouseCoopers (2006). *Regroupements d'entreprises. Questions/Réponses*, Editions Francis Lefebvre, Levallois, pp. 105-108; 115-119; 124; 193-195; 216-218

Raffournier, B. (2005). *Les normes comptables internationales*, 2e édition, Economica, Paris, pp. 476-477

Acordul TRIPs, acord multilateral important al OMC

Oana-Maria Florescu
Asistent doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *This article aims at presenting the content and the frame of the TRIPs. Agreement. It starts by introducing the reader to the terms that defined the world economical climate by the time of the Agreement negociation. Also, it explains the need of having an Agreement on intellectual property rights with impact on the business world. Moreover, the article reviews the main provisions of the Agreement and the most important intellectual property rights.*

Key words: intellectual property rights; globalisation; GATT; TRIPs.

În anii ’80, accelerarea procesului de globalizare în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală prin intermediul comerțului internațional, investițiilor străine directe și licențierii a dus la crearea unei situații conflictuale între standardele protecției acestor drepturi la momentul respectiv și nevoile apărute datorită situației economice a vremii (Maskus, 2000). Această situație s-a înrăutățit în anii ’90. Astfel, nevoia de a vinde proprietatea intelectuală la nivel internațional a devenit din ce în ce mai nepotrivită cu drepturile de proprietate intelectuală existente, bazate strict pe legile și reglementările naționale sau teritoriale. Statele Unite au susținut inițial, cu ocazia conferinței ministeriale din 1982, crearea unui cod internațional privind mărfurile contrafăcute, dar inițiativa nu a fost privită cu prea mult entuziasm de către celelalte state membre.

Negocierile privind lansarea Rundei Uruguay au durat aproape la fel de mult ca și negocierile în cadrul întregii Runde Tokio (Ostry, 1999). Statele Unite au încercat lansarea unei runde de negocieri încă de la începutul anilor ’80, datorită rezultatelor nesatisfăcătoare ale Rundei Tokio. Includerea de noi domenii în cadrul Rundei Uruguay a reprezentat în totalitate o inițiativă americană, fiind impulsionată de interesele companiilor multinaționale americane. În ceea ce privește domeniul proprietății intelectuale, principalii stimuli au fost aduși de industriile farmaceutică, software și a divertismentului.

TRIPs prezintă standarde minime privind proprietatea intelectuală, standarde cărora trebuie să li se supună toate statele membre OMC. Atunci când va fi implementat pe deplin, acesta va fi suficient pentru a asista fluxurile comerciale internaționale, dar nu va fi capabil să asigure rolul istoric al proprietății intelectuale în stimularea activității locale private în ceea ce privește cercetarea și dezvoltarea de tehnologii inovatorii și în ceea ce privește creațiile artistice și literare (Sherwood, 2000, pp. 57-76). De asemenea, a fost afirmat că TRIPs reprezintă cel mai ambițios acord internațional în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală (Primo Braga, 1995).

Cu toate acestea, acordul prezintă numeroase deficiențe. Cele mai importante diferențe între prevederile TRIPs și condițiile asigurării unei protecții eficiente a drepturilor de proprietate intelectuală implică abilitatea instituțiilor unui stat de a facilita întărirea eficientă și de durată a drepturilor de proprietate intelectuală private. Un mare număr de țări în tranziție și în curs de dezvoltare nu dețin sistemele juridice adecvate sarcinii dificile de întărire a drepturilor de proprietate intelectuală și nici nu îndeplinesc alte condiții necesare aplicării acordului. O altă problemă se referă la administrația publică, la instituțiile care oferă și garantează protecția drepturilor de proprietate intelectuală. Astfel, TRIPs nu ia în considerare faptul că aceste agenții, în multe țări în curs de dezvoltare, nu beneficiază de fonduri suficiente, ceea ce duce la deținerea

unui personal incompetent, la lipsa de performanță a sistemului informatic și la rezultate deformate. Cea de-a treia problemă implică reducerea valorii drepturilor de proprietate intelectuală. Odată create, drepturile de proprietate intelectuală sunt diminuate prin intermediul prevederilor TRIPs, cu ajutorul unor măsuri cum sunt licențele obligatorii, limitările posibilității de întărire a drepturilor și exceptările de la exercitarea drepturilor în favoarea terților. O ultimă problemă importantă este cea referitoare la tehnologiile noi. Din motive de necesitate, protecția nu poate precede tehnologiile noi. Aceasta poate duce la rămânerea în urma celor mai noi descoperiri, ceea ce TRIPs deja face. Ca exemple, aici pot fi aduse transmisiunile în spațiul cibernetic.

Concluzionând, se poate afirma că acordul TRIPs reprezintă cea mai semnificativă întărire a normelor globale în domeniul proprietății intelectuale. Respectarea obligațiilor impuse de TRIPs contribuie la îndreptarea spre armonizarea standardelor internaționale și la solidificarea regimului internațional. Astfel, acordul a fost considerat o încercare de micșorare a distanței dintre modul în care aceste drepturi sunt protejate în diferite regiuni ale lumii și de a le supune unor reguli internaționale comune. TRIPs acoperă cinci probleme importante: modul în care principiile de bază ale sistemului comercial și alte acorduri din domeniul proprietății intelectuale ar trebui aplicate, modul în care se poate oferi o protecție adecvată drepturilor de proprietate intelectuală, modul în care statele trebuie să întărească adecvat aceste drepturi pe teritoriul propriu, modul de rezolvare a disputelor asupra proprietății intelectuale între statele membre OMC, precum și aranjamentele speciale privind perioadele de tranziție în perioada introducerii noului sistem.

Acordul începe cu stipularea ideii conform căreia drepturile de proprietate intelectuală trebuie protejate la nivel internațional pentru a reduce distorsiunile din calea comerțului internațional. Este însă important ca acestea să nu devină ele însele bariere în calea comerțului. Principiile GATT urmează să aibă aplicabilitate și în domeniul proprietății intelectuale. Astfel, se dorește stabilirea unui „cadru multilateral de principii, reguli și discipline referitoare la comerțul internațional cu mărfuri contrafăcute". Această prevedere a fost introdusă ca urmare a faptului că la întâlnirea de la Punta del Este din septembrie 1986, spre surprinderea multor delegați, principala prioritate a președintelui Reagan pentru Runda Uruguay a fost stoparea pirateriei.

Poate unul dintre cele mai importante aspecte ale preambulului este afirmația privind recunoașterea drepturilor de proprietate intelectuală ca fiind *drepturi private.* Astfel, este necesară existența unor mijloace de asigurare a respectării acestor drepturi în fiecare țară membră[7]. În cazul în care nu se aplică aceste mijloace, procedurile OMC privind rezolvarea disputelor, *cel mai ambițios sistem mondial pentru rezolvarea disputelor dintre mai mult de 130 de state adoptat vreodată în istoria legislației internaționale* (Petersmann, 1998, p. 183), oferă garanția finală a protecției.

TRIPs apare ca o extensie a OMPI, cu care trebuie să colaboreze îndeaproape. Important de subliniat este faptul că OMPI nu deține un mecanism privind asigurarea respectării drepturilor de proprietate intelectuală.

Principii

Acordul stabilește standarde generale în legătură cu fiecare dintre principalele domenii de proprietate intelectuală acceptate. Astfel, sunt fixate standarde minime de protecție care urmează a fi oferite de fiecare membru. De aceea, TRIPs a fost definit ca fiind un acord cu standarde minime, care permite membrilor să ofere un grad mai mare de protecție a proprietății intelectuale, dacă aceștia o doresc. Statele membre sunt libere să determine cea mai potrivită metodă de implementare a prevederilor acordului, conform propriului sistem legal și propriilor politici în materie (The World Bank Group, 1999).

Articolul 1.3 permite statelor membre să ofere câteva opțiuni în ceea ce privește definirea persoanelor beneficiare și tratamentului național, cu condiția notificării acestor aspecte la Consiliul TRIPs. Aceste notificări pot fi regăsite în seria de documente IP/2.

Asemănător textelor GATT și GATS, punctul de plecare al acordului privind proprietatea intelectuală este reprezentat de principiile de bază. Prevederile generale ale TRIPs vin în continuarea celor ale Convențiilor de la Berna, Paris, Roma și ale celei referitoare la proprietatea intelectuală în materie de circuite integrate (articolul 2).

Principiile de bază sunt stipulate în articolele 3 și 4 sub forma tratamentului național și a tratamentului națiunii celei mai favorizate. Tratamentul național și tratamentul națiunii celei mai favorizate (articolele 3,4 și 5) au devenit aplicabile pentru toate statele membre, de la 1 ianuarie 1996. Consiliul TRIPs a recunoscut că membrii au un număr de opțiuni pentru a alinia obligațiile de notificare și reglementările corespunzătoare legislațiilor naționale. Tratamentul național se referă în special la persoane sau entități legale, mai degrabă decât la bunuri, cum este cazul GATT. Acordul reprezintă o extensie importantă a doctrinei legale, bazată pe standardele create pentru OMC. În cazul acordării clauzei tratamentului național, se păstrează excepțiile prevăzute deja în Convențiile de la Roma, Paris, Berna sau de către Tratatul asupra proprietății intelectuale în materie de circuite integrate (articolul 3.1). Prin urmare, statele membre nu trebuie să discrimineze în favoarea propriilor cetățeni, în ceea ce privește regimul protecției brevetelor, drepturilor de autor, mărcilor de fabrică și comerciale pentru străinii care sunt cetățeni ai altor state membre OMC și nici să favorizeze drepturile cetățenilor unor state membre față de cele ale cetățenilor altor state membre.

În ceea ce privește tratamentul națiunii celei mai favorizate, se poate afirma că este pentru prima dată când în legislația referitoare la drepturile de proprietate intelectuală sunt recunoscute anumite excepții pentru acordurile comerciale regionale în domeniu și de la relațiile de reciprocitate în cazul drepturilor de autor stabilite prin Convențiile de la Paris și Roma. Articolul 4 stipulează că, în ceea ce privește protejarea proprietății intelectuale, orice avantaj, favoare, privilegiu sau imunitate oferită de către un stat membru naționalilor altui stat trebuie acordat imediat și necondiționat naționalilor altor state membre. Excepțiile menționate anterior sunt enumerate de paragraful (d): orice avantaj, favoare, privilegiu sau imunitate acordată de către un stat membru rezultând din acordurile internaționale legate de protejarea proprietății intelectuale care au intrat în vigoare înainte de intrarea în vigoare a TRIPs, cu condiția ca asemenea acorduri să fie notificate Consiliului TRIPs și să nu constituie o discriminare arbitrară sau nejustificată împotriva naționalilor altui stat membru.

Un domeniu controversat acoperit de TRIPs este transferul de tehnologie. Unul din obiectivele principale ale acordului este sprijinirea și promovarea *inovației tehnologice și a transferului și difuzării tehnologiei în avantajul reciproc al celor care creează și al celor care utilizează cunoștințe tehnice, de o manieră favorabilă pentru binele social și economic, și să asigure un echilibru de drepturi și obligații.* Discuțiile privind transferul de tehnologie devin controversate mai ales în ceea ce privește situația țărilor în curs de dezvoltare. Unele țări în curs de dezvoltare și-au exprimat îngrijorarea în legătură cu accesul la tehnologie, acces care este din ce în ce mai dificil de obținut din surse comerciale (Correa, 2001). Asemenea îngrijorări sunt justificate: în timp ce țărilor în curs de dezvoltare li s-a cerut să-și întărească regimurile privind proprietate intelectuală, acordurile OMC nu conțin multe prevederi care să faciliteze și să promoveze accesul la tehnologie. Distribuția capacităților pentru a genera inovații științifice și tehnologice duce, în realitate, la crearea celei mai dramatice asimetrii nord-sud. *Devine tot mai acută percepția faptului că beneficiile unei protecții mai puternice a drepturilor de proprietate intelectuală pot fi distribuite foarte inegal, cel puțin pe termen scurt și mediu, cu toate că țările în curs de dezvoltare trebuie să-i suporte costurile de tranziție* (Reichman, 1999). Pe măsură ce țările în curs de dezvoltare ating niveluri mai înalte de dezvoltare tehnologică, economiile lor sunt caracterizate de o cerere tot mai sofisticată de tehnologii care nu au atins încă stadiul de maturitate. Spre deosebire de tehnologiile mature, care sunt relativ ușor de obținut, tehnologiile profitabile și în schimbare sunt din ce în ce mai dificil de obținut.

Cu toate că revine asupra problemei transferului de tehnologie (articolele 67 și 68), acordul nu are multe de spus în această privință. Toate prevederile referitoare la acest aspect, deși extrem de importante mai ales din punctul de vedere al țărilor în curs de dezvoltare, nu au menirea de a contribui la realizarea unor mecanisme privind eficientizarea transferului de tehnologie. De exemplu, articolul 8.2 stipulează: *măsurile adecvate, cu condiția ca ele să fie compatibile cu prevederile prezentului acord, vor putea fi necesare în scopul evitării folosirii abuzive a proprietății intelectuale de către deținătorii de drepturi sau recurgerii la practici care să restrângă de o manieră nerezonabilă comerțul sau care prejudiciază transferul internațional de tehnologie*. Din aceste motive, este considerat (Verspagen, 1999) că TRIPs nu reprezintă soluția finală la problema transferului de tehnologie, fiind mai degrabă cel mai util pas în realizarea importanței proprietății intelectuale și tehnologiei în general. În plus față de alte acorduri asupra drepturilor de proprietate intelectuală, TRIPs presupune că atât țările dezvoltate, cât și cele în curs de dezvoltare trebuie să continue să se concentreze pe construirea unor capacități tehnologice domestice în țările în curs de dezvoltare.

Drepturile de autor și drepturile conexe

În ceea ce privește drepturile de autor, TRIPs preia standardele Convenției de la Berna 1971 (articolul 9), astfel încât toți membrii OMC trebuie să respecte aceste reguli. Totuși, la insistența Statelor Unite, acordul nu preia prevederea referitoare la drepturile morale, așa cum este ea prezentată în articolul 6bis al respectivei convenții. *Cu toate acestea, membrii nu vor avea nici drepturi, nici obligații în baza prezentului acord în ceea ce privește drepturile conferite de articolul 6bis al convenției respective sau drepturile care sunt derivate din acestea.* Extinderea Convenției de la Berna asupra unor țări care nu au fost membre stabilește un standard global potrivit căruia drepturile de autor se aplică pe durata de viață a autorului plus cinzeci de ani (articolul 12). TRIPs vine în completarea Convenției de la Berna, prin clarificarea potrivit căreia drepturile de autor deținute de companii se extind pe o perioadă de minimum cinzeci de ani.

Articolul 10 aduce modificări mai semnificative, prin aceea că atât soft-ul, cât și compilațiile de date trebuie să fie protejate ca opere literare, în baza Convenției de la Berna. TRIPs nu cere ca programele să fie protejate cu ajutorul brevetelor chiar dacă întrunesc condițiile de brevetare, așa cum e cazul în Statele Unite, dar nu exclude această opțiune. În momentul în care acordul a intrat în vigoare în 1995, numeroase țări în curs de dezvoltare nu au recunoscut programele de calculator și bazele de date ca putând fi protejate cu ajutorul drepturilor de autor. De aceea, această prevedere necesită o reformă legală extensivă.

TRIPs urgentează protejarea globală a drepturilor de autor pentru programele de calculator, transmisiunile electronice, producătorii de fonograme și pentru organismele de radiodifuziune. Artiștii interpreți trebuie

să aibă dreptul de a împiedica înregistrările neautorizate, reproducerea și difuzarea performanțelor în direct, pentru o perioadă nu mai mică de cinzeci de ani (articolul 14). Producătorii de înregistrări audio au dreptul de a împiedica reproducerea înregistrărilor pe o perioadă de cinzeci de ani.

Trebuie subliniat faptul că această secțiune conține prevederi care în general se referă la utilizarea echitabilă și la limitările similare asupra exercitării drepturilor de autor. Astfel, drepturile de autor trebuie să se limiteze la *anumite cazuri speciale care nu intră în conflict cu exploatarea normală a lucrărilor și nu prejudiciază interesele legitime ale deținătorilor drepturilor.*

Un alt aspect demn de remarcat este introducerea în textul acordului a unei cereri de a oferi drepturi de închiriere pentru programele de calculator, înregistrările audio și, într-o măsură limitată, pentru filmele cinematografice (articolul 11). Autorii programelor pe calculator și producătorii de înregistrări audio au dreptul de a interzice închirierea comercială a lucrărilor lor pentru public. Un drept exclusiv similar se aplică filmelor, unde închirierea comercială a dus la extinderea copierii, afectând potențialele câștiguri ale deținătorilor de drepturi de autor.

În cazul drepturilor de autor, TRIPs permite statelor membre să-și stabilească propriii parametri privind utilizarea corectă sau utilizarea de copii neautorizate pentru a obține obiective sociale. În mod evident, copierea la scară comercială nu se poate integra în categoria utilizării corecte pentru că ar limita valoarea drepturilor de autor. Totuși, este acceptată copierea limitată în scopuri educaționale și de cercetare; unele state extind doctrina la o excepție a unei utilizări private unice. În multe state, inclusiv în Statele Unite, există prevederi referitoare la licențierea obligatorie în cazul difuzărilor TV prin cablu. Scopul drepturilor de autor poate fi, de asemenea, limitat de doctrina *primei vânzări* și de importurile paralele.

Pentru programele pe calculator, copierea la scară largă trebuie interzisă. Cu toate acestea, prin definiție, drepturile de autor protejează doar exprimarea; de aceea, TRIPs permite ingineria inversată pentru soft, prin utilizarea de mijloace oneste. În acest context, programele care oferă performanțe funcționale esențial similare cu soft original sunt forme legale de concurență, în ciuda preocupărilor legate de acest standard al principalilor producători americani de soft. Abilitatea de a decompila soft în vederea înțelegerii aspectelor neprotejate ale codului este parțial responsabilă pentru sporirea industriilor soft aplicate în numeroase economii, atât dezvoltate, cât și în curs de dezvoltare.

Drepturile de autor și drepturile conexe au un potențial considerabil pentru a încuraja industriile culturale din țările în curs de dezvoltare, incluzând aici industria cinematografică, literatura și muzica. Pentru a dezvolta acest potențial, statele trebuie să stabilească un cadru instituțional, incluzând societățile naționale de colectare pentru a transfera consumatorilor beneficiile creatorilor și artiștilor interpreți. În cele din urmă, protejarea cu ajutorul drepturilor de autor trebuie să întărească accesul cetățenilor și instituțiilor din țările în curs de dezvoltare la bazele de date electronice, la prețuri protejate.

Mărcile de fabrică sau de comerț

Protejarea mărcilor de fabrică și de comerț poate fi valoroasă în țările în curs de dezvoltare, deoarece oferă stimulente pentru a dezvolta recunoașterea mărcilor pentru meseriile de calitate înaltă. De asemenea, aceasta ar putea reduce costurile transferului de tehnologie și monitorizării utilizatorilor de licențe, cu tendința de a extinde comercializarea tehnologiei și franșizarea. Deoarece oferta potențială de mărci de fabrică sau de comerț este limitată, se pare că eficiența de piață asociată mărcilor va fi redusă, excepție făcând cele recunoscute la nivel internațional, care trebuie protejate împotriva înregistrărilor speculative. Pentru a spori eficiența mărcilor se poate recurge la politicile concurențiale, cu condiția ca deținătorii de mărci de fabrică sau de comerț să nu impună condiții comerciale nejustificate sau anticoncurențiale.

TRIPs specifică faptul că procedurile privind înregistrarea mărcilor de fabrică sau de comerț trebuie să fie atât transparente, cât și independente de caracteristicile bunurilor și serviciilor pentru care se caută protecție. De asemenea, este confirmată și clarificată Convenția de la Paris 1967 (articolul 15.2).

Este important faptul că această secțiune a acordului întărește protecția mărcilor binecunoscute, descurajând și împiedicând utilizarea restricțiilor colaterale pentru a invalida mărcile. O cerință importantă este aceea conform căreia statele trebuie să extindă protecția asupra mărcilor cunoscute la nivel internațional, pentru a sprijini scopul amintit anterior. Mărcile pentru servicii trebuie protejate în aceleași condiții cu cele pentru bunuri (articolul 16.2).

Poate cea mai importantă prevedere a TRIPs în acest domeniu este aceea potrivit căreia statele nu mai pot recurge la cereri de utilizare a mărcii în vederea înregistrării acesteia (www.ladas.com). Un exemplu tipic este practica cererii ca un produs să fie prezent pe piață pentru a menține drepturile de înregistrare, dar împiedicând importul, ca un mijloc de a obține această prezență, prin intermediul unei restricții comerciale care invalidează marca. Asemenea practici nu mai sunt permise membrilor OMC (articolul 19.1). Deținătorul mărcii poate prezenta motivele care l-au împiedicat să utilizeze marca pe parcursul celor trei ani (articolul 15.3), motive care odată acceptate îl exonerează de obligația de folosință. Restricțiile la import se numără printre circumstanțele independente de voința titularului mărcii, care reprezintă *motive valabile referitoare la existența de obstacole* în calea folosirii respectivei mărci. Astfel, statele care au anulat înregistrări de mărci pe bază de neutilizare trebuie să permită o perioadă de neutilizare de cel puțin trei ani pentru a invoca aceste prevederi.

Obstacolele în calea folosirii mărcilor comerciale (asemeni cererilor ca folosirea acestora să fie legată de existența unei alte mărci) sunt interzise (articolul 20). Aceasta este una din prevederile cele mai semnificative din punctul de vedere al modalităților de a împiedica procesul de transformare a drepturilor de proprietate intelectuală în bariere în calea comerțului.

În timp ce articolul 21 permite autorităților să reglementeze condițiile privind concesionarea de licențe, cesionarea și vânzarea de mărci de fabrică, interzice mecanismul concesionării de licențe obligatorii pentru mărci. Trebuie remarcat faptul că mecanismul concesionării de licențe obligatorii pentru mărci era foarte rar utilizat în țările în curs de dezvoltare.

Indicațiile geografice

În această categorie sunt incluse toate indicațiile care identifică bunurile ca provenind dintr-o anumită zonă. Acest aspect este important în cazurile în care o anumită caracteristică a bunului (de exemplu calitatea sau reputația sa) este esențială pentru identificarea sa (articolul 22.1). Cele mai cunoscute exemple sunt Champagne, Scotch, Tequila, Rocquefort etc. Spre deosebire de majoritatea celorlalte forme de proprietate intelectuală pentru care protecția este acordată doar unei singure persoane sau companii, toți producătorii respectivului bun din zona geografică desemnată pot beneficia de protecție. Protejarea indicațiilor geografice este relevantă în special pentru produsele agricole. Având în vedere acest lucru, și luând în considerare faptul că poate servi intereselor micilor producători, există un larg interes pentru această formă de protecție, atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare.

Regula de bază prevăzută de Acordul TRIPs este aceea conform căreia statele membre trebuie să ofere protecție împotriva utilizării indicațiilor geografice într-o manieră care poate induce în eroare publicul sau care constituie concurență neloială (articolul 22.2). Aceasta se bazează pe faptul că utilizarea numelui unei zone geografice cunoscute pentru un produs obținut în altă parte sau pentru un produs care nu are caracteristicile uzuale poate înșela consumatorii. Acordul militează pentru ca statele membre să împiedice utilizarea înșelătoare sau incorectă a denumirilor zonelor geografice.

În perioada negocierii TRIPs, Elveția, alături de unele state ale Uniunii Europene, a insistat asupra stabilirii unui acord care să protejeze indicațiile geografice. Ceea ce a rezultat, în articolul 23, este protecția adițională pentru vinuri și băuturi alcoolice, chiar dacă produsele obținute în afara regiunii cunoscute sunt modificate de expresii cum sunt: de genul, de tipul, de stilul, imitație etc. Astfel, în cazul vinurilor și al băuturilor alcoolice, standardele protecției indicațiilor geografice sunt mai ridicate. Acestea trebuie protejate, în principiu, împotriva utilizării unei indicații geografice care identifică vinuri sau băuturi spirtoase cu vinuri sau băuturi spirtoase care nu sunt originare din locul la care face referire indicația geografică respectivă (articolul 23.1). Printre propunerile de revizuire a TRIPs există și aceea privind adăugarea și altor tipuri de bunuri pe lista celor protejate cu ajutorul indicațiilor geografice, în special a celor de interes pentru țările în curs de dezvoltare. Articolul 23.2 cere statelor membre să ofere protecție împotriva înregistrării indicațiilor geografice ca mărci de fabrică sau de comerț. Pentru a *facilita protecția indicațiilor geografice pentru vinuri, vor fi purtate negocieri comerciale la Consiliul TRIPs* în vederea creării unui sistem multilateral de notificare pentru înregistrările indicațiilor geografice pentru vinuri (articolul 23.4).

Totuși, există excepții care recunosc faptul că, din anumite motive, sunt situații în care indicațiile geografice au fost utilizate într-o manieră contrară noilor obligații de bază, la care s-a făcut referire mai sus. Acestea se referă în special la situațiile în care o indicație geografică a devenit expresia generică în limbajul comun referitor la tipul produsului (articolul 24.6), în care marca comercială sau de fabrică a fost obținută cu bună-credință (articolul 24.5) și în care au fost utilizate anterior într-o manieră continuă (articolul 24.4). Cu toate că permite statelor membre să ofere excepții în asemenea situații, acordul echilibrează aceasta cerându-le să fie de acord să participe la negocieri având ca scop sporirea protecției indicațiilor geografice individuale și de a nu invoca excepțiile pentru a refuza aceste negocieri sau a încheia acorduri bilaterale sau multilaterale (articolul 24.1). De asemenea, este stabilit un mecanism special pentru revizuirea aplicațiilor referitoare la indicațiile geografice (articolul 24.2).

În domeniul indicațiilor geografice, țările în curs de dezvoltare urmăresc o adăugire la textul Acordului. Dacă aceasta va fi aprobată și dacă nu va fi supusă unui tratament special și diferențiat, protecția adițională extinsă poate favoriza orice țară în care cererile pentru protecția indicațiilor geografice sunt întrunite pentru alte bunuri.

Desenele și modelele industriale

Conform TRIPs, desenele industriale trebuie protejate pentru o perioadă de timp de cel puțin zece ani. Deținătorii desenelor protejate trebuie să fie capabili să împiedice manufacturarea, comercializarea sau importul articolelor purtând sau reprezentând un desen copiat sau copie a unui desen protejat. De asemenea, statele membre sunt obligate să nu împiedice fără motiv abilitatea de a obține protecție pentru desenele de materiale textile, cu toate că o asemenea protecție poate cădea sub impactul drepturilor de autor, neprotejând în acest fel desenul industrial, dacă un stat a hotărât o astfel de protecție.

Brevetele. Cele mai semnificative modificări aduse de TRIPs în domeniul proprietății intelectuale sunt cele din domeniul brevetelor, date fiind controversele legate de

protejarea tehnologiei. Articolul 27 oferă o definiție largă a proceselor, produselor susceptibile a fi brevetate: *un brevet va putea fi obținut pentru orice invenție, de produs sau de procedeu, în toate domeniile tehnologice, cu condiția ca aceasta să fie nouă, să implice o activitate inventivă și să fie susceptibilă de aplicație industrială.* Articolul 27.1 nu permite discriminarea în ceea ce privește utilizarea drepturilor conferite de brevete între produsele importate și cele obținute local (Watal, 2000a). Brevetele trebuie să fie disponibile fără discriminare în ceea ce privește locul inovației, domeniul tehnologic, indiferent dacă produsul este importat sau obținut la nivel local. Astfel, multe state trebuie să-și extindă gradul de protejare a brevetelor în domeniile tehnologice importante, asemeni industriei chimice, farmaceutice și alimentare. Statele membre au flexibilitate în definirea condițiilor pentru protecție: articolul 27.1 lasă determinarea acestor condiții la latitudinea fiecărei țări. Țările în curs de dezvoltare pot opta pentru standarde înalte de noutate și neevidență pentru a stabili dacă o invenție poate face sau nu obiectul unui brevet, cu toate că utilitatea unei asemenea cereri excesive față de practicile uzuale poate fi extrem de redusă. Autoritățile în domeniu pot fi pregătite să recunoască doar cererile restrictive pentru a promova abilitatea concurenților de a inventa *în jurul* brevetelor. În acest context, un sistem de modele de utilitate sau de brevete neimportante este în principiu pro-concurențial, deoarece încurajează inovarea incrementală la nivel intern. În continuare, acordul prevede excepțări de la brevetare, menite să protejeze ordinea publică sau moralitatea, să împiedice deteriorarea mediului înconjurător, să protejeze viața persoanelor și animalelor și să păstreze vegetația (articolul 27.2). Totuși, aceste excepții sunt limitate de prevederea potrivit căreia orice invenții astfel excluse de la brevetare nu trebuie exploatate comercial într-un stat. Se pot exclude, de asemenea, de la brevetare metodele de diagnosticare, terapeutice și chirurgicale.

Cea mai controversată este excepția stipulată în articolul 27.3, referitoare la invențiile biotehnologice. În principiu, aceste invenții sunt brevetabile, brevetele trebuind oferite pentru microorganisme și pentru procesele microbiologice. Totuși, spre deosebire de abordarea americană puternic protecționistă, TRIPs permite excluderea de la brevetare a *procedeelor esențialmente biologice de obținere de vegetale sau animale* și a vegetalelor și animalelor altele decât microorganismele. Toate statele membre trebuie să adopte ori brevete, ori un sistem *sui generis* eficient pentru protejarea varietăților vegetale. Prin urmare, statele nu se pot sustrage obligației de a oferi drepturile crescătorilor de plante. Acest compromis nu a fost de natură să satisfacă companiile din domeniul biotehnologiei, și de aceea TRIPs stipulează că prevederile articolului 27.3 vor fi *reexaminate la patru ani după data intrării în vigoare a Acordului OMC.*

Pe lângă extinderea ariei de acoperire a brevetelor, TRIPs întărește scopul drepturilor conferite. Acordul recunoaște dreptul exclusiv de import (articolul 28.1), cu toate că mulți specialiști susțin că acest drept era implicit dreptului de a oferi spre vânzare. Deoarece obligațiile privind utilizarea brevetelor în producția internă nu mai sunt valabile, nu pot fi utilizate pentru a justifica licențele obligatorii. Cu toate acestea, dreptul de import este limitat în mod explicit prin articolul 6. *În privința reglementării diferendelor în cadrul prezentului Acord, sub rezerva prevederilor articolelor 3 și 4, nicio altă prevedere a prezentului Acord nu va fi utilizată pentru a trata problema epuizării drepturilor de proprietate intelectuală.* De asemenea, este important de menționat faptul că titularul unui brevet are posibilitatea de a decide asupra modului în care îl utilizează și îl transmite.

Obligația divulgării invenției astfel încât aceasta să-și îndeplinească scopul original (impulsionarea procesului inovativ având ca efect creșterea economică) este stipulată în articolul 29. Prin această prevedere se asigură faptul că societatea beneficiază din plin de posibilele implicații economice ale respectivei invenții.

Articolul 30 prevede că statele membre pot să permită utilizarea neautorizată a invențiilor brevetate în anumite condiții, atât timp cât aceste excepții nu interferează în mod nerezonabil cu exploatarea brevetelor și nu prejudiciază nejustificat interesele legitime ale deținătorului brevetului. În practică, aceasta permite statelor să ofere utilizări limitate în scopuri private și necomerciale, de cercetare, experimentare sau de predare și pentru pregătirea anumitor medicamente de către farmacii. Aceasta poate fi de asemenea invocată în procesul aprobării de medicamente generale.

TRIPs stabilește noi limite asupra utilizării licențelor obligatorii pentru informațiile brevetate, dar le recunoaște utilitatea parțială în calitate de mijloace pentru stimularea concurenței în vederea asigurării accesului la tehnologie. Privit cu atenție, articolul 31 oferă posibilități largi pentru specificarea condițiilor pentru utilizarea licențelor obligatorii (Watal, 2000b, pp. 733-752). Acest articol reflectă compromisul dintre cei care dezvoltă tehnologia și potențialii utilizatori și nu creează probleme responsabililor de politică economică doritori să impună licențe obligatorii în anumite condiții. În mod semnificativ, articolul 31 nu limitează terenul licențelor obligatorii pentru a abuza de drepturile oferite de brevete, așa cum s-a crezut inițial. Pot fi emise licențe neexclusive și necesionabile în cazurile în care titularii brevetelor nu au reușit, într-o perioadă normală de timp, să negocieze licențe voluntare, aplicanții oferind termeni comerciali rezonabili. Licențele trebuie utilizate în special pentru piețele interne, pentru a proteja interesele deținătorilor de drepturi în străinătate. Titularului de drept trebuie să i se ofere o remunerație adecvată, bazată pe valoarea economică a utilizării autorizate.

De asemenea, autoritățile pot emite licențe obligatorii pentru a permite utilizarea brevetelor dependente pentru care exploatarea este legată de accesul la o tehnologie protejată cu ajutorul unui brevet anterior. Totuși, asemenea licențe sunt permise doar atunci când cel de-al doilea brevet reprezintă *un avans tehnologic important, având o semnificație economică considerabilă* față de primul brevet.

Condițiile enumerate de articolul 31 au fost considerate ca stricte măsuri de salvgardare. Cu toate acestea, unele dintre condițiile cruciale sunt în totalitate dependente de scopurile și de meritele unor asemenea acorduri. Acestea oferă o posibilitate considerabilă de alegere pentru responsabilii de politică economică din țările în curs de dezvoltare pentru a construi bazele legislative, având grijă ca aceste condiții să nu devină prea restrictive. Un exemplu este distribuirea de produse farmaceutice brevetate prin intermediul spitalelor publice sau al centrelor de sănătate pe baze necomerciale, pentru a asigura accesul celor care nu își permit achiziționarea acestora, dar au nevoie de ele. Într-adevăr, legislația din domeniul brevetelor din unele țări dezvoltate și în curs de dezvoltare conține asemenea prevederi, cu toate că numai una, Canada, utilizează în realitate acest instrument extensiv pentru produsele farmaceutice.

TRIPs afectează armonizarea lungimii brevetelor prin aceea că cere ca termenul minim de protecție să fie de 20 de ani de la data primei aplicări. Mai mult, în cazul unor acuzații de încălcare a drepturilor posesorilor de brevete, sarcina probei este inversată, fiind plasată de partea pârâtului, în anumite condiții (articolul 34.1). Astfel, pârâtul trebuie să demonstreze că produsul sau procesul său de obținere a unui produs nu încalcă brevetul deținut de acuzator. Acest proces a devenit în ultima vreme norma generală în multe țări industrializate, unde este recunoscut faptul că demonstrarea încălcării procesului este dificilă și de aceea procedura necesită modificarea legislației în domeniul brevetelor în multe țări în curs de dezvoltare, dar și în unele țări dezvoltate. De asemenea, acordul protejează și desenele industriale pe o perioadă de 10 ani.

Schemele de configurație (topografii) de circuite integrate

Baza pentru protejarea schemelor de configurație pentru circuitele integrate o reprezintă Tratatul de la Washington privind Proprietatea Intelectuală asupra Circuitelor Integrate, tratat guvernat de OMPI. Acesta a fost adoptat în 1989, dar nu a intrat încă în vigoare. TRIPs îi adaugă o serie de prevederi noi.

Schemele de configurație pentru circuitele integrate sunt protejate pe o perioadă de minimum 10 ani de la data aplicării. Protecția acoperă schemele de configurație, cip-urile pe care este montată o schemă de configurație și produsele care încorporează aceste cip-uri. Astfel, articolele care conțin scheme pirat încalcă și ele drepturile de proprietate intelectuală, intenționat sau nu, și pot fi împiedicate să intre în circulația comercială. Cu toate că TRIPs limitează utilizarea licențelor obligatorii în cazul circuitelor integrate, permite în mod specific ingineria inversată în acest domeniu.

Protecția informațiilor nedivulgate

Pentru prima dată în perspectiva unei economii globale, TRIPs cere statelor membre să ofere o protecție eficientă a secretelor comerciale. Acestea sunt definite ca fiind informații confidențiale de afaceri. Secretele comerciale au fost subiect de dispută în multe țări în curs de dezvoltare, deoarece protejarea acestora, neînsoțită de obligația dezvăluirii informațiilor tehnice, nu reușește să ofere beneficiile difuzării tehnologiei.

Abordarea TRIPs recunoaște informațiile nedivulgate ca o formă a proprietății intelectuale, în condițiile asigurării *unei protecții eficiente contra concurenței neloiale conform articolului 10 bis al Convenției de la Paris (1967).* Astfel, acțiunile de o manieră *contrară uzanțelor comerciale cinstite* reprezintă o încălcare a drepturilor de proprietate intelectuală, doar în cazul în care aceste acțiuni au ca scop însușirea secretelor comerciale suficient protejate. Sunt recunoscute ca practici ilegale revendicările frauduloase și confuze legate de calitatea, caracteristicile și originea bunurilor produse de concurenți, care înaintează pretenții false și înșelătoare legate de produsele vândute de firme și însușirea falsă a secretelor comerciale sau a informațiilor nedivulgate. Ultimul termen include încălcarea contractelor, inducerea altor persoane să încalce contracte și achiziționarea de către terți a informațiilor cunoscute ca fiind dezvăluite onest. De remarcat este faptul că ingineria inversată nu a fost menționată în Convenția de la Paris, ceea ce înseamnă că aceasta este considerată o formă de învățare a secretelor comerciale. Articolul 39.3 cere guvernelor să ofere protecție împotriva utilizării comerciale necinstite a datelor confidențiale *rezultate din încercări* în cadrul procesului aprobării comerciale de produse farmaceutice și chimice pentru agricultură noi. Acest aspect are o importanță majoră, ca urmare a faptului că nicio reglementare internațională anterioară TRIPs nu conține nicio prevedere specifică, referitoare la protecția datelor obținute din testări.

Una dintre problemele importante este definirea noțiunii de utilizare comercială necinstită. În timp ce dezvăluirea este permisă în scopuri legate de asigurarea sănătății publice, divulgarea informațiilor către potențialii concurenți este larg considerată ca fiind necinstită. Companiile americane din domeniul farmaceutic se plâng de scurgerile de informații confidențiale prin intermediul acestui canal. O altă problemă larg dezbătută este cea referitoare la posibilitatea existenței unei perioade de timp în care guvernele nu pot folosi datele obținute ca urmare a testărilor, date oferite de un prim aplicant în cadrul procedeelor de aprobare pentru următorii aplicanți care prezintă copii generice sau produse asemănătoare, având calități terapeutice similare. Astfel, SUA oferă în general o

perioadă de protecție de cinci ani, standard adoptat și de NAFTA.

TRIPs nu stabilește cerința clară de a evita bazarea pe date anterioare în cazul aplicațiilor ulterioare și nici nu stabilește o perioadă fixă de timp pentru exclusivitatea de piață. Aceasta a dus specialiștii la două interpretări (Watal, 2000c). Prima interpretare presupune că autoritățile trebuie să păstreze secretele datelor oferite din testare, cu excepția cazurilor în care dezvoltarea este cerută în scopuri legate de sănătatea publică, dar pot utiliza datele pentru aprobări ulterioare ale unor substituți generici. Argentina a implementat o asemenea lege. O a doua interpretare implică faptul că prevederea necesită o perioadă de exclusivitate de cel puțin cinci ani, în care concurenților nu li se permite să se bazeze pe date anterioare, direct sau indirect prin intermediul utilizării oficiale. Statele Unite, Uniunea Europeană, Noua Zeelandă și Australia dețin astfel de legi.

Există în continuare numeroși specialiști care se îndoiesc de necesitatea apartenenței TRIPs la OMC, aceștia neacceptând opiniile care susțin numeroasele implicații pe care drepturile de proprietate intelectuală le au asupra evoluției comerțului internațional. Se poate afirma în acest sens că înșeși discuțiile aprinse pe care negocierea acestui acord le-a ridicat stau mărturie în calea importantelor implicații comerciale ale proprietății intelectuale.

Textul acordului în forma sa actuală necesită îmbunătățiri care să țină seama atât de nevoile de dezvoltare tehnologică a economiilor emergente, precum și de cele mai recente evoluții din domeniul cercetării-dezvoltării. În mod sigur, acest domeniu va juca un rol important în cadrul următoarei runde de negocieri OMC, iar de rezultatele acesteia depinde într-o mare măsură viitorul dezvoltării economice și tehnologice a omenirii în general.

Bibliografie

Correa, C.M. (2001). *Review of the TRIPs Agreement: Fostering the Transfer of Technology to Developing Countries*. www.twnside.org.sg/title/foster (htm).

Gologan, O. „Protejarea drepturilor de proprietate intelectuală în perspectiva noii economii", *Jurnalul Economic*, Tom IV, nr. 8, București, 2001

Grossman, G.M, Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy.* MIT Press, Cambridge MA

Hart, T, Fazzani, L. (2000). *Intellectual Property Law*, 2nd Edition, Palgrave Ed, London

Klemper, P. „How Broad Should be the Scope of Patent Protection?", *RAND Journal of Economics,* vol. 21, 1990, pp. 113-130

Maskus, K. (2000). *Intellectual Propery Rights in the Global Economy.* Institute for International Economics, Washington

Ostry, S. *Intellectual Property Protection in the WTO: Major Issues in the Millenium Round.* Paper for the Fraser Institute Conference, Santiago, Chile, Aprilie 19, 1999.

Petersmann, E.V. „From the Hobbesian International Law of Coexistence to Modern Integration Law: The WTO Dispute Settlement System", *Journal of International Economic Law*, Oxford University Press, Oxford, vol. 1, nr. 2, June 1998

Primo Braga, C.A. *Trade-Related Intellectual Property Issues: The Uruguay Round Agreement and its Economic Implications.* In W. Martin and L.A. Winters, (Eds.), *The Uruguay Round and the Developing Economies,* World Bank Discussion Paper nr. 307, The World Bank, Washington, D.C., 1995

Primo Braga, C.A. (1996). *Trade-Related Intellectual Property Issues: The Uruguay Round and Developing Countries,* ed. By Will Martin and L. Alan Winters, Cambridge University Press, Cambridge

Reichman, J.H. (1999). *The TRIPs Agreement comes of age: conflict or cooperation with the developing countries?,* presented to the World Trade Forum, University of Berne

Shelby, S., *Valuing Creativity in the 21st century,* Hong-Kong/ Australian Society of CPAs, seminar held on 22 April, 1999

Sherwood, R. „The TRIPs Agreement: benefits and costs for developing countires", *International Journal of Technology Management*, vol. 19, nr. 1/2, pp.57-76, 2000

Sută, N. (coordonator) (2000). *Comerț Internațional și Politici Comerciale Contemporane.* Editura Eficient, București

Van Wijk, J., Junne, G. *Intellectual Property Protection of Advanced Technology. Changes in the Global Technology System: Implications and Options for Developing Countries.* Intech Working Paper 10, Maastricht, 1993

Verspagen, B., *The Role of Intellectual Property Rights in Techology Transfer.* Paper for the WIPO Arab Regional Symposium on the Economic Importance of IPRs, Muscat, Sultanate of Oman, febr. 22- 24, 1999

Watal, J. „Access to Essential Medicines in Developing Countries: Does the WTO TRIPs Agreement Hinder It?", *Science, Technology and Innovation Discussion Paper* nr. 8, Cambridge, MA, USA, 2000a

Watal, J. „Pharmaceutical Patents, Prices and Welfare Losses: A Simulation Study of Policy Options for India under the WTO TRIPs Agreement", *The World Economy* nr. 23, 2000b

Watal, J. (2000c). *Intellectual Property Rights in the WTO: The Way Forward for Developing Countries*, New Delhi: Oxford University Press, India and London: Kluwer Law International

****The Economist*, vol. 359, nr. 8227. The Economist Newspaper Ltd, London, 2001

****The TRIPs Agreement and Developing Countries.* United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, 1996

****Competition Policy and Intellectual Property Rights.* Organization for Economic Cooperation and Development, Paris, 1989

****The Role of the Patent System in the Transfer of Technology to Developing Countries.* UNCTAD, United Nations, New York, 1975

****The Agreements: Intellectual Property: protection and enforcement*. www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm

****Intellectual property: protection and enforcement.*

Ingerințe culturale în contabilitatea managerială

Flavius Guinea
Lector universitar doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *From the theoretical point of view, it has been stated that there is a considerable probability that some cultural aspects could affect the economic environment and, consequently, the managerial accounting. While this statement has a certain suppositional degree, we will try to test the importance of culture within the managerial accounting. Several empirical approaches underline the existence of a powerful impact of the national culture on the managerial accounting systems. Moreover, it is clear for everybody that the companies' strategic objectives are often expressed in numerical terms, but they are chosen according to the culture.*

Key words: managerial accounting; culture; setting objectives; multinationals; management control.

1. Introducere

Originea acestei provocări poate părea, la o primă analiză, destul de simplă: studiul asemănărilor și deosebirilor între sistemele contabile nu ar trebui să reprezinte numai apanajul contabilității financiare.

S-a afirmat că sistemele contabile sunt influențate și determinate de o serie de factori cum ar fi mediul economic, financiar, politic, juridic, social și cultural. Fenomenele de creștere și globalizare au determinat o creștere accentuată a necesităților de informare financiară. În aceste condiții, contabilitatea, atât cea financiară, cât și cea managerială, diferă prin conținut și aplicabilitate de la o țară la alta. Contabilitatea reprezintă o construcție socială și, în consecință, reflectă caracteristicile unui grup cultural, deci societatea în care operează.

Mediul economic și social al unei organizații pare să afecteze strategia și controlul. Aceste elemente pot fi concretizate în două concepte, cultură și mediu. Există dovezi semnificative conform cărora obiectivul principal al unei corporații poate varia de la țară la țară și de la cultură la cultură. Deși se pot invoca numeroase motive pentru diferențele internaționale în alegerea obiectivelor, consecințele pe termen lung ale acestor condiții pot fi sintetizate într-un sistem de principii denumit generic cultură.

2. Cultura între național și internațional

Încercarea de a înțelege diversele baze culturale ale contabilității manageriale poate fi considerată un paradox, având în vedere presiunile evidente în favoarea unei uniformizări internaționale. Aparent, oriunde ne-am localiza, se pare că există interese comune privind creșterea intensității utilizării unor practici similare de contabilitate financiară. Dar, la o analiză mai atentă, pot fi relevate două tendințe: conștientizarea tot mai puternică a specificului cultural și amenințarea armonizării internaționale. Cu toate acestea, interesele locale pot fi favorizate, încălcându-se tendințele locale.

Mixajul obiectivelor locale și a celor globale este mai evident în aria contabilității financiare. Luând exemplul contabilității germane, atributul identității naționale a practicilor de contabilitate financiară a fost puțin evident atunci când acestea au fost în concordanță cu cerințele naționale. În schimb, specificul cultural și-a pus mai mult sau mai puțin amprenta vizavi de organismele internaționale de normalizare.

Odată cu dezvoltarea politicilor pieței unice a Uniunii Europene, conștientizarea diferențelor culturale a fost mult potențată. Intensificarea identificării diferențelor a creat ea însăși o mai mare conștientizare a elementelor naționale.

Politicile de armonizare și standardizare au generat o aprofundare a practicilor naționale care pot fi modificate de regulile și directivele internaționale. Presiunile standardizării regionale și, mai târziu, internaționale ale contabilității financiare au avut ca efect dezvoltarea identității naționale contabile (în condițiile în care aceasta nu exista deja). Prin urmare, specificul național și cultural nu se afla neapărat în opoziție cu internaționalizarea. Cele două pot genera relații creative una cu cealaltă.

Relația între național și global poate să nu fie înțeleasă imediat în domeniul contabilității manageriale, deși se pare că nerespectarea practicilor internaționale favorizează un anumit grad de reflecție privind specificul și prevalența practicilor naționale. În acest domeniu există, de asemenea, și alte motive privind încercarea de a înțelege diferențele național-global și a interacțiunii între acestea. Fiind profund legate de alte practici ale corporațiilor și de management, forma, funcțiile și importanța sistemelor de contabilitate managerială pot varia în funcție de poziționarea în cadrul structurilor complexe ale organizațiilor. Diferitele configurații culturale pot comporta explicații diferite ale factorilor economici și se pot concretiza în forme diferite de management, iar prin acesta, în forme diferite de calcule economice.

Un alt punct de plecare îl poate constitui acel studiu al lui Hofstede privind valorile culturale (Feleagă, 1999). Pentru a descrie culturile naționale, Hofstede utilizează următoarele criterii sau dimensiuni care afectează fiecare decizie luată de un individ, de o societate, cu referire specială la activitatea economică:

- *individualism opozabil colectivismului*. Aspectul fundamental abordat de această dimensiune se referă la gradul de independență al indivizilor în cadrul unei societăți (conceptul eu-noi).
- *distanță ierarhică mică sau mare*. Distanța ierarhică reprezintă măsura în care membrii unei societăți acceptă faptul că puterea este inegal distribuită în cadrul organizațiilor. Aceasta afectează comportamentul membrilor societății. O distanță ierarhică mare semnifică o acceptare a ordinii ierarhice în care fiecare deține o poziție ce nu trebuie justificată.
- *control puternic sau slab asupra incertitudinii*. În acest caz este vorba de gradul în care membrii unei societăți se simt amenințați de incertitudine și ambiguitate.
- *masculinitate opozabilă feminității*. Masculinitatea este dată de preferința pentru realizare, eroism, hotărâre și succes material. Prin opoziție, feminitatea constă în predilecția pentru relații umane, modestie, grija pentru cei slabi și calitatea vieții.

Într-un studiu ulterior (Hofstede, Bond, 1988) s-a adăugat o altă dimensiune celor patru. Aceasta a fost denumită dinamism confucian sau orientare pe termen lung, dimensiune care diferențiază societățile cu o viziune pe termen lung asupra problemelor (societățile asiatice) de cele cu o orientare pe termen relativ scurt (în primul rând țările europene și anglo-saxone).

Selecția scorurilor lui Hofstede

Țări	Indivi-dualism	Orientare pe termen lung	Masculin itate	Distanță ierarhică	Control incerti-tudine
SUA	91	29	62	40	46
Australia	90	31	61	36	51
Marea Britanie	89	25	66	35	35
Canada	80	23	52	39	48
Noua Zeelandă	79	30	58	22	49
Germania	67	31	66	35	65
Africa de Sud	65	-	63	49	49
Japonia	46	80	95	54	92
Mexic	30	-	69	81	82
Hong Kong	25	96	57	68	29
Singapore	20	48	48	74	8
Taiwan	17	87	45	58	69
Scor mediu	38	33	49	60	68
Domeniu	6-91	0-118	5-95	11-104	8-112

Sursa: Gray et al., 2001: p. 51.

Cel puțin din punct de vedere teoretic, Hofstede (1991) a afirmat că există o probabilitate considerabilă ca anumite aspecte culturale să afecteze și sistemele de contabilitate managerială.

3. Cultură și control

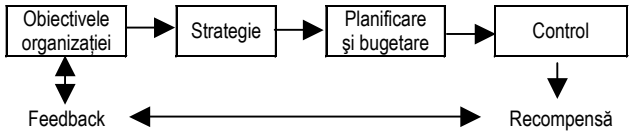
Principalele provocări ale sistemului de contabilitate managerială pot fi formalizate astfel:

- care este obiectivul strategic al organizației?
- de ce tipuri de resurse are nevoie organizația și de unde anticipează să le obțină pe termen scurt si pe termen mai lung?
- există un sistem în funcțiune care să alerteze organizația în dificultate că sunt necesare măsuri corective? Cum se demonstrează că organizația și-a atins obiectivele?
- cum se evaluează și recompensează performanța managerului?

Într-o abordare internațională se mai pot adăuga următoarele probleme:

- cum afectează mediul intern și extern necesitățile informaționale?
- există viziuni diferite în țări diferite privind răspunsurile la primele patru întrebări?

Toate aceste elemente pot fi sintetizate astfel (Gray et al., 2001: p.48):



Lanțul valorii în decizia managerială

Pentru o funcționare eficientă a sistemului de contabilitate managerială trebuie să se înțeleagă, printre altele, în primul rând comportamentul individual și modul în care indivizii interacționează în cadrul organizației. Deși organizațiile se adaptează continuu la modificările mediului extern, acestea trebuie să aibă un obiectiv foarte clar. Activitatea de control în cadrul unei organizații trebuie să corespundă cu obiectivul stabilit, să se modifice și să se adapteze acestuia. Contabilitatea și controlul manageriale nu reprezintă tot ce implică conducerea unei entități. Deși acestea sprijină atingerea obiectivului, nu indică și obiectivele care trebuie alese. De asemenea, nu pot fi împiedicate totdeauna adoptarea deciziilor strategice și operaționale care pot fi incorecte ca urmare a neînțelegerii obiectivelor sau a modului în care o anumită decizie poate afecta atingerea obiectivelor respective.

Impactul fiecărei variabile culturale, considerată în mod individual, asupra contabilității manageriale nu este întotdeauna clar. Studiile realizate sugerează faptul că valorile de bază care afectează sistemul de contabilitate managerială sunt gradul de individualism, distanța ierarhică și, posibil, orientarea pe termen lung.

Astfel, este interesant de observat că țările asiatice, care sunt mai puțin individualiste și mult mai orientate pe termen lung, manifestă tendința alegerii unor obiective ce reflectă mai puțin rezultate, efecte imediate și corespund profilului dominant al unei piețe pe termen mai lung. Aceste elemente sunt reflectate de primele lucrări în domeniul contabilității financiare, lucrări ce pun în relație contextul cultural și practica raportării financiare (cu cele patru valori ale culturii contabile: profesie contabilă-control legal, uniformitate-flexibilitate, conservatorism-optimism, discreție-transparență).

La fel ca și alegerea obiectivelor, procesul de bugetare poate varia de la țară la țară. Societățile colectiviste tind să realizeze planificări și recompensări la nivel de grup, în timp ce în cazul culturilor individualiste se pot stabili o serie de bugete care, împreună, devin un contract ce pune în relație performanța și recompensa la nivelul fiecărui individ.

Nivelurile de participare la procesul bugetării pot fi determinate cu ajutorul dimensiunii distanță ierarhică. După cum aminteam, distanța ierarhică reprezintă gradul în care membrii unei societăți acceptă că puterea în cadrul organizației este inegal distribuită. O societate caracterizată prin distanță ierarhică mare este aceea în care cei conduși acceptă și așteaptă ca puterea să vină de la nivelurile superioare. Acest lucru pare să obstrucționeze procesul de bugetare participativ, mai ales în societățile unde puterea este distribuită într-un mod mai egal. În această situație este posibil ca feedback-ul să fie diminuat.

În ceea ce privește evaluarea performanței, recompensarea grupului, mai des întâlnită în societățile colectiviste, apare mai greu, astfel încât planificarea poate fi realizată cu ușurință pe termen mai lung. În cele din urmă, dacă necesitatea de a imputa ceva sau de a recompensa un individ anume dintr-un grup sau organizație este mai mică, atunci și necesitatea de a defini care parte a bugetului este controlabilă de un anumit compartiment sau persoană este proporțional mai redusă. De fapt, nu este lipsit de sens să afirmăm că noțiunile occidentale de verificare și evaluare ale contabilității manageriale se bazează pe ipoteza că individul este responsabil și poate fi culpabilizat. Prin urmare, cultura individualistă se află la baza sistemului. Încadrându-se în această idee, anumite lucrări de dată recentă se întreabă dacă teoriile occidentale fundamentale behavioriste care se află la baza contabilității manageriale și controlului, cum ar fi teoria agenției, sunt relevante pe plan internațional pe fondul relativității culturale (Sharp, Salter, 1997).

Dintre dimensiunile prezentate de Hofstede, masculinitatea și feminitatea par să aibă o relevanță mai redusă în domeniul contabilității manageriale. Controlul incertitudinii pare să fie, de asemenea, puțin relevant. Este firesc să ne așteptăm ca societățile care se tem de incertitudine să elaboreze planuri detaliate pe termen mai lung. Sau organizația poate renunța la procesul de planificare generală, desemnând câteva persoane-cheie care să conducă colectivități mai mici. În plus, au existat anumite critici privind faptul că măsurile de control al incertitudinii sunt mai puțin eficiente în culturile estice.

4. Stabilirea obiectivelor în viziune internațională

De-a lungul timpului s-a scris mult despre strategia corporației. În ceea ce privește societățile multinaționale, stabilirea obiectivelor strategice presupune ca managerii să se concentreze asupra alegerii unei ținte numerice adecvate. Obiectivele pot fi cuantificate în termenii unui indicator de buget sau unei rate financiare și par sa difere de la o țară la alta. Astfel, printre obiectivele posibile se pot enumera: rentabilitatea investiției (return on investment – ROI); cifra de afaceri; reducerea costurilor; obiectivele de calitate; cota de piață; profitabilitatea; analiza buget-realizări.

Fiecare dintre aceste obiective prezintă avantajele sale. Un obiectiv este cel mai bine definit prin concentrarea asupra societății din cadrul grupului pentru care se stabilește obiectivul. Vânzările sau cota de piață sunt semnificative pentru o filială care nu are control asupra costurilor intrărilor și al cărei scop principal este de a vinde bunurile produse de către o altă societate a grupului. Profitabilitatea este mai adecvată unei filiale autonome. În plus, diferitele obiective pot fi legate și de acea parte a operațiilor proprii pe care le controlează. Există dovezi importante că obiectivul principal al unei societăți diferă de la țară la țară, de la cultură la cultură. Mai multe studii empirice ilustrează acest lucru.

Societățile multinaționale din SUA

În unul din primele și cele mai importante studii ale obiectivelor întreprinderilor multinaționale, Robbins și Stobaugh au analizat aproximativ 200 de multinaționale,

reprezentând aproape toate industriile majore, cu importante investiții externe și un volum anual al vânzărilor (tot externe) de peste 20 milioane de dolari (Nobes, Parker, 1998). În ceea ce privește evaluarea performanței financiare, s-au conturat următoarele concluzii: (i) mai multe elemente corporale și necorporale care au făcut obiectul evaluării inițiale a investiției au fost rareori luate în considerare în aprecierea performanței filialelor străine (de exemplu, valoarea garanției societății mamă pentru un împrumut primit de filială, costul potențial al excluderii de pe piață ca rezultat al acțiunilor unui concurent); (ii) filialele străine au fost analizate folosind aceleași criterii ca și pentru cele locale; (iii) cea mai utilizată măsură a performanței a fost pentru toate filialele ROI; (iv) datorită problemelor de calcul și limitelor inerente privind indicatorul ROI, aproape toate multinaționalele au utilizat instrumente suplimentare pentru a măsura performanța filialelor străine; (v) cel mai utilizat instrument suplimentar a fost comparația cu bugetul.

Pe baza unui eșantion de 70 de multinaționale din industria chimică, s-a constatat că s-au utilizat obiective multiple, incluzând, în ordine descrescătoare, profitul, ROI, comparația buget-realizări pentru profit și cifra de afaceri. Abdallah și Keller, într-un studiu empiric privind 64 de multinaționale SUA, au identificat patru elemente-cheie (Abdallah, Keller, 1985): ROI; profit; comparația ROI bugetat-ROI efectiv; comparația profit bugetat-profit efectiv.

Lucru validat și de alte studii, bugetele, profitul și ROI domină lista obiectivelor.

După cercetările inițiale ale obiectivelor de performanță din cadrul multinaționalelor SUA, o serie de alte analize au examinat practicile contabilității manageriale și din alte țări. În plus, unele zone sunt destul de similare SUA din punct de vedere cultural, putându-se previziona astfel anumite concluzii.

Societățile multinaționale din Marea Britanie. Având la bază un studiu privind 11 multinaționale britanice, s-a concluzionat că acestea preferă să utilizeze comparațiile buget – realizări, urmate îndeaproape de anumite forme de ROI. De asemenea, s-a mai constatat că societățile britanice au avut tendința de a folosi pentru filialele străine aceeași formă de ROI ca în cazul celor locale (Appleyard et al., 1990).

Societățile multinaționale din Japonia

Cercetări efectuate în țări care sunt în mod semnificativ diferite cultural față de SUA generează adesea rezultate foarte diferite. Shields (1991) a trecut în revistă obiectivele caracteristice multinaționalelor din Japonia și SUA, demonstrând existența unor diferențe majore între cele două țări. Societățile nipone tind să se bazeze pe vânzări, acesta fiind de departe cel mai important criteriu al lor, în timp ce în SUA se preferă ROI.

Într-o manieră similară, s-au studiat și comparat obiectivele a 256 multinaționale din Japonia și 80 nord-americane (Bailes, Assada, 1991). Respondenții au fost solicitați să identifice cele mai importante obiective pentru managerii filialelor. S-a constatat că majoritatea societăților nipone (86,3%) au preferat să utilizeze cifra de afaceri ca obiectiv general, în timp ce profitul net ocupă locul doi (44,7%). Din contră, companiile americane tind să utilizeze cel mai adesea ROI ca obiectiv la nivel de filială (68,4%). Este interesant de observat cât de lipsit de importanță apare ROI pentru multinaționalele japoneze.

Demirag (1994) a observat că societățile japoneze din Marea Britanie au tendința să utilizeze cifra de afaceri și cota de piață drept obiective pe termen lung.

Toate aceste studii demonstrează că impactul culturii asupra sistemelor de contabilitate managerială poate fi unul foarte puternic, iar concluzia generală este aceea că obiectivele companiilor din diferite țări variază considerabil. Națiunile asiatice sunt, în mod evident, mai puțin individualiste și mai mult orientate pe termen lung. Acestea se concentrează mai puțin asupra câștigurilor imediate și aleg obiective consecvente cu un profil dominant al pieței pe termen mai lung. Prin opoziție, societățile anglo-americane preferă, în general, un termen mai scurt și mai multe obiective bazate pe profit, ca de exemplu rentabilitatea investiției.

Bibliografie

Abdallah, W., Keller, D. „Measuring the Multinational's Performance", *Management Accounting*, vol. 67 (4), 1985, pp. 26-30

Appleyard, A., Strong, N., Walton, P. „Budgetary Control of Foreign Subsidiaries", *Management Accounting (U.K.)*, September, 1990, pp. 44-45

Bailes, J.C., Assada, T. „Empirical Differences Between Japanese and American Budget and Performance Evaluation Systems", *International Journal of Accounting*, vol. 26, no. 2, 1991

Feleagă, N. (1999). *Sisteme contabile comparate*, vol. I, *Contabilitățile anglo-saxone*, Editura Economică, București, pp. 15-47

Gray, S.J., Salter, S.B., Radebaugh, L.H. (2001). *Global Accounting and Control, A Managerial Emphasis*, John Wiley & Sons, USA

Hofstede, G., Bond, M. (1988), *The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth*, Organizational Dynamics (Spring), vol. 16, pp. 5-21

Nobes, C., Parker, R. (1998). *Comparative International Accounting*, Fifth Edition, Pretince Hall Europe, pp. 484-500

Sharp, D., Salter, S. „Project Escalation and Sunk Costs: A Test of the International Generalizability of Agency and Prospect Theories", *Journal of International Business Studies*, vol. 28 (1), 1997, pp. 101-121

Unele aspecte privind gestionarea riscurilor bancare

■

Lavinia Vasile
Doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The financial and banking market is presently right in the middle of a developing and consolidating process. The banks are those institutions which can guarantee the financing for economic projects, generally speaking and particularly for the investment projects. The credit market got developed and secures financial sources for the entrepreneurs. But each and every credit is implying a less known aspect, as it is the subject of running a number of risks. The credit risk does exist; therefore, what really matters for both contracting parties is to properly evaluate it and learn about it in advance. The text below is emphasizing a number of aspects concerning the management of the credit risk (i.e. the non-payment risk, the exposure risk, the recovery risk).*

Key words: credit; financial market; risk; option; financial exposure.

■

1. Cerințe și opțiuni

Stadiul actual al dezvoltării piețelor financiare și a sistemului financiar, precum și evoluțiile mediului în care acestea operează au impus abordarea dintr-o altă perspectivă a problematicii riscurilor economice, în general, și a celor bancare, în special. Dacă până în anii '70, riscurile bancare se rezumau doar la riscul de creditare în relațiile băncii cu clienții și în cadrul sistemului de plăți, pe măsură ce instabilitatea a devenit trăsătură dominantă a mediului economic, băncile se confruntă cu noi riscuri. Pentru a putea face față noilor provocări se impune identificarea riscurilor și a cauzelor ce le determină și le influențează, elaborarea procedurilor, tehnicilor și instrumentelor de măsurare, atenuare și evitare a acestora, știindu-se că riscurile bancare sunt o sursă de cheltuieli neprevăzute.

Competitivitatea societăților bancare contemporane își are sorgintea în calitatea strategiilor pe care le adoptă și le aplică, strategii în care managementul riscurilor joacă un rol esențial. Condiționarea decisivă a performanțelor bancare de conținutul managementului bancar în general, și a managementului riscurilor financiar-valutare în special, evidentă pentru cvasitotalitatea băncilor, explică interesul cercetătorilor și practicienilor pentru acest domeniu. Situarea sa în prim-planul managementului bancar contemporan este valabilă pentru întregul sistem bancar, inclusiv pentru băncile centrale care trebuie să dispună de strategii capabile să identifice, comensureze și minimizeze riscurile bancare globale.

În definirea riscului bancar, cei mai mulți specialiști se rezumă doar la tratarea riscului de creditare sau de lichiditate, care derivă din funcția clasică a băncilor. Alții se concentrează asupra identificării unor pierderi potențiale sau efective generate de riscuri aleatoare, ca de exemplu frauda, catastrofele naturale. Astfel, *abordarea secvențială a riscurilor bancare* nu este surprinzătoare, deoarece problematica riscurilor bancare, a managementului acestora nu a avut importanța pe care o are în prezent, atât pentru practicieni, cât și pentru teoreticieni. Riscurile bancare trebuie privite global, analizate dintr-o perspectivă sistemică, evidențiindu-se interdependențele dintre ele, știindu-se că producerea unuia poate genera în lanț alte riscuri. Indiferent de tipul instituțiilor bancare – bănci regionale, locale, universale, de investiții sau de retail – toate și-au ajustat comportamentul ca actori pe piața

financiar-bancară, în funcție de evoluția sistemului bancar marcat de fenomenul globalizării, intensificarea concurenței, liberalizarea piețelor financiare, apariția inovațiilor financiare.

Practica bancară tradițională, axată pe constituirea de depozite și acordarea de credite, este în prezent doar o parte din activitatea băncilor, noile orientări către piață și diversificarea ofertei bancare punându-și amprenta asupra managementului riscurilor în scopul evitării eventualelor sincope în activitatea băncilor. Astfel, *analiza bancară tradițională* plasează instrumentele cantitative de tipul indicatorilor (utilizați pentru evaluarea băncii, calitatea portofoliului de credite, indicatori de lichiditate, gradul de adecvare a capitalului sau pozițiile deschise de risc valutar) în centrul evaluării și gestionării riscului. Deși acest tip de *analiză statică* este extrem de utilă, nu reprezintă un indicator adecvat pentru profilul risc al unei bănci.

Un concept relativ nou în literatura de specialitate și în practica bancară o constituie *analiza bazată pe risc a băncilor*, care presupune o permanentă revizuire analitică a activității băncii, asigurându-se menținerea stabilității și încrederii în sistemul financiar. Această abordare presupune extinderea instrumentelor cu care operează analiza bancară tradițională, acestea fiind puncte de plecare pentru anticiparea riscurilor și realizarea simulațiilor, modificarea acestora în timp oferind o imagine dinamică a performanțelor băncii. Pe de altă parte, indicatorii financiari (referitori la structura bilanțului, profitabilitate, riscul de piață și riscul de credit, lichiditate sau pozițiile valutare) fac obiectul supravegherii bancare, fiecare bancă având obligația de a calcula, raporta și monitoriza nivelurile acestora. Analiza bazată pe risc ia în considerație și alți factori precum: calitatea și stilul managementului, consecvența și eficacitatea politicilor și procedurilor bancare, eficiența și exhaustivitatea monitorizării riscurilor și oportunitatea și exactitatea sistemelor informaționale de management .

Obiectivul managementului riscurilor constă în minimizarea riscurilor cu care se confruntă banca, astfel încât să fie posibilă maximizarea valorii băncii. Unii economiști consideră că managementul riscurilor bancare este parte componentă a managementului financiar, alături de planificare și prognoză financiară, sisteme contabile, controale interne și trezorerie. Această abordare se dovedește a fi realizată dintr-o perspectivă îngustă, în realitate managementul riscului trebuind să răspundă la o serie de provocări.

Practicienii consideră că un management adecvat al riscului trebuie să asigure băncii capacitatea de a *identifica, cuantifica și monitoriza profilul risc, cât și de a le evita și de a le finanța.* Aceste elemente se regăsesc de fapt în managementul fiecărui tip de risc, dar la nivel global capătă o nouă dimensiune. Succesul managementului riscului depinde și de capacitatea băncii de a anticipa pierderile potențiale, politica rezervelor, transferul pierderilor, precum și de gradul de integrare al acestuia în sistemul global de management al băncii.

- *Identificarea riscurilor* bancare depinde de diversificarea liniilor de activitate sau a gamelor de produse bancare oferite clienților și se concretizează în elaborarea *profilului risc.* La stabilirea profilului risc trebuie să avem în vedere faptul că multe riscuri sunt interdependente, o anumită expunere putând determina riscuri de mai multe tipuri.
- *Cuantificarea riscurilor* presupune utilizarea tehnicilor, instrumentelor și abilităților necesare băncii pentru a comensura riscurile. Dezvoltarea instrumentelor de modelare cantitativă permit realizarea simulărilor care sunt utile în analiza efectelor induse de schimbările ce au loc în mediul bancar asupra profilului de risc al băncii, precum și impactul acestuia asupra profitabilității și a valorii nete a băncii.

Acordul de la Basel cu privire la adecvarea capitalului atribuie o importanță deosebită instrumentelor de modelare cantitativă și a capacității băncilor de a le folosi, creându-se premisele pentru implementarea abordării bazate pe rating-ul intern de evaluare a gradului de adecvare a capitalului unei bănci. Abordarea pe baza rating-urilor interne determină o îmbunătățire continuă a practicilor interne de gestionare a riscurilor în general și a riscului de credit, de piață și operațional în special.

- Scopul *monitorizării riscurilor* este minimizarea cheltuielilor asociate riscurilor aferente tuturor expunerilor care au fost identificate și cuantificate. De exemplu, pentru monitorizarea riscului de piață se pot uzita tehnici de gestiune a bilanțului (managementul activelor și pasivelor) sau de diversificare a portofoliului, iar pentru riscul de lichiditate titularizarea. În același timp, monitorizarea riscului trebuie să se înscrie în limitele prudențiale impuse de autoritatea monetară. Monitorizarea specială a expunerilor la risc ale unei bănci se justifică atunci când se anticipează apariția unor evenimente cu impact negativ asupra băncii.

Instrumentele, tehnicile sau procedurile utilizate în cuantificarea și monitorizarea riscurilor nu sunt *universale și standardizate,* practica demonstrând că acestea sunt specifice fiecărei bănci, dar în același timp nu se substituie normelor prudențiale și vizează *optimizarea cuplul risc-performanță.*

Managementul riscului este parte integrantă a strategiei băncii, acesta răspunzând vulnerabilității și complexității mediului în care banca operează. Se acceptă faptul că riscul este o componentă esențială a profilului băncii și, în consecință, evoluția ulterioară a strategiei bancare va fi atinsă dacă profilul risc actual și de perspectivă sunt neglijate.

- *Evaluarea politicii de gestionare a riscului* constă în măsurarea performanțelor obținute în urma acoperirii expunerii la risc și oferă posibilitatea optimizării viitoarelor politici pe baza punctelor slabe și tari identificate.

Literatura de specialitate tratează managementul riscului din perspectiva unor piețe financiar-bancare dezvoltate, capabile să asigure supapele necesare restabilirii stării de echilibru în cazul producerii unor efecte adverse pe care riscurile le pot genera. Caracteristicile economiei românești necesită atât adaptarea practicilor și conceptelor utilizate pe plan mondial, cât și aplicarea unor metode specifice sistemului financiar-bancar intern.

2. Riscul de credit în contextul actual al dezvoltării pieței creditului

Riscul de credit se definește prin pierderile suferite de un agent economic datorită neîncasării la scadență a fluxului de venituri anticipat, ca urmare a deteriorării *calității de creditare al debitorului*. Din această perspectivă, riscul de credit are două coordonate: dimensiunea riscului și calitatea acestuia.

Dimensiunea riscului denotă mărimea pierderii suferite de creditor ca urmare a imposibilității debitorului de a rambursa creditul, iar c*alitatea riscului* rezultă atât din posibilitatea ca neplata să aibă loc, cât și din garanțiile care pot reduce pierderea, în cazul neplății.

Neachitarea unei datorii reprezintă un eveniment nesigur. În plus, expunerile viitoare nu sunt cunoscute cu certitudine decât la scadență, deoarece acordarea creditelor pe baza unor programe de rambursare stabilite pe baze contractuale ferme sunt aplicabile numai într-un număr redus de cazuri. Rambursarea anticipată a creditelor contractate prezintă un risc de credit, deoarece în această situație banca trebuie să-și asigure refinanțarea venitului nerealizat și să-și acopere cheltuielile ocazionate de acordarea împrumutului respective.

Pornind de la aceste considerente, riscul de credit poate fi divizat în trei riscuri: *riscul neplății, riscul expunerii și riscul recuperării.*

▪ Riscul neplății

Acest risc constă în probabilitatea neachitării unei datorii la scadență.

Există câteva definiții posibile ce le putem da *neplății*: neefectuarea unei obligații de plată, încălcarea unei convenții sau neplata economică. Neachitarea plății este declarată atunci când plata programată nu a fost efectuată într-o perioadă minimă de timp de la data scadentă. *Neplata economică* are loc atunci când valoarea economică a activelor debitorului scade sub valoarea pasivelor restante, situație care poate să nu permită rambursarea datoriei.

Deteriorarea unor indicatori economico-financiari în raport cu nivelul asumat la data contractării creditului poate fi asimilată unei *neplăți tehnice*. De obicei, această neplată declanșează negocierile, chiar dacă nerambursarea creditelor la scadență nu pun în pericol bonitatea debitorului. În unele situații, banca poate recurge chiar la solicitarea de rambursare promptă a tuturor datoriilor restante.

Definiția neplății este importantă în contextul estimării șanselor neplății. Agențiile de rating consideră că neplata se întâmplă atunci când o plată prevăzută în contract nu a fost achitată pe o perioadă de cel puțin trei luni. Diferitele cazuri de neplată nu dau naștere la pierderi imediate, dar cu siguranță cresc probabilitatea unei neplăți finale. Astfel, riscul neplății exprimă probabilitatea ca neplata să aibă loc în timpul unei perioade date de timp și depinde în principal de situația debitorului: mărimea companiei, calitatea managementului, acționarii, evoluția indicatorilor economico-financiari.

Probabilitatea neplății nu poate fi măsurată în mod direct, dar se pot utiliza statisticile istorice ale neplății interne, ale agențiilor de rating sau ale autorităților centrale. Cele mai reprezentative tipuri de rating-uri sunt: ratingul datoriilor emise, ratingul emitentului și ratingul industriei. În cele mai multe din cazuri, agențiile de rating evaluează *calitatea riscului unei datorii,* care este dublu condiționată: de probabilitatea neplății și de recuperările posibile, în caz de neplată. Ratingurile bancare interne pot include adesea și alte dimensiuni decât riscul neplății și recuperările și pot fi folosite pentru a evalua separat fiecare client.

▪ Riscul de expunere

Riscul de expunere cuantifică nesiguranța privind încasarea sumelor împrumutate. Dacă creditul este rambursat conform unui program contractual ferm, riscul de expunere poate fi considerat redus sau neglijabil. Din nefericire, acest lucru nu e valabil pentru toate liniile de credit. Dacă liniile de credit angajate permit debitorului să acceseze aceste linii ori de câte ori dorește, în funcție de nevoile sale și de o limită maximă fixată de către bancă, deci riscul de expunere al băncii în această situație este considerabil.

▪ Riscul de recuperare

În cazul neplății, recuperările nu sunt previzibile. Ele depind de tipul de neplată și de alți factori cum ar fi: garanțiile debitorului, tipul acestor garanții care pot fi colaterale sau ale unei terțe părți. O neachitare a plății nu înseamnă că debitorul nu va plăti niciodată, dar atrage inițierea unor anumite acțiuni, cum ar fi renegocierea sau obligativitatea rambursării sumelor restante. Dacă nicio acțiune corectivă nu poate fi luată în considerare, atunci intervin procedurile legale: instrumentarea juridică a garanțiilor (care diferă în funcție de tipul de garanție acceptate), executarea garanțiilor.

Din punct de vedere cantitativ, riscul de credit se măsoară prin pierderile înregistrate de bancă în cazul neplății. Riscul de credit rezultă din combinarea riscului neplății, riscului expunerii și riscul recuperării. Pierderea rezultată (L) este aleatorie și poate fi privită ca produsul unei variabile aleatorii caracterizând neplata (D), o expunere incertă (X) și o rată a recuperării nesigure (R).

$$L = D \times X \times (1 - R)$$

Această expresie cuatifică riscul de credit.

Riscul neplății sau LGD depinde de valorile atribuite celor trei parametri de bază:

▪ *probabilitatea neplății;*

- *expunerea;*
- *recuperările.*

Pierderea prognozată este rezultatul pierderii pricinuite de neplată și de probabilitatea neplății. LGD reprezintă suma supusă riscului, sau expunerii, mai puțin recuperările:

LGD = expunere – recuperare =
= expunere × (1 – rata recuperării %)

Pierderea prognozată sintetizează atât pierderea pricinuită de neplată, cât și calitatea riscului:

Pierderea prognozată = LGD x probabilitatea neplății =
= expunere × (1 – rata recuperării %) × probabilitatea neplății (%)

Cu alte cuvinte, pierderea prognozată înglobează printr-o singură măsură cele trei componente ale riscului: *expunerea, probabilitatea neplății și recuperarea.*

Comitetul de la Basel propune abordarea riscului de credit din perspective modelelor interne *(Internal Ratings Based Approach - IRB).*

Avantajele utilizării acestor modelelor interne [1] *constau în:*

- evaluare relevantă a debitorului și a caracteristicilor tranzacției, precum și o diferențiere relevantă a riscurilor și o estimare corectă și consistentă cantitativ a acestora;
- importanță în gestionarea riscurilor, procesul decizional, la aprobarea creditelor, la alocarea capitalului și stabilirea funcțiilor de control intern
- control riguros al riscului de credit fără influențe de natură subiectivă.

În acest sens, Acordul Basel II aduce ca elemente de noutate față de Basel I lărgirea gamei ponderilor de risc, diversificarea instrumentelor de diminuare a riscului de credit prin utilizarea instrumentelor financiare derivate (credit default swap, total return swap, credit linked notes), utilizarea rating-urilor pentru evaluarea clienților și modelelor interne dezvoltate pentru determinarea valorii pierderii așteptate, ținând cont de profilul de risc.

Pentru evaluarea riscului de credit, Basel II propune două alternative:

- utilizarea metodei standard *standardised approach*, conform căreia riscul de credit este calculat de banca centrală pentru fiecare tip de activ pe baza unor ponderi de risc fixe stabilite în raport cu tipologia creditelor.
- utilizarea modelelor interne cu două variante, modele interne de bază și avansate, care lasă posibilitatea băncii de a evalua riscul în funcție de specificul fiecărui plasament în parte. Cerințele de capital sunt calculate în funcție de patru parametri de risc: probabilitatea de nerambursare (PD), pierderea în caz de nerambursare (LGD), expunerea față de debitor (EAD) și maturitatea expunerii (M). Pierderea așteptată (EL) se determină potrivit relației: EL = PD × LGD × EAD, cerințele de capital fiind egale cu diferența dintre valoarea la risc a expunerii băncii și pierderea așteptată.
- în abordarea modelelor interne de bază, băncile determină PD, iar autoritatea de supraveghere stabilește ceilalți trei parametrii de risc;
- în abordarea avansată, băncile calculează toți parametrii necesari stabilirii cerințelor de capital, diferența dintre capitalul economic și cel reglementat fiind minimă.

Comitetul de la Basel a elaborat cinci studii de impact cantitativ referitoare la efectele Acordului Basel II asupra managementului riscurilor. Ultimul studiu realizat în iunie 2006 a avut ca obiectiv evaluarea riscului de credit și a celui operațional din perspectiva a două coordonate:

- modele aplicate în gestionarea celor două riscuri;
- modificarea procentuală a cerințelor de capital induse de modele utilizate de fiecare instituție de credit.

Rezultatele studiului pun în evidență faptul că băncile din țările G10 preferă modelele interne avansate, indiferent de mărimea lor, cu atât mai mult cu cât această alternativă incită la modelarea riscului de credit, practică des întâlnită în rândul băncilor puternice. Pe de altă parte, băncile din țările emergente preferă metoda standardizată. Dacă avem în vedere implicarea masivă a băncilor cu capital străin pe aceste piețe, și preferința acestora pentru modelele interne, aplicarea integrală a Acordului Basell II ar putea fi accelerată de presiunile acestora.

Implementarea prevederilor Acordului Basell II la nivelul sistemului bancar românesc impune dezvoltarea mijloacelor pentru realizarea supravegherii sectorului bancar prin transpunerea în legislația românească a directivelor și adaptarea sistemului de raportări prudențiale, elaborarea ghidurilor de validare a modelelor interne și validarea acestora. De asemenea, băncile vor trebui să utilizeze și alte produse pentru minimizarea riscului de credit.

Note și referințe bibliografice

[1] O instituție de credit care solicită aprobarea pentru utilizarea abordării pe baza modelelor interne va demonstra că aceasta a fost utilizată cu respectarea cerințelor minime privind măsurarea și administrarea riscurilor interne pe o perioadă de cel puțin 3 ani, anterior solicitării. Această cerință se va aplica de la 31 decembrie 2010.

Anghelache, G. (2004). *Piața de capital. Caracteristici, evoluții, tranzacții*, Editura Economică, București

Anghelache, G. (2004). *Bursa și piața extrabursieră*, Editura Economică, București

Greuning, H, Brajovic, B. (2004). *Analizing and Managing Banking Risk a framework for Assessing Corporate Governance and Financial Risk*, The World Bank, ediție bilingvă, Editura Irecson

Basel Committee on Banking Supervision – International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – A Revised Framework (2002)

Basel Committee on Banking Supervision – Results of the fifth quantitative impact study (QIS), 2006

www.bis.org; www.ecb.int; www.imf.org.

Pagini de istorie economică. Ascensiunea și prăbușirea lui Nicolas Fouquet

■

Dan Popescu
Profesor universitar doctor
Universitatea „Lucian Blaga" București

Abstract. *Nicolas Fouquet, superintendent for the Financing system in France, was judged in December 1664, for the embezzlement of public funds. His process was not meant to be a glory for Louis XIVth: irregularities, tricks of evidences, pressures on witnesses have allowed the Court to partially give a king who was really fighting against robberies, satisfaction, but he was also envious…*

Key words: economic history; public finances; public revenues; corruption; bankruptcy.

■

„Binecuvântată fie providența care a dat fiecăruia o jucărie: păpușa, copilului, copilul, femeii, femeia, bărbatului, și bărbatul, diavolului"

Victor Hugo

Domnia lui Ludovic al XIV-lea (1643-1715), stăpân al Franței și suveranul, atunci, cel mai puternic din Europa, reprezintă, neîndoielnic, o epocă de glorie militară, literară, artistică. În pofida însă a unor măsuri înțelepte promovate de Jean Baptiste Colbert, reprezentant de seamă al mercantilismului francez dezvoltat, superintendent al construcțiilor (1664), controlor general al finanțelor Franței (1665), secretar de stat la instituția Casei Regale (1668), economistul care a favorizat industria și comerțul pe care le-a apreciat ca izvoare fundamentale de bogăție și putere pentru Franța, în pofida însă a unor reforme militare promovate abil de marchizul de Louvois, administratorul armatei, situația economică a țării și însăși instituția regalității ca atare au fost, în bună măsură, compromise de războaie foarte frecvente. Acestea au înghițit imense resurse financiare. În aceeași direcție au acționat fastul, risipa promovate la Curte și de către unii reprezentanți ai claselor privilegiate…

Sunt motive care au adus Franța, la sfârșitul domniei Regelui Soare, într-o situație cu adevărat dezastruoasă.

… Suntem însă departe de acel moment. Ne situăm încă în perioada de luminoasă glorie a lui Ludovic al XIV-lea. Când fenomenele implacabile economic, precum cele menționate mai sus, își făceau simțite efectele, cauzele lor profunde erau și mai puțin cercetate. Accentul în explicarea unor dezechilibre economice și financiare se punea cu precădere pe ceea ce se vedea mai mult, pe ceea ce se vedea la suprafață. Și, deseori, astfel se vedeau procese ce s-au perceput și se percep întotdeauna în asemenea situații „tumultuoase": hoția, delapidarea, escrocheria. Eterna reîncepere a istoriei. Este drept, ele au avut un grad mult mai ridicat de intensitate decât de obicei.

…lată, dar, de ce, în ziua de 3 decembrie 1661, prezidentul Lamoignon, primul președinte al Parlamentului de la Paris, cel mai înalt magistrat al epocii, în ședința de deschidere a Camerei de Justiție – instituție care primise de la regele Ludovic al XIV-lea misiunea să-i judece pentru delapidare pe Superintendentul Fouquet – afirma: „A trecut deja multă vreme de când toți veritabilii magistrați, toți oamenii de bine, toți bunii francezi suferă de o durere acută văzând că în același timp în care Franța era și este triumfătoare în afară, își întindea și își întinde frontierele în toate părțile, această țară se află într-o stare de profundă dezolare în interior și pare ca abandonată furturilor și escrocheriilor acelor oameni care își construiesc tot binele lor făcând rău altora". Edictul regal din 15 noiembrie 1661, prin care se constituia Camera de Justiție sus amintită, cerea

să se cerceteze și să fie pedepsite toate abuzurile și malversațiunile comise în domeniul finanțelor Franței după 1635. Actul respectiv incrimina, de altfel, pe toți cei care „profitând de dezordinile cauzate de război, și-au ridicat, prin mijloace ilegitime, averi subite, dând tuturor un exemplu scandalos de fast și lux". Ludovic al XIV-lea trecea, de fapt, de la o tinerețe exuberantă și furtunoasă la o maturitate voit riguroasă, anunțând, parcă, bătrânețea puritană de mai târziu, atunci când a înființat această Cameră de Justiție și a declarat: „Trebuie să curățăm secolul nostru printr-o pedeapsă de care să se vorbească și peste 100 de ani!". Nicolas Fouquet, viconte de Vaux, înalt demnitar al Regelui, este așezat astfel pe banca acuzării. În ce a constat însă escrocheria acestui controversat economist, ministru și Mecena al timpului său?

…Nicolas Fouquet se naște la Paris, în 1615. Înaintașul său, negustor la Angers spre mijlocul secolului al XV-lea, avea ca însemn al prăvăliei sale o veveriță, „fouquet" în franceza veche, și deviza „*Quo non ascendam?"* („Până unde nu voi urca?"). Deviza este reluată de familie. De tatăl lui Fouquet, primul din neam care a schimbat tejgheaua cu roba – om de încredere al Cardinalului Richelieu, unul din organizatorii marinei franceze, magistrat, trecând și prin Parlamentul de la Rennes, pe urmă consilier al regelui. Ca și de Nicolas, viitorul „mare judecat" – Nicolas care, după unele sârguincioase studii finalizate în însușirea unor cunoștințe esențiale în domeniul dreptului și economiei, la 17 ani este primit, cu dispensă, ca avocat la Parlamentul din Paris, la 18 ani este numit, tot cu dispensă și după trecerea unui examen profesional, consilier la Parlamentul de la Metz, la 21 de ani îl regăsim „maître de requête" (o funcție asemănătoare cu cea de judecător de instrucție) și pe urmă intendent al armatei – post în care, notează foarte rigorosul cercetător francez Henri Robert, se face remarcat „prin activitatea inteligentă desfășurată în cursul a numeroase campanii". În 1650, în vârstă doar de 35 de ani, bine susținut de cardinalul Mazarin, Nicolas obține înalta funcție de „Procuror general al Parlamentului de la Paris". Se revanșează față de mentorul și susținătorul său prin fidelitate în vremuri vitregi, ceea ce îl face pe Mazarin, redevenit, după Frondă, atotputernic în Franța, să-l numească pe Nicolas Fouquet superintendent al finanțelor, demnitate pe care acesta din urmă o împarte inițial cu un alt specialist, Abel Severin, însărcinat cu „cheltuielile" în vreme ce el, Nicolas, este însărcinat cu „veniturile". Post eminamente dificil într-o vreme în care Franța, cu bugetul deja dezechilibrat, începuse, cu încetul, să trăiască din expediente, iar dezordinea finanțelor era în măsură să înlesnească abuzurile.

…Mazarin nu este un șef de executiv econom, nu îl interesează prea mult problemele de echilibru financiar. În schimb, îi trebuie, fără încetare, bani. Pentru a face față unor astfel de nevoi, superintendentul Fouquet „ipotechează" veniturile anilor ce vin. În vremea de atunci, cadrul și cuantumul impozitelor nu semănau cu cele de acum. Ele erau luate în arendă, prin licitație, de către unii fermieri, în schimbul unor redevențe pe care se angajau să le plătească statului. Pe de altă parte, împrumuturile de stat nu se făceau prin subscripții publice, ci financiari opulenți în epocă consimțeau să dea bani cu împrumut regelui sau superintendentului de la Finanțe, pe o durată mai mult sau mai puțin lungă și cu o dobândă în general ridicată. În lucrările fiziocraților francezi de mai târziu, de exemplu medicul François Quesnay, autorul celebrului „Tablou economic" al reproducției sociale simple – asemenea reglementări sunt ușor sesizabile. Nicolas Fouquet se află, deci, într-o relație directă cu posibilii creditori. Deja ajuns un om bogat prin ceea ce moștenise și înmulțise el însuși precum și prin averea pe care i-a adus-o prin căsătorie soția sa, Fouquet devine chiar el creditor pentru statul francez, pe care îl împrumută din veniturile personale. „Este astfel tentat să realizeze fuziunea celor două conturi, iar aceasta nu în dezavantajul său", scrie, oarecum malițios, Henri Robert. De altfel, în acest sens, șeful său, Mazarin, îi oferea continuu un exemplu cât se poate de demn de urmat. Înaltul prelat cu pălărie roșie, acest italian naturalizat francez, artist inteligent, rafinat dar și lacom, amant al reginei Ana de Austria, soția regelui Ludovic al XIII-lea, devenită regentă, cel supranumit – cu o mică întrerupere – „stăpânul absolut al Franției", strânge cu aplicație zeci și zeci de ani bani și bogății de tot felul, ceea ce a făcut ca la moartea sa din 1661 să se afle posesorul unei averi uriașe, proprietarul unor minunate colecții de artă, demne de muzeele cele mai celebre, obiecte ce îi înfrumusețau reședința sa principală – palatul Mazarin din Paris, ulterior devenit Biblioteca regală – și castelul pe care îl avea la Vincennes…

…„Tel maître, tel valet". Ce maestru și ce tentații ale unei puteri fără control. Mazarin, care avea nevoie de Fouquet cel atât de abil în a găsi bani, închidea ochii în fața unor afaceri mai tenebroase ale lui Fouquet, cu atât mai mult cu cât Mazarin însuși avea nevoie ca Fouquet să țină ochii închiși în fața ițelor încurcate din afacerile sale personale. „Cu mult prea numeroasele tentații pe care i le oferea corupția la care se pretau voluntar cei doritori să devină creditorii statului, cu toate ocaziile de abuzuri și malversațiuni ce i se prezentau zilnic, Fouquet ar fi trebuit să fie extrem de virtuos pentru a rămâne integru. Or, el nu era nici virtuos, nici integru", scrie același strălucit analist al istoriei Franței, Henri Robert, descifrând mecanismele psihologice intime ale celebrului culpabil oficial de peste câțiva ani, Nicolas Fouquet. Și acesta – ca și maestrul său italian – avea o dragoste nestăpânită pentru lucrurile frumoase, o dorință nețărmurită de a părea și de a epata prin fast, avea un orgoliu imens care îl făcea să „sponsorizeze" nenumărați artiști, celebrități admirate care îl priveau la rândul lor, pe el, Fouquet-Mecena, cu o mare admirație. Să adăugăm pasiunea jocului ca și „slăbiciunea" pentru doamne, atât de cunoscută de acestea sub forma generozității celui mai mare senior. Se creau astfel uriașe breșe în marea avere a lui Fouquet pentru ca el să nu fie ademenit să le repare prin mijloacele ilicite pe care viața, cariera i le ofereau cu atâta larghețe.

Un al treilea personaj intervine în perimetrul acestui duo atât de armonizat – Fouquet-Mazarin – stricându-i acordurile. Este vorba de Jean Baptiste Colbert, celebrul economist mercantilist de care am amintit, omul de încredere al cardinalului Mazarin și, într-un fel, rivalul lui Fouquet, pe care l-a depășit considerabil în domeniul profesional și covârșitor în ce privea probitatea și cinstea. Colbert nu avea niciun interes pentru ca Mazarin să fie îngăduitor cu Superintendentul de la Finanțe. Încă din debutul anului 1659, Colbert îi scrie lui Mazarin: „Finanțele au nevoie neapărat de o Cameră de Justiție". Cardinalul nu a răspuns. Colbert, perseverent, reînnoiește atacul în septembrie același an. „Dacă vreodată s-a pierdut ordinea la Finanțe, aceasta a fost făcută doar pentru a se putea profita de dezordine", arată Colbert de această dată într-un mult mai voluminos raport adresat lui Mazarin, raport ce privea nemijlocit marile nereguli și fraude ale lui Fouquet din domeniul finanțelor.

În încheierea raportului prin care Jean Baptiste Colbert reclama pe Nicolas Fouquet șefului comun, cardinalul Mazarin, cu privire la delapidarea unor mari sume de bani, marele mercantilist scria: „Trebuie să păstrăm aceste gânduri în cel mai strict secret, altminteri vinovatul va arde și va distruge toate hârtiile sale". Jean Baptiste a trimis raportul incriminant către cardinal prin poștă, neglijând însă calitatea lui Fouquet nu doar de superintendent al finanțelor Franței, ci și, deopotrivă, de mare stăpân al Poștei. De a doua zi chiar, Fouquet intră în posesia documentului și îl copiază împreună cu Gourville, secretarul său. Îl reintroduce în plic și îl trimite lui Mazarin. Începe apoi o campanie de denigrare a lui Colbert, remarcând, deseori, față de Mazarin, marea ostilitate a omului de încredere al cardinalului, Colbert, vizavi de el, Fouquet. „Dacă Eminența sa cardinalul Mazarin nu mai are încredere în Nicolas Fouquet, să se spună deschis acest lucru și Fouquet își va da demisia". Sunt cuvinte în fața cărora cardinalul Mazarin și-a reafirmat simpatia și aprecierea pentru Fouquet. Avea nevoie de bani, iar superintendentul îi adusese chiar atunci 50 de mii de écu…

Fouquet și-a conservat înaltele sale posturi până la moartea lui Mazarin, în 1661. Pe patul de moarte, însă, cardinalul s-a răzbunat parcă pe Fouquet, pentru tot ceea ce, obligat de propria sete inalterabilă de bani, potolită uneori cu ajutorul superintendentului de la Finanțe, nu putuse să-i reproșeze. L-a chemat, deci, pe tânărul rege Ludovic al XIV-lea și I-a edificat asupra tuturor neregulilor făcute de Fouquet. I-a mai recomandat regelui să fie prudent față de acesta, deoarece este redutabil și, atacat, i-ar putea crea – sau ar putea crea pentru Franța – dificultăți dintre cele mai serioase. Având doar 23 de ani, o inteligență ascuțită și prevenitoare, simțind că, după dispariția lui Mazarin, va fi confruntat cu o situație economică foarte complexă, regele a ascultat sfatul lui Mazarin. L-a păstrat, deci, pe Fouquet ca un foarte prețios cunoscător al afacerilor, gândind să-l execute numai atunci când îl va putea înlocui.

…Ordinea de lucru, în prezența regelui, a Consiliului de Miniștri, a fost astfel stabilită: a. în toate diminețile, între orele 9-11, ședințe secrete; b. toate după-amiezile vor fi consacrate studiului și rezolvării problemelor de finanțe. Fouquet aproape că nu îl părăsea pe rege, iar poziția sa pe lângă suveran părea mai putemică decât oricând. Pe lângă atribuțiile sale uzuale, a primit însărcinări diplomatice confidențiale: intrigi în ce privește succesiunea tronului Poloniei; finalizarea, în condiții avantajoase Franței, a unui tratat de comerț cu Olanda; intrigi inteligente în Anglia pentru a-l decide pe Carol al II-lea Stuart să se căsătorească cu o prințesă de Portugalia, Franța urmând să-și asigure astfel, printr-o comunitate de interese, aliați naturali împotriva amenințărilor Spaniei. Rafinat, prudent, abil, tenace, Fouquet rezolvă cu bine toate aceste însărcinări, fiind bine notat de către rege. Pe de altă parte, regele nu uită de avertismentul lui Mazarin și îl însărcinează pe Colbert cu supracontrolul veniturilor și cheltuielilor bugetare.

Fouquet simte pericolul, scrie Henri Robert, dar și alți biografi ai săi, și își ia măsurile de rigoare: mărturisește regelui erori trecute, abuzuri comise în finanțe în vremea lui Mazarin, unele ordonate, afirmă, chiar de către defunctul cardinal… Sunt mărturisiri în fața cărora Ludovic al XIV-lea pare satisfăcut, cerându-i lui Fouquet ca astfel de lucruri să nu se mai repete. Prea ușor convins de bunăvoința celui ce avea să devină cel mai mare rege al Franței, Nicolas Fouquet face cel puțin două greșeli importante. Prima: renunță prea facil la multe din calitățile care l-au făcut practic inexpugnabil: prudența, discreția, atitudinea prevenitoare. Și a doua: nu se oprește în ce privește delapidările sale, continuând, netulburat, șirul neregularităților în finanțele Franței, ceea ce îi aduce și pe mai departe imense sume de bani. De altfel, ținând seama de uriașele sale cheltuieli, de marile sale nevoi care „îi înghițeau" veniturile dincolo de orice închipuire, Nicolas Fouquet nici nu putea deveni un ministru corect. Chiar Fouquet este cel care scria astfel referitor la proiectele sale: „Am făcut un desen prea mare comparativ cu cel ce am avut intenția să-l fac inițial. Cei de care m-am servit apoi l-au împins mult prea departe decât am vrut eu, iar când lucrurile au fost avansate, nu am mai putut face pași înapoi".

Eforturile financiare la care Fouquet se angajase spre propria sa plăcere erau, practic, incredibile. În 1658, cumpărase la Paris, pe strada „Saint-Honoré", o vastă clădire care-l costase 300.000 livre. Aproape în același timp și pentru a nu fi la distanță de cardinalul Mazarin, a devenit proprietar și al hotelului „D'Émeri" din strada „Croix des Petits Champs", pentru suma de 370.000 livre. La ambele edificii a făcut mari cheltuieli cu renovarea și lărgirea clădirilor, mobilarea lor rafinată, amenajarea unor superbe parcuri etc. În prealabil, cumpărase un domeniu la „Saint-Mandé", unde a amenajat o galerie de artă ornată cu statui celebre și chiar cu sarcofage aduse, nu fără mari dificultăți, din Egipt. Tot aici și-a format o minunată bibliotecă cu mai mult de 30.000 de volume rare și măiestrit tipărite.

Toate acestea nu-l costaseră mai mult de …800.000 livre. Cheltuielile cele mai mari le-au reprezentat însă cele ocazionate de construcția și amenajarea castelului celebru de la Vaux. Încă din 1656 începuse construcția acestei mirifice – potrivit planului – clădiri, excepțional realizată de arhitectul Le Vau, decorată de pictorul Le Brun și cu parcul conceput și construit de grădinarul Le Nôtre. Veritabile comori de artă se aflau strânse la Vaux: mai multe și minunate picturi semnate Le Brun, dar și de maeștri renumiți ai picturii universale, tapiserii care fermecau – de altfel, Fouquet își construise aproape de castel, la Maincy, o manufactură excelent dotată cu specialiști care au devenit nume consacrate în producția de tapiserii, mobilă și bibelouri ale unor meșteri celebri. Parcul dimprejurul castelului fusese astfel amenajat încât dădea viață celor mai frumoase vise. Boschete misterioase, pâlcuri de arbori plantați potrivit unor perspective de mare armonie, un mic pârâu care, captat în țevi de plumb importate din Anglia, țâșnea câțiva metri mai încolo și curgea apoi în cascade de o frumusețe neasemuită, fântâni arteziene și jerbe de apă în bazine de marmură ornate cu vase și divinități antice, o mitologie de bronz străjuind aleile. Prețul, potrivit unei contabilități ulterior descoperite de istoricii economiști, a fost de 8 milioane de franci sau 1,5 milioane de livre, la care se adaugă recepții și banchete oferite fără încetare de Fouquet – avea „*table et maison ouvertes*", – al căror cost urca la peste 10.000 livre lunar. La Vaux se dădeau spectacole de teatru cu scene și montări fastuoase, cu dramaturgi – printre care Voltaire – și cu actori plătiți cu mare larghețe de către amfitrion.

Un astfel de trend de viață, întâlniri galante frecvente – printre altele, a rămas vestită cea cu frumoasa Menneville, domnișoară de onoare a reginei –, precum și lipsa de inspirație a lui Fouquet atunci când i-a asigurat o pensie domnișoarei de La Vallière căzută în dizgrație din patul lui Ludovic al XIV-lea – fapt ce nu i-a consolidat superintendentului de la Finanțe simpatia tânărului rege ci, printr-o țesătură de intrigi, i-a atras mânia suverană – l-au făcut pe Fouquet cu mult prea vulnerabil față de un suveran care se vroia – devenind din ce în ce mai mult – foarte autoritar. L-au făcut pe Fouquet cu mult prea vulnerabil față de o curte unde intrigile și invidiile făceau „să cadă" chiar personalități care nu aveau cu nimic de-a face cu frauda financiară, dar-mi-te pe cei vârâți până în gât în apa ei vâscoasă… Deja se spunea despre Fouquet că „ar putea fi perfect… dacă i-ar putea fi scoase din cap edificiile și femeile".

…În fiecare zi, Nicolas Fouquet prezenta regelui situații de sinteză financiară unde figurau cheltuielile, unele majorate, și veniturile Franței, unele diminuate sau mascate de superintendent pentru a putea fi trase pe „partea lui". Iar în fiecare noapte, Colbert, printr-o muncă uriașă, controlor, cum spuneam, și al veniturilor și al cheltuielilor, reconstituia cifrele adevărate prezentându-le regelui și edificându-l tot mai mult asupra „cinstei" lui Fouquet. Era cu mult prea mult pentru Ludovic al XIV-lea pentru a nu-l înlătura și pedepsi pe superintendentul de la Finanțe.

…După câteva mici complicații și intrigi, iată-l pe Nicolas Fouquet dând, în cinstea regelui, o recepție fastuoasă la Vaux, în 17 august 1661. „Fouquet va fi prim-ministru" – afirmau curtenii neinformați. Dar la nici două săptămâni de la această recepție, Nicolas Fouquet este destituit și arestat. „Vederea vastelor edificii pe care acest om le-a proiectat și insolentele achiziții pe care le-a realizat nu pot să nu mă convingă de ambițiile sale dereglate și nu pot să nu mă facă să văd dreptatea poporului meu, care solicită continuu dreptate împotriva lui. Dar ceea ce îl face mai vinovat față de mine este că, departe de a profita de bunăvoința pe care i-am manifestat-o numindu-l printre consilierii mei cei mai apropiați, el a văzut în aceasta o speranță de a mă înșela în continuare și, nevroind să devină mai înțelept, a devenit mai rapace. Artificiile pe care le-a practicat nu m-au împiedicat să văd reaua sa credință, căci el nu a putut să se oprească de la cheltuielile sale excesive, de la fortificarea unora dintre castelele sale – contra cui oare? –, de la ornamentarea planturoasă a palatelor lui, de la a pune pe numele amicilor lui, dar pe cheltuiala mea, proprietăți deosebit de frumoase, în speranța că astfel va deveni, cât de curând, arbitru suveran al statului". Sunt cuvinte de rechizitoriu scrise de Ludovic al XIV-lea. Soarta lui Nicolas Fouquet fusese pecetluită…

…Perchezițiile dau la iveală noi detalii compromițătoare: portrete satirice desenate de Fouquet unor membri ai parlamentului, ceea ce i-a înverșunat mai mult pe aceștia împotriva lui; scrisori care compromiteau doamne distinse, păstrate „la vedere" de amantul Nicolas, ceea ce a înverșunat împotriva lui soții încornorați. Curentul de opinie astfel justifica în și mai mare măsură mânia regală. Cercetarea-anchetă financiară larg declanșată acum îi spulbera fostului superintendent toate argumentele de felul „când am fost destituit am fost mai sărac decât atunci când am fost numit în funcție". Este dovedit că a luat mită în repetate rânduri, că a dat mită pentru a obține ulterior bani mai mulți, că a deturnat fonduri, că și-a însușit venituri ale Franței, ale regelui…

Președintele Camerei de Justiție care l-a judecat pe Fouquet, găsit de rege, de Curte și de Colbert prea moale, este schimbat din funcție, locul său fiind luat de un magistrat cu mult mai ferm și mai hotărât, domnul de Séguir, unul dintre – se spune – seniorii încornorați de Fouquet.

… Sute de confruntări, martori, mii de documente probatoare. Pe muchie de cuțit între condamnare capitală sau detenție pe viață, pedeapsa înclină finalmente pentru detenția perpetuă. Astfel își sfârșește cariera și viața – în fortăreața de la Pignerol, în 1680 – unul dintre „cei mai pricepuți în toate" financiari ai Franței secolului al XVII-lea. Cel a cărui imensă greșeală se pare că a fost totuși aceea de a nu fi știut să facă ceea ce trebuia sau, măcar, să se oprească la vreme…

Dezvoltarea umană – o dimensiune calitativă a unei lumi globalizate

Petru Ștefea
Conferențiar doctor
Marilen Pirtea
Conferențiar doctor
Universitatea de Vest din Timișoara

Abstract. *"The human development" concept was born in a period characterized by an important number of events that have caused important changes of the geo-political factors as well as essential mutations at economic and social level. This period is known as the "post-war era". In this era, the world economy has registered considerable progress. The international cooperation and economic development have permitted the significant increase of merchandise and services world-wide commerce as well as the increase of foreign investments. Both the global production structure and the labour force structure have changed. The rapid technological progress changes all activity fields as well as human lives. Unfortunately, this global economic development is doubled by the persistence of economic and social differences and by the occurrence of set-backs. In the present paper, we are trying to present the Romanian position towards the human development as well as the development perspectives of this position in the context of Romania's integration in the European Union.*

Key words: human development; economic growth; sustainable development; globalization.

Pentru a diminua diversele contraste și pentru a asigura o dezvoltare globală echilibrată, de-a lungul timpului au fost elaborate o serie de strategii și concepte care pun accentul pe procesul *creșterii economice,* proces considerat ca fiind bază a progresului în toate domeniile. Dacă modelele tradiționale de creștere economică erau orientate spre dezvoltarea și amplificarea avuției create, astfel încât să fie asigurate premisele pentru creșterea nivelului de trai sau, altfel spus, aveau o orientare predominat cantitativă, noile abordări ale creșterii trebuie să fie predominant calitative, ceea ce însemnă că procesul de creștere trebuie să deservească predominant dimensiunile umane, sociale și cele referitoare la mediul înconjurător. Dezvoltarea trebuie să conducă la îmbunătățirea calității vieții oamenilor și la extinderea abilităților lor de a-și modela propriul viitor. Pornind de la aceste considerente, a fost definit conceptul de „*dezvoltarea umană*" în primul Raport mondial asupra dezvoltării umane elaborat și publicat în 1990 de către Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD).

În anul 2000 a fost publicată, sub egida Băncii Mondiale și sub coordonarea lui Vinod Thomas, vicepreședinte al Băncii Mondiale și director al Institutului Băncii Mondiale, lucrarea „*Calitatea creșterii"*. În această lucrare se subliniază importanța dimensiunii calitative a creșterii economice, afirmându-se că dezvoltarea este mai bine deservită atunci când calitatea și cantitatea creșterii se împletesc și când procesul se axează pe dimensiunile umane, sociale, precum și pe cele referitoare la mediul înconjurător și la guvernare.

1. Caracteristici ale dezvoltării umane la nivel internațional

Preocupările privind viitorul umanității, și din această perspectivă cele privind asigurarea unei dezvoltării durabile care să conducă la creșterea calității vieții în mod echilibrat și la nivel global, sunt tot mai frecvent enunțate la numeroase summit-uri și reuniuni internaționale unde este analizat stadiul dezvoltării umane, se apreciază

progresele obținute și se semnalează carențele care mai persistă în diferite domenii. Semnificativ este faptul că sub semnul responsabilității comunității internaționale s-au formulat și adoptat obiective precise a căror realizare să asigure noi dimensiuni ale dezvoltării durabile și, implicit, ale dezvoltării umane. Între aceste obiective se evidențiază *obiectivele mileniului*(1) care fac trimitere la:

- eradicarea sărăciei extreme și a foametei;
- asigurarea educației primare universale;
- promovarea egalității între sexe;
- reducerea mortalității în rândul copiilor;
- îmbunătățirea sănătății maternale;
- combaterea maladiilor ca HIV/SIDA, malaria și tuberculoză;
- asigurarea unei dezvoltări durabile;
- perfecționarea unui parteneriat global pentru dezvoltare.

Organismele internaționale ca PNUD, Comisia Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Durabilă (UNCSD), Departamentul Națiunilor Unite pentru Afaceri Economice și Sociale, Eurostat, OCDE sunt preocupate permanent de identificarea indicatorilor specifici, alcătuind subsisteme în concordanță cu cerințele principalelor segmente ale studiilor pe care acestea le realizează.

Literatura de specialitate cu caracter metodologic și studiile practice din acest domeniu evidențiază două metode de măsurare și analiză a dezvoltării umane: *metode analitice* și *metode sintetice*. În cele ce urmează ne vom referi exclusiv la metodele sintetice de determinare a nivelului dezvoltării umane, acestea fiind mult mai uzitate în practica internațională.

Măsurarea dezvoltării umane cu ajutorul indicatorilor sintetici are la bază trei elemente esențiale:

- longevitatea;
- nivelul de educație;
- standardul de viață.

Pentru *longevitate* se utilizează ca măsură *speranța de viață la naștere,* care reflectă sintetic durata medie a vieții sub influența unor factori cum ar fi alimentația, starea de sănătate, condițiile de locuit etc.

Nivelul de educație reflectă gradul de instruire și accesul la un învățământ de calitate, indispensabil procesului de formare în vederea unei vieți productive în societatea modernă. Nivelul de educație se măsoară prin combinarea datelor privind gradul de alfabetizare pentru adulți și gradul de cuprindere în învățământ.

Accesul la resursele necesare pentru un *standard de viață* convenabil se poate evalua prin *produsul intern brut (PIB) pe locuitor,* calculat la paritatea puterii de cumpărare, în dolari.

Din combinarea celor trei variabile rezultă indicatori sintetici care după modul de calcul și aria aspectelor caracterizate sunt de tip *agregat* și *derivat.*

Suportul metodologic al noilor forme de regionalizare este reprezentat de:

- Ierarhizarea țărilor în raport cu valorile unor indicatori: Indicele Dezvoltării Umane (IDU), PIB pe locuitor, PNB pe locuitor etc.
- Clasificarea țărilor în grupe constituite în raport cu anumite valori-prag stabilite pentru fiecare indicator pe baza unor criterii de apreciere a gradului de dezvoltare, precum și cu repartiția zonală.

În rapoartele mondiale privind *dezvoltarea umană* sunt menționate patru clasificări principale utilizate la nivel mondial de către PNUD și alte organisme internaționale:

- clasificarea după nivelul dezvoltării umane;
- clasificarea după nivelul venitului mediu pe locuitor (PNB pe locuitor);
- principalele agregate ale lumii;
- clasificarea regională.

Agregarea țărilor după nivelul dezvoltării umane se aplică doar acolo unde se calculează indicele dezvoltării umane (IDU), țările fiind ierarhizate după valoarea acestuia. Numărul țărilor cuprinse în această clasificare variază ușor de la un an la altul, deoarece setul de date necesar calculului IDU nu este disponibil pentru toate statele.

În intervalul de variație al indicelui dezvoltării umane cuprins între [0 - 1] sunt delimitate trei segmente cărora le corespund trei grupe de țări după nivelul dezvoltării umane:

a) *dezvoltare umană ridicată (0,800- 1,000);*
b) *dezvoltare umană medie (0,500- 0,799);*
c) *dezvoltare umană scăzută (0,000- 0,499).*

Numărul țărilor din fiecare grupă variază de la un an la altul, dar diferențe sensibile pot fi remarcate pe perioade îndelungate, așa cum rezultă din tabelul de mai jos:

Repartiția țărilor după nivelul dezvoltării umane în perioada 1975-2000

Tabelul 1

-%-

Nivelul dezvoltării umane	1975	1980	1985	1990	1995	2000
- ridicat	21,0	23,2	25,2	29,6	28,8	30,6
- mediu	46,0	48,2	50,4	48,9	48,9	48,6
- scăzut	33,0	28,6	24,4	21,5	22,3	20,8

Sursa: Human Development Report, 2002.

Din rapoartele mondiale privind dezvoltarea umană pe perioada 1990-2004 pot fi desprinse următoarele aspecte:

- permanența caracterizării sintetice a acestui proces cu ajutorul indicelui dezvoltării umane (IDU);
- diversitatea tematică pentru asigurarea aprofundării studiilor asupra aspectelor legate de un anumit segment al dezvoltării umane;
- monitorizarea stadiului realizării obiectivelor mileniului (doar în ultimele rapoarte).

Prezența permanentă în rapoartele mondiale a indicelui dezvoltării umane (IDU), ca indicator sintetic de bază, l-a determinat pe laureatul premiului Nobel pentru economie în anul 1998, profesorul Amartya Sen, să aprecieze că acest indicator a devenit „emblema Raportului Mondial asupra dezvoltării umane" (Sen, 1993, p. 23).

Analizând valorile extreme ale IDU prezentate în tabelul 2 se poate aprecia că în domeniul dezvoltării umane s-au obținut unele progrese redate de creșterea valorilor extreme ale IDU și de scăderea raportului dintre aceste valori. În schimb, menținerea la un nivel ridicat a amplitudinii valorilor extreme reflectă nivelul disparităților existente pe plan mondial.

Evoluția valorilor extreme ale IDU în perioada 1975-2000

Tabelul 2

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Valoarea maximă a IDU	0,874	0,886	0,906	0,926	0,932	0,942
Valoarea minimă a IDU	0,232	0,253	0,246	0,256	0,262	0,275
Amplitudinea	0,642	0,663	0,660	0,670	0,670	0,667
Raport valoare maximă/valoare minimă	**3,77**	**3,50**	**3,68**	**3,62**	**3,56**	**3,43**

Sursa: Human Development Report, 2002.

Este recunoscut faptul că accesul la resurse este un factor hotărâtor pentru asigurarea unui nivel de viață decent. Unul dintre principalii indicatori care caracterizează accesul populației la resurse este produsul intern brut pe locuitor.

În perioada 1990-2000 PIB-ul real pe locuitor a crescut într-un ritm mediu anual de 1,2%. Interesant este faptul că în timp ce în țările în curs de dezvoltare PIB real pe locuitor înregistrează un ritm mediu anual de creștere de 3,1%, în țările din Europa Centrală și de Est și CSI, PIB pe locuitor scade cu un ritm mediu anual de 2,4%.

Privit în raport cu dezvoltarea umană, se constată că în țările cu o dezvoltare umană ridicată și medie, rata medie de creștere a PIB este de 1,8%, respectiv 1,9%, iar în cele cu dezvoltare umană scăzută de 1%.

Dacă la nivel mondial, în anul 2000, PIB pe locuitor era de 7.446 dolari SUA la paritatea puterii de cumpărare (PPC), pe grupe de țări după nivelul dezvoltării umane diferențele sunt considerabile (tabelul 3).

PIB pe grupe de țări după nivelul dezvoltării umane în anul 2000

Tabelul 3

Țări cu dezvoltare umană	Pondere PIB în total mondial (-%-)	PIB pe locuitor în dolari SUA la PPC	Ponderea populației %
- ridicată	60,2	24973	17,9
- medie	37,4	4141	68,0
- slabă	2,4	1251	14,1

Sursa: Human Development Report, 2002, p. 193.

Datele de mai sus reflectă următoarele aspecte:

- existența unei corelații la nivel global între nivelul dezvoltării umane și valoarea PIB pe locuitor;
- discrepanțele existente între cele trei grupe de țări;
- conturarea unui proces de concentrare a bogăției, deoarece țările cu dezvoltare umană ridicată, având numai 17,9% din populația lumii, dețin 60,2% din PIB mondial, iar țările cu o dezvoltare umană slabă dețin numai 8,4% din PIB la o populație ce reprezintă 14,4% din totalul mondial.

Raportul anual 2004 privind dezvoltarea umană reflectă ierarhizarea țărilor după nivelul de dezvoltare umană caracterizat cu ajutorul indicelui dezvoltării umane la finele anului 2002, datele privind această ierarhizare fiind prezentate în Anexa 1. Se poate astfel observa că sunt ierarhizate 177 țări, pentru care au existat date statistice disponibile, pe primul loc situându-se Suedia, cu un indice al dezvoltării umane de 0,956 și un PIB pe locuitor în dolari SUA la paritatea puterii de cumpărare de 36.600, iar pe ultimul loc se situează Sierra Leone, cu un indice al dezvoltării umane de 0,273 și un PIB pe locuitor de 520 dolari. România se găsește în grupa țărilor cu nivel mediu al dezvoltării umane, situându-se pe locul 69, cu un indice al dezvoltării umane de 0,778 și un PIB pe locuitor de 6.560 dolari.

2. Dezvoltarea umană în România

Mediul economico-social din România și specialiștii în domeniu au luat contact cu conceptul actual al dezvoltării umane odată cu primul Raport Mondial asupra Dezvoltării Umane din anul 1990, elaborat sub egida Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD). Prin acest raport s-a căutat să se creeze fundamentul unei abordări noi, care să acopere toate aspectele vieții umane, aducând o contribuție la definiția, modul de cuantificare și analiza politică a dezvoltării umane.

În condițiile intensificării preocupărilor pentru integrarea României în Uniunea Europeană se impune ca în analiza dezvoltării umane, ca de altfel în toate comparațiile, să se pună accent pe comparațiile cu țările

membre UE – către care tindem –, dar și cu țările candidate cu care concurăm. În acest scop pot fi utilizate diferite procedee de comparații, iar pe baza datelor disponibile pot fi evidențiate o serie de metode de analiză pentru a ilustra poziția României în raport cu cele două grupe de țări.

Indicatorul cel mai utilizat în comparațiile privind dezvoltarea umană, atât la nivel mondial, cât și la nivel european, este indicele dezvoltării imane (IDU). Valoarea IDU reprezintă de fapt o medie aritmetică simplă a indicilor stabiliți pentru trei elemente: speranța de viață la naștere, educația și PIB pe locuitor, cărora li se acordă o importanță egală (metoda PNUD) sau inegală (metoda gradelor de importanță) pentru dezvoltarea umană.

S-au realizat ierarhizări ale țărilor UE pe baza celor două metode menționate mai sus, rezultatele obținute permițând desprinderea următoarelor concluzii:

- Uniunea Europeană este o comunitate de țări cu un nivel ridicat al dezvoltării umane. Această caracteristică se menține indiferent de metoda de calcul aplicată pentru evaluarea IDU;
- Acordarea unui grad mai ridicat de importanță indicatorului „PIB pe locuitor" este justificată de rolul important al creșterii economice în dezvoltarea umană. Aplicat la Uniunea Europeană acest grad sporit de importanță a determinat pentru unele țări schimbări semnificative în ierarhie. Astfel, Luxemburg, cu un PIB pe locuitor în valoare de 50.061 dolari SUA la PPC, trece în ierarhia UE stabilită în raport cu valoarea IDU, de pe locul 9 pe primul loc;
- UE nu cuprinde întreaga „elită" europeană, din care se remarcă Norvegia, ce ocupă primul loc în ierarhia mondială a dezvoltării umane, și Elveția, situată pe locul 11;
- În comparațiile internaționale asupra dezvoltării umane se urmărește ilustrarea locului pe care-l ocupa România în raport cu țările UE. Aceste comparații au la bază fie valoarea IDU (stabilită prin diverse metode de evaluare), fie rangurile din ierarhia mondială stabilită de PNUD și se exprimă de regulă cu ajutorul distanțelor dintre nivelul realizat de România și nivelul mediu realizat la nivelul UE sau nivelul individual al statelor dezvoltate.

Având în vedere că elementul determinant pentru calculul nivelului IDU rămâne PIB-ul pe locuitor, indiferent de metoda folosită, se poate determina numărul de ani necesari României ca să atingă un nivel al PIB-ului pe locuitor comparabil cu cel al țărilor membre ale UE, pe baza ritmului mediu anual de creștere.

Din analiza datelor privind PIB-ul pe locuitor la nivelul UE și cel din România se pot desprinde următoarele concluzii:

- în cazul integrării în UE, eșichierul dezvoltării economice este foarte larg – PIB pe locuitor al României aflându-se la distanțe mari față de cel al țărilor din Uniunea Europeană, adică este mai mic de 7,8 ori decât cel din Luxemburg (prima clasată) și de 2,7 ori față de Grecia (ultima clasată în UE-15);
- față de Slovenia, cea mai avansată dintre grupul țărilor intrate în UE în ultimul val, România are un PIB pe locuitor de 2,7 ori mai mic;
- Pentru a atinge cel mai mic nivel al PIB pe locuitor din cadrul UE stabilit pentru anul 2000, România va avea de parcurs – potrivit calculelor – următoarele perioade de timp:
  - 32 ani la un ritm mediu anual de creștere de 3%;
  - 24 ani la un ritm mediu anual de creștere de 4%;
  - 20 ani la un ritm mediu anual de creștere de 5%.

Participantă la Adunarea generală a Națiunilor Unite din septembrie 2000, intrată în istorie ca Summitul Mileniului, România și-a exprimat acordul cu obiectivele cuprinse în Declarația mileniului pentru lupta împotriva sărăciei, a foametei, a maladiilor, analfabetismului, degradării mediului și discriminării față de femei, declarație ce și-a propus ca orizont de timp anul 2015.

Asumarea obligațiilor din această declarație impune implementarea următoarelor măsuri din partea României:

- elaborarea strategiilor necesare soluționării problematicii asumate;
- cuantificarea realizărilor cu ajutorul unui sistem de indicatori;
- monitorizarea modului de realizare;
- analiza stadiului realizărilor.

Măsurile privind cuantificarea obiectivelor mileniului vizează:

- Satisfacerea cerințelor interne pentru asigurarea informațiilor necesare elaborării strategiilor naționale și politicilor de dezvoltare economico-socială, de urmărire a stadiului de realizare a obiectivelor propuse;
- Satisfacerea cererilor externe de informații asupra evoluției și stadiului dezvoltării umane în țara noastră. Această cerință presupune de regulă alinierea la standardele internaționale, armonizarea sistemului de indicatori statistici, a conținutului indicatorilor și a metodelor de calcul.
- Participarea activă a statisticii românești la studiile de comparații internaționale, ceea ce presupune o activitate laborioasă de asigurare a comparabilității, în special în exercițiile multițări.

Integrarea indicatorilor ce reflectă obiectivele mileniului în sistemul indicatorilor privind dezvoltarea

umană este benefică sub aspect metodologic, al eficienței economice și mai ales al lărgirii posibilităților de analiză.

În țara noastră, monitorizarea este asigurată prin baze de date administrate de următoarele instituții:

- Institutul Național de Statistică, în calitate de coordonator al statisticii oficiale;
- Instituții ale administrației publice centrale;
- Institute de cercetare de profil;
- Reprezentanța PNUD în România.

În final putem concluziona că poziția României în comparațiile internaționale privind dezvoltarea umană și dezvoltarea durabilă nu ne este deloc favorabilă, țara noastră aflându-se în urma unor țări cu potențial mult mai modest decât al nostru, ceea ce ne face să afirmăm că acest nivel scăzut al dezvoltării se datorează proastei valorificări a acestui potențial, iar în această direcție un rol deosebit revine sistemului politic din România și managementului guvernamental.

Note și referințe bibliografice

(1) Enunțate la Adunarea Generală a Națiunilor Unite din septembrie 2000, cunoscută și sub denumirea de „Summitul Mileniului"

Sen, A. (1993). *Evaluer le developpment humain - Rapport sur le developpment humain*

Development Outreach nr. 3/2002

European Commission, Eurostat – Measuring progress towards a more sustainable Europe- Proposed indicators for sustainable development, 2001

Human Development Report, 2002

Human Development Report, 2004

Manualul de Economie elaborat de Colectivul Catedrei de Economie și Politici Economice, ASE, 2004

OECD, " Strategies for Sustainable Development- Practical Guidance for Development Co-operation"

Rapport mondial sur le developpment humain- PNUD 1990;

Anexa 1

Ierarhizarea țărilor după nivelul de dezvoltare umană

Nr. crt.	Țara	PIB/locuitor (la paritatea puterii de cumpărare)	Indicele speranței medii de viață la naștere	Indicele educației	Indicele PIB	Indicele dezvoltării umane 2002
Dezvoltare umană ridicată						
1	Norvegia	36.600	0,90	0,99	0,99	0,956
2	Suedia	26.050	0,92	0,99	0,93	0,946
3	Australia	28.260	0,90	0,99	0,94	0,946
4	Canada	29.480	0,90	0,98	0,95	0,943
5	Olanda	29.100	0,89	0,99	0,95	0,942
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
51	Bahamas	17.280	0,70	0,88	0,86	0,815
52	Cuba	29.100	0,86	0,91	0,66	0,809
53	Mexic	8.970	0,81	0,85	0,75	0,802
54	Trinidad şi Tobago	9.430	0,77	0,87	0,76	0,801
55	Antigua şi Barbuda	10.920	0,82	0,80	0,78	0,800
Dezvoltare umană medie						
56	Bulgaria	7.130	0,77	0,91	0,71	0,796
57	Federația Rusă	8.230	0,69	0,95	0,74	0,795
58	Libia	7.570	0,79	0,87	0,72	0,794
59	Malaesia	9.120	0,80	0,83	0,75	0,793
60	Macedonia, TFYR	6.470	0,81	0,87	0,70	0,793
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
69	România	6.560	0,76	0,88	0,70	0,778
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
137	Swaziland	4.550	0,18	0,74	0,64	0,519
138	Bangladesh	1.700	0,60	0,45	0,47	0,509
139	Sudan	1.820	0,51	0,52	0,48	0,505
140	Nepal	1.370	0,58	0,50	0,44	0,504
141	Camerun	2.000	0,36	0,64	0,50	0,501
Dezvoltare umană redusă						
142	Pakistan	1.940	0,60	0,40	0,49	0,497
143	Togo	1.480	0,41	0,62	0,45	0,495
144	Congo	980	0,39	0,71	0,38	0,494
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.
175	Burkina Faso	1.100	0,35	0,16	0,40	0,302
176	Nigeria	800	0,35	0,18	0,35	0,292
177	Sierra Leone	520	0,16	0,39	0,28	0,273

Tendințe privind globalizarea sistemului bancar internațional

Emanuela Mihaela Savu
Lector universitar doctor
Institutul Bancar Român București

Abstract. *The research comprises four chapters: internationalization and banking concentration – in the last two decades, banking systems from developed economies undergoing an unprecedented process of transformation: due to the internationalization and to the concentration of the banking activities; multinational banks – globalization led to the appearance of new centers of power, exercising a seemingly growing influence; banking partnerships/alliances – have become an alternative to the organic growth strategies, engaging in diverse organizational structures, from distribution agreements on various financial services to the formation of new entities; free banking areas – have set the pace for new trends in the global financial services industry.*

Key words: banking globalization; multinational banks; european banking system; free banking zone; banking concentration.

Dezvoltarea piețelor financiare și diversificarea instrumentelor financiare au mărit posibilitățile de acces la fonduri pentru bănci. Astfel, băncile au intrat și pe piețele de capital la concurență cu societățile de valori mobiliare, de asigurări, fonduri mutuale, fonduri de pensii. Totodată, băncile au trebuit să dezvolte noi produse și servicii, să folosească instrumente și tehnici specifice noilor piețe, pentru a putea face față concurenței. Ca urmare, practicile bancare tradiționale – bazate pe atragerea de depozite și acordarea de credite – au trecut pe un plan secundar și au devenit precumpănitoare noile activități, cum ar fi tranzacțiile de pe piețele financiare și generarea de venituri prin comisioane, care reprezintă surse importante pentru profitabilitatea băncilor.

1. Internaționalizare și concentrare bancară

Sub influența dublului efect al noului mediu concurențial (asupra activităților prestate și rentabilității obținute), băncile și-au reactualizat strategiile aplicate. Ca urmare, în ultimele două decenii, sistemele bancare ale țărilor capitaliste dezvoltate au fost supuse *unui puternic proces de schimbare:*

- *în primul rând*, a avut loc un puternic *proces de internaționalizare a sistemelor bancare din țările dezvoltate*. Practicând o politică agresivă de implantare în noi puncte financiare de pe glob, aceste bănci consideră extinderea pe alte piețe ca parte integrantă a politicii lor de dezvoltare.
- *a doua tendință* este puternicul *proces de concentrare a activității bancare*. Amploarea operațiunilor derulate, fondurile tot mai mari care sunt solicitate de clienți, riscurile de insolvabilitate ale debitorilor, cât și dorința de a-și mări câștigurile și puterea de penetrare pe alte piețe și, în consecință, ocuparea unui loc dominant în viața valutar-financiară internațională au determinat accentuarea procesului de unificare a băncilor în monopoluri, consorții, sindicate sau alianțe bancare. Marile bănci gigantice și grupuri financiare se unesc, fuzionează, dominând și controlând întreaga activitate în domeniu. *„Asistăm astăzi la o așa-numită **mergermanie (mania fuziunilor),** cei mari devin tot mai mari și mai puternici”* (Mihai și Mihai, 2002, p. 29). Aceasta este o problemă actuală cu implicații adânci asupra pieței mondiale și a concurenței internaționale; au avut loc – și nu sunt excluse nici în viitor – schimbări

importante în ceea ce privește centrele de putere ale lumii contemporane.

De exemplu, în Uniunea Europeană, numărul fuziunilor și achizițiilor bancare se prezintă astfel:

Numărul fuziunilor și achizițiilor bancare în UE în anul 2001

Tabelul 1

Țara	Numărul fuziunilor şi achizițiilor bancare
Belgia	6
Danemarca	0
Germania	240
Grecia	3
Spania	6
Franța	53
Irlanda	4
Italia	64
Luxemburg	6
Olanda	1
Austria	21
Portugalia	0
Finlanda	2
Suedia	1
Marea Britanie	14
Uniunea Monetară	**406**
Uniunea Europeană	**421**

Sursa: *The Banker/septembrie 2005.*

Prima mare fuziune din UE este cea dintre UniCredito și HVB, din iunie 2005. Astfel, mărimea activelor a transformat grupul bancar italian în lider de piață în Europa Centrală și de Est.

Globalizarea bancară se realizează nu numai *geografic*, la scară planetară, dar și *structural*; marile grupuri financiare internaționale fiind adevărate *conglomerate* care includ, pe lângă bănci, societăți de asigurare-reasigurare, fonduri de investiții ori de pensii, activități pe piața de capital, leasing, capabile să ofere așa-numite *servicii financiare integrate. Banca,* sub denumirea ei cea mai recentă de *„instituție de credit”,* devine – de fapt – o megabancă sau o instituție de credit *extrem de diversificată*. Așa se și explică dezbaterea interesantă cu privire la viitorul băncilor: bancă *universală* sau bancă *specializată?* Însuși guvernatorul BNR s-a referit nu de mult la această problemă.

La nivelul întregii Europe, *primele 10 bănci internaționale* dețineau active totale de peste 10.000 miliarde dolari SUA; clasamentul lor, pe baza bilanțurilor de la 31 decembrie 2004, se prezintă astfel:

Topul băncilor internaționale din Europa în anul 2004, în milioane USD

Tabelul 2

Nr. crt.	Denumirea băncii	Țara	Capitaluri	Active bancare
1	HSBC Holdings	Marea Britanie	67.259	1.276.778
2	Credit Agricole Groupe	Franța	63.422	1.243.047
3	Royal Bank of Scotland	Marea Britanie	43.828	1.119.480
4	HBOS	Marea Britanie	36.587	759.594
5	BNP Paribas	Franța	35.685	1.233.912
6	Santander Central Hispano	Spania	33.259	783.707
7	Barclays Bank	Marea Britanie	32.178	992.103
8	Rabobank Group	Olanda	30.810	647.084
9	ING Bank	Olanda	28.792	839.654
10	UBS	Elveția	27.440	1.533.036
	Total		**399.260**	**10.428.395**

Succinta prezentare de mai sus arată că *procesul globalizării bancare* a devenit o realitate esențială a zilelor noastre, care exercită o influență extrem de puternică nu numai asupra economiei, ci asupra lumii contemporane.

Globalizarea bancară reprezintă stadiul în care serviciile bancare au o arie de răspândire mondială, devenind universale. *Serviciile bancare universale* presupun armonizarea reglementărilor bancare, secondată de ridicarea barierelor din calea unei competiții deschise pe toate piețele, creșterea numărului valutelor în care operează și implantarea de sedii în străinătate.

2. Băncile multinaționale

În a doua jumătate a secolului XX s-au produs schimbări profunde în structura și activitatea sistemului bancar la scară mondială. Au continuat să existe, desigur, trăsături specifice ale sistemului bancar în fiecare țară, în funcție de condițiile economice existente, ca și de alte

elemente importante precum tradiția, politica băncii centrale, apartenența la grupări regionale etc. Dar tendința generală a fost aceeași pretutindeni, și anume de *formare a unor centre de putere* cu mare potențial financiar, care caută să atragă cât mai multă clientelă și să dețină o pondere cât mai ridicată din piață.

Politica de control asupra schimbului monetar, menținută, în majoritatea țărilor dezvoltate, până la sfârșitul deceniului 1970, a determinat o separare a activităților bancare *interne* de cele *internaționale* desfășurate, în cea mai mare parte, în cadrul piețelor de eurodevize. Totodată, trebuie să se facă distincție între bănci *multinaționale* și bănci *internaționale*.

Băncile multinaționale sunt băncile care și-au implantat sucursale și filiale în mai multe țări, activitatea transnațională depășind o pătrime din totalul activității desfășurate. Acestea se deosebesc de *băncile internaționale* care efectuează operațiuni pentru clienții din diferite țări sau în diferite valute, de la sediul din țara de reședință.

La începutul mileniului III, sistemul bancar se află însă în toate țările în fața unui paradox: pe de o parte, băncile trebuie să fie tot mai mari, *tot mai diversificate* și să ofere o gamă crescândă de servicii pentru o concurență globală, iar, pe de altă parte, ele trebuie să fie *tot mai flexibile*, pentru a supraviețui pe o piață aflată în continuă schimbare. În acest sens, sistemele bancare din țările dezvoltate au trecut printr-un *proces de dezintermediere* – adică o mai mare parte a intermedierilor financiare are loc prin titluri negociabile în loc de credite bancare. Atât entitățile financiare, cât și cele nefinanciare, ca și depunătorii și investitorii au avut roluri-cheie și au beneficiat de pe urma acestei transformări. Băncile au eliminat din ce în ce mai mult riscurile financiare (mai ales riscul de credit) din bilanț și le-au transferat pe piața titlurilor de valoare, de exemplu prin convertirea activelor în titluri de valoare negociabile și folosind swap-uri pe rata dobânzii și alte tranzacții cu instrumente derivate ca răspuns la stimulentele legale cum ar fi cerințele de capital și la impulsurile interne de a îmbunătăți randamentul capitalului investit pentru acționari. Corporațiile și guvernele au început, de asemenea, să se bazeze în mai mare măsură pe piețele naționale și internaționale de capital pentru a-și finanța activitățile. În consecință, investitorii, inclusiv persoane juridice care gestionează o parte din ce în ce mai mare din finanțele mondiale, încearcă să-și atenueze riscurile prin diversificarea portofoliilor lor în plan internațional și caută cele mai bune oportunități de investiții dintr-o gamă mai largă de industrii, țări și valute. Piețele financiare naționale au devenit din ce în mai mult o parte integrantă a sistemului financiar global. Centrele financiare oferă acum plasamente și servicii pentru investitorii din toate țările, iar solicitanții de împrumuturi au acces la capitalul de pe piețele internaționale. Companiile multinaționale pot accesa o multitudine de piețe interne și internaționale de capital pentru a-și finanța diverse activități sau fuziuni și achiziții, în timp ce intermediarii financiari pot strânge fonduri și gestiona riscurile cu mai mare ușurință prin accesarea acumulărilor de capital din marile centre financiare internaționale. Ca urmare, se constată tendința băncilor de a-și extinde activitatea dincolo de aria lor tradițională de activitate care consta în depozite și acordarea de împrumuturi, pe măsură ce multe țări și-au modificat legislația pentru a permite băncilor comerciale să se implice în activitatea de investiții, gestionarea activelor și chiar asigurări, permițându-le astfel să-și diversifice sursele de venit și să-și reducă riscurile.

Unul dintre marile *beneficii* ale diversificării surselor de credit este *reducerea „penuriei de credite"*. Când băncile unei țări se află sub presiunea cererii de credite, pot să procure resurse prin emisiuni de acțiuni sau obligațiuni pe piața internă sau prin căutarea altor surse de finanțare pe plan extern. *Dezavantajul este că piețele au devenit mai volatile, și această volatilitate poate duce la instabilitate financiară.* De exemplu, piețele instrumentelor derivate, care au reprezentat aproape 3 trilioane de dolari SUA în expunerile de credit înregistrate în bilanțuri în iunie 2001, pot fi imprevizibile și uneori pot provoca tulburări.

Un alt câștig de pe urma globalizării financiare este că cei care au nevoie de credite și investitorii pot obține condiții de finanțare mai bune. Totuși, prețurile activelor pot să depășească valorile de bază în timpul perioadelor de boom sau de criză, provocând *volatilitate excesivă* și distorsionând alocarea capitalurilor. De exemplu, prețurile în domeniul imobiliar din Asia au crescut spectaculos și au scăzut brusc înaintea crizelor din 1997-1998, lăsând multe bănci cu credite neperformante, având garanții reale care își pierduseră mult din valoare.

Globalizarea a făcut ca în ierarhia marilor bănci cu activitate internațională să se producă schimbări *de mare amploare*. Astfel:

- marile *bănci americane*, care au dominat piața mondială o lungă perioadă de timp după al doilea război mondial și s-au văzut detronate de băncile japoneze în cursul anilor '80, au revenit în forță și devansează acum net băncile concurente japoneze, precum și băncile din Anglia, Franța și Olanda, care ocupă, de asemenea, locuri importante în ierarhie;
- la nivel global, se constată o revenire în prim-plan a *băncilor japoneze,* care sunt pe cale de a depăși problemele cu care s-au confruntat în ultima vreme, în special în ceea ce privește creditele neperformante;

▪ *băncile chineze* sunt, de asemenea, prezente în top;

▪ *băncile germane* au pierdut în ultimul an locuri importante față de pozițiile deținute în anii anteriori.

În primele 10 bănci globale se regăsesc cinci bănci internaționale din Europa, respectiv HSBC Holdings Londra (locul 3), Credit Agricole Groupe Paris (locul5), Royal Bank of Scotland (locul 6), HBOS (locul 9) și BNP Paribas (locul 10).

Astfel, situația celor mai mari 10 bănci internaționale din lume după mărimea capitalurilor și activelor bancare la 31 decembrie 2004 este prezentată în tabelul 3.

Topul băncilor internaționale din lume în anul 2004, în milioane USD

Tabelul 3

Nr. crt.	Denumirea băncii	Țara	Capitaluri	Active bancare
1	Citigroup	SUA	74.415	1.484.101
2	JP Morgan Chase & Co.	SUA	68.621	1.157.248
3	HSBC Holdings	Marea Britanie	67.259	1.276.778
4	Bank of America Corp	SUA	64.281	1.110.457
5	Credit Agricole Groupe	Franța	63.422	1.243.047
6	Royal Bank of Scotland	Marea Britanie	43.828	1.119.480
7	Mitsubishi Tokyo Financial Group	Japonia	39.932	980.285
8	Mizuho Financial Group	Japonia	38.864	1.295.942
9	HBOS	Marea Britanie	36.587	759.594
10	BNP Paribas	Franța	35.685	1.233.912
	Total		**532.894**	**11.660.844**

Sursa: *The Banker - Global Financial Intelligence*/iulie 2005.

În pofida aparențelor, *sistemul bancar japonez* a fost puternic dirijat. Până spre mijlocul anilor '70, o legislație strictă a menținut sub controlul permanent al autorităților totalitatea operațiunilor externe ale băncilor nipone, în vederea mobilizării la maximum a resurselor necesare unei dezvoltări economice multilaterale, cu accentul pe expansiune comercială, spre pieţele străine. Pentru a fi împiedicate ieșirile spre exterior de fonduri disponibile, în căutarea de plasamente mai rentabile, s-a procedat la *o izolare a pieței financiare japoneze de pieţele internaționale*, prin interzicerea oricăror tranzacții de capital, cu excepția celor legate de finanțarea schimburilor economice.

În anii '80, când s-au amplificat considerabil excedentele comerciale și implicit creanțele asupra străinătății, au intervenit schimbări fundamentale, adevărate mutații în domeniul valutar-financiar, prin liberalizarea progresivă a mișcărilor de capital între Japonia și exterior, concomitent cu lărgirea gamei de operațiuni monetare permise băncilor, firmelor specializate în intermedierea tranzacțiilor bursiere și chiar societăților industriale și comerciale. Internaționalizarea activității sistemului bancar japonez s-a materializat atât în deschiderea pieței naționale, cât mai ales în penetrarea puternică a instituțiilor japoneze de profil pe toate pieţele străine mai importante, menținându-se supravegherea și intervenția, în anumite împrejurări, din partea autorităților.

Poziția internațională a băncilor nipone și rezultatele pe care le-au obținut în ultimele decenii nu au depins, însă, numai de mărimea resurselor obținute, ci și de modul propriu și condițiile aparte în care își organizează întreaga activitate. S-a constatat că și băncile recurg la metode similare cu acelea folosite de societățile industriale din această țară – în special cele din ramura electronicii – aplicând la penetrarea pieţelor străine așa-numita „strategie a miilor de pași mărunți". Întrucât conceptul strategic fundamental este că pătrunderea și consolidarea pe pieţele internaționale prezintă o mai mare importanță decât câștigurile imediate, băncile japoneze operează deliberat cu o rată a profitului mai redusă decât concurenții din alte țări, și aceasta se reflectă în costuri operaționale mai scăzute, care, bineînțeles, atrag clientela.

Băncile japoneze au dus și o politică susținută de cumpărare a cât mai multor instituții bancare situate pe cele mai importante piețe, începând cu dobândirea unui pachet limitat de acțiuni și ajungând la preluarea totală sub control.

În multe privințe instituțiile bancare nipone au beneficiat de un regim diferențiat, mai avantajos în comparație cu acela al concurenților din alte țări occidentale. Un exemplu îl oferă procentul reprezentat de rezervele obligatorii față de totalul activelor constituite, care a fost permanent inferior în comparație cu țările vest-europene și SUA. Pentru că, după ce au fost elaborate sub auspiciile *Băncii Reglementelor Internaționale* normele generale privind fondurile proprii bancare, s-a conturat o concepție de aplicare diferențiată. În timp ce în SUA li se cerea băncilor o proporție de 6% a fondurilor proprii față de totalul activelor, Ministerul Finanțelor din Japonia a indicat instituțiilor bancare din această țară doar o proporție de 4% cu începere din 1990.

Faptul că au constituit rezerve, precum și provizioane de risc mai scăzute decât marile bănci din alte țări, precum și asumarea unor riscuri de credit mai ridicate la finanțarea firmelor comerciale din țara lor le-a creat giganților bancari din Japonia dificultăți crescânde în ultimii ani, reflectate tocmai în pierderea supremației pe care o dețineau la finele anilor '80. Din cauza modului în care au operat mult timp, cu un grad ridicat de expunere pe

credite, soliditatea marilor bănci japoneze a început să fie pusă în discuție, pornindu-se de la proporția esențială dintre capital și active. Pentru a schimba situația, unele dintre cele mai mari bănci japoneze au fuzionat și raportul capital/active al noilor giganți apăruți astfel s-a îmbunătățit.

Sistemul bancar european cunoaște un proces de reducere a costurilor și de fuziuni. „Una dintre caracteristicile băncilor din Europa este mărimea lor: există mai multe bănci de talie medie și puțini giganți. Europa are, în medie, de 2 ori mai multe agenții bancare/ locuitor decât SUA." (Burciu et al., 1999, p. 73).

În activitatea curentă a băncilor, pornind de la cele de mici dimensiuni până la giganții cu activitate transnațională se utilizează și la începutul mileniului III instrumente și metode tradiționale, iar *regula de aur rămâne solvabilitatea băncii și profitul.*

Legat de instalarea unor sisteme electronice ultraperfecționate s-a enunțat și conceptul de *„bancă globală"*, angrenată concomitent în tranzacții în zeci de centre de pe toată suprafața globului.

Există și ghișee automate de bancă în măsură să efectueze la cerere, fără prezența unui salariat al instituției, o serie întreagă de operațiuni, în primul rând transferuri în diferite conturi, dar și să lucreze cu cecuri și titluri, să primească și să elibereze numerar, să dea anumite relații și să presteze diverse alte servicii.

Formarea infrastructurii unei *„bănci globale"* necesită cheltuieli foarte mari, pe care nu le pot suporta decât grupurile cele mai solide. Pentru prelucrarea centralizată a volumului imens de operațiuni, asigurarea gamei largi de servicii și informații corespunzător cu cerințele, *marile bănci creează una sau mai multe entități specializate proprii*, care desfășoară o activitate intensă.

Cele câteva aspecte menționate succint anterior arată că globalizarea nu reprezintă deci doar o intenție, un „proiect" al unui viitor mai mult sau mai puțin îndepărtat, ci o realitate funcțională în lumea bancară contemporană, cu adânci reverberații în întreaga lume.

3. Alianțele bancare

Dacă în anii '60 internaționalizarea lua amploare din nevoia de a însoți dezvoltarea firmelor multinaționale, astăzi băncile trebuie să fie profitabile și competitive, ceea ce le face să privilegieze alte *forme de internaționalizare,* cum ar fi:

- creșterea externă;
- cooperarea sub formă de alianțe.

Alianțele bancare devin o alternativă posibilă la modurile de creștere tradiționale, luând forme diverse, de la acorduri de distribuție a produselor și serviciilor financiare până la crearea unei noi entități. Acestea s-au înmulțit, s-au multiplicat, oferind avantaje specifice, în raport cu creșterea internă și restructurările.

Printre *avantajele* unei alianțe bancare pot fi menționate:

- economisirea de fonduri proprii și reducerea costurilor legate de penetrarea unei piețe străine;
- atunci când se realizează o investiție de capital importantă, participă toți partenerii alianței;
- posibilitatea băncilor să păstreze o autonomie relativă și să le dea posibilitatea să rupă un acord;
- banca poate să aleagă la partenerul său doar o anumită activitate;
- gestionarea alianței este mult ușurată față de cazul achizițiilor sau al fuziunilor;
- prin alianță se poate pătrunde pe o piață cu acces dificil. Astfel, piața germană rămâne în general foarte deschisă alianțelor.

Pe o piață în continuă evoluție, firmele multinaționale cer partenerilor lor financiari să aibă o mărime internațională comparabilă. *Dimensiunea alianței* determină:

- competitivitatea dublată de o variată gamă de produse;
- rentabilitatea costurilor de informare legate de activitățile financiare;
- întreținerea unei rețele globale cu clientela.

Alianțele, ca formă elaborată de parteneriat, au înlocuit progresiv primele tentative de cooperare, care se limitau la acorduri-cadru. Cooperarea (comercială, tehnologică etc.) viza crearea efectelor de rețea, mai ales în banca de detail.

După modelul firmelor din industrie, după anii '60 s-a încercat demonstrarea existenței unei legături între gradul de concentrare și performanțele bancare. *Pe o piață cu concurență redusă*, profitul obținut de bănci crește considerabil prin practicarea unor bonificații scăzute la depozite și a unor dobânzi ridicate la credite. În plus, băncile își asigură cote de piață relativ stabile, recunoscând tacit prezența concurentului pe piață. Dacă între cele două variabile (performanța și concentrarea) există un raport direct, nu înseamnă că și concentrarea garantează stabilitatea băncii.

„Instituțiile financiare din întreaga lume se integrează într-un ritm rapid. Numărul acestor instituții este în scădere, dimensiunea lor medie este în creștere și sunt puține săptămânile când nu sunt anunțate noi fuziuni sau achiziții" (Balino, Ubide, 2000). Într-adevăr, ultimii doi ani au marcat crearea, ca rezultat al câtorva fuziuni, a celor mai mari grupuri bancare din lume. În SUA, ridicarea în 1994 a restricțiilor asupra activității bancare a atras un val de fuziuni, iar procesul de integrare europeană a intensificat integrarea grupurilor în Europa – integrare

încurajată și de introducerea monedei euro în ianuarie 1999. În cazul multor piețe emergente cum ar fi Argentina, Brazilia și Coreea, integrarea este de asemenea în curs, băncile urmărind să devină mai eficiente și mai apte să facă față șocurilor.

Procesul de integrare nu a fost limitat de granițele naționale. Globalizarea a fost dominată de exploatarea potențialului de creștere din economiile emergente de către grupurile bancare din țările industrializate, fapt confirmat de extinderea băncilor spaniole în America Latină, a celor germane în Europa de Est și a celor americane în estul Asiei. Într-un ritm oarecum mai lent, are loc integrarea internațională între băncile din țările industrializate, inițial sub forma alianțelor strategice care oferă unele dintre beneficiile diversificării, evitându-se costurile combinării unor culturi manageriale diferite.

Progresul tehnic și mai ales dezvoltarea impresionantă a serviciilor bancare și de brokeraj prin internet au permis globalizării să treacă dincolo de structura proprietății conglomeratelor financiare și să afecteze piețele de retail. De fapt, numeroase bănci folosesc operațiunile online pentru a se extinde pe piețe străine, evitând costurile construirii unor rețele de filiale. Mai mult, alianțele dintre mari bănci și companii de telecomunicații sugerează faptul că, în viitor, competiția pe piețele „electronice" va fi acerbă. În plus, apariția băncilor virtuale și a banilor electronici a creat posibilitatea dezvoltării instituțiilor nonbancare care colectează fonduri și oferă credite publicului.

În toată Europa, băncile fuzionează sau formează alianțe la o scară tot mai largă, aceasta conducând la creșterea rentabilității. În ultimii ani, băncile care cumulează o pătrime din valoarea de piață a băncilor europene au fost implicate în diverse tipuri de fuziuni care au vizat mai ales piețele interne. *Fuziunile și preluările de control se multiplică, dar băncile Europei par să se orienteze către o concentrare între frontiere*[1].

Ca *aspect pozitiv*, fuziunile și achizițiile bancare, dacă sunt viabile, vor conduce la reducerea costurilor și creșterea profitabilității, atât în beneficiul clienților, cât și în cel al acționarilor. Globalizarea va facilita dispersarea riscurilor bancare și va îmbunătăți performanțele generale ale economiilor individuale prin ameliorarea alocării resurselor.

În ceea ce privește *aspectele negative*, dacă integrarea merge prea departe, poate conduce la abuzuri datorate pozițiilor de piață dominante și la probleme de hazard moral, cum ar fi cazul în care instituțiile sunt considerate „prea mari pentru a putea falimenta". În plus, implicarea excesivă pe piețele străine fără o cunoaștere suficientă a condițiilor specifice economiei locale poate spori vulnerabilitatea băncilor individuale.

4. Zonele bancare libere

Operațiunile bancare internaționale pot fi efectuate fie în țara împrumutătorului, fie în țara împrumutatului. Astfel, mai multe centre bancare (New York, Frankfurt, Paris, Tokio) sunt, în același timp, *centre internaționale*.

În cazul în care împrumutătorul și împrumutatul cad de acord, operațiunea se poate derula într-o țară terță. Este cazul *City-ului londonez,* care continuă să joace un rol important pe piața bancară internațională. În acest sens, *Londra* și *Luxemburgul* pot să fie considerate ca *zone bancare libere,* adică spații geografice unde autoritățile locale au permis dezvoltarea activității băncilor, în condițiile unor „constrângeri" mai puține.

O nouă zonă liberă o constituie *Singapore,* unde inițiativa puterii publice locale a dorit să creeze toate condițiile unei piețe financiare internaționale. Dezvoltarea acestei zone libere a început în 1969, prin scutirea de la impozitare a veniturilor nerezidenților deținători de depozite în devize străine.

Hong Kong și *Singapore* au profitat de dificultățile de operare datorate restricțiilor impuse de cadrul legislativ din Japonia. Acele bănci care aveau nevoie de o bază pentru operațiuni regionale au fost atrase către aceste centre prin poziția comercială și prin promovarea lor ca centre financiare, prin facilități acordate de guvernele acestor „state-orașe". „Se poate susține că niciuna dintre aceste țări nu a scăpat rigorilor clare ale internaționalizării din ultimul timp. Amândouă au economii extrem de deschise, fiind centrele unor forțe similare de *integrare globală* (de exemplu, în privința deschiderii comerciale, în 1993, totalul importurilor și al exporturilor relative la PIB erau de 252% pentru Hong Kong, respectiv 279% pentru Singapore). Dar în una din acestea investitorii instituționali au avut o participare externă egală cu zero, în timp ce în cea de-a doua aceasta era de 60%. Această diferență se poate explica prin alegerile de politici diferite. Responsabilii Fondului Central de Economii din Singapore investeau numai în active financiare interne, în timp ce managerii fondurilor din Hong Kong optaseră pentru o direcție complet diferită" (Hirst, Thompson, 2000, p. 73).

Constituirea de zone libere s-a remarcat și în *centrele offshore* – așa-numitele „*paradisuri fiscale*", situate, de obicei, în zone insulare (Caraibe, Bahamas, Channel Islands, Isle of Man etc.).

Apariția centrelor financiare offshore a fost semnalată încât la începutul anilor 1970, crearea lor datorându-se acțiunii conjugate a mai multor *factori*:

1) înregistrarea pe piețele financiare internaționale

a unor dezechilibre importante ca urmare a primului șoc petrolier. Această situație a impus dezvoltarea unor noi canale prin intermediul cărora țările exportatoare de petrol să poată investi fondurile și să finanțeze dezechilibrele înregistrate în balanțele de plăți ale altor țări;

2) tendința tot mai evidentă a instituțiilor financiare de a căuta o mai mare profitabilitate pe piețele euro, profitabilitate facilitată de lipsa obligativității respectării anumitor reglementări în vigoare pe piețele interne;

3) eforturile întreprinse de unele țări mici și sărace pentru înființarea acestor centre în scopul creării de noi locuri de muncă și facilitării dezvoltării economice, prin generarea de venituri.

Acești factori au condus la dezvoltarea rapidă a activității centrelor financiare offshore, care până în 1976 a înregistrat o creștere medie anuală de 50% (raport FMI), făcând concurență directă centrelor financiare tradiționale Londra și New York.

Aceste centre au atras sucursale ale băncilor străine, stimulate de impozite minimale, absența unei legislații sau caracterul ei permisiv. În acest mod, autoritățile locale au dorit să favorizeze generarea de venituri și ocuparea forței de muncă.

„Deseori, băncile care operează reprezintă, de fapt, doar conturi deschise la un birou de avocatură sau un spațiu dotat cu un ghișeu și un telefon. Totuși, fiecare centru are sute de reprezentanțe ale băncilor internaționale sau multinaționale. Motivul îl constituie faptul că aceste sedii sunt folosite de băncile multinaționale ca centre de înregistrare a tranzacțiilor realizate în afara reglementărilor obișnuite. De exemplu, băncile din New York folosesc centrele offshore din Caraibe (care sunt în aceeași zonă orară) pentru a înregistra o anumită parte a tranzacțiilor lor, cu scopul de a evita reglementările americane și a beneficia de facilități fiscale. Astfel, depozitele constituite la bănci din centrele offshore nu sunt supuse reglementărilor americane referitoare la rezerva minimă obligatorie" (Ionescu, 2001, pp. 4-11).

Centrele offshore se caracterizează prin următoarele elemente:

- cadrul legislativ este deosebit de permisiv (reglementări simple în ceea ce privește transferul de bani, sistemul contabil, acționari);
- desfășurarea tranzacțiilor are loc între nerezidenți, volumul afacerilor derulate de clienții nerezidenți depășind cu mult volumul afacerilor derulate de rezidenți;
- volumul minim pentru constituirea unui depozit este relativ ridicat, ceea ce determină operațiuni angro;
- confidențialitatea operațiunilor și secretul bancar;
- de regulă, facilitățile fiscale și legislative vizează numai afacerile internaționale (astfel este evitată concurența față de firmele autohtone);
- băncile sunt, în general, exceptate de la taxele locale sau plătesc o rată simbolică;
- sunt utilizate adesea pentru obținerea de împrumuturi în eurovalute la dobânzi mici.

Aceste trăsături caracteristice au o foarte mare importanță deoarece au făcut *Centrele offshore extrem de atractive în întreaga lume*. Dar, ca orice proces contradictoriu, permisivitatea prea mare – după mulți specialiști chiar exagerată – a dus la „scurgerea" de mari capitaluri din diverse țări și, ceea ce este grav, la ascunderea surselor unor operațiuni financiare, monetar-valutare de mari proporții. Acesta este încă un motiv ca lupta împotriva corupției și a crimei organizate să fie intensificată, ceea ce ar contribui la închiderea canalelor de drenare a fondurilor internaționale și la combaterea unor îmbogățiri nejustificate.

Rezultă că zonele bancare libere, alături de aliațele bancare, reprezintă aspecte esențiale care exercită o mare influență asupra strategiilor și politicilor financiar-monetare, în procesul globalizării. De aceea, asemenea aspecte sau tendințe ale lumii contemporane ar putea fi omise într-o apreciere de ansamblu asupra lumii în care trăim.

Note și referințe bibliografice

(1) Spectaculară este alianța din 1990, în Olanda, între două rivale: Allgemeine Bank Nederlanden (ABN) și Amsterdam – Rotterdam Bank (AMRO). Noua entitate, ABN – AMRO Bank, este a zecea bancă internațională din Europa („The Banker", septembrie 2002).

Balino, T.J.T., Ubide, A., „Finance and Development", June 2000

Bari, I. (2001). *Globalizare și probleme globale*, Editura Economică, București

Burciu, A., Sandu, P., Sandu, Gh. (1999). *Activitatea bancară internațională*, Editura Economică, București

Dăianu, D., „Globalizarea și sistemul financiar internațional", *Economistul*, 5 februarie 2001

Gaftoniuc, Simona (1995). *Practici bancare internaționale*, Editura Economică, București

Gaftoniuc, Simona (2000). *Finanțe internaționale*, Editura Economică, București

Hirst, P., Thompson, G. (2000). *Globalizarea sub semnul întrebării*, Editura Trei, București

Ionescu, L. C. (2001). *Instituții și activități financiar-bancare*, Editura IBR, București

Mihai, I., Mihai, T. I. (2002). *Trade finance – finanțarea comerțului*, Editura Economică, București

Stiglitz, E. J. (2003). *Globalizarea. Speranțe și deziluzii*, Editura Economică, București

Văcărel, I., „Globalizarea – percepții diferite și efecte contradictorii", *Economistul* nr. 1469/16.10.2003

Evoluția fenomenului migrației în Europa

Carmen Tudorache
Doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The migration phenomenon has always existed, fluctuating by the historic context, the economic, political, social and demographic disparities between the Central and East European countries and the EU Member States, the interdependencies between the origin and receiving countries and the European integration process evolutions. In the European Union, an integrated and inclusive approach of the migration issue is necessary. But a common policy on migration rests an ambitious objective. A common approach of the economic migration management and the harmonization of the migration policies of the Member States represented a challenge for the European Union and will become urgent in the future, especially due to the demographic ageing.*

Key words: migration within the European Union; labor force; migrant workers; migration policies; economic migration management.

Migrația a existat de la începuturile omenirii. Fenomenul nu a încetat în timp, însă a înregistrat schimbări și a căpătat noi forme. Procesele migratorii se desfășoară simultan și sunt în creștere în multe țări ale lumii. Unul din rezultatele pe termen lung ale acestei evoluții ar putea fi apariția societăților multiculturale, tinzând spre noi concepte ale cetățeniei sau statului național. Cele mai multe dintre țările dezvoltate au devenit societăți diversificate, multietnice, iar cele care nu au ajuns încă la acest nivel s-au orientat decisiv în această direcție (Massey et al., 1993).

Pentru cercetătorii din domeniul migrației a devenit tot mai clar că acest fenomen trebuie privit ca un element normal și structural al societății omenești de-a lungul istoriei.

O caracteristică importantă a populației este deplasarea dintr-un loc în altul. Dreptul de a se deplasa a fost recunoscut la nivel mondial de peste o jumătate de secol, prin adoptarea Declarației Universale a Drepturilor Omului. Declarația stipulează în Articolul 13: „Oricine are dreptul să se deplaseze liber și să-și stabilească reședința pe teritoriul oricărui stat" și „Oricine are dreptul să părăsească o țară, inclusiv cea de origine, și să se întoarcă în țara sa".

Pentru cetățenii statelor membre ale Uniunii Europene, libera circulație a lucrătorilor a fost unul dintre primele drepturi recunoscute în cadrul comunitar. Dacă reglementările inițiale (Regulamentul nr. 1612/1968 privind libera circulație a lucrătorilor și Directiva nr. 360/1968 privind dreptul de rezidență al lucrătorilor și membrilor de familie ai acestora) se refereau doar la cei care desfășurau o activitate economică, Actul Unic European a extins dreptul de rezidență la toți cetățenii statelor membre, independent de desfășurarea unei activități economice (Schulte, 1998).

În prezent, prevederile Tratatului asupra Comunității Economice Europene stipulează dreptul oricărui cetățean al Uniunii Europene de a circula și a-și stabili reședința, în mod liber, pe teritoriul statelor membre, cu respectarea condițiilor stabilite în Tratatul de la Roma.

Periodizarea migrației în Europa

După sfârșitul celui de-al doilea război mondial, țările europene au experimentat patru perioade principale de migrație (Garson, Loizillon, OCDE, 2003).

a) Migrația forței de muncă și reconstrucția Europei: perioada 1950-1970

Imediat după al doilea război mondial, etnicii naționali și alte persoane care se deplasaseră au început să se întoarcă în țările de origine, generând fluxuri migratorii de masă în Europa. În același timp, însă, reconstrucția Europei postbelice necesita o mare cantitate de forță de muncă. Ca urmare, autoritățile statelor interesate, firme sau agenții private au început să recruteze lucrători străini. Aceste ample mișcări migraționiste în cadrul Europei și dinspre țările în curs de dezvoltare au contribuit la dezvoltarea și creșterile succesive economice înregistrate în Europa, în perioada 1945-1975.

Competiția cu modelul politic socialist din Europa Centrală și de Est a stimulat dezvoltarea de politici care au condus nu doar la realizarea unui nivel ridicat al ocupării, dar și la ameliorarea și modernizarea sistemelor de securitate socială și, astfel, la evoluția către statele bunăstării generale din Europa de Vest.

În această perioadă, s-a dezvoltat industria grea, manufacturieră, sectorul construcțiilor și activitățile publice, determinând o creștere economică importantă în țările europene. Lucrătorii migranți din Irlanda și Europa de Sud (Grecia, Portugalia, Spania și într-o mai mică măsură Italia) – țări care s-au confruntat cu economii în stagnare și rate ridicate ale șomajului – au răspuns, la început, nevoilor pieței muncii din Europa de Vest.

Tratatul de la Roma din 1957, care a pus bazele Comunității Economice Europene, se fundamenta pe anumite principii printre care asigurarea liberei circulații a persoanelor între cele șase state fondatoare.

Ca urmare, în anii '60 s-a înregistrat o creștere importantă a migrației în interiorul Comunității, datorată în mare parte numărului important de lucrători italieni care se deplasau spre celelalte cinci state membre. Dar, chiar și după realizarea în 1968 a cadrului legal și instituțional pentru asigurarea acestei libertăți, fluxurile migratorii dinspre țările terțe au rămas cantitativ superioare migrației forței de muncă intracomunitară, conform studiului realizat de Garson și Loizillon.

În această perioadă, au fost încheiate numeroase acorduri bilaterale privind circulația forței de muncă între cele șase state membre și țări terțe – spre exemplu între Germania și țări ca Italia (1955), Grecia și Spania (1960), Turcia (1961), Maroc (1963), Portugalia (1964), Tunisia (1965) și Iugoslavia (1968).

Studiile Comisiei Europene arată că, în această perioadă, formele migrației forței de muncă au variat considerabil, în concordanță cu circumstanțele istorice. Astfel, Franța, Belgia, Olanda și Marea Britanie aveau posibilitatea să folosească forța de muncă din coloniile lor sau din fostele colonii, iar relațiile economice, politice și culturale ofereau șansa de a obține forță de muncă chiar fără a utiliza sisteme de recrutare specifice. Dimpotrivă, țări ca Germania sau Elveția nu aveau acces la mâna de lucru „colonială". De aceea, au creat sisteme de recrutare a forței de muncă pentru atragerea lucrătorilor străini temporari, cărora li s-a acordat permisiunea de ședere ca „lucrători oaspeți", fiind nevoie de activitatea lor.

În perioada 1945-1975, dependența economiilor statelor membre de lucrătorii străini a diminuat volumul imigrației ilegale. Combaterea imigrației ilegale a devenit o problemă prioritară a politicilor multor state membre după declinul economic de la mijlocul anilor '70, urmat de creșterea șomajului.

Conform statisticilor OCDE, de la începutul anilor '60 până la începutul anilor '70, mai mult de 30 milioane de lucrători străini au intrat în Comunitatea Economică Europeană, incluzând lucrătorii temporari și pe cei cu intrări multiple. Până la începutul anilor '80, numărul străinilor rezidenți în Europa de Vest s-a triplat față de anii '50, ajungând la 15 milioane. În 2000, peste 20 milioane de lucrători străini locuiau în Spațiul Economic European, reprezentând 5,4% din totalul populației, cu mici variații între țări.

b) Perioada crizelor economice: 1970 – prima jumătate a anilor '80

Cea de-a doua perioadă a migrației a fost marcată de crizele economice, datorate creșterii prețului petrolului din 1973 și 1979. În anii următori, schimbările din economia mondială, revoluția economică și noile modele de organizare a afacerilor au modificat natura muncii, erodând modelele de ocupare tradiționale. Ca urmare, migrația forței de muncă s-a modificat.

Unele state europene au redus sau au încercat să reducă imigrația. Șomajul în creștere și escaladarea tensiunilor sociale au determinat guvernele să elimine politicile active de recrutare din străinătate. Au crescut costurile recrutării din străinătate pentru angajatori, au fost limitate categoriile de lucrători străini ce puteau fi angajați și s-au stabilit cote anuale pentru forța de muncă din străinătate. De asemenea, guvernele au aplicat politici pentru încurajarea lucrătorilor migranți să se întoarcă în țările de origine.

În realitate, regresul economic din țările gazdă nu a condus la întoarcerea masivă a imigranților în țările de origine. Conform estimărilor Națiunilor Unite, doar 10% dintre lucrătorii migranți s-au întors în țările de origine în următorii doi ani după criza petrolului din 1973, combinată cu criza civică din 1974-1975.

Cu toate acestea, așa cum arătau în studiul lor Gaston și Loizillon, migrația forței de muncă a scăzut până spre sfârșitul anilor '80. Totodată, conform datelor furnizate de EUROSTAT, alte categorii ale migranților au crescut semnificativ, în special ca urmare a reunificărilor familiale. În plus, migrația forței de muncă a fost urmată tot mai mult de migrația în alte scopuri, în special în căutare de azil.

Deși Uniunea Europeană s-a extins în 1974, prin aderarea Marii Britanii, Irlandei și Danemarcei, migrația intracomunitară a stagnat, nu numai ca urmare a crizei economice, dar și a convergenței salariilor între statele membre.

c) Diversificarea țărilor gazdă și de origine și creșterea numărului solicitanților de azil, refugiaților și minorităților etnice

A treia perioadă a migrației, care a început la sfârșitul anilor '80, este caracterizată de diversificarea statelor gazdă și a celor de origine. Țări de emigrație tradiționale din Europa, precum Spania, Italia, Irlanda, Grecia și Portugalia, se transformă treptat în țări de imigrație. Migranții nu mai provin în majoritate din fostele colonii, ci dintr-un grup de țări mult mai diversificat.

Numărul solicitanților de azil și al refugiaților a crescut semnificativ. Aceasta s-a datorat, parțial, schimbărilor politice din Europa Centrală și de Est și din fosta Uniune Sovietică. De asemenea, conflictele regionale, precum cele din fosta Iugoslavie și nordul Irakului, au determinat fluxuri considerabile de solicitanți de azil și refugiați din zonele afectate.

Conform statisticilor OCDE, această perioadă se caracterizează, de asemenea, prin predominanța fluxurilor migratorii pentru reunificare familială și revenirea interesului pentru migrația forței de muncă, în special pentru lucrătorii calificați și înalt calificați, spre sfârșitul anilor '90.

După prăbușirea blocului comunist și deschiderea frontierelor, a sporit fluxul migrator est-vest, în special circulația minorităților etnice. De la sfârșitul anilor '80 până la începutul anilor '90, întoarcerea minorităților etnice în țările de origine a fost semnificativă și direcționată spre un număr limitat de State Membre, în special Germania, dar și Grecia și Finlanda.

De la începutul anilor '90, aspectele referitoare la frontiere, în special cele legate de migrație, au devenit probleme de interes major în Europa. Țările terțe nu beneficiază de condiții privilegiate privind accesul și participarea la procesul de integrare europeană, dar trebuie să facă față efectelor externe ale Uniunii Externe, printre care și migrația ilegală. Pe de altă parte, state membre ale Uniunii Europene, precum și statele candidate se confruntă cu noi probleme în domeniul controlului frontierei și migrației.

d) Migrația forței de muncă „preferențială". Creșterea migrații ilegale

În ultimii ani s-a înregistrat o creștere a migrației permanente și a migrației forței de muncă temporare ca urmare, pe de o parte, a intensității fazei de expansiune de la sfârșitul anilor '90, iar, pe de altă parte, dezvoltării tehnologiei informației și comunicației, sănătății și educației, sectoare care necesită forță de muncă înalt calificată. Totodată, a crescut cererea de mână de lucru străină necalificată, în special în agricultură, construcții și lucrări publice, precum și serviciile casnice (cazul Italiei, Spaniei, Greciei și Portugaliei).

După 1989, migrația a crescut în special în Germania și Marea Britanie, politicile privind recrutarea forței de muncă din străinătate favorizând soluția lucrătorilor străini temporari. Totodată, studenții străini au contribuit la acoperirea necesarului de forță de muncă în țările gazdă (Marea Britanie, Germania, Franța și Spania).

În anii '90 a crescut și ponderea femeilor în rândul migranților. Această tendință se observă în special în Franța, Grecia, Suedia, Marea Britanie și Italia. Tendința de „feminizare" se remarcă în toate componentele fluxurilor migratorii, nu doar în cazul reunificărilor familiale.

Țările din Europa Centrală și de Est nu mai sunt doar țări de emigrație, ci și de imigrație și tranzit, devenind atractive pentru imigranții din Orientul extrem. În timp ce populația din Europa Centrală (Republica Cehă, Republica Slovacă, Ungaria și Polonia) migrează spre țările Europei de Vest, aceleași țări devin destinație pentru migranții din țările Europei de Est, precum Belarus sau Ucraina. Totodată, migrația ilegală a căpătat noi dimensiuni și a devenit mai periculoasă. Ca urmare a dezvoltării rețelelor de trafic internațional și creșterii rolului lor în circulația internațională a forței de muncă, politicile Statelor Membre privind migrația și angajarea străinilor au sporit măsurile represive împotriva traficanților, angajatorilor sau imigranților aflați într-o situație de ilegalitate.

Din a doua jumătate a anilor '90, s-au intensificat discuțiile cu privire la efectele migrației internaționale a lucrătorilor înalt calificați. În Europa, migrația specialiștilor și studenților din Europa Centrală și de Est către Europa de Vest s-a remarcat după căderea zidului Berlinului și căderea regimurilor socialiste, din 1989. Țări precum Marea Britanie, Germania și Franța au adoptat măsuri pentru facilitarea intrării persoanelor înalt calificate, în special specialiști IT, pentru a face față competiției globale pentru astfel de lucrători.

Cererea de lucrători înalt calificați poate fi satisfăcută în foarte mare măsură de țările în curs de dezvoltare, beneficiile directe ale „migrației creierelor" fiind încă foarte apreciate. Importul de specialiști încă are loc, chiar dacă semnificația sa este mai scăzută. Se poate previziona, însă, o creștere a fluxului invers de specialiști, dinspre țările bogate înspre cele mai puțin dezvoltate, ca urmare a reducerii cererii de personal înalt calificat datorită creșterii eficienței economice în țările dezvoltate. Totodată, capitalul și investițiile directe vor merge spre țările sărace, atrăgând specialiști din țările bogate.

Legătura dintre schimbările demografice și politicile privind migrația, inclusiv migrația persoanelor înalt calificate, va reprezenta o problematică importantă în viitorul apropiat. Este de așteptat ca unele state membre să prefere migrația specialiștilor și să elaboreze reglementări și proceduri care să o faciliteze. Însă, așa cum remarca Marc Verwilghen (2004), ministrul belgian al cooperării pentru dezvoltare, Uniunea Europeană va trebui să identifice, în același timp, și soluțiile pentru a limita efectele negative produse de „exodul creierelor" asupra dezvoltării statelor de origine.

Caracteristicile actuale ale migrației forței de muncă în Uniunea Europeană

Statisticile OCDE privind migrația arată că, în ultimii ani, numărul lucrătorilor străini a crescut în majoritatea statelor europene dezvoltate.

Lucrătorii imigranți sunt, în medie, mai tineri decât restul forței de muncă și sunt distribuiți într-o gama largă de activități în cadrul economiei: agricultură, construcții și inginerie civilă, industrie ușoară, turism, sectorul hotelier și catering, activități casnice sau diverse servicii, inclusiv informatice. Străinii au o pondere mult mai mare în anumite sectoare decât în totalul forței de muncă. De regulă, această suprareprezentare apare în sectorul secundar. În Germania și Italia, de exemplu, mai mult de un sfert din forța de muncă străină este ocupată în sectorul minier și industrial. În Austria, Belgia, Franța și țările din sudul Europei străinii sunt preponderenți în domeniul construcțiilor.

În general, străinii sunt mult mai vulnerabili față de șomaj decât naționalii. De asemenea, străinii sunt afectați diferit de șomaj, în funcție de naționalitatea lor. Aceste diferențe se datorează tendințelor economice, dar și naturii activităților desfășurate de străini. Aceleași influențe au structura demografică a populației străine și momentul când migranții au ajuns în țara gazdă. Gradul de ocupare al migranților este determinat și de profilurile acestora. Șomajul variază în funcție de vârstă, sex, naționalitate, categorie de migranți (refugiați, membru de familie sau lucrător), aptitudini, experiență profesională și durata ședерii. Cunoașterea limbii țării gazdă contribuie semnificativ la integrarea pe piața muncii și în societate.

Preocupările Uniunii Europene privind migrația economică

Uniunea Europeană s-a fundamentat pe o filosofie a liberei circulații a cetățenilor statele membre în spațiul european. Tratatul de la Roma a pus bazele reglementării liberei circulații a lucrătorilor în spațiul comunitar. După 1957, numeroasele reglementări comunitare, convenții internaționale sau următoarele tratate asupra Comunității Europene au contribuit la facilitarea circulației persoanelor în Uniunea Europeană.

Migrația și azilul au căpătat un loc proeminent pe agenda politică a Uniunii Europene și statelor membre după 2000. Prin Tratatul de la Amsterdam, intrat în vigoare în 1999, eforturile Comunității Europene s-au concentrat asupra stabilirii unor politici comune în domeniul azilului și migrației.

Uniunea Europeană consideră în prezent că este de dorit o abordare integrată și cuprinzătoare, pentru o mai bună gestionare a fenomenului migrației. Statele membre trebuie să stabilească exact condițiile în care cetățenii altor state pot intra și locui pe teritoriile lor, drepturile și obligațiile acestor persoane și să asigure accesul la informații al persoanelor vizate, precum și mecanismele de control funcționale.

Politicile externe și programele actuale ale Comunității Europene în sprijinul drepturilor omului, consolidării democrației, reducerii sărăciei, creării de locuri de muncă și îmbunătățirii situației economice generale din țările implicate în circulația forței de muncă, în fenomenul migrației, sunt instrumente cu rol esențial în vederea reducerii presiunii migrației. Va trebui ca utilizarea acestor instrumente să fie eficientizată pentru a da un efect de propagare rezultatelor.

Realizarea liberei circulații a persoanelor prin crearea unei piețe comune și prin armonizarea graduală a politicilor economice a statelor membre este unul dintre obiectivele comunitare prioritare. Menționarea acestui principiu în Tratatul instituind Comunitatea Economică Europeană subliniază clar importanța care i se atribuie.

Însă, statele membre ale Uniunii Europene se confruntă cu situații foarte diferite în ceea ce privește migrația: istoric al migrației diferit, nivel diferit al dependenței economice față de imigrație și, nu în ultimul rând, o preocupare diferită față de tendințele manifestate de migrație în ultima perioadă. De aceea, dezideratul unei politici comune privind migrația rămâne un obiectiv ambițios.

Astfel, stabilirea unei abordări comune a problematicii managementului migrației și armonizarea politicilor privind migrația ale statelor membre reprezintă una dintre cele mai importante provocări ale migrației în Uniunea Europeană. Rezolvarea acestei probleme va deveni stringentă în viitor, pe măsură ce economiile și societățile statelor membre vor avea nevoie tot mai mult de lucrătorii migranți, ca urmare în special a îmbătrânirii populației.

Pe baza concluziilor Consiliului European de la Tampere, din 1999, Uniunea Europeană dorește să definească o politică privind migrația. Dacă directive privind unele aspecte ale migrației legale (precum reunificarea familială, statutul rezidenților pe termen lung, admisia studenților și cercetătorilor) pot fi adoptate, nu a fost încă posibilă elaborarea unui cadru legislativ comun cu privire la migrația economică, deși, conform Tratatului de la Amsterdam, Consiliul trebuie să adopte măsuri în acest domeniu.

Programul Haga, adoptat de Consiliul European din noiembrie 2004, invită Comisia Europeană „să prezinte un plan de politici privind migrația legală, inclusiv proceduri de admisie capabile să răspundă prompt cererii fluctuante de lucrători migranți pe piața muncii, înainte de sfârșitul anului 2005".

Ca urmare, Comisia Europeană a adoptat, în martie 2005, Cartea Verde privind o abordare a UE pentru gestionarea migrației economice. Documentul urmărea stimularea de dezbateri publice asupra necesității de dezvoltare a unei strategii a Uniunii Europene pentru gestionarea fluxurilor de lucrători migranți, precum și a regulilor ce ar trebui adoptate la nivel comunitar privind

condițiile de intrare și rezidență pentru cetățenii statelor terțe care se deplasează din motive economice. La dezbatere au fost invitate instituțiile UE, statele membre, mediul academic, mizându-se și pe participarea la discuții a societății civile și a partenerilor sociali.

Luând în considerare faptul că migrația economică contribuie deja direct la dezvoltarea economică și socială a Uniunii Europene, se așteaptă ca acest fenomen să sporească și să joace un rol tot mai însemnat în acoperirea nevoilor pieței muncii europene, având în vedere declinul demografic și îmbătrânirea forței de muncă din UE.

Urmând tendințele actuale, declinul ce se va înregistra între anii 2010 și 2030 în privința vârstei populației active din Uniunea Europeană va determina o scădere a numărului de persoane angajate până la circa 20 milioane de persoane. Astfel de evoluții vor avea un impact semnificativ asupra creșterii economice generale a statelor membre, asupra funcționării pieței interne și competitivității întreprinderilor europene.

În acest sens, migrația economică poate ajuta la încurajarea antreprenoriatului, sporirea competitivității și îndeplinirea obiectivelor economice și de ocupare a forței de muncă stabilite de Strategia Lisabona. De asemenea, Uniunea Europeană trebuie să ia în considerare și faptul că majoritatea regiunilor dezvoltate din lume concurează în atragerea de imigranți pentru a-și acoperi nevoile economice.

Din aceste motive, este important să se asigure o politică de migrație economică a Uniunii Europene, care să ofere un statut legal sigur și un set de drepturi garantate pentru sprijinirea integrării imigranților admiși.

Mai mult, nevoia pentru o inițiativă strategică la nivelul Uniunii Europene este evidențiată de faptul că, în absența acesteia, fluxurile migraționiste sunt cel mai des tentate să evite regulile și legislația națională. În consecință, în lipsa unor criterii comune pentru admisia migranților, numărul cetățenilor din state terțe care intră ilegal în Uniune și fără garanția unui loc de muncă va spori.

Cartea Verde nu susține, însă, în niciun fel, ideea ca UE să-și deschidă porțile spre o migrație economică nerestricționată. Statele membre continuă să rămână responsabile pentru stabilirea numărului cetățenilor statelor terțe, care, odată admiși, caută un loc de muncă în UE. Trebuie subliniat că, în Cartea Verde, Comisia are în vedere doar procedurile de admisie pentru migrația economică a cetățenilor din state terțe, fără a afecta libera circulație a cetățenilor europeni în interiorul Uniunii Europene.

În luna iunie 2005, a avut loc dezbaterea publică asupra Cărții Verzi, în cadrul căreia au fost abordate următoarele aspecte: gradul de armonizare al politicilor naționale care ar trebui vizat, procedurile de admisie pentru lucrătorii migranți, admiterea cetățenilor statelor terțe și măsurile complementare precum integrarea migranților, problemele legate de returnare și cooperarea cu statele terțe.

Recomandările și propunerile primite au fost luate în considerare pentru stabilirea unui plan politic de acțiune în domeniul migrației legale. S-a stabilit un calendar al acțiunilor și inițiativelor legislative pentru perioada 2006-2009 (COM(2005) 669), care vor fi urmărite de Comisia Europeană în scopul „definirii unei politici comunitare coerente privind migrația legală". Totuși, acesta poate fi considerat doar un prim pas șovăielnic atâta vreme cât Comisia își propune pentru această perioadă doar elaborarea unor proiecte de directive referitoare la admisia diverselor categorii de migranți economici sau măsuri de consolidare a unor structuri sau inițiative existente deja. Sunt necesare etape suplimentare pentru armonizarea politicilor naționale și pentru conturarea unei politici comunitare în domeniu.

În orice caz, date fiind dimensiunea și nivelul fluxurilor migratoare contemporane și posibilitatea de a apărea o lipsă de înțelegere adecvată a fenomenului sau conflicte în cadrul societăților diversificate, multietnice, deciziile politice cu privire la migrația internațională vor avea o maximă importanță în următoarele decenii.

Concluzii

Migrația a existat din cele mai vechi timpuri, înregistrând, însă, intensități diferite de la o etapă istorică la alta și dezvoltând noi forme.

În Uniunea Europeană, libera circulație a lucrătorilor a fost unul dintre primele drepturi recunoscute cetățenilor de către legislația comunitară. Uniunea Europeană s-a fundamentat pe o filosofie a liberei circulații a cetățenilor. Însă, statele membre ale Uniunii Europene s-au confruntat cu situații specifice în ceea ce privește migrația, adoptând poziții și politici diferite referitoare la fenomenul migrațional. Ca urmare, în Uniunea Europeană, stabilirea unei politici comune privind migrația rămâne un obiectiv ambițios.

Este foarte probabil, însă, ca declinul demografic din Uniunea Europeană, ale cărui consecințe se vor agrava în viitor, să modifice atitudinea cu privire la migrație din statele membre. Legătura dintre schimbările demografice și politicile privind migrația va reprezenta o problematică importantă în viitorul apropiat.

Migrația economică are un rol important pentru acoperirea nevoilor pieței muncii europene. În plus, regiunile dezvoltate din lume concurează în atragerea de imigranți pentru a-și acoperi nevoile economice. Din aceste motive, este nevoie de o politică privind migrația economică în Uniunea Europeană. O gestionare comună a migrației economice și armonizarea politicilor privind migrația ale statelor membre reprezintă una dintre cele mai importante provocări ale migrației în Uniunea Europeană.

Bibliografie

European Commission, (2005). *COM(2005) 669, Communication from the Commission: „Policy Plan on Legal Migration" {SEC(2005)1680}*, Bruxelles

Garson, J.P., Loizillon, A. (2003). *Changes and Challenges: Europe and Migration from 1950 to the Present*, studiu prezentat în cadrul conferinței cu tema "The Economic and Social Aspects of Migration" organizată de Comisia Europeană în cooperare cu OCDE, Bruxelles

Golinowska, S. (2002). *Economic Migration. Free Movement of Labour Force and Regulations*, Polonia

Massey, D.S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., Taylor, J.E., (1993) "Theories of International Migration: A Review and Appraisal", 19 *Population and Development Review,* pp. 431-466

Schulte, B. (1998). „Treatment of Third Country Nationals in European Community Law. The Status Quo", în ed. Jorens, Y., Schulte, B.: „*European Social Security Law and Third Country Nationals*", Max-Planck-Institut fur Auslandisches und Internazionales Sozial Recht, Munchen

Verwilghen, M. (2004), dezbaterea internațională cu tema „*Relația de cauzalitate între procesul migrației și dezvoltarea la nivel global*", Bruxelles

www.europa.eu.int/comm/employment_social/fundamri/movement/studies: „Migration in Europe: Lessons from the Past", 2002

www.europa.eu.int