

Modele și modele*

„Exceptând cazul istoriei,
noi de obicei examinăm faptele înseși
și nu sursele informațiilor noastre.”

Karl R. Popper

Științele sociale, în accepțiunea lor modernă, au o dificultate în fața complexității: trebuie să renunțe la suveranitățile explicative. Cumva imperativ suntem în prag de a se închide tradiția diviziunii metodologice și de a se anunța refacerea unității epistemice. Fragmentarea cunoașterii, însoțită de sciziparitatea științei sociale, și-a epuizat virtuțile cognitive. Sociologia trebuie să se unească cu economia, amândouă cu psihologia, triumviratul să devină un patruleter de forțe epistemice asociindu-se cu antropologia, acest corpus să-și apropie rigoarea istoriei și conjectura posibilă, și tot așa, până reconstruim *novum organum* al omului în mediul natural și redescoperim nevoia supraviețuirii în sisteme dinamice și din ce în ce mai ample în care singurul lucru care contează este autoreglarea.

Provocarea complexității este sinteza cunoașterii profunde, pe subsisteme autonomizate artificial. Într-un fel ultimativ, aceasta înseamnă ieșire din raționalitatea carteziană, motivată de randament și intrarea în universul deschis al lumii către ea însăși. În acest stadiu funcționalitatea performantă exclude externalitatea care sfidează funcția de autoreglare. Complexitatea este starea de grație a raționalizării funcțiilor subsistemelor după criteriul integrator, de tip compensatoriu, care asigură preeminența completitudinii funcționale în raport cu tendințele adverse, motivate randamental, ale subsistemelor.

Viziunea complexității o are Știința, viziunea randamentală a aparținut științelor. Spiritualizarea granițelor cunoașterii carteziene este nu doar un proiect oarecare, ci chiar proiectul unei noi modernități. Fundamentele noii modernități țin de viziunea complexității și ele vor fi revelate de refacerea unității cunoașterii, de revenirea la Știință.

Ceea ce a definit, inclusiv în stadiul de colaps, modernitatea de tip randamental, clădită pe performanțele cunoașterii fragmentare, a fost autocentrarea conflictuală a subsistemelor. Întregul a ajuns să reprezinte valoarea potențialului unui subsistem. Funcția întregului a fost mereu confiscată de parte. Întregul a ajuns să fie rezultatul subordonării, în varii expresii, de la cele ce presupun violența până la cele perverse, de tip soft. Autoorganizarea este imposibilă în condițiile subordonării.

Aliniamentele cognitive ale științelor sociale de până acum sunt în cel mai fericit caz paralele. Regula este a divergenței, a incompatibilității, a perspectivelor contrare, a denaturării soluțiilor etc. Consistența epistemică ține de aproximarea specifică a diferenței, ca și când perspectivele nu s-ar focaliza pe același obiect.

De ce se întâmplă acest lucru? Pentru că mai toate științele sociale au tendința de a scoate din ecuația cognitivă elementul esențial al obiectului cunoașterii, care este omul. Economia este preocupată să inventeze variante randamentale în maniera aumană, deși abordările ce au în centrul lor omul tratat ca forță de muncă sunt formal antiumane. Sociologia a deviat în măsurarea universului uman în formule care fac abstracție de inefabilul ființei umane. Antropologia s-a ilustrat ca studiu al exoticii existenței societale. Viitorologia a eșuat în profeții care conservă psihoze ideologizante.

Cum să faci inteligibilă, în situația fragmentară a științelor socioumane, complexitatea vitală? Amintindu-ne că noi am inventat totul, dar nu ne-am creat, și că noi, ca oameni, putem să reinventăm totul după chipul și asemănarea noastră, respectând însă complexitatea inerentă a creației. În acest fel nu există decât știința naturii, adică Știința, care are răspunsuri și la problemele naturii umane, în sensul că, în unitatea ei redescoperită, Știința este pur și simplu umană.

Marin Dinu

* Accentele se pun succesiv fie pe litera *o*, fie pe prima literă *e*.

Sumar / Contents

Public Decisions and Culture/Deciziile publice și cultura ■ Ioan Talpoș, Bogdan Dima, Cosmin Enache, Mihai Mutașcu 3	Soluții posibile pentru depășirea crizei ocupationale în România/Possible Solutions for Solving Employment Crisis in Romania ■ Cristina Iova 67
Alocații Pareto optimale și finanțarea producției de bunuri publice/Optimal Pareto Allocations and Public Goods Production Financing ■ Daniela Marinescu, Dumitru Marin 25	Tabloul de bord și îmbunătățirea performanțelor întreprinderilor cu ajutorul indicatorilor de pilotaj/Dashboard and Firms Performance Optimization Using Piloting Indicators ■ Sorinel Căpușeanu 85
Constituția contabilității financiare sau matricea ei de referință/Financial Accounting Constitution or its Referential Matrix ■ Liliana Feleagă, Nicolae Feleagă 29	Hegemonia și stabilitatea economiei mondiale/ Hegemony and Stability of the International Economy ■ Gheorghe Gruia 91
Evaluarea cantitativă a riscului de credit din perspectiva Basel II/Credit Risk Quantitative Evaluation in the Basel II Perspective ■ Nicolae Dardac, Bogdan Moinescu 41	Intermediarii într-o economie de piață – tipologie și rol/Intermediaries in Market Economy – Classification and Objectives ■ Letiția Rad 95
The Underground Economy in Romania/ Economia subterană în România ■ Costantin Roman, Aureliana Geta Roman, Cleopatra Șendroi 47	Contabilitatea în fața provocărilor ingineriilor financiare/Accountancy Against Financial Engineering Challenges ■ Cicilia Ionescu 101
Studiu privind calitatea vieții în România/Research about Quality Life in Romania ■ Constantin Anghelache, Alexandru Isaic-Maniu, Constantin Mitruț, Vergil Voineagu 57	

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

Revizie text: Gabriela Ochiană

Tehnoredactare computerizată: Nicoleta Boboce

Grafică: Alexandru Ion

Abonamente: Irina Jerpel (021/312.22.48 – int. 24)

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

www.economioteoreticasiaplicata.ro

Recepție texte: economia.ta@edeconomica.com

Public Decisions and Culture

■

Ioan Talpoș

Profesor universitar doctor

Bogdan Dima

Conferențiar universitar doctor

Cosmin Enache

Lector universitar doctorand

Mihai Mutașcu

Lector universitar doctor

Universitatea de Vest Timișoara

Abstract. *The way in which the social subjects take decisions, the interactions established between these, the web of social institutions and rules, the architecture of the power relationships between the various “points of social coagulation” have as a foundation a complex set of determinants, in which the “pure” economic factors have an important, but not unique role. Thus, this paper intends to draft a possible analytical framework, capable of allowing the stress of some existing connections between the cultural variables, the social actions and the role of the public power. Heavy indebted to OLSON and NOZICK, the starting point is made out by a version of the **mandate theory**, within the way in which society, as a whole, as well as its individual components, delegates a certain set of social responsibilities to the public authorities, based on some social utility functions, which include the characteristics of the dominant cultural model. Part I of the paper deals with the elements of the theoretical foundation, elements resumed by a set of critical postulates and a special definition of state as the dominant agency in a social space and also of the negotiation/parallel associations. Part II is an attempt to examine some empirical evidences in the favour of some results derived from this foundation. The main conclusion of the paper could be resumed by the idea that trying to describe the interactions between state and society without taking into the account the characteristics of the cultural paradigm is equivalent to talk about Hamlet without mentioning the prince of Denmark.*

Key words: agency, negotiation/parallel associations, cultural paradigm.

JEL Classification: H1,M14,O17,P35,Z1

Part I: The logic

■

The way in which the social subjects take decisions, the interactions established between these, the web of social institutions and rules, the architecture of the power relationships between the various “points of social coagulation” have as a foundation a complex set of determinants, in which the “pure” economic factors have an important, but not unique role. The ideological structures, the social customs, the informal habits and rules configure a decisional architecture, which is far away from including the reasons associated to the “maximization of utility”, in the “rational” meaning of this concept. Consequently, the

“rational agent” stories contain “white spots” extended right in the central part of the set of constitutive hypotheses, even in the situations in which more “realist” approaches are followed, based, for example, on a certain type of bounded rationality. To fill these “spots”, besides the *hard* component of the description of decisional devices, it is necessary to take into consideration the *soft* “non-economical” factors. Within these, the cultural determinants of the social actions can be identified as “critical” factors, able to appear as economic mediators of the results of these actions.

Thus, this paper intends to draft a possible analytical framework, capable of allowing the stress of some existing connections between the cultural variables, the social actions and the role of the public power.

The starting point is made out by a version of the mandate theory, within the way in which society, as a whole, as well as its individual components, delegates a certain set of social responsibilities to the public authorities, based on some social utility functions, which include the characteristics of the dominant cultural model.

Of course, such a starting point is far not to be criticized. The mandate theory has numerous analytical weaknesses, and under certain aspects, it is lacking "realism". Nevertheless, for the objectives of this study, it offers a convenient framework, which allows a (self) consistent approach of the way society perceives the role practiced by public authorities and the way it authorizes this role.

In short, the version of the mandate theory that we take into consideration is based on the following set of postulates:

P_0 : Every social subject is endowed with an identical set of "natural rights" but with unequal abilities of exerting these;

P_1 : To maximize its utility derived from "its natural rights", a social subject, X , can choose to delegate the exerting of a fraction, χ , from this to another subject, Y , which has a superior ability of exerting the delegated rights, and, thus, to share with it a fraction c from the output generated by this exerting.

Thus, the fundamental premise is that the social subjects are endowed with identical, generic and undifferentiated "natural rights", but they have abilities of non-uniform practice of these, because of their various native abilities, as well as of the conditions, within they practice these abilities. To maximize the utility derived from the possession of their rights, these subjects can consider as rational to delegate the *exerting* (but not the *possession*, which is inalienable) to other subjects, which have superior abilities in managing these. Their delegation happens in the situation in which the output obtained by the subject X , $ch(x)$ is superior to that generated in the situation in which he himself would practice the delegated rights $g(x) < ch(x)$.

The fact can be noticed, that this premise contains at least one critical aspect, namely that the "natural rights" can be *divided*, and their exerting is able of being *transmitted*. Even without drawing up an *ad-hoc* list of these rights, it can be presumed, on a pure intuitive level, that such an assertion cannot be valid for *the whole*: only *some* "natural rights" can be practiced in a limited way and only for *some* the demise of their exerting to another social subject is possible. But the border between fractionable and non-fractionable rights, as well as of those who's exerting can be transmitted or not is "vague", making up a "twilight zone", which is unclear traced out. For example, one could consider the right to life and personal security preservation. In this case, we may consider that the social sub-

ject, which considers that its abilities to defend himself against the aggression of other subjects is not satisfactory, can choose to delegate the assurance of personal protection to another subject Y in the situation in which the probability to be protected against an aggression by this subject is superior to the probability of being able to protect yourself. Also, we may consider that within this delegation certain limits of threatening can be established, against which Y agrees to protect X . But it is not clear enough, in an *ex-ante* manner, the way and the circumstances, in which Y can *actually* restrict his protecting action of X in case of a concrete aggression.

If a conventional delimitation of the taxonomy of "natural rights" is accepted, we can distinguish the fact that within each group of rights the output for the social subject X by the delegation of their exerting right is different:

Because $ch(\chi) > ch(x) + g(1 - \chi)$, the maximal output for both social subjects takes place when the exerting of some non-fractionable rights is transmitted (or, alternatively, the *complete* transmission of exerting some fractionable rights). Consequently, *the social subject X will tend to delegate the exerting right and, correlative, subject Y will tend to accept the taking over of the exerting for the complete "packages" of "natural rights", whose exerting can be transmitted.*

Furthermore, one can notice that except the "natural rights", the social subjects also possess "achieved rights" namely that kind of rights that do not intrinsically derive from their quality of human beings, but which other social subjects accept to acknowledge in exchange for recognizing their own rights of similar nature.

More precisely, the distinction between "natural rights", and "achieved rights" consists in the fact that, while the *existence* of the first ones cannot be (from an ethical point of view) a subject of social recognition, the *existence* of the latter ones depends on their social acceptance. For both categories of rights, the exerting way represents a subject of social *conventions*.

Unlike the "natural rights", "the achieved rights", socially recognized, can be alienated, and some of these rights can be transmitted and divided. Under these circumstances:

P_2 : A social subject X can decide the complete or partial delegation of exerting an achieved right towards another subject Y if the output of this delegation, $a(x)$, is superior to the highest of the results derived from exerting his own right, $b(x)$, and respectively, giving it in (together with the corresponding right of exerting) for a "price" $p(x)$, in exchange of a fraction d of the total resulted output.

"The achieved rights" can be treated within a similar taxonomy to that of "natural rights". Under these circumstances, as we can see from Figure 2, due to the fact that $da(\chi) > [da(x) + b(1 - \chi)]$, *both social subjects will prefer, at a certain given level of the corresponding "price", the integral delegation of "achieved rights".*

The fact has to be noticed that the act of delegation is being produced *inter alia*, under the circumstances in which

X knows that Y has a superior ability of exerting its “natural and/or achieved rights”. Otherwise, it is possible for X to be obliged to look for, identify and inform himself about Y’s abilities, thus appearing supplementary “searching/informing” costs, which depends on the volume of rights, which practice is about to be transmitted ($i(x)$). It is also possible that the initiative of transmitting the exerting of some or other of X’s rights to be launched by a persuasive action of Y, action that is motivated by his desire to benefit from the combined output of exerting his own rights and also those taken from X, and which has associated costs dependent on the correspondent volume of rights, that make his object, $e(x)$. So, the “net” output of delegating the exerting of “natural” rights, and the achieved ones, are as in Figure 3.

The transmission of exerting “natural” rights, and respectively, of the “achieved” ones, can take place within one *mandate*, more or less exactly formulated, and within X, as a *principal* and Y, as an *agent* establish the conditions and the limits of this exerting.

So far, no special hypotheses have been made regarding Y’s behavior. Thus, it can be supposed that this can take into consideration the merger with another social subject Z, so as to obtain a superior output from the exerting of the delegated rights of X and/or from the takeover of exerting the rights of a greater number of social subjects. The logic of transmission by Y of a fraction or of a complete level of rights, whose exerting was taken over from X, is similar to the one described before. Supplementary, the transmission by Y of a fraction f from the “natural” rights, whose exerting was taken over from X, or of a fraction m from those “achieved”, under the circumstances in which the output generated by their exerting by Z is equivalent to $v(fx)/w(mx)$ and also the acquiring by Y of some fractions o and r from this output, presupposes for the transmissible rights the minimal achievement of conditions derived in Figure 4.

If Z agrees to this transmission⁽¹⁾, this one becomes the under-principal, and Y and Z constitute an *agency* of exerting the rights, specific to X. Of course, there is a possibility that this *agency* should have been established in a period of time former to its initial delegation, so as the implicated relationships should be established between X and the entity constituted by the two social subjects as a whole.

The existence of a “large enough” number of subjects of the X type, for whom the transmission of the exerting of “natural” as well as “achieved” rights is profitable, leads to the two sets of complementary effects: 1) the growing of the dimensions of the agency specialized in this exerting and 2) the appearance of many agencies, that compete on the same territory.

Depending on the persuasion costs level, there is a possibility that between these agencies cooperation or competitive relationships are established. Thus, either these *agencies* will merge, constituting a *macro-agency*, either one of these agencies absorbs or eliminates the other *agencies*, and has the monopoly of exerting the social subject’s rights in the action area.

It is obvious that the two sets of effects lead to the appearance of some *institutional costs* (“organization costs”, as well as “coordination costs”), $k(\alpha)$, that is $k(\beta)$ (where α represents the number of members of an individual *agency* and β the number of associated *agencies*) which influence the dimension and the internal structure of an *agency*, as well as the relationships between these. Therefore, we can assume that the growing in the number of the members of an *agency* induces a synergic modification of its “production function” for the “natural rights”, which becomes $\omega(x, \alpha)$, or to be precise of the “achieved rights”, $\delta(x, \alpha)$. As well as, the foundation of “associations” between diverse agencies leads to an output of exerting “natural rights”, which is equivalent to $\varphi(x, \beta)$, and also leading to an output of the “achieved rights” $\Omega(x, \beta)$. The combined conditions for the existence of such an “association” between two or more *agencies* with a large number of individual members, exclusively seen through these, are presented in Figure 5.

The formation of a *macro-agency* or of a *dominant agency* is not exclusively generated by the voluntary association of several individual *agencies*, which plan to maximize the resulted output by exerting the social subject’s rights from a certain territory. Thus, on the one hand, it is possible for these social subjects to request clearly the association of one individual *agency* with other *agencies*, in order to allow the partial or complete exerting of “natural” or “achieved” rights under the circumstances formally given in Figure 6. On the other hand, it is possible for an *agency* to resort to different forms of *violence*, practiced against competing *agencies*. In this case, the conditions given in Figure 5 must be correspondingly modified in order to reflect the costs associated to such an unfolding ($w(\alpha, \beta)$)⁽²⁾. Finally, the foundation of *macro-agencies* or of *dominant agencies* can be the result of a “mixed policy”, partially characterized by the voluntary association with other *agencies* and partially through the unfolding of some *violent* actions pointed against these (and/or their clients).

Similarly, it is possible for an *agency*, a *macro-agency* or a *dominant agency* to resort to *violence* against its own clients, to determine these to increase the fraction of their rights, the exerting of which is transmitted towards the *agency* and/or against some unaffiliated social subjects, replacing in this way the *persuasion costs* with the specific ones, $w(x, \alpha, \beta)$.

In short:

D_0 : The “state” represents the macro agency or the dominant agency of exerting the “natural” and the “achieved” rights, taken over from the social subjects from a certain territory, and formed by the voluntary association of several individual agencies through the “competitive” elimination of other agencies or as a consequence of some violent actions pointed against other agencies, their clients or its own clients. The exerting framework of the relationships between this agency and the social subjects constitutes the substance of the “social contract”.

A critical aspect of defining the state as a *micro-agency*/a *dominant agency* in short *agency* – is highlighted by NOZICK (1997; p.65), who, debating the case of *private associations of protection* (which, under certain aspects, can be seen as “particular cases” of *agency*), notes that “there are at least two ways in which «private associations» of protection could be considered as different from a minimum state and could not satisfy a minimal conception about the state: 1) it seems to allow certain individuals to impose their own rights and 2) it seems that it doesn’t protect all the individuals within its own territory”. In other words, the *agencies* would not represent a form of state, because they don’t hold the monopoly of using the force in the geographical area where their action ray extends: in this area, there might be certain X social subjects who refuse to join an agency, because for those, the conditions from Figure 4 and/or Figure 6, are not satisfied and they choose to practice in a complete and individual way the “natural” and “achieved” rights. More than that, from an *agency*’s services benefit only those subjects who are willing to give up, one way or another, a certain fraction of the output of exerting their rights, without accepting that this giving up might be done in favour of other subjects, who cannot (or will not) benefit from the *agency*’s services. As a consequence, an *agency* would not represent a state form due also to the fact that it would not be in right (from an “ethical” point of view) to act in a *redistributive* manner, by asking certain clients to pay for services offered to others.

We consider that an answer could be given to these two objections, even without referring to the *collateral compulsives* doctrine (the rights of social subject X_1 represent “compulsions” for the actions in which the social subject X_2 might be involved; X_2 can be stopped from committing actions that violate the “border” defined by the “natural” rights and, probably partially by those “achieved” or could be constrained to compensate the consequences of these actions. In this context, “the state” would represent that entity that would hold, in a certain social area, the institutional design’s monopoly for the prohibitions and compensations system involved in respecting/violating the “borders” produced by certain categories of rights).

Thus, one can get a difference between the *absolute* and *relative* monopoly over exerting rights by an *agency*: we can agree on understanding in a “relative sense” the *dominancy* of an *agency* in exerting the rights of social subjects in a certain area, within a “minimalist” definition of the state. More precisely, in the sense of “relative” *dominancy*, it is not absolutely necessary that the *agency* “would inform, that as much as possible (taking into considerations the costs, the efficiency, the most important alternatives that it must achieve, and so on), will punish everyone will be proved to have used the force (or in this discussion’s definition, has got involved in exerting/violating its own clients rights) without its clear permission” (NOZICK, 1997, p. 66) and that because it has not the moral entitlement to do so, in order to represent a form of

state. It is enough that the *de facto* situation of the *agency*, its position within the system of relations in a certain area and the force relations with the competitive entities, already made or potential ones, to be of a certain nature, that any violation of its monopoly would be only a *limitative* one, both as effects and temporally (notice that this kind of position avoids the above mentioned problem of “moral justification”: the *agency* has gained a dominant position because the *majority* of the social subjects, within its geographical area has decided or were forced to decide (!) - to become its clients and because it has “competitively” or through violent actions, limited, the majority of candidate *agencies*.

Therefore, one way or another, the *agency* succeeded in representing the *majority* of social subjects – no matter how we define this “majority”. However, in no sense, from this situation results a moral non-factual justification for the violent actions the *agency* might undertake towards one social individual subject, that has not the quality of one of his clients, or even towards his own clients, or, differently said, there is no ethical base for proclaiming the dominant *agency* as “state”, by virtue of its position in regard of the social sphere. So, this position is tantamount to the aspiration that the dominant *agency*, although it is not legally justified to consider itself a form of state, acts and is recognized as so.

Also, in relation to any social subject X_1 , the *agency* may pretend to act in a *redistributive* manner in order to prevent other social subjects attempt to deprive this subject of his „natural” or „achieved” rights. Thus, the existence of other non-members of the *agency*, X_{NM} would generate for its clients the risk of an attempt to get hold of the output of the exerting of their rights equivalent to a part 0 or the whole. If the cost beard by the *agency* for guarding/recuperating this output $\Lambda(x, \theta, NM)$ are superior to the *preventive compensation* that the *agency* would decide to pay to non-members because the output of their rights is inferior to that equivalent for its clients ($s(x, NM)$)⁽³⁾ or if the recuperation, partial or integral, of the output achieved is not possible, then, it seems logical that X_1 would permit the *agency* to act in a *redistributive* manner⁽⁴⁾ (see Figure 7).

Thus, a modified definition D_0 would be:

D_1 : „The state” represents the macro-agency or the dominant agency of exerting the „natural” or „achieved” rights, taken from the social subjects of a certain territory, formed as result of the voluntary association of individual agencies, through „competitive” elimination of other agencies or as a result of violent action against other agencies or their own clients, that can restrict, as effects or temporary, any violation of its monopoly, by other entities, existing or virtual and which is authorized by its clients, in preventive aims, to act in a *redistributive* manner towards its non-members. The frame of the relations between this *agency* and the social subjects constitutes the substance of the „social contract”.

Despite this new definition, the *selective* character of the *agency* remains an „annoying” aspect: it gets its actions only in relation with its members, and with the

non-members in a limitative way, within the redistributive, persuasive or constraint actions in order for these clients to obtain the quality of a client. Or, the usual perception on the „state” is that its different services are (or, at least, should be affectively or potentially) offered to all the social subjects in the referred geographical area, and not to a part of these, even if that part represents *the majority*.

A solution might be outlined by saying that the social subjects X_1 sense an *ethical disutility* because of other excluded social subjects, voluntary or involuntary, from the position of *agency* clients, and also, that they consider that a *preventive compensation* can only have a partially inner character (that offering a compensation for *all* the advantages resulting from membership quality is not possible), and also, a non-ethical one⁽⁵⁾, taking into consideration that it may not be replaced by asking a lower price⁽⁶⁾ for the *agency*’s services in relation to the non-members social subjects.

Thus, it should be assumed that the „utility function” of X_1 subjects includes utility/non-utility derived from the way their rights are practiced, and also, the participation/non-participation of other social subjects to the fraction of the results of *the agency*’s activity. Or, at least, by intuition, it seems obvious that the introduction of this postulate generates all kind of difficulties. A „detour”, even partial, of these kinds of difficulties, can be done by an analysis taking into account the point of view of subjects X_{NM} . So, one can assume that these would accept to be paid in order not to ask for the output of *the agency*’s activity, if the conditions in Figure 8 are accomplished.

According to those the fraction from the direct result of exerting „natural” and „achieved” rights, out of which the costs beard by *the agency* are deductible with the pay of *preventive compensation*, that can constitute, if the subjects X_{NM} pay a part of the costs, and *the agency* pays for the actions of preservation/recuperation, the subject of the attempts of appropriation, taken by the non-members, represents the „minimum” level of preventive compensation that X_{NM} are willing to accept in order to retain themselves from actions against the *agency* or its members. This level is a minimum one, because for „negligible” levels of the costs of violent actions against the *agency*’s clients, subjects X_{NM} can take into consideration, integrally appropriating the output of exerting, either by the *agency* or the subjects X_1 , of their rights⁽⁷⁾.

Therefore, in accordance with the concrete level of the variables involved, *the agency* can take into consideration that the level of *preventive compensation* must be the equivalent of „standard” packaging of services offered to its clients.

It can be observed that the estimation of the *preventive compensation* is complicated by the existence of the “earned” rights. Therefore, in contrast to “natural” rights, these are “non-uniform” so that the output of their usage differs from a client to another.

Consequently, the “right and efficient” fraction of the *preventive compensation* may vary a lot, from a “null”

level to a “maximal” one $d\Omega(\delta(\alpha), \beta)$. Furthermore, as it results from the manner in which these rights are defined, they represent a subject of social recognition, the possibility of their usage being critically conditioned by this recognition. As a result, subjects X_{NM} can ask directly to the *agency* or through the *agency* to subjects X_1 to be remunerated in the exchange of the “earned” rights recognition taken over by the *agency* and/or directly used by its clients. Therefore, it may be said that the level of the *preventive compensation* has two components: 1) A level due to the output of the “natural” rights presumed to be similar to the one that goes out to the clients; 2) A level due to the output of the “earned” rights that may/may not be the same with the “standard” level from which the clients benefit of.

All these reasons can lead to an extension of the sphere of services offered by the company beneficiaries to overall social subjects from its reference geographical space, no matter if they have or have not a client statute. This issues the problem of defining the relations between the *agency*, its clients and the non-members, in other words of the “social contract” based on which the conditions and limits of the *agency*’s actions are established.

Even a not very detailed analysis of this contract can easily show the difficulties encountered in its interpretation.

A first observation is the fact that any contract implies a clear statement of the free will agreement between the parts involved.

But, from the way in which we described the build up of the *agency* it results that: 1) For some social subjects it has a unilateral character (as it is generated only by the will of the *agency*); 2) It is not mandatory explicit for all parts involved. More precisely, in definition of D_1 it is presumed that some of the *agency*’s clients are “recruited” as a result of a violent action made by the *agency* or that they may become the subjects of such an action after they earn the client statute. Also, from the presentation of the *agency*’s manner of involvement in relations with non-members the way in which the rights and obligations between parts are being established does not result. If this short come can be resolved by the *agency*’s decision to formalize its relations with the non-members, by taking over the institutionalization costs, costs that can also be recuperated from the clients, the first difficulty generates a “strong” restriction in the way of dealing with relationships between the *agency* and its clients and non-members, as “contractual” relationships.

Therefore, from the way the *agency* is build up results a “mix” of relationships between it and its clients. If for “older” clients from the initial stages of this build up predominate relationships made up by the free will agreement of both parts, the *agency* being an *agent (a warrantee)* of those in the common sense of the term, for some of the “new” clients, that were “taken over” from other *agencies* or which have been the subject of compelling measures in order to give up one or more of their rights, the established relationships can no longer be described in the common sense

of the mandate. Also, this description is no longer adequate for relationships established with the non-members that benefit from the *preventive compensation*.

A second observation that must be taken into consideration is that, no matter of the shades of the “social contract” interpretation, the latter seems to have a *nonspecific and generic character* and *not a personalized and specific* one, as the “mandate contract” presents itself. In this way, “the state” and “the citizens” take upon themselves a set of obligations, an ensemble of generic rights and not ones specific in “quantity terms” as one would expect to appear between the social subjects *X* and the *agency*. Also, as far as the *agency* is concerned we can not discuss about a single “contract”, but of a bunch of contracts concluded separately with each client. Of course, one may presume that once the *agency* reaches a certain development stage it will start using a standard “contract”, in which the rights and obligations are stated in an uniform manner, with the purpose of minimizing the *negotiating costs*. Furthermore, if the *preventive compensation* were equal to a “standard services package”, it would be possible for the *agency* to offer this contract to non-members, too, in order to “systemize” its relationships with them. An issue that still remains open is the problem of the mechanism through which, as the *agency* grows and strengthens its market position, this contract becomes more and more general and non-specific.

A third observation is linked to the fact that the changing of the variables involved in the positioning of the individual social subjects towards the *agency* determinates a potential “instability” of the development conditions of the relationships in which the *agency* is involved in, and, consequently, it generates a more or less frequent “renegotiation” of the individual contracts from which it may derive the “standard” contract offered by the *agency*. This case is valid not only for the use of the “earned” rights, but also for the use of the “natural” ones. Thus, the latter are “unchanging”, it may be presumed that, with the growth of abilities and improvement of the means the components of the *agency* possesses, its “production function” is changing and, together with it, the volume, structure and the quality of the output of the “natural rights” usage.

Therefore, a “long” term stability of “contractual conditions” is slightly plausible: to presume the *agency*’s capability to stabilize once it has reached a “critical dimension”, the social macro-dynamic is not enough to derive “the contractual stability conditions” especially as long as the “production conditions” are subject to considerable and accelerated changes. In other words, the “economic” interpretation of the “social contract”, the interpretation according to which this comes from the wish to maximize the output of their rights’ usage by a specialized *agency* is vulnerable in front of the observation that the social and economic “dynamic” have unequal rhythms and, therefore, if the *agency* is seen as a “services provider” subject which in a way or another receives a material quantifica-

tion, then the claim for it to be considered a “state” is more that questionable. This last observation requires a more detailed analysis. Therefore, if we admit that the *agency*’s and social subjects’ “production functions” change in time, then the *agency* can, as a result of the monopoly position occupied, to refuse to change the “social contract” in the current period⁽⁸⁾ t_1 compared with the previous period t_0 , at least as long as the conditions from Figure 9 are fulfilled: if in relative terms, the social subjects do not register a smaller utility in the current period by delegating towards the *agency* a greater usage of their rights than in the past period, then they can accept the keeping of the “contractual conditions” belonging to the previous period.

These observations have a minimal character. The majority of the different objections which can be formulated in connection with the interpretation of the „social contract” underline the fact that, to the analysis presented here, the thesis stipulating the following is critical: along with the growth of the dimensions of the *agency* and of the number of social subjects with which it comes into contact, a process of “standardization” of individual contracts and the creation of a „basic contract” offered to clients takes place, in order to minimize the *negotiation costs*. Thus, the agreement does not focus primarily on the *negotiation* of the contract but on the acceptance of the uniform “clauses”. Gaining membership in the *agency* is no longer a result of the process of contract negotiation but of a process of *adherence*.

Furthermore, if the relations with non-members are institutionalized by the *agency*, then the contract derived from these relations becomes a component of the “basic contract” related to clients.

Thus, using this interpretation of the social contract, this is a “conglomerate” of standardized contracts, which represents the basis for the relationship between the *agency* and the entire community of social subjects within its referential geographic area. The “conglomerate” character of the social contract derives from the fact that it contains clauses specific to the relations with non-members which affect the *agency*’s relations with its clients (as for example the “provisions” linked to *preventive compensation*) as well as, from a symmetric perspective, “clauses” related to customers, with consequences which bear influence upon the way of structuring relations with non-members (as those linked to defining the “standard set” of services exerting “natural rights”).

In consequence, D_1 can be rephrased as follows:

D_2 “*The State*” represents the macro-*agency* or the dominant *agency* of exerting the “natural” rights or of the “achieved” ones, taken from the social subjects of a certain territory, formed through voluntary association of a number of individual *agencies*, by “competitive” elimination of other *agencies* or as a result of violent actions directed against other *agencies*, their clients, or its own clients, which can limit, as effects and on a temporary basis, any breaking of its monopoly by other *agencies*, already existing or virtual ones, and which is authorized

by its clients, in preventive purposes to act in a redistributive manner towards non-members. The framework, in which the relations between the agency and the social subjects take place, forms the very essence of “the social contract”. This derives from the standardization of the individual contract negotiated with clients and non-members which represent a “conglomerate” of contracts containing symmetrical clauses and non-symmetrical ones which include “provisions” linked to preventive compensation and to the “standard set” of services offered for the exertion of “natural rights”, respectively “non-standard sets” related to the exertion of “obtained rights”.

The presentation manner used so far was an asymmetrical one, the perspective being presented prevalent from the point of view of the agency, whereas clients and non-members have a passive role after the conclusion of their contracts. However, it is obvious that there are no sufficient arguments to see things this way. Thus, one can notice that the fraction which corresponds to clients from the exertion by the agency of their “natural rights”, respectively of the “obtained ones”, depends, *inter alia*, of the fraction between the number of these clients and the dimension of the agency’s personnel, of the number of associated agencies within this one, as well as of the number of non-members. As the number of clients is bigger compared to the number of the agency’s employees and/or as the dominant agency is made up of agencies of smaller dimensions, the more its negotiating capacity (including the possibility of engaging in acts of violence against its own clients) is reduced. This statement has to be cautiously analyzed: the growth of the number of the agency’s employees sustains the mechanisms of dominating the clients but at the same time, it leads towards the growth of different types of institutional costs.

Surpassing a certain critical threshold of the agency’s personnel leads to a decrease in the fraction of the output which remains at its disposal, and at the same time there is a decrease in unitary output which belongs to each member of the agency (see Figure 10)⁽⁹⁾.

At the same time the number of non-members bears an indirect influence over the relations between the agency and its clients. In this way, these non-members can become the target of some persuasive/violent acts of the agency and/or its clients, especially during the times in which the opposed character of their positions becomes more acute. On one hand the agency may try to replace the “disturbed” clients, by recruiting new ones from the non-members. On the other hand the “captive” clients may try to develop strategic alliances with non-members, either to push the agency into accepting the renegotiation of an aspect or another of the “social contract”, or in order to impose the a new one to be drawn. Also, the clients may try to associate themselves with non-members in exerting their rights outside the specific, institutional frame of the agency.

The aspects mentioned so far underline one of the severe limitations of the analysis. More precisely the de-

scription of the way in which the agency is formed, is only half the story.

There is no reason sufficient enough in order to make the assumption that both the clients as well as the non-members do not get organized, either to obtain a superior capacity of negotiation in their contact with the agency, either to develop a parallel system of forces outside the space defined by it.

In consequence, the framework of delegation should be completed with an association model. The logical basis of such a model is still far from being clear. Thus, even at a superficial approach, one can argue that the problem of describing the processes of client and/or non-member association is similar to that of the “prisoner’s dilemma”. An individual social subject X_1 will adhere to a negotiation association/parallel association (briefly, association) if the supplementary fraction $(\Delta c, \Delta d)$ gained through this adherence will compensate the “participation costs”. These costs are made of “search/information costs” $i(x, \tau)$ where τ represents the number of members of a certain association, respectively $i(x, \tau, \iota)$ for the participation in a federation of ι associations), the fraction Φ from the institutional costs $(k(k(\tau, \iota)))$ at this subject’s expense, as well as the possible costs associated with a sanction imposed by the agency for this participation $\vartheta(x, \tau, \iota)$.

One can notice the fact that these costs significantly depend upon a number of social subjects involved (τ, ι) . Thus, it is presumed that initially the growth in number of the members of an association leads to a growth in probability of obtaining a favourable response from the agency in changing/completing a particular aspect of the “social contract” (the case of changing it entirely makes up a different subject).

This statement does not belong, in spite of appearances, to the area of “evidence”: in the analyzed framework the reasons for which an agency confronted with a large number of clients who insistently ask for the renegotiation of one clause or another would actually do so, do not result in a direct manner.

Besides the option of a violent rejection, the agency can simply say “no” without having to enter any negotiations in order to justify itself in front of its clients. Due to the monopoly it detains as well as a result of the fact that leaving the agency and joining an association will result in a loss of utility for the client, these members do not have too many options in case they are faced with a rejection.

A possible option might be, according to some, not to delegate the possibility to exert the right in dispute to the agency, but rather exerting it in private, as part of an association-alone or together with individual or collective entities. However, two issues need to be clarified: 1) How can a client unilaterally renounce its initial delegation; 2) In what way can the association assure/organize for its members the exerting of their rights outside the institutional framework of the agency.

It is unlikely that the agency would allow this without imposing a sanction $u(x, \tau, \iota)$ on its members (as long as the cost $\psi(x, \tau, \iota)$ of applying this is inferior to the fraction of output lost by the agency).

$$\left[(1-c)\varphi(\omega(\tau_{ix}, \alpha), \beta) + \right. \\ \left. + (1-d)\Omega(\delta(\tau_{ix}, \alpha), \beta) \right] - \\ - [e(\tau_{ix}, \beta) + i(\tau_{ix}, \beta) + k(\beta, k(\alpha))]$$

respectively

$$\left[(1-c)\varphi(\tau_i, \alpha), \beta) + \right. \\ \left. + (1-d)\Omega(\delta(\tau_i, \alpha), \beta) \right] - \\ - [e(\tau_i, \beta) + i(\tau_i, \beta) + k(\beta, k(\alpha))]$$

as a result of this delegation.

Thus, clients will choose to exert their rights extra-territorially, outside the *agency* only if the gained output surplus will exceed the costs of renouncing the delegation of the rights as well as the penalties imposed $\xi(x, \tau, \iota)$ (see Figure 11).

In addition, there is no *ex-ante* reason to assume that the *association* can assure that a larger output will result from exerting one's rights through it (except for the probability that its institutional costs will be lower than those of the *agency* and the lack of costs associated with the preventive compensations). The association does not dispose of the personnel or the resources of the agency (if it would do so, it would turn into a competing *agency*, fact that is not possible in the chosen analytical framework).

It is notable that, if the conditions of Figure 11 are fulfilled, such a situation might arise. In some cases the lower institutional costs of the *association* and the absence of having to pay preventive compensations might be regarded as a comparative advantage.

One must also take into consideration that *associations* are smaller in dimension/size than the *agency*. This can lead to the fact that the unitary output gained by the individual social participants will be greater than the output received through the *agency*. Furthermore, if these participants do not exceed in size a certain limit beyond which they would appear as competing *agencies*, the agency can choose not to impose any sanctions or penalties on its clients and not to take any violent actions against the *association*.

As a result of these facts (the cost of imposing sanctions and penalties and the possibility that clients can choose to exert their rights in parallel systems) the *agency* that does not wish to act against its participants/members will be forced to renegotiate the contract and introduce changes to it. The *agency* willing only to negotiate until its output, diminished by the part that will go to the clients, will stay superior to the loss of utility determined by imposing sanctions/penalties and by the clients exerting their rights as members of *associations*.

It is obvious the participants that take part in negotiations have asymmetrical reasons to do so. Thus, the *agency* will only negotiate if the cost of not doing so will prove to be prohibitive. Taking into consideration other reasons would mean introducing new hypothesis to describe the utility functions of the *agency's* personnel, hypothesis that would justify the implementation/the choice of the agency for a "benevolent" behaviour by submitting itself to its clients wishes, as well as introducing conditions under which the agency would support the costs of denying to negotiate in exchange for a favorable social appreciation of the role/importance its personnel has. To put it otherwise, the agency is likely to be reserved/is likely to show some reticence towards engaging in negotiations.

Associations, however, are easier to convince to negotiate the redistribution of a part of the *agency's* output in favor of their members. In explaining the behaviour of *associations*, the similarities and differences between *negotiating associations* and *parallel associations* must not be ignored. The first group consists of *coalitions of (re)distribution*. The participants of the second group engage in activities that lead to the increase of the global output that could be distributed among the members and are thus coalitions of production.

The distinction between the two categories is not radical. Negotiations in both cases concern certain stipulations whose modification can lead to the increase of the efficiency of the way the members exert their rights, modifications that influence at the same time the process of drawing up a model of the contract offered to customers.

In order to protect their members' interests, *associations* have two options: to make sure the members' rights are exerted with a greater efficiency or to obtain a greater piece of the output that result from this process.

As Olson [1999] states: "the organization can serve its members either by making sure that the social pie gets bigger, so that the members will get a bigger share even if proportions are taken into consideration, or to obtain a bigger piece of the social pie for its members".

The best policy depends, inter alia, on the *association* scale. If the *association* has few members, the global output of their activity will be smaller and, accordingly, the unitary output that will fall on each member will represent only a small part of the social output.

On the other hand, once the number of members is growing, so does the output, both globally and per unit, until a "critical point" is reached, beyond which the result per unit will tend to decrease. As a consequence, for "extreme" values of the members' number, the *associations* will tend to act as *(re)distribution* coalitions, while for medial values they will adopt the behaviour of *production coalitions* (or, even more truth-like, mixed politics, *re-distribution/production*)(see Figure 13). If the initial number of an *association* is small, it won't have the power to negotiate with the *agency* and won't be able to organize in an

appropriate manner the *parallel* fulfillment of its members' rights. As a consequence, both the outcome of its actions and the revenue per member would be less significant. Later on, once the number of members is growing, the negotiation capability would increase (and within this capability, the chance to protect the members of the possible punishing actions of the *agency*), and also the control over the social resources that may be involved in fulfilling the rights of those who form the *association*. But going beyond a certain "critical point" will have as a consequence that, for a lot of reasons (among them one can underline the significant increase of the institutional costs required by its functioning), in spite the growth of the global volume of the activities' output, the outcome obtained by participating to an *association* would have a decreasing tendency. As a consequence, the logic that may be applied when estimating the optimal dimensions of the *agency* remains valid in the case of the *associations* (furthermore, concerning these latter there is an additional restriction of a maximum level of the members' number, beyond this level they may appear in the situation of competing *agencies* for the dominant *agency*).

The social output will grow if the predominant associations will have a medium size, "big enough" to negotiate with the agency and/or to ensure that the variety of parallel rights will be fulfilled, and "small enough" in order to justify the efficiency of the participation by the resulting output per member. It is to be noticed that the existence of an optimal dimension for the associations is something that cannot be guaranteed *a priori*. Therefore, these *associations* may have initially the goal of *parallel* renegotiation/fulfillment of a single right or of a limited number of rights of a small group of social subjects. If the "external conditions", mainly including the way in which the *agency* reacts about their existence, are favorable, these *associations* will enter a consolidation/expansion process towards the "critical point" zone (the case in which the dimensions grow beyond this zone requires a separate analysis), taking over an increasing number of rights from an increasing number of social subjects.

The evolution of the *associations* imitates, to a certain degree, the dynamics of the *agency*. These may associate, under federative or centralized forms, within the framework of diverse *macro-associations*, and may attempt to eliminate each other, in "competitive" or violent manners⁽¹⁰⁾. There is no reason to presume that the *agency* won't interfere with the *associations'* connections (except for the case where the interests of its clients are affected by an individual *association*). On the contrary, it is very likely that the *agency* might permanently interfere with the *associations*, either by developing strategic alliances with the latter ones, either taking action against them in order prevent them to become rival agencies.

It is to be noticed that these components tend to produce unequal effects and, as a consequence, we can presume that the impact upon the creation of the *agencies* and

associations and upon the relationships developed between them is a distinct one. Thus, the *ideological coagulation* leads to the creation of *negotiation associations*, while the *motivational heterogeneity* influences the creation of *parallel associations*. The higher the level of *ideological coagulation* (a greater number of social subjects share a *common* vision concerning the main aspects related to the functioning of the society), the higher the probability of their association in order to change one or another of the "social contract's" "clauses". In correlation with this, the more complex the social subjects' motivations are, the smaller is the probability of their inclusion in the institutional and functional framework of the *agency*, and therefore and the higher is the probability of appearance of some specialized *parallel associations*. In the same time, the two components of the *intra-cultural heterogeneity* influence the dimension and the efficiency of the *associations*. Therefore, the *associations* will tend to have more reduced dimensions and, at the same time, increasing homogeneity, within the societies having greater paradigmatic heterogeneity, as a consequence of the fact that, on one hand, fewer individuals having the same vision about the ways of their fulfillment will be capable to associate. On the other hand, considering the selection possibilities of the various pressure groups, the individuals might choose to become members of those groups that have a maximum fondness with.

All mentioned aspects underline the fact that the *associations'* existence modifies the social space in which the *agency* acts, fact that imposes a change in D_2 :

D_3 : "The state" represents the macro-agency or the dominant agency of exerting "natural" and "achieved" rights, overtaken from social subjects from certain territory, formed by voluntary association of a number of individual agencies or as a result of some violent actions against other agencies, against their clients or against own clients, which could limit by effects and temporarily any breaking of its monopoly by other existing or virtual entities, and which is authorized by its clients, for preventive goals, to action in a re-distributive manner for the non-members. The framework in which the relations between this agency and the social subjects take place forms the substance of "social contract". This derives from the standardization of individual contracts negotiated with clients and non-members, which represents a "conglomerate" of contracts including symmetrical and non-symmetrical "clauses" in relation with the preventive compensation and the "standard packages" of services offered for exerting of the "natural rights", respectively "non-standard packages" for exerting the "achieved rights". For the renegotiation of some individual clauses of the "social contract" or for the parallel exerting of some of their rights, the clients and/or non-members could group in negotiation associations/parallel associations which have a optimal social scale in a zone defined by the necessity of

assuring the negotiating power/the control on a “sufficient” fraction of the social resources, and by the necessity of the preservation of the efficiency of the participation for its members, and of the choice for a competitive/non-competitive position in respect to the dominant agency. The ensemble of strategic alliances/force relations between the agency and the macro-associations or individual association defines the social space’s frontier.

To show clearer what the role of the associations is, we have to underline the fact that from the agency existence it does not results “natural rights”, supplementary in rapport with those of the clients and non-members but that distinct “achieved rights” may appear (NOZICK, 1997, p. 134) writes: “the legal powers of a protection agency are only the sum of their individual rights which its members or clients transfer to the association. No new right and power appear; each right of the association dissolves completely into the individual rights owned by distinct individuals, which act solely in a natural state. A mixture of individuals may have the right to accomplish an action C, which no other single individual would have the right to accomplish, if C is identical with D and E and if it is produced an association of the individuals who have the right to do/make D and E. If some of the individuals’ rights would be of the form “You have the right to do A, if 51% or 85% or any other percentage of the others agree with you”, then an association of individuals would have the right to make/do A, even if none would have this right separately. But none of the individuals’ rights has this form”. According to the terms used in the proposed analysis, this argument is available for the “natural rights”: the perfect identity of these rights for all social subjects does not allow the appearance of such rights distinct from those which are specific to an individual social subject. Though, what is changed due to the agency’s existence is the *way of exercising* of the “natural rights”: the existence of the agreement of will of a “great enough number” of social subjects is not a reason for the existence of an action A, even if this reason exists, then it may legitimate the *manner* in which this action takes place. At the same time, the actions performed by the *agency* when exercising the “natural rights” of its clients, are not from an ethical point of view, opposable against them or against the non-members: by its simple existence, the *agency* cannot offer automatic legitimacy to the way in which it acts, because there is no guarantee that this way is not a “wrong” one (that the manner chosen by the *agency* to fulfill the “social contract” does not harm the clients’ or the non-members’ capacity of exercising all their “natural rights” including of those whose exercise was not an object of the delegation). Even if we would suppose that all subjects from a certain social space, except one, agrees with the *agency*’s actions, these do not become opposable against this “exceptional” social subject: from an ethic point of view, the subject having the right not to agree with those action that harm his capacity

of exerting his own rights. The main argument is that the right of each social subject to exerting these rights belongs to the category of “natural rights” (even it were not be true, the “natural rights” would be “virtual rights”⁽¹¹⁾ and there would be no legitimacy of the delegations that helped that the *agency* appears) and, in consequence, its negation is a violation of P_0 : *the right to try to exercise efficiently the “natural rights” is a “natural right”*. Also, the *agency* has no right to ask the exclusive exerting of *all* “natural rights”, even if these are *transmissible and fractionable* (the fact that this may desire such a monopole on the basis of the dominant position lacks an ethical basis). In conclusion, the *agency*’s existence is not a “sufficient basis” to exclude the private exercise of “the natural rights” and of the opposition towards those actions that affect this exercise.

The situation is more complicated in the case in which the “achieved rights”: not only their exerting, but also their existence is the subject of the social recognition (we avoid here the problem of the social subjects number necessary to recognize the individual “achieved rights” and we believe that this number must be “significant”). In the case of their exercising, the *agency* has the right to perform an action A, even if its clients do not benefit of such a right (have not obtained the agreement of a number “great enough” of social subjects in this sense), even if it has been previously authorized by these clients. In conclusion, the *agency*’s actions performed to exert the “achieved rights” which were delegated are from an ethical point of view against the third parties and may constitute a subject of the social negotiations. Because the *agency* is large, its clients, representing “most” social subjects, the *agency* has the right to refuse some individual clients or non-members to exert some “achieved rights” or even to refuse to recognize such rights⁽¹²⁾.

So, the *agency* as a principal for its clients, may express their acceptance or refusal to recognize some “achieved rights” and also the connection between them and the agencies and may regulate the conditions of the performance of their actions. There is no guarantee, of course, that can be given *before* to the clients for the fact that this acceptance/refusal, and the corresponding regulations are automatically accepted by the *associations*. The *agency* may often be forced/obliged to impose on the associations to accept/refuse other associations to exert the “achieved rights” of their members, either to adopt the regulations for their actions, and also to stop the formation of some associations which were not accepted by their clients, paying the costs of “acceptance/regulation”, and those of “non-conformist” *associations*, “sanctioning”, $l(\tau, \iota)$. The non-members may also address the *agency* for the negotiation of the “achieved rights” and their exertion, the *agency* being the one which supports the costs, $n(X, \tau, \iota)$. This fact generates a positional asymmetry in the process of negotiation, the clients being able to refuse some “achieved rights” or their exertion, even if these are ethically legitimated, or to impose

conditions for their exertion that may be unfair or regarded as an excessive constraint for the associations members.

It results that:

D₄ : “The state” represents the macro-agency or the dominant agency of exerting “natural” and “achieved” rights, overtaken from social subjects from certain territory, formed by voluntary association of a number of individual agencies or as a result of some violent actions against other agencies, against their clients or against own clients, which could limit by effects and temporarily any breaking of its monopoly by other existing or virtual entities, and which is authorized by its clients, for preventive goals, to action in a re-distributive manner for the non-members. The framework in which the relations between this agency and the social subjects take place forms the substance of “social contract”. This derives from the standardization of individual contracts negotiated with clients and non-members, which represents a “conglomerate” of contracts including symmetrical and non-symmetrical “clauses” in relation with the preventive compensation and the “standard packages” of services offered for exerting of the “natural rights”, respectively “non-standard packages” for exerting the “achieved rights”. For the renegotiation of some individual clauses of the “social contract” or for the parallel exerting of some of their rights, the clients and/or non-members could group in negotiation associations/parallel associations which have a optimal social scale in a zone defined by the necessity of assuring the negotiating power/the control on a “sufficient” fraction of the social resources, and by the necessity of the preservation of the efficiency of the participation for its members, and of the choice for a competitive/non-competitive position in respect to the dominant agency. The existence of these associations is ethically justified if their object of activity is connected with the exertion of the “natural rights” and represents a subject of social recognition both by the agency’s clients, directly or through it, and by the non-members, which, ethically speaking, could accept or refuse their existence if the object of activity is related with the exertion of “achieved rights” and which could state the conditions of their action performing. The ensemble of strategic alliances /force relations between the agency and the macro-associations or individual association defines the social space’s frontier.

Another significant argument in favor of the existence of the associations results from the situation of the subjects born in a social space dominated by a mature agency, with an institutional structure well developed and which accomplished the standardization of the “social contract”: there is no reason to believe that the parameters of the “functions of utility” are the same with those of the agency founders. From a multigenerational point of view, the conditions of stability from Figure 9 become even more acute. A logical question is about the clauses of the “social con-

tract” of the new generations, such as: what could be the reason for which the new social subjects would have to respect these clauses for whose negotiation they did not take part? And what would force the new personnel of the agency to become responsible for the obligations of the old members?

The problem is that for the new generations the agency’s existence is a given social reality: the agencies may survive long periods of time, accepting to modify “their manner of production” and the way of exercising their obligations following the changing of the social conditions. In fact, except the cases when they are the victim of some violent actions performed by other agencies, by non-members or by their own clients or when they prove an “excessive adaptability”, these represent the most stable social structures. Or, taking into consideration this fact, we have to underline that within the proposed analytical framework there is no satisfactory solution to explain this “multigenerational persistence” of agencies: the mandate theory cannot, without being severely modified, explain the fact that the activity of the in charge principal entity does not stop once they (and their personnel) disappear physically. Instead, a “transmission process” take place, from the new generations of clients to the new generations of personnel of the agency, even if without a re-negotiation of the “social contract” for each generation (this is like treating the agency as an “inheritance” – an “optimal” framework to exert the “natural rights” and the “acquired rights” which the “old” generations transmit to the young generations who benefit from their own “natural/acquired” rights).

In this context, we have to state the fact that an individual social subject, confronted with the existence of an agency at which formation he did not contribute, has not the possibility, in an isolate way to modify the way of its functioning (being able only to accept the quality of non-member) and the clauses of the “social contract”. This is thus obliged to sign a “social contract” already written. If its content is not satisfactory, his only solution is that of associating with other social subjects to form an association of negotiation/a parallel association, by which they have the capacity of correcting the mistakes. The necessity of forming a new association is not absolute: like the agencies, the associations may be capable of multigenerational survival (e.g. “...an organization founded to help the war veterans will survive them representing the veterans of the following wars” – OLSON (1999, p. 66). Thus, the new generations of social subjects may adhere to the associations already founded, modifying the way they function.

It results:

D₅: “The state” represents the macro-agency or the dominant agency of exerting “natural” and “achieved” rights, overtaken from social subjects from certain territory, formed by voluntary association of a number of individual agencies or as a result of some violent actions against other agencies, against their clients or against

own clients, which could limit by effects and temporarily any breaking of its monopoly by other existing or virtual entities, and which is authorized by its clients, for preventive goals, to action in a re-distributive manner for the non-members. The framework in which the relations between this agency and the social subjects take place forms the substance of "social contract". This derives from the standardization of individual contracts negotiated with clients and non-members, which represents a "conglomerate" of contracts including symmetrical and non-symmetrical "clauses" in relation with the preventive compensation and the "standard packages" of services offered for exerting of the "natural rights", respectively "non-standard packages" for exerting the "achieved rights". For the renegotiation of some individual clauses of the "social contract" or for the parallel exerting of some of their rights, the clients and/or non-members could group in negotiation associations/parallel associations which have a optimal social scale in a zone defined by the necessity of assuring the negotiating power/the control on a "sufficient" fraction of the social resources, and by the necessity of the preservation of the efficiency of the participation for its members, and of the choice for a competitive/non-competitive position in respect to the dominant agency. The existence of these associations is ethically justified if their object of activity is connected with the exertion of the "natural rights" and represents a subject of social recognition both by the agency's clients, directly or through it, and by the non-members, which, ethically speaking, could accept or refuse their existence if the object of activity is related with the exertion of "achieved rights" and which could state the conditions of their action performing. The ensemble of strategic alliances/force relations between the agency and the macro-associations or individual association defines the social space's frontier. For the social subject from the new generation, the agency appears as a given reality, they having the possibility to join the standardized "social contract", to choose for the non-member state, and to form new associations and to participate to existing associations, founded by the past generations, for the renegotiating of the clauses that are not corresponding anymore to the new specific social context.

As a synthesis, the main thesis of the proposed analysis is the following: from the non-uniformity of the capacity of social subjects to exert their "natural rights" and "achieved rights" one could derive sets of processes of exertion delegation, processes which generate, using "visible/invisible hand" mechanisms, a dominant agency in a referential social-geographical space, agency that has the capacity of intergenerational transmission/adaptation of its own structures and that owns the monopoly of forming a "conglomerate" of standardized contracts, which represents the "social contract". The relations between this agency and the associations formed by the cli-

ents or by the non-members for re-negotiation of some clauses of the "social contract" / parallel exerting of their members rights form the substance of the social space.

The next step of this analysis is to develop a possible approach of the cultural variables impact on the agency's and the associations' emerging process, on the individual contracts' negotiation process, and on the social contract's re-negotiation.

P₂: The emerging form of the agency and of the associations, the standardization of the clauses of the "social contract", and the modality of the re-negotiation of these clauses, depend, in caeteris paribus conditions, on dominant "cultural paradigm" architecture of the respective social space.

D₆: Through paradigm we understand the dominant collective mental model that individualizes a society from another. This paradigm represents a societal integration factor, by offering common values and goals for the members of the society. Also, this represents the subject of some learning and inter-generational transmission process, which slowly modifies itself, in "long cycles".

The paradigm and the agencies/associations generated by this influences in a significant manner the dynamic of the social-economic activity. So, it is sufficient to remark that economic subjects are guided by the decisions taken in the production, repartition and consumption processes, determined by a set of characteristic values, and that the economic policy is influenced in its interventions in the resources and economic activity results distribution and redistribution processes by the these values (e. g. the predominant position regarding the "equality/inequality" couple influences in a significant way the agency's implication in the income redistribution between the different sort of social categories).

In the same time, the social-economic development influences the agencies/the associations, and also the paradigm. For example, the significantly bureaucratic institutions, which had characterized the industrial society, have encountered an important decline in the postindustrial society. This has to be connected with the fact that this kind of society is characterized by the existence of a labor force which is very specialized, with a high mobility and which is focused on qualitative aspects of social life, as a result of fulfillment of its "quantitative" aspects, fulfillment determined by an increase in the per capita income and by a reasonable (within "common sense" limits) equal distribution of these incomes. Also, the "real" socialist system dissolution has taken place, *inter alia*, in a maximal point of bureaucratic inefficiency in the centralized economy management.

It is necessary to remark the fact that it is not clear enough the way in which the social-economic dynamic influences the evolution of the paradigm and the agencies/the associations generated by it, if we take into account the different degree of inertia which characterizes its dynamic and, respectively, the dynamic of the economy. So, as we mentioned before, the paradigm has, by

definition, an accentuated inertial character, which is more significant than the economic dynamic's one.

Although, because the cultural variables are assimilated, in an important proportion, through a "learning process", it is possible to appear some intra-generational changes (probably, in "normal conditions", first at an institutional level and, then, inside the *paradigm*), as a result of the evolving state of the economy between the moment of social debut of a generation and the one of its social "maturity". More exactly, if we admit so called "scarcity hypothesis", that states that the highest subjective utility level is assigned to the good which has a excessive demand, then satisfying the demand for a good "A" (which has an very low demand at the beginning of the cultural "learning process") and the apparition of an exceeding demand for a good "B" during this process *could* generate a shift from the values assigned to the good "A" to the these assigned to the good "B" (e.g. from "material goods" to "spear time") (see also INGLEHART, 1997), who consider this process as a shift from *materialism* to *post materialism*).

Figure 14 presents the interactions between the paradigm, the institutions and the social-economic performance. This presents a lot of similarities with the one presented by JONG [2001, p. 41], except two fundamental differences: (i) the usage of the "paradigm" notion instead of "cultural values" (justified in our opinion by the distinction between the "strong" meaning of the first notion as a "mental model" and the meaning of "shared attitudes" suggested by the second notion); (ii) taking into account of a feedback relation between *institutions* and the *paradigm* (in the sense that, if an institutional system emerges in an exogenous way, it could end by influencing the receptive *paradigm* – the arguments for and against this thesis could be synthesized according to a specific approach of a recurrent theme in the Romanian culture: the "forms without a content" theory – the initial creation of some institutional "forms" which are maintained in an "efficient" functioning ends by influencing the "content" that has not generated them, but only has received them).

Part II: The empirical evidences

It is interesting to remark the possibility of creating equivalence between the *paradigm* components and the factors used by HOFSTEDE (1980)⁽¹³⁾ to explain the cultural differences (using some limitation in their sphere and content). These factors are⁽¹⁴⁾:

- *Power Distance (PD)*;
- *Individualism (I)*;
- *Masculinity (M)*;
- *Uncertainty Avoidance (UAI)*.

PD deals with the degree of acceptance of the non-equal power distribution in society. In the societies with a higher level of *PD*, this distribution will have a more pronounced character, with a positive correlation between this

factor and the concentration of the political power (HOFSTEDE, 1980, pp. 97-98,106)⁽¹⁵⁾.

In societies characterized by a high *UAI* level, the refuse of decisional incertitude will generate an increased recurs to the public authorities for its dispersion and orientation to a minimum level; as a consequence, the power and competences sphere of these authorities will be larger and more precisely established than in those societies with a low *UAI* level, which will accentuate the individual competences of the economic subjects and the limitation of the public role to a small set of public utilities supply.

M does not imply the discrimination of the cultural values on sexes, trying to reflect some fundamental values shared by all society members. More precisely, it is considered that the "masculine" societies are those where the dominant values are connected with the social affirmation, the material results and the decisional freedom. In this conditions the performance is measured using the terms of reaching and maintaining a reference *social status* and the material achievements are considered more important than the spiritual ones. In opposition, the "feminine" societies have as dominant values: the equality, the solidarity and the consensus, the social tension avoidance, the centralization of the social-economic trades and the conservation of the spiritual values, tided to the "quality of life" and to the inter-human relationships.

Finally, *I* deal with the acceptance/rejections of the individual responsibilities in front of the social reference group (family, social category, nation).

Discussion of the relevance and the limits of these concepts exceed this paper framework.

We consider that taking them into consideration and using them to characterize three types of *paradigm*, characteristic for three types of societies, could be useful (see Figure 15):

- "X" society (*closed society*);
- "Y" society (*semi-opened society*);
- "Z" society (*opened society*).

Closed societies are characterized by the tendency (at least formal shown) of attenuation at the unequal power distribution level, by a pronounced collectivism, by promoting the "feminine" values (searching for consensus and not for competition) and by a pronounced incertitude and risk aversion.

In *semi-opened societies* all these parameters have medium values; the *opened societies* valorize more the acceptance of the unequal power distribution, as "natural" status, the individualism and the social affirmation, the performance and the material result, the incertitude acceptance as a status, which could generate action opportunities.

These cultural variables influence, minimally:

- the "level" and the "intensity" of the delegation processes;
- the emerging process of the *agencies* and *associations*;
- the standardization manner of the "social contract" "clauses";

- the social negotiations processes.

In the society with a high level of PD, the delegation process to the *agency* is seen as a “natural” process and the inequality between the exerting capacities of different rights is pregnant pointed out. Also the violent acts oriented to other concurrent *agencies* represent an important part in the mechanisms of *agency* creation. The *associations* have a reduced negotiating power, their structure is similar in a way if we look at the hierarchic-authority structure with the structure of the agency and the penalties/sanctions imposed by the agency concerning the participation to the former ones could be substantial. “The social contract” is formed by rigid standardized “clauses” and their renegotiation is not simulated. The *social status* plays a very important role in the negotiation processes between the agency and their clients, the agency and the associations, and not in the last place between clients and non-members.

Also, if the level of UAI is very high, the social subjects will be tempted, in a significant way, to delegate their rights’ exertion, having as a purpose the social dispersion of the involved risks. The *agency* is seen as a “safety structure” that has as the main role the creation of a “safe” social environment. In the creation mechanisms the action of non-conflict negotiation will be predominant. The *associations* will have large dimensions, the connections between themselves and between them and the agency will have the configuration of a “safety network”. The standardization of the “social contract” will be manifested in a large number of “detailed” and precisely formalized “clauses”. The processes of social negotiation will have a large consensual character and will involve many “social compromises” which have as a major role the avoidance of the eventual violent actions of the parts which could consider them self-disadvantaged (*inter alia*, the level of *preventive compensation* will be higher then in the societies with a smaller UAI).

In the societies with a high level of M, the accent on the individual achievement will have an adverse effect to the delegation process: the social subjects will prefer to exert themselves a higher volume of rights. This will affect also the transmitting process of “natural rights” and “achieved rights” exertion. The dominant agency will be created especially through the competitive elimination of the other *agencies*, the associations will be in a significant way *parallels associations* and will be entitled with selections mechanisms, which choose the members, based on their “individual merits”. Between them are established more competitive relations and less cooperation relations. The “social contract” will be standardized “in a flexible way” and with a small number of formalized “clauses” concerning the social performance. The social negotiations could have a strong adverse character, the consensus being more an exception than a rule.

In a similar way, for a high level of I, the social subjects will prefer, in a reduced degree, to delegate the exerting of

their rights, the *agency* will have a reduced number of employees. In its forming are involved, in a way or in another, a small number of concurrent *agencies*, the *associations* will be prevalent in a position of some concurrent *parallel associations* with small/medium dimensions. “The social contract” will include a minimal number of “clauses”, the one referring to the preservation of the individual liberty being especially formalized. The frequency of the social negotiations will be more reduced, and this will often have a conflict character.

Resuming:

P3: “From the left to right “of the societal spectrum (from closed to opened societies) could be seen a reduction in the “level” and the “intensity” of the delegation processes in the exercitation of the “natural rights” and also the “achieved” ones, some mechanisms of creating agencies based on “competitive” elimination, a dimensions reductions of the associations and a predominance of the parallel associations comparing with the negotiations ones. Also one could notice a decrease in the preventive compensation level, a reduced standardization of the “social contract” and a special formalization of the “clauses” connected to the social performance and the preservation of the social subjects’ liberties, a crossing from the social negotiations based on consensus to the “competitive” social negotiations.

Meantime, the social space’s configuration is influenced not only by the *level* but also by the *heterogeneity* of the cultural values. From AU (2000) point of view the defining variable of the *intra-cultural heterogeneity* could be grouped in less than two categories: 1) the *ideological heterogeneity* (“ideology variation”) and *motivational heterogeneity* (“satisfaction variable”). The *ideological heterogeneity* reflects those *intra-cultural heterogeneity* determinants led to the *economic freedom* as the public sector role, the competition and the processes involved by social assets forming. The *ideological heterogeneity* refers to a complex of economic-social factors. These variables tend to be “positively” inter - correlated. “Positive” or “negative” correlations could be established between the medium evaluations level of the cultural competition significance and the role of the public sector. If the economic-social subjects share heterogenic cultural values regarding the competition they will be tempted to share also heterogenic values regarding the public sector. The relations established between the medium levels of the cultural values do not correspond necessarily to the relations established between the elements that define the *intra-cultural heterogeneity* (and vice versa).

We have to remark that these components tend to exercise un-uniform effects and, because of that, we could presume the fact that the impact on the way of forming of the *agents* and the *agencies* and on the relations between them is a distinct one. So, the *ideological coagulation* leads to forming of some *negotiation agencies* and the *motivational heterogeneity* influences the way of forming of *parallel asso-*

ciations. As higher is the level of *ideological coagulation* (as a larger number of social subjects share a *common vision* on the main aspects about how society works) as higher is the probability of their association for modifying one or another of the “social contract” “clauses”. Correlatively, as complex are the motivations of social subjects as lower is the probability to be incorporated in the institutional and functional framework of *the agency*, and, by consequence, as higher is the probability of apparition of some specialized *parallel agencies*. In the same time, the two components of *intra-cultural heterogeneity* influence the dimension and the efficiency of *the associations*. So, *the associations* tend to have smaller dimensions and a higher homogeneity in societies with higher *paradigmatic heterogeneity*. On one hand, this is a consequence of the fact that a smaller number of individuals who share the same objectives and have a common perspective on the way of reaching these objectives will be able to associate. On the other hand, considering the selection possibilities of more various pressure groups, the social subjects could choose to become members of the group which they have the maximal *cultural affinity*.

In the same time, as lower is the *intra-cultural heterogeneity* as easier the diverse concurrent agencies will merge and form a dominant agency, and as easier will be the standardization of the social contract an more stable will be its initial formulation.

This thesis must be interpreted with care: it is not clear enough an a priori proclamation of a significant connection between the *intra-cultural heterogeneity* and the dimension and other characteristics of *agency* and *associations*. The historical nature of these entities, the concrete circumstances of their forming, the “social pressure” which shaped them, the structure of their “production functions”, and the resources that could be engaged in the social (re)distribution process, all that exercise significant formative and structural influences. So, the preceding remarks must be interpreted as “*caeteris paribus*” formulations: if all others parameters are the same, the *associations* and the *agencies* from two social spaces will be different, as a consequence of their *intra-cultural heterogeneity*.

Even more, it is not clear enough the correlation between the *degree of social openness* and *intra-cultural heterogeneity*. So, it could be considered that an accentuated *paradigmatic heterogeneity* tends to contribute to the raising of openness degree, especially by accentuating the un-uniform reactions of the social subjects relative to the existence and functioning of the *agencies* and *associations*: as more the social subjects react distinctively, as more difficult is for these entities to determine a standardized and predictable social climate, and harder is to exercise a constant influence on that climate.

So:

P_4 : In *caeteris paribus* conditions, *the dynamic of two distinct social spaces will be differentiated by intra-cultural heterogeneity which characterizes their paradigmatic*

configuration: as higher is this heterogeneity, as more the forming and evolution of the agencies will be prevalent dominated by actions of “competitive elimination”/violent actions, as smaller will be the associations and higher will be both their homogeneity and the degree of social openness. More, as higher will be the relative level of ideological heterogeneity, as lower will be both the number and the relative impact of negotiation associations.

One of critical aspects for this argumentation is that a higher *intra-cultural heterogeneity* will stimulate the forming of “small dimension” groups. The intuition behind this thesis is relatively simple. On the one hand, the individual social subjects will tend to associate with other subjects, which share the same common values that have “the same way of thinking”. On the other hand, any institutional entity tends to develop its own “subculture”. Or, its formation is more facile in small dimensions entities, which could easier generate the specific “*mélange*” between its members’ values and behaviours. Also, this kind of cultural homogenous associations can adopt more easily a “*niche strategy*”, inserting themselves on specific social segments, and transmitting an “institutional image” which permits their individualization in a distinct manner. Despite these relative institutional advantages, it is not sure enough that the associations formed in social spaces with a high degree of *intra-cultural heterogeneity* have an intrinsic *social efficiency*. So, one of the limiting factors of this kind of efficiency is represented by the consensual nature of the decisions taken: because of the homogeneity of the values shared, it is possible that this kind of associations to have a weak hierarchical structure, and the decision making process to be orientated towards a wide agreement between members. By consequence, between institutional costs generated by an association functioning, very important are *the costs of obtaining a consensus* (“intra-institutional costs”). More, this kind of associations will try to satisfy in the best way possible the members’ interests, so that these will have a busy agenda, with not necessary subordinated and/or convergent objectives. And, if the idea that this kind of associations are principally *negotiation associations* is a valid one, this “overcrowded agenda” will limit their negotiation capacity with the agency and, correlatively, will limit the fraction of the social output that they could distribute to their members.

By consequence, it could be formulated a sub-proposition for P_4 :

P_4 : In *caeteris paribus* conditions, *the dynamic of the associations from two distinct social spaces will be differentiated by the intra-cultural heterogeneity that characterizes their paradigmatic configuration: as reduced is this heterogeneity, as larger will be the number of small dimension associations, which will try to satisfy a wide range of their members’ interests, having in this way an “overcrowded” agenda, and for which the costs of obtaining a consensus represents an important share of institutional costs.*

The effects of *intra-cultural heterogeneity* on *associations* are transmitted through associations themselves on the *agencies*, which represents a second “transmission channel” except the direct effects one. The main reason of existence of this kind of channel is that the actions of the *associations* generate an eviction effect on the rights delegation process from members to *agencies* and, by consequence, on their implication on the social space functioning (see Figure 17).

So, for example, from P_4 we could infer the following:

P_{42} : *In caeteris paribus conditions, as lower are the ideological and motivational heterogeneity, as stronger will be the relative social power of negotiating agencies and parallel agencies relative to the agency, and by consequence, as limited will be its interfering capacity in the afferent social space.*

So, the homogenous paradigmatic societies landscape is characterized by the existence of some *agencies* that are forced to action rather “persuasively” and “consensually” relative to *associations*, clients and non-members, and also is characterized by the existence of a wide range of *associations* which are able to determine the (re)distribution of a large share of the social output and to assure the exerting of a large volume of rights to their specific members.

An unclear aspect of the adopted presentation manner is connected with the existence of some possible feedback connections between the *agency/the associations* and the components of the *intra-cultural heterogeneity*. So, a legitimate question could be formulated as follows: which is the impact of durable institutional entities on cultural values shared by the members of one society?

In fact, this question contains two complementary problems: 1) the *nature* of cultural variables; 2) the institutional *durability*.

1) As mentioned before, we consider *the paradigm* as representing “something much more” than a set of “shared values”. This way, one could remark that an interesting definition for the culture as “shared values” is, for instance, the definition given in KROEBER and KLUCKHOHN (1952) (cited by ADLER, 1986). According to this, culture consists of patterns, explicit and implicit of and for behaviours acquired and transmitted by symbols, constituting the distinctive achievement of human groups, including their embodiment in artifacts; the essential core of culture consists of traditional (i.e., historically derived and selected) ideas and especially their attached values; culture systems may, on the one hand, be considered as products of action, on the other as conditioning elements of future action.

Culture is:

- Something that is shared by all or almost all members of some social group;
- Something that the older members of the group try to pass on to the younger members; and,
- Something (as in the case of morals, laws and customs) that shapes behaviour, or structures one’s perception of the world.

Our vision is much closer to HOFSTEDE (1991) who defines culture as “the collective programming of the mind which distinguishes the members of one group or category of people from another”. Like him, we emphasize that culture is, at least partially, learned, and not only inherited.

Or, if this hypothesis is a valid one, then the *agencies* and the *associations* could influence the cultural variables by actions orientated towards modifying their relative positions inside the *paradigm* or by introduction of new variables. Sure, such influence is possible just in a sufficient temporal interval, but it is essential the fact that such interval could be one “intra-generational”.

2) If it is necessary a “significant” temporal interval for an institutional entity to may action on cultural variables, then, for such interaction to take place, it is necessary that this entity to be *durable*, meaning to have a minimal functioning during this temporal interval. But it is not clear enough what are the “stability conditions” for *associations/agencies*. Sure, one could reason in a similar manner with the one used for deriving the “stability conditions” for the “social contract”. Although, there is an essential distinction, distinction which derives from the necessity to make a differentiation between *temporary delegation* and *permanent delegation*. So, individual social subjects may transfer the exertion of their “natural” or “achieved” rights for a limited period of time (they may formulate a “limited temporary mandate”) for reaching some specific objectives with a deadline or they may choose to give a “perpetual” mandate to the principal (without a predefined deadline). So, the institutional entities generated by these two types of delegation acts could be “temporal” or “perpetual” institutions. It must be remarked that the manner of presenting of the *agency’s* forming and actions is less compatible with the model of the mandate with a deadline: the *agencies* tend to overtake “permanently” the exertion of their clients’ rights and to enforce, by formulating a standardized “social contract”, this overtaking. In exchange, it is possible (although it is not sure that this is “the rule”) that the *negotiating associations* to disappear after reaching their objectives, and *parallel association* which have an efficiency level inferior to that of the *agency* could be competitively eliminated. In the same time, the *agencies* have large dimensions and their impact on the *paradigm* is a large one, given by the capacity to influence a large number of individual social subjects. In exchange, the *associations* could influence only a limited number of the members of the society; the induced paradigm “variations” could only coagulate in *subcultures*.

So:

P_5 : *The agencies tend to be “durable” institutional entities and, by consequence, could exercise a significant influence on the ensemble of paradigmatic architecture. In exchange, only a part of the associations have a “durable” character and their influence on the paradigm is limited to its component subcultures.*

By consequence, it is necessary to modify Figure 17 in the sense from Figure 18, to reflect the ambivalent temporary connections between institutional entities and cultural variables.

Stating the existence of a temporal “reaction” interval “long enough” for the components of the *paradigm* to react at *agencies/associations* behaviour, generate a severe limitation for the explanatory capacity of this analysis because doesn’t imply the mechanisms which sustain a “long-term institutional memory”, memory which is necessary for *cultural conditioning* of both the agencies’/associations’ personnel and their members. Alternatively, we could presume that the change of *paradigmatic* architecture results “spontaneously” from the actions undertaken by these institutional entities in the pursuit of the objectives from their current *agenda*. And, for such explanatory versions to be considered, it is necessary to clarify the transmission channels of such “spontaneous” effects.

So, if the presented analytical framework legitimately permits to derive a “one way” connection from *paradigm*’s components to *associations* and *agencies*, it does not permit a proper argumentation of the “inverse” chain reaction, despite the fact that, in the same time, the impossibility of its existence it is not suggested.

Revising, the version of the mandate theory proposed in this analysis, based on some “visible/invisible hand” mechanisms (combined with “social contract” theory), consist in a set of five postulates and a definition of the *paradigm* from which is derived an “extended” definition of the state as a dominant *agency*, and also a definition of the other institutional entities that regroup their clients and non-members.

P₀: Each social subject has an identical set of “natural rights”, but with unequal capacity of exerting them.

P₁: To maximize the derived utility from its “natural rights”, a social subject **X** could choose to commission a fraction of these, **x**, to another subject **Y**, which has a superior capacity of exerting delegated rights, and correlatively, to share with him a fraction **C** from the output generated by this exertion.

P₂: A social subject **X** can decide the complete or partial delegation of exerting an achieved right towards another subject **Y** if the output of this delegation $a(x)$ is superior to the highest of the results derived from exerting his own right $b(x)$ and respectively, giving it in (together with the corresponding right of exerting) for a “price” $p(x)$, in exchange of a fraction **d** of the total resulted output.

P₃: From left to right of the societal spectrum (from closed to open societies) is registered: a reduction of the “level” and “intensity” of the processes of “natural” and “achieved” rights delegation, forming mechanisms of the agencies based on “competitive” elimination, a reducing of the associations’ dimensions, a prevalence of the parallel associations comparing with negotiation associations, a reduction of preventive compensation, a reduced standardization of the “social contract”, a formalization of the clauses that aim at social performance and social subjects liberties preservation, and a passing from social negotiations aiming at reaching a consensus to “competitive” social negotiations.

P₄: *In caeteris paribus* conditions, the dynamic of two distinct social spaces will be differentiated by the intra-cultural heterogeneity which characterizes their paradigmatic configuration: as higher is this heterogeneity, as more the forming and evolution of the agencies will be strongly dominated by actions of “competitive elimination”/violent actions, as smaller will be the associations and higher will be both their homogeneity and the degree of social openness. More, as higher will be the relative level of ideological heterogeneity, as lower will be both the number and the relative impact of negotiation associations.

P₅: The agencies tend to be “durable” institutional entities and, by consequence, could exercise a significant influence on the ensemble of paradigmatic architecture. In exchange, only a part of the associations have a “durable” character and their influence on the paradigm is limited to its component subcultures.

D₆: Through paradigm we understand the dominant collective mental model that individualizes a society from another. This paradigm represents a societal integration factor, by offering common values and goals for the members of the society. Also, this represents the subject of some learning and inter-generational transmission process, which slowly modifies itself, in “long cycles”.

D₇: “The state” represents the macro-agency or the dominant agency of exerting “natural” and “achieved” rights, overtaken from social subjects from certain territory, formed by voluntary association of a number of individual agencies or as a result of some violent actions against other agencies, against their clients or against own clients, which could limit by effects and temporarily any breaking of its monopoly by other existing or virtual entities, and which is authorized by its clients, for preventive goals, to action in a re-distributive manner for the non-members. The framework in which the relations between this agency and the social subjects take place forms the substance of “social contract”. This derives from the standardization of individual contracts negotiated with clients and non-members, which represents a “conglomerate” of contracts including symmetrical and non-symmetrical “clauses” in relation with the preventive compensation and the “standard packages” of services offered for exerting of the “natural rights”, respectively “non-standard packages” for exerting the “achieved rights”. For the renegotiation of some individual clauses of the “social contract” or for the parallel exerting of some of their rights, the clients and/or non-members could group in negotiation associations/parallel associations which have a optimal social scale in a zone defined by the necessity of assuring the negotiating power/the control on a “sufficient” fraction of the social resources, and by the necessity of the preservation of the efficiency of the participation for its members, and of the choice for a competitive/non-competitive position in respect to the dominant agency. The existence of these associations is ethically justified if their object of activity is connected with the exertion of the “natural rights” and represents a subject of social recognition both by the agency’s clients,

directly or through it, and by the non-members, which, ethically speaking, could accept or refuse their existence if the object of activity is related with the exertion of “achieved rights” and which could state the conditions of their action performing. The ensemble of strategic alliances/force relations between the agency and the macro-associations or individual association defines the social space’s frontier. For the social subject from the new generation, the agency appears as a given reality, they having the possibility to join the standardized “social contract”, to choose for the non-member state, and to form new associations and to participate to

existing associations, founded by the past generations, for the renegotiating of the clauses that are not corresponding anymore to the new specific social context. In *caeteris paribus* conditions, the formation mechanisms, the taxonomy and the agendas of the agencies/associations from two social spaces will be different, influenced by the level of the component variables of the dominant cultural paradigms from these spaces, and by the intra-cultural heterogeneity components. Between the paradigm and the agencies/associations exists both “direct” connections and “inverse” connection that are taking place in “long enough” temporal horizons.

Note bibliografice

- (1) A critical aspect is the one of the consensus, which must obtain by Y from X to name Z as an under-principal. In fact, several situations are possible: 1) X knows about Y’s intention to re-delegate the exerting of his rights and a) Z is named as a potential under-principal, as well as b) the information is general, without the precise indication of Z, situation in which (i) X can accept the re-naming and choosing of Z; (ii) X can accept the re-delegation but rejecting the nominalization of Z or (iii) Z can turn down the re-delegation and 2) X does not know about the re-delegation but Y proves the exerting of the mandate under the circumstances explicit stated in the mandate contract, submitting him the output or presenting the proof of the „objective” conditions, which have prevented its realization. Under these circumstances, the requests that are on the base of the foundation of an agency between Y and Z as presented in Figure 4 are valid in the situations 1) (i) or 1) (ii).
- (2) In fact, the analysis should be detailed, taking into consideration the existence or the non-existence of the accept of the agency’s clients X for the unfolding of some violent actions against other agencies.
- (3) Compensation that the agency will recover from X1, by accordingly decreasing fractions c and d from the output of exercising its rights.
- (4) In fact, the conditions for x1’s acceptance are more complex, because the agency must prove that redistributive actions are not only necessary, but also efficient, meaning that paying the compensation means preventing XNM’s attempts of appropriation for the output of exercising their rights. Another subject of discussion is if establishing the level and the way of distributing the compensation, can be put to the agency or if these must be accurately established by X1, and so on.
- (5) In other words, to consider preventive compensation as “cynical” by giving arguments that the necessity proceeds exclusively from the forbidden character of the costs of the agency’s services, and in absence of such a character, the subjects XNM would rather achieve the quality of membership and not to attempt to appropriate, by violent actions, the output of exercising their rights.
- (6) This means that at that level of cost to which the adhesion to the agency becomes unforbidden for XNM; the difference between the “normal” cost of services and the unforbidden level of cost should be compensated by subjects X1, because otherwise, this might seem unethical for the agency, and so on.
- (7) This concerns the situations when delegating rights afferent to the protection against certain violent actions and the results of such actions towards the agency are lacking or have only a partial character. To notice that in these cases, the initiative of redistributive actions does not come from the agency, but from the X1 subjects.
- (8) “The current period” is defined in a conventional manner, being “long enough” so that the changing of the “production functions” become perceptible.
- (9) Which explains, inter alia, the selective behaviour of bureaucrats when recruiting personnel, behaviour which is more visible in the periods of their consolidation
- (10) The possibility that the agency allows an association to undertake violent actions against another association must analyzed in two distinct cases, taking into consideration the fact that the association, which represents the target of the aggression, is or not formed mainly by the clients of the agency.
- (11) This means, the social subjects rights which represent for them a *de jure* entitlement, but which is not possible to have a *de facto* materialization.
- (12) We have to say that we consider the right to recognize an “achieved right” as a “natural right”: every social subject X1 is entitled to recognize/to refuse to another social subject X2 a right that it is not a “natural right” and to specify the conditions in which she accepts its exerting, when this exerting interferes with her own “natural rights” (a relevant exercise for clarifying this point of view is to remark, for example, the fact that the right to perform an economic activity which generates pollution interferes with the ones affected “natural right” of preserving their own life and their physical integrity, by consequence, they are entitled to permit the performing of these activities only to a point in which the benefits directly derived by them exceed the cost associated to the restriction of the adequate possibilities of exerting this right).
- (13) Realized in 1968-1973 starting from approximately 66 non-socialist countries, this study collected information from more than 117000 forms, completed by the IBM employees in this countries.
- (14) For this analyzes purposes, the main advantage in using these factors is the quantification of the relevant elements, which could be used in an empirical approach of the mentioned thesis. The factors interpretation realized here is larger that the one strictly derived from this study.
- (15) PD is formal definite as follows: “ the distance between a superior B and a subordinate S in a hierarchies represents the difference between the measure B can determine S behaviour and the measure S can determinate B behaviour” (HOFSTEDE, 1980, p. 22).

	With transmissible exerting	With no transmissible exerting	Fractionable	Non- fractionable
With transmissible exerting			$\frac{[ch(x)+g(1-x)]-g(\cdot)}{(1-c)h(x)}$	$\frac{ch(\cdot)-g(\cdot)}{(1-c)h(\cdot)}$
With no transmissible exerting			$\frac{g(\cdot)}{0}$	$\frac{g(\cdot)}{0}$
Fractionable	$\frac{[ch(x)+g(1-x)]-g(\cdot)}{(1-c)h(x)}$	$\frac{g(\cdot)}{0}$		
Non- fractionable	$\frac{ch(\cdot)-g(\cdot)}{(1-c)h(\cdot)}$	$\frac{g(\cdot)}{0}$		

Figure 1. The „net” output of delegation for „natural rights”

	With transmissible exerting	With no transmissible exerting	Fractionable	Non- fractionable
With transmissible exerting			$\frac{[da(x)+b(1-x)]-MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}}{(1-d)a(x)}$	$\frac{da(\cdot)-MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}}{(1-d)a(\cdot)}$
With no transmissible exerting			$\frac{b(\cdot)}{0}$	$\frac{b(\cdot)}{0}$
Fractionable	$\frac{[da(x)+b(1-x)]-MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}}{(1-d)a(x)}$	$\frac{b(\cdot)}{0}$		
Non- fractionable	$\frac{da(\cdot)-MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}}{(1-d)a(\cdot)}$	$\frac{b(\cdot)}{0}$		

Figure 2. The “net” output of delegation for “social rights”

	With transmissible exerting	With no transmissible exerting	Fractionable	Non-fractionable
With transmissible exerting			$\frac{[ch(x)+g(1-x)]+[da(x)+b(1-x)]-[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(x)]}{[(1-c)h(x)+(1-d)a(x)]-e(x)}$	$\frac{[ch(\cdot)+da(\cdot)]-[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(\cdot)]}{[(1-c)h(\cdot)+(1-d)a(\cdot)]-e(\cdot)}$
With no transmissible exerting			$\frac{g(\cdot)+b(\cdot)}{0}$	$\frac{g(\cdot)+b(\cdot)}{0}$
Fractionable	$\frac{[ch(x)+g(1-x)]+[da(x)+b(1-x)]-[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(x)]}{[(1-c)h(x)+(1-d)a(x)]-e(x)}$	$\frac{g(\cdot)+b(\cdot)}{0}$		
Non- fractionable	$\frac{[ch(\cdot)+da(\cdot)]-[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(\cdot)]}{[(1-c)h(\cdot)+(1-d)a(\cdot)]-e(\cdot)}$	$\frac{g(\cdot)+b(\cdot)}{0}$		

Figure 3. The „net” output of delegation for „natural and social rights”

Fractionable	Non-fractionable
$\begin{aligned} & [c(h((1-f)x)+ov(fx))+g(1-x)]+ \\ & +[d(a((1-m)x)+rw(mx))+b(1-x)]- \\ & -[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(x)] \\ & > [ch(x)+g(1-x)]+[da(x)+b(1-x)]- \\ & -[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(x)] \\ & \left[(1-c)h((1-f)x)+ov(fx))+ \right. \\ & \left. + (1-d)a((1-m)x)+rw(mx)) \right] - [e(x)+i(x)] > \\ & [(1-c)h(x)+(1-d)a(x)]-e(x) \end{aligned}$	$\begin{aligned} & [cov(\cdot)+drw(\cdot)]-[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(\cdot)] > \\ & [ch(\cdot)+da(\cdot)]-[g(\cdot)+MAX\{b(\cdot),p(\cdot)\}+i(\cdot)] \\ & [(1-c)ov(\cdot)+(1-d)rw(\cdot)]-[e(\cdot)+i(\cdot)] > \\ & [(1-c)h(\cdot)+(1-d)a(\cdot)]-e(\cdot) \end{aligned}$

Note: This do not take into account the existence of some possible costs of information about Z encountered by X.

Figure 4. The existence conditions for an agence between Y and Z

Fractionable	Non-fractionable
$\begin{aligned} & \left[(1-c)\varphi(\omega(x, \alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + (1-d)\Omega(\delta(x, \alpha), \beta) \right] - [e(x, \beta) + i(x, \beta) + k(\beta, k(\alpha))] \\ & > \left[(1-c)\varphi(h((1-f)x) + ov(fx)) + \right. \\ & \left. + (1-d)\Omega(a((1-m)x) + rw(mx)) \right] - [e(x) + i(x)] \end{aligned}$	$\begin{aligned} & \left[(1-c)\varphi(\omega(\alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + (1-d)\Omega(\delta(\alpha), \beta) \right] - [e(\beta) + i(\beta) + k(\beta, k(\alpha))] \\ & > \left[(1-c)\varphi(v) + (1-d)\Omega(w) \right] - [e(\cdot) + i(\cdot)] \end{aligned}$

Figure 5. The existence conditions for an „association” of agencies

Fractionable	Non-fractionable
$\begin{aligned} & \left[c\varphi(\omega(x, \alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + d\Omega(\delta(x, \alpha), \beta) + g(1-x) + b(1-x) \right] - [g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(x, \alpha, \beta)] \\ & > [c(h((1-f)x) + ov(fx)) + g(1-x)] + [d(a((1-m)x) + rw(mx)) + b(1-x)] - \\ & - [g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(x)] \end{aligned}$	$\begin{aligned} & \left[c\varphi(\omega(\alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + d\Omega(\delta(\alpha), \beta) \right] - [g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(\alpha, \beta)] \\ & > [cov(\cdot) + drw(\cdot)] - [g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(\cdot)] \end{aligned}$

Figure 6. The conditions for demanding an „association” between agencies

Fractionable	Non-fractionable
$\begin{aligned} & \left[c\varphi(\omega(x, \alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + d\Omega(\delta(x, \alpha), \beta) + g(1-x) + b(1-x) - s(x, NM, \theta) \right] - \left[g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(x, \alpha, \beta) - \right. \\ & \left. - \text{MAX}\left\{ \Lambda(x, \theta, NM, \theta) \left[c\varphi(\omega(x, \alpha), \beta) + d\Omega(\delta(x, \alpha), \beta) \right] \right\} \right] \\ & > \left[c\varphi(\omega(x, \alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + d\Omega(\delta(x, \alpha), \beta) + g(1-x) + b(1-x) \right] - [g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(x, \alpha, \beta)] \end{aligned}$	$\begin{aligned} & \left[c\varphi(\omega(\alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + d\Omega(\delta(\alpha), \beta) - s(NM) \right] - \left[g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(\alpha, \beta) - \right. \\ & \left. - \text{MAX}\left\{ \Lambda(NM) \left[c\varphi(\omega(\alpha), \beta) + d\Omega(\delta(\alpha), \beta) \right] \right\} \right] \\ & > \left[c\varphi(\omega(\alpha), \beta) + \right. \\ & \left. + d\Omega(\delta(\alpha), \beta) \right] - [g(\cdot) + \text{MAX}\{b(\cdot), p(\cdot)\} + i(\alpha, \beta)] \end{aligned}$

Figure 7. The X_I agreement for a redistributive policy

Fractionable	Non-fractionable
$s(x, NM, \theta) - \vartheta(x, NM, \theta, \alpha, \beta) \geq \left[c\varphi(\omega(x, \alpha), \beta) + d\Omega(\delta(x, \alpha), \beta) - s(x, NM, \theta) - \Lambda(x, NM, \theta) \right]$	$s(NM) - \vartheta(NM, \alpha, \beta) \geq \left[c\varphi(\omega(\alpha), \beta) + d\Omega(\delta(\alpha), \beta) - s(NM) - \Lambda(NM) \right]$

where ϑ reflects the associated costs of subjects intentions to appropriate the agency's output.

Figure 8. The X_{NM} agreement for a redistributive policy

Fractionable	Non-fractionable
$\begin{aligned} & \left[c\varphi(\omega(x, \alpha, t_1), \beta, t_1) + d\Omega(\delta(x, \alpha, t_1), \beta, t_1) + \right. \\ & \left. + g((1-x), t_1) + b((1-x), t_1) - s(x, NM, \theta, t_1) \right] - \\ & - \left[g(t_1) + \text{MAX}\{b(t_1), p(t_1)\} + i(x, \alpha, \beta, t_1) - \right. \\ & \left. - \text{MAX}\left\{ \Lambda(x, \theta, NM, t_1) \left[c\varphi(\omega(x, \alpha, t_1), \beta, t_1) + d\Omega(\delta(x, \alpha, t_1), \beta, t_1) \right] \right\} \right] \\ & \geq \left[c\varphi(\omega(x, \alpha, t_0), \beta, t_0) + d\Omega(\delta(x, \alpha, t_0), \beta, t_0) + \right. \\ & \left. + g((1-x), t_0) + b((1-x), t_0) - s(x, NM, \theta, t_0) \right] - \\ & - \left[g(t_0) + \text{MAX}\{b(t_0), p(t_0)\} + i(x, \alpha, \beta, t_0) - \right. \\ & \left. - \text{MAX}\left\{ \Lambda(x, \theta, NM, t_0) \left[c\varphi(\omega(x, \alpha, t_0), \beta, t_0) + d\Omega(\delta(x, \alpha, t_0), \beta, t_0) \right] \right\} \right] \end{aligned}$	$\begin{aligned} & \left[c\varphi(\omega(\alpha, t_1), \beta, t_1) + d\Omega(\delta(\alpha, t_1), \beta, t_1) - \right. \\ & \left. - s(NM, t_1) \right] - \left[g(t_1) + \text{MAX}\{b(t_1), p(t_1)\} + i(\alpha, \beta, t_1) - \right. \\ & \left. - \text{MAX}\left\{ \Lambda(NM, t_1) \left[c\varphi(\omega(\alpha, t_1), \beta, t_1) + d\Omega(\delta(\alpha, t_1), \beta, t_1) \right] \right\} \right] \\ & \geq \left[c\varphi(\omega(\alpha, t_0), \beta, t_0) + d\Omega(\delta(\alpha, t_0), \beta, t_0) - \right. \\ & \left. - s(NM, t_0) \right] - \left[g(t_0) + \text{MAX}\{b(t_0), p(t_0)\} + i(\alpha, \beta, t_0) - \right. \\ & \left. - \text{MAX}\left\{ \Lambda(NM, t_0) \left[c\varphi(\omega(\alpha, t_0), \beta, t_0) + d\Omega(\delta(\alpha, t_0), \beta, t_0) \right] \right\} \right] \end{aligned}$

Figure 9. The conditions for the “social contract” stability

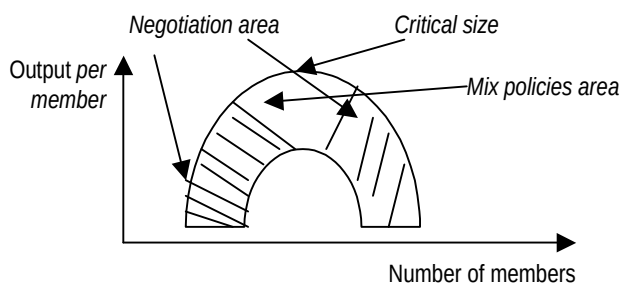


Figure 13. Associations scale and output per member

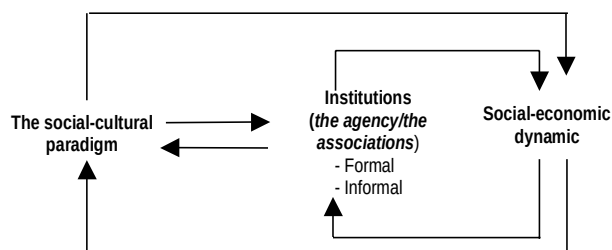


Figure 14. The connections between the paradigm, the institutions and the social-economic dynamic

	"X"	"Y"	"Z"
PD	Reduced	Medium	Pronounced
I	Reduced	Medium	Pronounced
M	Reduced	Medium	Pronounced
UAI	Pronounced	Medium	Reduced

Figure 15. The characteristic of the different paradigms

	"X"	"Y"	"Z"
Delegation	Intense	Medium	Reduced
Emerging mechanisms for the agencies and the associations	„Consensual association"	„Consensual association"/ „Competitive association"	„Competitive association"
„Social contract"	Detailed and highly standardized	Nivel mediu de detaliere și standardizare	Reduced level of detailation and standardization
Social negotiations	Consensual	Consensual/Competitive	Competitive

Figure 16. From close to open societies

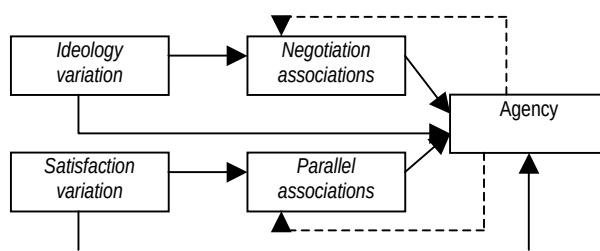


Figure 17. Intra-cultural heterogeneity, associations and agency

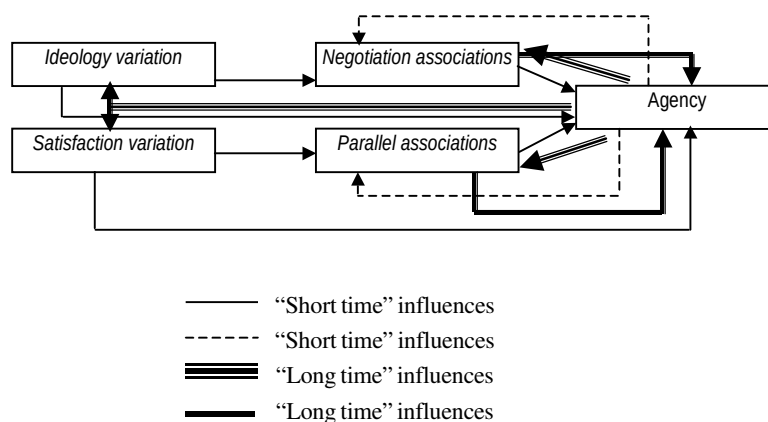


Figure 18. Intra-cultural heterogeneity, associations and agency: "short" and "long" time influences

Alocații Pareto optimale și finanțarea producției de bunuri publice

Daniela Marinescu

Asistent universitar doctorand

Dumitru Marin

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *This work presents the optimal resource allocation within a E economy with n goods, I consumers and q producers. For the given economy, it is determined a competition equilibrium with public goods and its Pareto optimum is verified. Two types for financing the public goods production also proposed.*

Key words: resource; optimal; Pareto; public goods; allocation.

Introducere

Finanțarea producției de bunuri publice poate fi făcută prin mai multe procedee.

Studii recente au abordat diferite aspecte ale modelelor cu bunuri (valori) indivizibile, în particular atenția fiind acordată modelelor în care fiecare individ consumă în mod precis un bun indivizibil – un bun public, de exemplu – și, în plus, o anumită cantitate de bunuri perfect divizibile – bani, de exemplu.

Pentru astfel de modele, existența unor alocații corecte a fost tratată de: Maskin (1985) sau Svensson (1983), iar existența unor echilibre walrasiene a fost demonstrată de Gale (1984), Kaneko și Yamamoto (1986), Maskin (1985), Quinzii (1984) și Svensson (1993). Kaneko (1993) a acordat o atenție deosebită pieței de locuințe.

Un aspect important al echilibrului walrasian este acela al posibilității ca el să poată constitui soluția unui joc strategic de piață, cu alte cuvinte un joc în care strategiile specifice să fie prețuri și cantități (echilibrul cu subscripție).

O astfel de analiză demonstrează existența unei căi consistente a relevării tuturor informațiilor cuprinse în sistemul de prețuri, informații care sunt în primul rând private și, uneori, de un asemenea fel încât indivizii nu manifestă inițiativa de a le revela.

Un joc strategic de piață poate fi definit pe mai multe căi, dar o examinare mai atentă a unei anumite piețe necesită, desigur, roluri specifice.

Pentru modelele care satisfac ipotezele neoclasice obișnuite, implementarea Nash a echilibrelor walrasiene a

fost analizată recent de Benassy (1986), Dubey (1982), Hurwicz (1979) și Schmeidler (1980).

În aceste studii este analizat un joc strategic de piață pentru un model cu bunuri indivizibile și bani. Jocul ar putea fi caracterizat ca o licitație publică închisă, unde bunurile indivizibile sunt alocate celor mai mari licitatori.

Rezultă că o condiție suficientă ca un echilibru Nash să fie echilibru walrasian este ca fiecare piață să fie „activă” (cel puțin un bun indivizibil de fiecare tip își schimbă posesorul).

Există, de asemenea, echilibre în care atât vânzătorii, cât și cumpărătorii speculează prea avantajos un preț rezultând o alocație ineficientă. Astfel de deficite sunt eliminate cu echilibre puternice. De fapt, mulțimile de alocații corespunzătoare echilibrelor walrasiene și echilibrelor puternice coincid. (Kanti Bag, 1997, pp. 460-472).

Se cunosc mai multe mecanisme de finanțare a bunurilor publice, de exemplu: subscripția voluntară, echilibrul Lindahl ș.a. Mecanismul Jackson-Moulin reprezintă un astfel de exemplu, adaptat pentru bunuri indivizibile. P. Kanti Bag preia ideile expuse în modelul Jackson-Moulin și le adaptează la un mecanism de finanțare a bunurilor publice divizibile, obținând într-o manieră eficientă rezultatul social și implementarea unei reguli de distribuire a costului utilizând conceptul strategiilor nedominante Nash.

Se pornește de la următoarele ipoteze:

- fiecare agent își cunoaște utilitatea marginală, dar și utilitatea marginală agregată;

- se consideră constantă utilitatea marginală a consumului de bunuri publice;
- suma utilităților marginale se exprimă în funcție de costul marginal;
- se presupune că se poate face agregarea funcțiilor de utilitate individuală ale agenților economici.

Planificatorul (cel care va lua deciziile, în funcție de rezultate) va avea ca obiective:

- să realizeze un mecanism pentru atingerea unui nivel optim social, care să respecte condiția Bowen-Lindahl-Samuelson;
- să distribuie costul total (pentru realizarea bunului public) agenților într-o manieră echitabilă.

1. Alocații Pareto optimale

Considerăm economia E formată din:

I consumatori, $h = 1, 2, \dots, I$

n bunuri private, $i = 1, 2, \dots, n$

m bunuri publice, $j = 1, 2, \dots, m$

Bunurile publice sunt produse cu ajutorul bunurilor private după tehnologiile descrise de:

$$y_j = g_j(z_{1j}, z_{2j}, \dots, z_{ij}, \dots, z_{nj}), j = 1, 2, \dots, m$$

unde funcțiile $g_j(\cdot)$ sunt continue, de două ori diferențiabile, strict concave și satisfăcând condiția

$$\frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}} > 0, \forall i = 1, 2, \dots, n, \forall j = 1, 2, \dots, m.$$

Variabila z_{ij} cuantifică un consum din bunul privat i folosit la producția a y_j unități de bun public j .

Funcția de utilitate pentru consumatorul h este:

$$U^h(x_1^h, x_2^h, \dots, x_i^h, \dots, x_n^h, y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m)$$

și vom presupune că U^h este strict crescătoare, continuă, diferențiabilă și strict concavă.

Prin w_i vom nota dotarea inițială (înzestrarea inițială) din bunul i la nivelul întregii economii E .

Optimul Pareto în această economie este soluția programului:

$$[\max] \sum_{h=1}^I \alpha^h U^h(x_1^h, x_2^h, \dots, x_i^h, \dots, x_n^h, y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m)$$

cu restricțiile

$$\sum_{h=1}^I x_1^h + \sum_{j=1}^m z_{1j} \leq w_1$$

⋮

$$\sum_{h=1}^I x_i^h + \sum_{j=1}^m z_{ij} \leq w_i$$

⋮

$$\sum_{h=1}^I x_n^h + \sum_{j=1}^m z_{nj} \leq w_n$$

$$-y_1 + g_1(z_{11}, z_{21}, \dots, z_{i1}, \dots, z_{n1}) \geq 0$$

⋮

$$-y_j + g_j(z_{1j}, z_{2j}, \dots, z_{ij}, \dots, z_{nj}) \geq 0$$

⋮

$$-y_m + g_m(z_{1m}, z_{2m}, \dots, z_{nm}) \geq 0$$

unde $\alpha^h > 0, h = 1, 2, \dots, I$ reprezintă ponderile de importanță acordate consumatorilor pentru atingerea nivelului de utilitate U^i .

Evident, variabilele modelului trebuie să fie nenegative, adică:

$$x_i^h \geq 0, z_{ij} \geq 0, y_j \geq 0, i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m$$

Atașând restricțiilor multiplicatorii Lagrange $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n, \mu_1, \mu_2, \dots, \mu_m$, funcția lui Lagrange asociată programului este:

$$\begin{aligned} L(\cdot) = & \sum_{h=1}^I \alpha^h U^h(x_1^h, \dots, x_i^h, \dots, x_n^h, y_1, \dots, y_j, \dots, y_m) + \\ & + \lambda_1 \left[w_1 - \sum_{h=1}^I x_1^h - \sum_{j=1}^m z_{1j} \right] + \\ & + \dots + \lambda_i \left[w_i - \sum_{h=1}^I x_i^h - \sum_{j=1}^m z_{ij} \right] + \dots + \\ & + \lambda_n \left[w_n - \sum_{h=1}^I x_n^h - \sum_{j=1}^m z_{nj} \right] + \\ & + \mu_1 [-y_1 + g_1(z_{11}, z_{21}, \dots, z_{n1})] + \dots + \\ & + \mu_j [-y_j + g_j(z_{1j}, z_{2j}, \dots, z_{nj})] + \\ & + \dots + \mu_m [-y_m + g_m(z_{1m}, z_{2m}, \dots, z_{nm})] \end{aligned}$$

Datorită proprietăților funcțiilor U^h și g_j , $h = 1, 2, \dots, I, j = 1, 2, \dots, m$ condițiile necesare de optim sunt și suficiente:

$$\frac{\partial L}{\partial x_i^h} = 0 \Rightarrow \alpha^h \frac{\partial U^h}{\partial x_i^h} - \lambda_i = 0 \quad (1)$$

$$\frac{\partial L}{\partial y_j} = 0 \Rightarrow \sum_{h=1}^I \alpha^h \frac{\partial U^h}{\partial y_j} - \mu_j = 0 \quad (2)$$

$$\frac{\partial L}{\partial z_{ij}} = 0 \Rightarrow -\lambda_i + \mu_j \frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}} = 0$$

$$\begin{aligned} h &= 1, 2, \dots, I \\ i &= 1, 2, \dots, n \\ j &= 1, 2, \dots, m \end{aligned} \quad (3)$$

Se observă că multiplicatorii Kuhn-Tucker λ_i și μ_j sunt strict pozitivi, oricare ar fi $i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m$.

Din grupul relațiilor (1) obținem:

$$\alpha^h = \frac{\lambda_i}{\frac{\partial U^h}{\partial x_i^h}}, h = 1, 2, \dots, I, i = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

Din (2) și (4) rezultă:

$$\sum_{h=1}^I \frac{\partial U^h}{\partial y_j} \Big/ \frac{\partial U^h}{\partial x_i^h} = \frac{1}{\frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}}}, i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, m \quad (5)$$

Grupul relațiilor (5) reprezintă condiția cunoscută în literatura de specialitate sub numele *LINDAHL-BOWEN-SAMUELSON* (suma ratelor marginale de substituție a bunului privat prin bunul public egalează inversul ratei marginale de transformare sau costul marginal). (Laffont, 1988; Laffont, 1993; Varian, 1992).

2. Echilibrul cu subscripție

Dotarea inițială din bunul i la nivelul consumatorului

h este w_i^h , cu $\sum_{h=1}^I w_i^h = w_i$.

Presupunem că fiecare consumator h subscrie voluntar cu o cantitate z_{ij}^h de bun privat i la producția de bun public j ($h = 1, 2, \dots, I$; $i = 1, 2, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, m$).

Atunci:

$$y_j = g_j \left(\sum_{h=1}^I z_{1j}^h, \sum_{h=1}^I z_{2j}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{nj}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{mj}^h \right), j = 1, 2, \dots, m$$

Programul de optimizare individuală (pentru consumatorul h) devine:

$$[\max] U^h(x_1^h, x_2^h, \dots, x_n^h, y_1, y_2, \dots, y_m)$$

$$x_1^h + \sum_{j=1}^m z_{1j}^h \leq w_1^h$$

:

$$x_i^h + \sum_{j=1}^m z_{ij}^h \leq w_i^h$$

:

$$x_n^h + \sum_{j=1}^m z_{nj}^h \leq w_n^h$$

$$y_1 = g_1 \left(\sum_{h=1}^I z_{11}^h, \sum_{h=1}^I z_{21}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{n1}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{m1}^h \right)$$

:

$$y_j = g_j \left(\sum_{h=1}^I z_{1j}^h, \sum_{h=1}^I z_{2j}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{nj}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{mj}^h \right)$$

:

$$y_m = g_m \left(\sum_{h=1}^I z_{1m}^h, \sum_{h=1}^I z_{2m}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{nm}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{mm}^h \right)$$

$$x_i^h \geq 0, z_{ij} \geq 0, y_j \geq 0$$

Funcția lui Lagrange asociată problemei este:

$$L(\cdot) = U^h(x_1^h, x_2^h, \dots, x_n^h, y_1, y_2, \dots, y_m) + \lambda_1 \left[w_1^h - x_1^h - \sum_{j=1}^m z_{1j}^h \right] +$$

$$+ \dots + \lambda_i \left[w_i^h - x_i^h - \sum_{j=1}^m z_{ij}^h \right] + \dots + \lambda_n \left[w_n^h - x_n^h - \sum_{j=1}^m z_{nj}^h \right] +$$

$$+ \mu_1 \left[-y_1 + g_1 \left(\sum_{h=1}^I z_{11}^h, \sum_{h=1}^I z_{21}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{n1}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{m1}^h \right) \right] + \dots +$$

$$+ \mu_m \left[-y_m + g_m \left(\sum_{h=1}^I z_{1m}^h, \sum_{h=1}^I z_{2m}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{nm}^h, \dots, \sum_{h=1}^I z_{mm}^h \right) \right]$$

Condițiile de optim (de ordinul întâi) sunt:

$$\frac{\partial L}{\partial x_i^h} = 0 \Rightarrow \frac{\partial U^h}{\partial x_i^h} - \lambda_i = 0 \quad (6)$$

$$\frac{\partial L}{\partial y_j} = 0 \Rightarrow \frac{\partial U^h}{\partial y_j} - \mu_j = 0 \quad (7)$$

$$\frac{\partial L}{\partial z_{ij}} = 0 \Rightarrow -\lambda_i + \mu_j \frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}} \cdot \frac{\partial \left(\sum_{h=1}^I z_{ij}^h \right)}{\partial z_{ij}^h} = 0 \quad (8)$$

$$h = 1, 2, \dots, I; i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m$$

Eliminăm multiplicatorii λ_i și μ_j din relațiile (6), (7) și (8) și obținem:

$$\frac{\frac{\partial U^h}{\partial y_j}}{\frac{\partial U^h}{\partial x_i^h}} = \frac{1}{\frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}}} \quad \begin{matrix} h = 1, 2, \dots, I \\ i = 1, 2, \dots, n \\ j = 1, 2, \dots, m \end{matrix} \quad (9)$$

Relațiile (9) diferă de grupul relațiilor (5), condiția Bowen-Lindahl-Samuelson.

Echilibrul cu subscripție nu este un optim Pareto datorită faptului că subscrierea este voluntară și fiecare agent are tendința de a avea un comportament de „pasager clandestin”.

Un agent economic h și-ar spori contribuția de bun i , $i = 1, 2, \dots, n$ la producția de bun public j , $j = 1, 2, \dots, m$ cu cantitatea dz_{ij}^h numai dacă $dU^h \geq 0$. Presupunând că toate celelalte elemente (în afară de z_{ij}^h și y_j) rămân neschimbate, obținem:

$$dU^h = -\frac{\partial U^h}{\partial x_i^h} dz_{ij}^h + \frac{\partial U^h}{\partial y_j} dy_j \geq 0$$

sau

$$\frac{\frac{\partial U^h}{\partial y_j}}{\frac{\partial U^h}{\partial x_i^h}} \geq \frac{dz_{ij}^h}{dy_j} \quad (10)$$

Din relația (10) rezultă că orice consumator h este dispus să-și mărească partea cu care contribuie, z_{ij}^h , de bun i la finanțarea producției de bun j , până când costul marginal $\frac{dz_{ij}^h}{dy_j}$ egalează rata marginală de substituție a bunului privat

i prin bunul public j , adică $\frac{\partial U^h}{\partial y_j} / \frac{\partial U^h}{\partial x_i^h}$.

Producția de bun public finanțată pe baza unei subscripții voluntare este suboptimală. Cu cât numărul agenților este mai mare cu atât gradul de suboptimalitate este mai mare.

Pentru cazul particular $n=1, m=1, I$ consumatori și $U^h(x^h, y) = a \ln y + \ln x^h$, unde $a > 0$ reprezintă înclinarea marginală spre consumul bunului public, obținem:

i. Optimul Pareto: $\tilde{x}^h = \frac{w}{I(a+1)}, \tilde{y} = \frac{aw}{a+1}$

ii. Echilibrul cu subscripție: $x^{h*} = \frac{w}{I+a}, y^* = \frac{aw}{a+I}$

Pentru numărul de consumatori I foarte mare, cantitatea $y^* = \frac{aw}{a+I}$ de bun public diferă semnificativ de producția Pareto optimală ($y^* \rightarrow 0$, atunci când $I \rightarrow \infty$).

3. Echilibrul Lindahl

Vom arăta că acest tip de alocare restabilește optimalitatea Pareto. Presupunem că, pentru fiecare bun public consumat j , $j=1,2,\dots,m$ și obținut prin tehnologia $y_j = g_j(z_{1j}, z_{2j}, \dots, z_{ij}, \dots, z_{nj})$, se asociază un preț personalizat, p_j^h , fiecărui agent economic h , $h=1,2,\dots,I$.

Atunci programul de optimizare a unui consumator oarecare h devine:

$$\begin{aligned} \max U^h(x_1^h, x_2^h, \dots, x_n^h, y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m) \\ p_1 x_1^h + p_2 x_2^h + \dots + p_n x_n^h + p_1^h y_1 + p_2^h y_2 + \dots + p_j^h y_j + \dots + p_m^h y_m \leq \\ \leq p_1 w_1^h + p_2 w_2^h + \dots + p_n w_n^h \end{aligned} \quad (11)$$

unde:

$p_1, p_2, \dots, p_n$ reprezintă prețurile celor n bunuri private.

Din rezolvarea problemei de optimizare de mai sus rezultă soluția:

$$\begin{aligned} x_i^h(p_1, p_2, \dots, p_n, p_1^h, \dots, p_m^h), \\ y_j^h(p_1, p_2, \dots, p_n, p_1^h, \dots, p_m^h), h=1,2,\dots,I, i=1,2,\dots,n, j=1,2,\dots,m \end{aligned}$$

Vom presupune că producția de bun public j este realizată de o firmă care anunță prețul bunului public ca

$$\text{fiind } q_j = \sum_{h=1}^I p_j^h.$$

Comportamentul firmei de maximizare a profitului conduce la rezolvarea problemei:

$$\max \left\{ \sum_{h=1}^I p_j^h y_j - p_1 z_{1j} - p_2 z_{2j} - \dots - p_n z_{nj} \right\}$$

cu restricția:

$$\begin{aligned} -y_j + g_j(z_{1j}, z_{2j}, \dots, z_{ij}, \dots, z_{nj}) &\geq 0 \\ y_j &\geq 0, z_{ij} \geq 0 \end{aligned}$$

Echilibrul Lindahl este definit ca:

a) Un vector de prețuri $(p_1^*, p_2^*, \dots, p_n^*)$ pentru bunurile private și vectorul $(p_1^*, \dots, p_1^*, p_2^*, \dots, p_2^*, \dots, p_m^*, \dots, p_m^*)$ pentru bunurile publice.

b) O alocație de consum, soluție a programului (11).

c) O alocație de producție, soluție a programului (12) astfel încât cererea să fie egală cu oferta.

Se observă că spațiul bunurilor s-a mărit în felul acesta cu $(m-1)I$, devenind $n + mI$, față de $n + I$.

Vom arăta că echilibrul Lindahl este și un optim Pareto. Programul (11) are funcția Lagrange asociată:

$$\begin{aligned} L(x_1^h, \dots, x_n^h, y_1, \dots, y_m, \lambda) = U^h(x_1^h, \dots, x_n^h, y_1, \dots, y_m) + \\ + \lambda \left[\sum_{j=1}^m p_j w_j^h - \sum_{i=1}^n p_i x_i^h - \sum_{j=1}^m p_j^h y_j \right] \end{aligned}$$

Condițiile necesare (și suficiente în cazul nostru) se scriu:

$$\begin{aligned} \frac{\partial U^h}{\partial x_i^h} - \lambda p_i &= 0 \\ \frac{\partial U^h}{\partial y_j} - \lambda p_j^h &= 0 \end{aligned} \quad (13)$$

$$h=1,2,\dots,I, i=1,2,\dots,n, j=1,2,\dots,m$$

$$\text{Deci, la optim obținem: } \frac{\frac{\partial U^h}{\partial y_j}}{\frac{\partial U^h}{\partial x_i^h}} = \frac{p_j^h}{p_i} \quad (14)$$

Asociem funcția lui Lagrange programului (12) și obținem:

$$\begin{aligned} L(y_j, z_{1j}, \dots, z_{ij}, \dots, z_{nj}, \lambda) = \sum_{h=1}^I p_j^h y_j - p_1 z_{1j} - \dots - p_n z_{nj} + \\ + \lambda [-y_j + g_j(z_{1j}, \dots, z_{ij}, \dots, z_{nj})] \end{aligned}$$

Condițiile de optim se scriu:

$$\begin{aligned} \sum_{h=1}^I p_j^h - \lambda &= 0 \\ -p_i + \lambda \frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}} &= 0, i=1,2,\dots,n, j=1,2,\dots,m \end{aligned} \quad (15)$$

Utilizând relația (14) obținem:

$$\sum_{h=1}^I \frac{\frac{\partial U^h}{\partial y_j}}{\frac{\partial U^h}{\partial x_i^h}} = \frac{\sum_{h=1}^I p_j^h}{p_i}, \text{ iar din (15) avem: } \frac{\sum_{h=1}^I p_j^h}{p_i} = \frac{1}{\frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}}}$$

Combinând ultimele două rezultate obținem:

$$\sum_{h=1}^I \frac{\partial U^h}{\partial y_j} \bigg/ \frac{\partial U^h}{\partial x_i^h} = \frac{1}{\frac{\partial g_j}{\partial z_{ij}}}, i=1,2,\dots,n, j=1,2,\dots,m$$

Această ultimă relație este exact relația (5). În încheiere putem spune că echilibrul Lindahl verifică relația Bowen-Lindahl-Samuelson, deci este un optim Pareto.

Bibliografie

- Kreps, D. (1990). *A Course in Microeconomics Theory*, Princeton University Press
- Laffont, J.J. (1988). *Cours de théorie économique, II: Economie de l'incertain et de l'information*, Ed. Economica, Paris
- Laffont, J.J., Tirole, J. (1993). *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, M.I.T. Press
- Onno, v.H., Kort, P.M., Paul, J.J.M. (1995). *Dynamic Policies of the Firm (An Optimal Control Approach)*, Berlin, Londra, Paris, New York, Tokio, Hong Kong, Barcelona
- Parimal, Kanti Bag, *Journal of Economic Theory* nr. 73, 1997
- Varian, J.H. (1992). *Microeconomic Analysis*, London

Constituția contabilității financiare sau matricea ei de referință

■

Liliana Feleagă

Profesor universitar doctor

Niculae Feleagă

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Using a simplified approach it may be stated that the financial accounting theoretical framework is structured on three levels. At the first level, reference is made to the accounting objectives. These objectives are fundamental for the theoretical framework. At the second level, we find the accounting information characteristics and explicit mentions about the headings of financial statements. The mentioned characteristics of accounting information represent the basic issues for ensuring its utility. The headings represent the main categories of elements disclosed in the financial statements, like assets and liabilities – these two elements' definitions brought radical changes both in the accounting thinking and practices. Overall, the second level's components represent the basis for building the practice directives as a matter of recognition (identification) and measurement (evaluation). Inside the third level, the recognition and measurement directives are being detailed, which will be further used by the accounting specialist in order to identify and apply the accounting standards. These two directives enclose postulates, principles and restrictions. Such specifications prove to be useful whenever precise answers must be given to relative financial information issues. Usually, it is accepted that the theoretical framework, also called the accounting framework is the standard-setting, metaphorically speaking is actually the constitution of financial accounting, or in other words, its reference matrix.*

Key words: relevance; reliability; assets; liabilities; equity.

■

1. Introducere

Ca și celelalte activități umane și celelalte discipline care cad sub incidența științelor sociale, contabilitatea este în mod fundamental produsul mediului său. Mediul contabilității este dat de condițiile, de restricțiile, de influențele societății, economiei, politicii și cadrului juridic. El evoluează odată cu timpul. Printre multiplele situații și diverșii factori care au influențat contabilitatea, o atenție specială merită acordată:

- oamenilor, deoarece ei trăiesc într-o lume în care resursele sunt limitate; ca atare, ei se străduiesc să prezeve aceste resurse, să le utilizeze cât mai rațional posibil și să-i încurajeze pe cei ce pot să obțină un randament maximal;
- societății, deoarece ea trebuie să determine ceea ce este just în repartizarea diferitelor interese;

întrebările care se pot pune sunt: cum se definesc drepturile de proprietate protejate de societate? Care sunt valorile privilegiate sau considerate a fi juste sau echilibrate?

- contabilitatea trebuie să țină cont de faptul că, într-un sistem economic complex și foarte dezvoltat, unii actori (proprietarii și investitorii) încredințează păstrarea și controlul averii lor conducătorilor și auditorilor întreprinderii.

Partea vizibilă a contabilității financiare, ținerea registrelor și întocmirea situațiilor financiare, este foarte adesea percepută ca o aplicare de capacități elementare la sarcini comune care nu comportă provocări și nu solicită nicio imaginație. Cu totul altfel se discută atunci când este vorba despre un cadru teoretic care cuprinde obiective

filosofice, speculații teoretice, judecăți, creativități sau discuții. Vorbim despre teorii normative, idei organizate, definiții precise, ipoteze, postulate, principii, restricții preliminare.

Principiile contabilității nu pot să se compare cu principiile științelor naturale și ale matematicii, deoarece ele nu pot fi deduse din legile naturii și nu pot fi considerate axiome fundamentale sau adevăruri primare. Fundamentele conceptuale ale contabilității nu țin de domeniul descoperirilor. Mai degrabă le creăm, le elaborăm sau, uneori, le decretăm, ținând cont de factorii de mediu sau de intuiție. Câteodată, riscul este de a degenera într-un dogmatism mai mult sau mai puțin de tip religios, deoarece este dificil ca principiile contabile să fie justificate în mod obiectiv sau prin experimentare. Recunoașterea și credibilitatea principiilor contabile se bazează pe utilizarea și acceptarea lor generală de către cei care întocmesc, verifică, utilizează și normalizează situațiile financiare.

Americanii au fost primii care și-au definit un cadru teoretic al contabilității financiare: un ansamblu de obiective și de noțiuni fundamentale interlegate, care permit să se elaboreze un ansamblu coerent de standarde și să se stabilească natura, funcția, limitele contabilității financiare și ale situațiilor financiare (FASB, 1976).

Este evident că utilitatea unui cadru teoretic este legată, mai întâi, de elaborarea de standarde contabile care să se bazeze pe un ansamblu coerent de obiective și de concepte fundamentale. Apoi, el ar trebui să conducă la ameliorarea înțelegerii situațiilor financiare de către utilizatori și să întărească încrederea acestora în calitățile informațiilor financiare. Legat de acest obiectiv, prin asigurarea comparabilității informațiilor, informarea financiară permite utilizatorilor interni și externi să procedeze la fundamentarea deciziilor lor economice. Existența unui cadru teoretic ar rezolva mai repede noile probleme practice cu care contabilitatea și auditul se confruntă. În sfârșit, și nu neapărat în ultimul rând, cadrul teoretic este un excelent instrument de pedagogie universitară.

2. Premise privind crearea cadrului conceptual american

Spre sfârșitul deceniului al șaptelea al secolului trecut, Consiliul principiilor contabile (Accounting Principles Board: APB), organism al profesiei contabile americane însărcinat cu normalizarea contabilă, era tot mai des acuzat de monopolizarea acestui proces. Organismul era supus unui tir concentrat de critici din partea lumii americane a afacerilor, guvernului și altor factori interesați în calitatea informației financiare. În urma acestor vehemente critici, organismul profesiei contabile americane (American Institute of Certified Public Accountants: AICPA) a decis, în 1971, să creeze două comitete distincte care vizau dezvoltarea unui proiect de cadru contabil conceptual. Primul, recunoscut sub numele de Trueblood Committee,

a fost mandatat să pregătească un raport privind obiectivele contabilității, fundament necesar oricărei investigații mai avansate pe linia teoriei contabile. Cel de-al doilea, numit Wheat Committee, avea misiunea să reflecteze asupra unui organism de normalizare capabil să ducă la bun sfârșit proiectul de cadru conceptual.

Cu scopul de a evita, se pare, influența mai puțin corespunzătoare a organismului profesiei contabile libérale în procesul de normalizare, un an mai târziu, pe baza recomandărilor comitetului Wheat a fost creat Comitetul standardelor de contabilitate financiară (Financial Accounting Standards Board: FASB). Independent de organismul profesiei, acest comitet a fost recunoscut de sectorul privat în vederea stabilirii standardelor contabilității financiare. În 1973, Comisia americană de valori mobiliare (Securities and Exchange Commission: SEC) a recunoscut valoarea standardelor emise de FASB, declarându-le obligatorii pentru societățile cotate.

Acest organism independent de normalizare contabilă a angajat resurse financiare și umane importante pentru elaborarea unui cadru contabil conceptual (accounting framework), durata șantierului fiind una de mare anvergură: 12 ani (1973-1985).

Cadrul conceptual are statutul de teorie contabilă normativă, valoarea lui fiind dată de dubla soluție pe care a oferit-o: de a asigura coerența standardelor; de a contribui la asigurarea independenței organismului de normalizare.

Coerența înseamnă a atribui obiective contabilității. Obiectivele sunt diferite, în funcție de utilizatorii informației contabile.

Crearea unui cadru instituțional înseamnă, printre altele, angajarea în structurile acestuia a unor specialiști de înalt nivel, capabili să se opună cu armele profesionale presiunilor diferitelor grupuri. Cadrul conceptual servește, în acest context, drept paravan opozabil tuturor celor care reprezintă așa-numitul lobby.

3. Despre modelul și arhitectura cadrului conceptual american

Componentele cadrului conceptual care definesc arhitectura acestuia includ obiective, caracteristici calitative, elemente, principii de recunoaștere (constatare), principii de măsurare, situații și rapoarte financiare.

Componenta fundamentală a cadrului conceptual este reprezentată de obiective. Ele susțin celelalte componente și sunt generate de necesitățile utilizatorilor de informații financiare.

Caracteristicile calitative sunt criterii utilizabile în alegerea și evaluarea politicilor contabile și de raportare.

Elementele sunt componentele care stau la baza creării situațiilor financiare. Ele se referă la active, datorii, capitaluri proprii, investițiile proprietarilor, distribuire în favoarea proprietarilor, rezultatul economic (global), venituri, cheltuieli, câștiguri și pierderi.

Pentru a fi înscris în situațiile financiare, un element trebuie să îndeplinească o serie de condiții (criterii) pentru recunoaștere (constatare) și să posede o caracteristică măsurabilă în mod credibil (fiabil).

Până în 1985, cadrul conceptual american conținea șase enunțuri (Statement of Financial Accounting Concepts: SFAC). Ulterior, a fost adoptat și un al șaptelea (Delaney, 2001).

Enunțul 1 (SFAC 1) este intitulat Obiectivele informării financiare publicate de întreprinderi. El identifică scopurile raportării financiare și relevă că acestea se aplică la toate rapoartele financiare. Altfel spus, rapoartele nu se limitează la situațiile financiare. Ele includ și alte forme de comunicare ce furnizează informații contabile (rapoarte anuale ale întreprinderii, prospecte, previziuni ale conducerii etc.).

SFAC 1 cuprinde trei obiective ale raportării financiare.

Primul dintre ele este de a furniza informații utile realizării afacerilor și luării deciziilor economice. Utilizatorii informării financiare sunt interni și externi. Utilizatorii interni sunt îndeobște conducătorii întreprinderii. Rapoartele interne sunt orientate spre informări mai detaliate decât cele care sunt disponibile sau sunt folosite de utilizatorii externi. Utilizatorii externi se referă la proprietari, bancheri, furnizori, investitori și creditori potențiali, salariați, clienți, analiști financiari, consilieri, agenți de schimb, bursele de valori, avocați, economiști, autoritățile fiscale, normalizatori, legiuitori, reprezentanți mass-media, syndicate, patronate, cercetători, profesori, studenți și, la modul general, marele public.

Enunțul 1 prezintă marile provocări ale contabilității americane începând cu anii 1970: rolul contabilității de a asista utilizatorii în luarea deciziilor economice, deci deplasarea disciplinei contabile de la drept spre economie; privilegiul pe care cadrul conceptual îl acordă modelului contabil de evaluare bazat pe costul actual.

Al doilea obiectiv al raportării financiare este de a furniza o informare inteligibilă, capabilă să ajute investitorii și creditorii în previziunea fluxurilor de trezorerie viitoare ale întreprinderii. Investitorii și creditorii solicită o informare bazată pe fluxuri de trezorerie, deoarece astfel de fluxuri afectează capacitatea întreprinderii de a plăti dividende și dobânzi care, în schimb, influențează valoarea de piață a acțiunilor și obligațiunilor emise de firmă. Creditorii și mai ales investitorii utilizează, deci, în deciziile lor mai degrabă informațiile de tip fluxuri monetare decât informațiile de tip rezultate (consecințe ale aplicării unei contabilități de angajamente), iar organismul american de normalizare nu a ezitat să recunoască acest primat.

Al treilea obiectiv al raportării financiare este de a furniza o informare relativă la resursele economice ale întreprinderii, drepturile asupra acestor resurse (obligațiile față de creditori și proprietari) și efectele tranzacțiilor, evenimentelor și circumstanțelor care modifică resursele și drepturile asupra resurselor.

Enunțul 2 (SFAC 2) este intitulat Caracteristicile calitative ale informațiilor contabile. FASB recunoaște prin cadrul său o paletă largă de caracteristici calitative: utilitatea informațiilor pentru luarea deciziilor, relevanța (pertinența), fiabilitatea (obiectivitatea sau credibilitatea), oportunitatea (respectarea termenelor), valoarea predictivă, valoarea retrospectivă, verificabilitatea, neutralitatea (imparțialitatea), fidelitatea (izomorfismul), prudența (conservatorismul), continuitatea (coerența), importanța semnificativă, echilibrul între avantaje și costuri, caracterul complet (integralitatea, exhaustivitatea), absența elementelor care să conducă la interpretări eronate, inteligibilitatea (claritatea), comparabilitatea.

Utilitatea pentru luarea deciziilor (usefulness) este cea mai importantă caracteristică a informațiilor. Ea este o calitate primordială, asigurată prin relevanța și fiabilitatea informațiilor, considerate calități primare.

O informație este relevantă (relevant) pentru luarea deciziilor dacă aceasta permite decidentului să previzioneze evenimente, să confirme sau să corecteze perspectivele. O informare relevantă va reduce evaluarea decidentului privind nesiguranța rezultatului deciziei chiar dacă aceasta nu poate să schimbe decizia în sine. Informarea este relevantă dacă ea furnizează cunoștințele despre evenimentele trecute (valoare retrospectivă: feedback value) sau evenimentele viitoare (valoare predictivă: predictive value) și dacă este oportună (timely). Cerința de publicare a informațiilor, ca de exemplu raportarea sectorială sau pe segmente și raportarea câștigurilor interimare, este legată de relevanță deoarece ea permite furnizarea de informații privind evenimentele trecute și îmbunătățirea caracterului predictiv al evenimentelor viitoare. Valoarea predictivă a informațiilor contabile nu presupune neapărat că astfel de informații reprezintă previziune. Valoarea predictivă se referă la utilitatea informațiilor în cauză de a se constitui în intrări într-un model predictiv. Singură, oportunitatea nu face dintr-o informație oarecare una relevantă. Totuși, ea trebuie să fie disponibilă înainte de a-și pierde capacitatea de a influența decidentul. În interpretarea fiabilității, plecăm de la premisa că situațiile financiare sunt, în fond, abstracții ale activităților întreprinderii. Ele nu sunt decât o formă simplificată a activităților. Pentru a fi credibile (fiabile), situațiile financiare trebuie să zugrăvească relațiile financiare semnificative ale firmei. Informațiile sunt fiabile atunci când ele sunt verificabile, neutre și când oferă o reprezentare fidelă.

Ele nu conferă o imagine fidelă atunci când sunt prezentate elemente care să conducă la interpretări eronate. Acestea din urmă reprezintă tendințe în măsurarea contabilă prin care informațiile să fie permanent prea mari sau prea mici.

Verificabilitatea este calitatea secundară fiabilității prin care câteva măsurători independente conduc la aceeași măsurare contabilă. Lichiditățile sunt cele mai verificabile.

Stocurile și activele amortizabile tind să fie mai puțin verificabile datorită existenței mai multor metode de evaluare. Verificarea procedeele utilizate pentru obținerea măsurării conduce la minimizarea interpretărilor eronate.

Neutralitatea este calitatea secundară fiabilității prin care în comunicarea contabilă nu se încearcă influențarea comportamentului într-o direcție anume, pentru favorizarea unor interese de grup.

Din pachetul de caracteristici calitative esențiale face parte și comparabilitatea. Ea permite utilizatorilor informațiilor contabile să sesizeze asemănările și deosebirile fie între diferitele entități, pentru aceeași perioadă de timp, fie pentru aceeași entitate, între diferitele perioade de timp.

Caracteristicile calitative ale informațiilor contabile considerate utile constituie subiectul a două restricții: pragul de semnificație și raportul cost-avantaje. Un element informațional este important și trebuie să fie raportat dacă el este destul de semnificativ pentru a avea efect asupra decidentului. Pragul de semnificație solicită intervenția judecății profesionale. Mărimea relativă a unui element informațional depinde de precizia cu care acesta poate să fie estimat și de natura lui. Deși cadrul contabil conceptual nu abordează problema unor standarde ale pragului de semnificație, lumea contabilă a făcut apel la unele niveluri care în timp au devenit uzanțe. Furnizarea de informații contabile se face, în principiu, numai dacă beneficiile generate de producerea lor depășesc costurile. Evaluarea respectivelor beneficii și costuri este dificil de realizat.

Comentariile privind caracteristicile calitative ar fi limitate dacă nu ar fi luat în calcul și gradul de conservatorism. Prudența este o reacție la fenomenul de incertitudine. Comportamentul de conservatorism al contabilului conduce la subevaluarea activelor nete și profiturilor nete. O atare subevaluare este întreprinsă cu scopul de a minimiza riscul incertitudinii cu care s-ar confrunta finanțatorii bancari. Astfel de atitudini conduc, din păcate, la reversul medaliei, supraevaluări în perioadele următoare, fenomene care să genereze interpretări eronate ale informațiilor structurate în situațiile financiare și stare conflictuală între caracteristica de prudență și cele de exactitate, neutralitate și comparabilitate.

Enunțul 3 (SFAC 3) este intitulat Elementele situațiilor financiare ale întreprinderii. Acest enunț a fost ulterior completat și extins prin enunțul 6, care poartă același titlu. În esență, cele două enunțuri definesc elementele care compun situațiile financiare. Este vorba despre zece elemente considerate primordiale pentru proiectarea documentelor de sinteză: activele (assets), datoriile (liabilities), capitalurile proprii sau activul net (equity or net assets), veniturile (revenues), cheltuielile (expenses), câștigurile (gains), pierderile (losses), rezultatul economic (comprehensive income), investițiile proprietarilor (investments by owners) și distribuțiile în favoarea proprietarilor (distributions to owners).

Activele sunt avantaje economice viitoare probabile, obținute sau controlate de o entitate, în urma unor tranzacții sau evenimente trecute.

Datoriile sunt diminuări probabile de avantaje economice viitoare, ce rezultă din obligația pe care o entitate o are de a transfera active sau de a presta servicii la/pentru alte entități, ca urmare a operațiilor sau evenimentelor trecute.

Prezența termenului de probabil în definiția activelor și datoriilor în cadrul american demonstrează că entitatea acționează într-un mediu nesigur.

Capitalurile proprii sau activul net constituie interesul rezidual în activele unei entități, care rămâne după deducerea datoriilor. Termenul mai este cunoscut sub numele de avere a acționarilor sau avere a proprietarilor. La baza capitalurilor proprii se găsește numai un drept de proprietate rezidual asupra ansamblului activelor entității și nu asupra unor active specifice. Din definiția de mai sus și, în special, din formula interes rezidual decurge că datoriile au un drept privilegiat asupra activelor entității, fapt ce determină ca ele să fie plasate înaintea capitalurilor proprii, atunci când este vorba despre interesul sau de dreptul lor asupra acelorași active.

Structura capitalurilor proprii este complexă. Elementul lor de bază este capitalul social, regăsit, în general, prin diferitele categorii de acțiuni ordinare și de acțiuni privilegiate. Fiecare categorie comportă riscuri și drepturi diferite, atunci când avem în vedere posibilitatea ca acționarii să primească dividende în viitor sau valoarea pe care aceștia urmează să o primească în cazul lichidării entității. Comparativ cu datoriile, capitalurile proprii nu se caracterizează prin scadențe. Entitatea nu este obligată să verse dividende decât în momentul declarării lor. Din punct de vedere al datei, un atare vărsământ este discreționar, în timp ce vărsământul care reprezintă dobânda și rambursarea datoriilor trebuie efectuat în mod obligatoriu la o dată precisă sau la cererea terților. Evoluții financiare de dată mai recentă arată că între o datorie și un element de capitaluri proprii nu se poate trage întotdeauna o linie de demarcație precisă. În SFAC 6, FASB a dezvoltat mai multe paragrafe consacrate distincției între datorii și capitaluri proprii, rodul creării și multiplicării instrumentelor financiare calificate drept hibride (derivative).

Într-un sens sau altul, capitalurile proprii sunt influențate de venituri, cheltuieli, câștiguri, pierderi, investiții ale proprietarilor și distribuiri în favoarea proprietarilor.

Veniturile sunt fie intrări sau creșteri ale activelor unei entități, fie diminuări ale datoriilor sale, fie, în sfârșit, o combinație a celor două categorii de operații, survenite în cursul exercitiului financiar și generate de livrarea sau producția de bunuri, de prestarea de servicii sau de alte activități, care decurg din activitățile normale sau principale privind exploatarea.

Câștigurile sunt creșteri de capitaluri proprii (de activ net) provenite din operații accesorii sau neobișnuite și din orice altă operație, activitate, circumstanță și eveniment, care au un efect asupra entității, în cursul exercițiului financiar, cu excepția operațiilor ce se referă la venituri sau la investiții efectuate de proprietari.

Se poate constata că diferența dintre un venit și un câștig este dată de faptul că ele decurg sau nu din exploatarea normală sau principală a întreprinderii. Astfel, în timp ce venitul decurge din exploatarea principală, câștigul nu face obiectul principal al exploatării.

Cheltuielile sunt fie ieșiri sau diminuări ale activelor unei entități, fie creșteri ale datoriilor sale, fie, în sfârșit, o combinație a celor două categorii de operații, survenite în cursul exercițiului financiar și generate de livrarea de bunuri, prestarea de servicii sau de alte activități care decurg din activitățile normale sau principale privind exploatarea.

Pierderile sunt diminuări de capitaluri proprii (de activ net) provenite din operații accesorii sau neobișnuite și din orice altă operație, activitate, circumstanță și eveniment, care au un efect asupra entității, în cursul exercițiului financiar, cu excepția operațiilor ce dau naștere la cheltuieli sau la distribuiri în favoarea proprietarilor.

FASB constată că distincțiile între venituri și câștiguri, pe de o parte, sau între cheltuieli și pierderi, pe de altă parte, țin de natura întreprinderii, de activitățile sale principale și de cele accesorii. Câștigurile și pierderile decurg din activitățile de exploatare ale întreprinderii, dar nu și din cele normale. Altfel spus, câștigurile și pierderile rezultă din evenimente și din circumstanțe care țin de mediul extern și care, de obicei, nu cad sub incidența controlului întreprinderii.

Investițiile proprietarilor constituie o creștere a activului net al unei întreprinderi, creștere care rezultă din aporturile de bunuri efectuate de entități sau de indivizi, în vederea obținerii unei participații în respectiva întreprindere sau a creșterii acestei participații.

Investițiile principale ale proprietarilor constau în cumpărarea de acțiuni fie în contrapartida disponibilităților, fie în cea a serviciilor prestate întreprinderii, sau în conversia de datorii în capitaluri proprii.

Distribuiri în favoarea proprietarilor constituie diminuări ale activului net al unei întreprinderi, care rezultă din cesiunea de bunuri și din prestarea de servicii, în favoarea proprietarilor, sau din datorii contractate față de aceștia.

Principala formă de distribuire în favoarea proprietarilor este constituită din dividende. În acest sens, diminuarea capitalurilor proprii trebuie să se facă în momentul declarării dividendelor și nu al plății lor.

Pentru a determina rezultatul operațiilor întreprinderii, SFAC 6 face recurs, mai degrabă, la elementele bilanțului decât la cele ale contului de profit și pierdere. Dintre cele 10 elemente esențiale ale situațiilor financiare, numai unul se referă efectiv la rezultat: este vorba despre rezultatul

economic (global). Acest rezultat este calculat ca variație a capitalurilor proprii ale întreprinderii, în cursul exercițiului financiar, variație care provine din alte operații, evenimente și circumstanțe decât cele presupuse de operațiile cu acționarii. Altfel spus, rezultatul economic se referă la orice variație a capitalurilor proprii, cu excepția celor care rezultă din subscrierile proprietarilor sau din distribuiri în favoarea acestora.

Pentru FASB, conceptul de rezultat economic este mai larg decât conceptul de profit bazat pe costurile istorice. El poate cuprinde plusurile de valori economice nerealizate (unrealised capital gains) și alte schimbări ale valorii reale a întreprinderii. Introducerea acestui nou concept a deschis calea spre alte criterii de evaluare decât cele circumscrise în perimetrul costurilor istorice.

Enunțul 4 (SFAC 4) este intitulat Obiectivele situațiilor financiare ale organizațiilor cu scop nelucrativ. Prin analiza acestor obiective, FASB a constatat că performanțele organizațiilor cu scop nelucrativ nu pot să fie măsurate în termeni de profituri și de fluxuri monetare.

Enunțul precizează, printre altele, următoarele obiective: informațiile trebuie să fie utile în procesul decizional; în ceea ce privește alocarea resurselor, informațiile contabile trebuie să fie utile în determinarea volumului și a valorii serviciilor, precum și a capacității întreprinderilor cu scop nelucrativ de a furniza astfel de servicii; informațiile contabile trebuie să fie utile în aprecierea performanței conducătorilor unor atare entități.

Enunțul 5 (SFAC 5) este intitulat Principiile (criteriile) de recunoaștere (constatare) și de măsurare (evaluare) în situațiile financiare ale întreprinderilor. El reprezintă embrionul politicilor contabile și tehnicilor de estimare dezvoltate ulterior în cadrul normelor emise de FASB.

Recunoașterea elementelor situațiilor financiare se realizează în condițiile în care acestea îndeplinesc patru criterii:

- definiția: trebuie să corespundă definiției unui element (unul din zece) din situațiile financiare;
- evaluarea: elementul trebuie să fie evaluat în mod fiabil;
- relevanța: informația corespunzătoare trebuie să fie utilă pentru luarea deciziilor de către utilizatori;
- fiabilitatea: informația referitoare la element trebuie să fie sinceră (fidelă), verificabilă și neutră.

În ceea ce privește recunoașterea veniturilor și a câștigurilor, FASB menționează că aceste elemente nu sunt recunoscute la rezultate, din punct de vedere contabil, decât dacă ele sunt realizate sau realizabile. De asemenea, veniturile nu sunt recunoscute atât timp cât ele nu sunt câștigate (earned). Veniturile sunt câștigate când întreprinderea a realizat, în mod substanțial, ceea ce ea trebuie să facă pentru a avea dreptul la beneficiile generate de venituri. În ceea ce privește profiturile, a fi câștigate are adesea mai puțin sens decât a fi realizate sau realizabile.

Principiul realizării constă în a nu constata un venit, implicit un profit, decât atunci când întreprinderea a

efectuat o operație cu un terț, ceea ce antrenează un schimb de bunuri sau de servicii.

A realiza înseamnă a transforma un bun în bani sau într-un activ lichid, prin vânzarea acestuia la un terț. În acest sens, realizat înseamnă transformat efectiv în bani sau într-un activ lichid, iar realizabil, transformat într-un activ destinat să fie el însuși transformat în bani sau într-un activ lichid (este cazul unei creanțe comerciale).

În privința cheltuielilor și pierderilor, criteriile de recunoaștere se referă la: în general, cheltuielile sunt constatate când o întreprindere, prin activitățile sale, obține avantaje economice ca urmare a efectuării lor; sau cheltuielile și pierderile sunt constatate atunci când este evident că avantajele viitoare așteptate anterior s-au redus sau au dispărut sau că datoriile au crescut sau au luat naștere fără avantaje în contrapartidă.

Ținând cont de absența principiului intangibilității bilanțului de deschidere în contabilitatea americană, FASB relevă că, în unele cazuri, limitate ca apariție, consecințele financiare ale operațiilor sau evenimentelor pot să fie constatate direct în variația capitalurilor proprii, fără să tranziteze prin contul de profit și pierdere.

În privința măsurării, în SFAC 5 este recunoscută existența mai multor metode de evaluare posibile și, deci, nu se consideră costurile istorice ca o regulă unică. În cadrul principiilor de măsurare figurează următoarele reguli: costul istoric, aplicabil imobilizărilor, majorității categoriilor de stocuri și datoriilor; costul actual sau valoarea de înlocuire, aplicabil(ă) unor categorii de stocuri; valoarea de piață, aplicabilă titlurilor negociabile; valoarea netă de realizare, aplicabilă unor categorii de stocuri și creanțelor pe termen scurt; valoarea actuală a fluxurilor viitoare de trezorerie, aplicabilă creanțelor pe termen lung.

După cum se poate observa, alegerea regulilor de evaluare depinde de natura elementelor, în condițiile în care relevanța și fiabilitatea informațiilor sunt asigurate.

În practicile contabile americane, evaluările sunt realizate în unități monetare curente, fără a se proceda la ajustări implicate de evoluția în timp a puterii de cumpărare a monedei. Utilizarea prețurilor curente este condiționată de fiabilitatea acestor valori și, mai ales, de relevanța superioară probată față de orice alte baze de evaluare.

În concluzie, SFAC 5 indică faptul că situațiile financiare reprezintă mijloacele principale de comunicare a unei informări financiare utile. Un set complet al acestor situații conține: poziția financiară la sfârșitul perioadei; câștigurile perioadei; rezultatul economic al perioadei; fluxurile de trezorerie aferente perioadei; investițiile proprietarilor și distribuiri în favoarea acestora pe parcursul perioadei.

Enunțul 7 (SFAC 7) este intitulat Utilizarea informațiilor de tip fluxuri de trezorerie și valoarea prezentă în măsurările contabile. SFAC 7 furnizează un cadru al fluxurilor de trezorerie viitoare ca bază a măsurărilor contabile, fie în recunoașterea inițială, fie când activele sunt remăsurate la valoarea justă (noile măsurări: fresh-

start measurements). Enunțul furnizează, de asemenea, un cadru pentru utilizarea metodei de amortizare a dobânzii. El prezintă principiile ce guvernează măsurarea care face apel la valoarea prezentă, în special atunci când mărimile fluxurilor de trezorerie, scadențele sau ambele elemente sunt nesigure. Totuși, enunțul nu specifică întrebările de recunoaștere ca, de exemplu: care tranzacții și evenimente ar putea să fie evaluate prin utilizarea măsurărilor în valori prezente sau când noile măsurători sunt adecvate?

Valoarea justă este obiectivă pentru cele mai multe măsurări în contextul recunoașterii inițiale și pentru noile măsurări în perioadele următoare. În cazul recunoașterii inițiale, plățile sau încasările (costul istoric sau profiturile) sunt, în mod obișnuit, presupuse a fi valoarea justă, în absența probei contrare. Pentru noile măsurări, un preț care este observat în locul valorii de piață, în mod esențial pentru un activ sau pentru o datorie, este valoarea justă. Dacă prețurile de cumpărare și cele de piață sunt disponibile, nu va fi necesar să se utilizeze tehnici de măsurare pentru a aproxima valoarea justă. Totuși, dacă tehnicile de măsurare trebuie să fie utilizate pentru recunoașterea inițială și noile măsurări, astfel de tehnici ar trebui să încerce să ia elementele care împreună să cuprindă prețul de piață, dacă a existat unul. Obiectivul este acela de a estima prețul probabil să existe în locul prețului de piață, dacă a existat un preț de piață – valoarea justă.

SFAC 7 stabilește că numai obiectivul utilizării valorii prezente în măsurările contabile este valoarea justă. Este necesar să se țină cont, la maximum posibil, de diferențele economice în locul valorii de piață între seturile fluxurilor de trezorerie viitoare estimate. Măsurarea în valoare prezentă care cuprinde toate aceste diferențe trebuie să includă următoarele elemente: o estimare a unui flux de trezorerie viitor sau, în cele mai complexe cazuri, serii de fluxuri de trezorerie viitoare, aferente diferitelor momente; așteptările privind variațiile posibile în privința mărimii sau scadenței acestor fluxuri de trezorerie; valoarea în timp a banilor, reprezentată de rata liberă de risc a dobânzii; prima de risc – prețul pentru gestiunea nesiguranței inerente activului sau datoriei; alți factori, inclusiv lipsa de lichiditate sau imperfecțiunile pieței.

Cum măsoară Enunțul 7 diferența față de tehnicile valorii prezente utilizate în mod curent?

Tehnicile valorii prezente curente utilizează, în mod tipic, un singur set de fluxuri de trezorerie estimate și o singură rată a dobânzii. În tehnicile valorii prezente curente, ajustările pentru elementele descrise anterior sunt încorporate în selectarea ratei dobânzii. În abordarea Enunțului 7, numai valoarea în timp a banilor este inclusă în rata dobânzii; alți factori cauzează ajustările cu ocazia primirii fluxurilor de trezorerie viitoare ajustate în funcție de risc. Enunțul 7 introduce abordarea bazată pe fluxurile de trezorerie așteptate, care se concentrează pe rândul posibilelor variații de fluxuri de trezorerie estimate și, respectiv, pe probabilitățile lor.

4. Despre modelul și arhitectura cadrului conceptual internațional

Cadrul internațional a făcut obiectul traducerii în țara noastră, în contextul implementării într-un număr reprezentativ de mari întreprinderi, a unui sistem contabil bazat pe standarde internaționale (IAS iar, începând cu anul 2006, IFRS).

Cadrul de întocmire și de prezentare a situațiilor financiare (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) are ca scop furnizarea unei baze comune, care să permită elaborarea de standarde coerente. De asemenea, întocmirea și înțelegerea situațiilor financiare ca și auditarea acestora nu ar fi realizate cu succes decât făcând apel la asimilarea componentelor sale arhitecturale. Experiența de aproximativ un deceniu, în formarea experților contabili, ne face să formulăm aprecierea că doar un număr limitat de profesioniști cunosc și recurg la folosirea cadrului internațional. În extrem de multe cazuri, elementele sale de conținut și utilitatea lor sunt pur și simplu ignorate. Nu credem că o atare stare, înainte de intrarea în Uniunea Europeană, poate să ne onoreze. Câți dintre noi vor mai rezista ca reprezentanți ai profesiei libere, dacă vom rămâne cantonați în contabilitatea de tip book-keeping (ținerea registrelor, și atât)?

După ce, în a doua jumătate a anilor 1980, FASB definitiva ceea ce numim astăzi cadrul conceptual american, bătălia internațională pentru supremație contabilă trebuia să primească o replică pe măsură. Așa că, organismul internațional de normalizare publica în 1989 un cadru pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare, cadru conceptual care a devenit matricea de referință în elaborarea standardelor contabile internaționale și a standardelor sau reglementărilor utilizabile în multe țări și întreprinderi, printre care și cele aplicabile în țesutul economic al unor întreprinderi românești.

Spre deosebire de cadrul american, cadrul internațional se adresează unei palete largi de utilizatori: proprietarii unei întreprinderi, pentru a evalua performanța investiției lor și a managerilor; investitorii care intenționează să devină proprietari, pentru a decide dacă investesc sau nu; creditorii financiari, incluzând în această categorie, în primul rând, bancherii, pentru a decide dacă acordă sau nu împrumuturi; managerii întreprinderii, pentru a evalua performanțele întreprinderii, a analiza lichiditatea și solvabilitatea ei etc., în vederea luării diferitelor decizii; furnizorii, pentru a evalua dacă datoriile față de ei vor fi achitate la scadență; clienții, pentru a evalua dacă întreprinderea asigură continuitatea activității; autoritățile fiscale, pentru a controla corectitudinea calculului bazelor impozabile și a impozitelor; salariații, pentru a aprecia stabilitatea și perspectivele patronilor lor; concurenții, pentru a evalua puterea competitivității lor; publicul, pentru a estima calitatea condițiilor de mediu, a controla calitatea satisfacerii exigențelor consumatorilor etc.

Deși nu toate necesitățile informaționale ale utilizatorilor pot să fie acoperite prin raportarea dată de situațiile financiare publicate, există o serie de necesități informaționale care sunt comune tuturor utilizatorilor. Informarea realizată în conformitate cu cadrul american este mai cuprinzătoare decât cea realizată prin aplicarea referențialului internațional, în sensul că acesta din urmă se referă numai la situațiile financiare de sinteză, inclusiv notele explicative.

Conform cadrului conceptual internațional, obiectivul situațiilor financiare este de a furniza o informare privind poziția financiară, performanțele și evoluția poziției financiare aferente unei întreprinderi.

Similar cadrului american, cadrul internațional nu vizează prezentarea și comunicarea mai multor seturi de situații financiare, în care fiecare set să reprezinte necesitățile informaționale aferente unei categorii de utilizatori. În caz contrar, ar fi contestabilă valabilitatea principiului unicității bilanțului. Dezbaterea asupra acestei modulări (seturi distincte, pentru fiecare categorie de utilizatori) rămâne deschisă rezolvărilor în viitor, în special în contextul utilizării noilor tehnologii informatice.

Pentru a răspunde obiectivelor situațiilor financiare, cadrul conceptual internațional precizează că întocmirea acestora presupune respectarea a două ipoteze prealabile: aplicarea unei contabilități de angajamente și afirmarea stării de continuitate a activităților întreprinderii, într-un viitor previzibil.

Analiza caracteristicilor calitative ale informațiilor contabile se face în jurul a patru axe: inteligibilitatea, relevanța, fiabilitatea și comparabilitatea. Aceste caracteristici considerate a fi principale sunt susținute de o serie de calități anexe. Totodată, cadrul analizează restricțiile care trebuie respectate pentru ca informațiile financiare să răspundă la cele două calități fundamentale (dintre cele patru principale): relevanța și fiabilitatea.

Inteligibilitatea

Situațiile financiare trebuie să fie imediat inteligibile pentru utilizatori. În acest sens, utilizatorii trebuie să posede o bună cunoaștere a activităților economice și a contabilității. Informațiile care relevă situații complexe, prezentate în documentele de sinteză, din motive legate de relevanță, nu trebuie excluse, în cazurile în care ele sunt prea puțin inteligibile pentru anumiți utilizatori.

Relevanța

O informație este relevantă atunci când ea influențează deciziile economice ale utilizatorilor. Calitățile anexe de valoare predictivă, de valoare retrospectivă, de disponibilitate și de importanță relativă reprezintă ingredientele unei reprezentări relevante.

Considerat principiu de sorginte anglo-saxonă, integrat în contabilitatea românească odată cu asimilarea reglementărilor OMFP 94, din 2001, importanța relativă

(mărimea semnificativă) a informațiilor este apreciată în funcție de consecințele omisiunii sau inexactității lor, asupra deciziilor economice pe care utilizatorii le iau pe baza situațiilor financiare. Mărimea semnificativă se apreciază în funcție de valoarea elementului sau erorii, judecată în contextul particular al omisiunii sau inexactității. Ca urmare, mărimea semnificativă conduce la un prag sau la un punct de separare în informarea financiară, prag sau punct greu de apreciat, recursul la judecata profesională fiind cu stringență solicitat.

Fiabilitatea

O informație este fiabilă atunci când nu conține erori sau elemente care să conducă la interpretări eronate; astfel, utilizatorii pot avea încredere în ea, în vederea reprezentării fidele a tranzacțiilor sau altor evenimente. Calitățile anexe legate de imaginea fidelă, de primordialitatea conținutului economic asupra naturii juridice, de prudență, de neutralitate și de exhaustivitate (integralitate, caracter complet) reprezintă ingredientele unei reprezentări fiabile.

Primordialitatea conținutului economic asupra naturii juridice reprezintă un al doilea principiu contabil de sorginte anglo-saxonă care a făcut obiectul reglementărilor OMFP 94, din 2001, în țara noastră. Nedelimitându-i clar frontierele, normalizatorii români aduc confuzie în contabilitate, sfidând un concept secular precum cel al patrimonialității.

Comparabilitatea

Această caracteristică presupune două dimensiuni: comparabilitatea în timp a situațiilor financiare și comparabilitatea în spațiu (între diferite întreprinderi). Pentru asigurarea comparabilității, evaluarea și prezentarea efectului financiar al tranzacțiilor și evenimentelor trebuie efectuate în mod coerent și prin respectarea permanenței metodelor, la nivelul unei întreprinderi, și de o manieră coerentă, atunci când sunt analizate prin comparație mai multe întreprinderi.

Una dintre implicațiile importante ale comparabilității este că utilizatorii trebuie să fie informați asupra metodelor contabile folosite în întocmirea situațiilor financiare, asupra evoluției acestor metode, precum și asupra efectelor lor.

Utilizarea standardelor contabile internaționale ar trebui să confere un nou ingredient asigurării comparabilității informațiilor financiare.

Necesitatea comparabilității informațiilor nu trebuie să conducă la uniformitate, în sensul pur al termenului, și nu trebuie să constituie un obstacol în calea introducerii unor norme contabile ameliorate. Este contraindicat ca o întreprindere să continue contabilizarea identică a unei tranzacții sau a unui alt eveniment, dacă politica adoptată nu permite respectarea caracteristicilor calitative de relevanță și fiabilitate. De asemenea, este contraindicat ca o întreprindere să nu își modifice politicile contabile, atunci când există alte politici mai relevante și mai fiabile.

Restricțiile care trebuie respectate pentru ca informațiile financiare să fie relevante și fiabile se referă la: respectarea

termenelor; echilibrul între avantaje și costuri (raportul cost/avantaje); echilibrul între caracteristicile calitative ale informațiilor financiare; imaginea fidelă (reprezentarea fidelă).

Imaginea fidelă este numai o restricție pentru asigurarea optimului de relevanță și de fiabilitate a informațiilor. Pentru a obține acest optim, imaginea fidelă este principiul federator al unei contabilități moderne. Totodată, ea este formula clasică de certificare a situațiilor financiare prin care se atestă, sau se contestă, reprezentarea fidelă a poziției financiare, a performanțelor și a evoluției poziției financiare referitoare la o întreprindere.

Comparativ cu cadrul conceptual american, cadrul internațional studiază numai cinci elemente care compun situațiile financiare: activele, datoriile, capitalurile proprii, veniturile și cheltuielile.

Cadrul internațional, ca și celelalte cadre conceptuale, se constituie pentru mulți specialiști occidentali într-o constituție contabilă, o normă a normelor. În analiza structurii lui, vom pune accentul pe un nucleu dur, care este constituit din: elementele care compun situațiile financiare; principiile de recunoaștere în contabilitate; principiile de evaluare a elementelor situațiilor financiare; conceptele de capital și de menținere a capitalului.

Elementele care compun situațiile financiare

Un activ este o resursă (în sensul de bun) ce provine din evenimente trecute, care este controlată de către întreprindere și care trebuie să procure acesteia avantaje economice viitoare, sub formă de fluxuri pozitive de lichidități (încasări sau reduceri de plăți).

Avantajele economice viitoare se concretizează în: utilizarea activelor pentru producția de bunuri sau servicii (în special în cazul imobilizărilor și stocurilor de materiale); schimbul cu alte active (stocuri de mărfuri și de produse); utilizarea activelor pentru decontarea unei datorii (lichiditățile); distribuirea activelor în favoarea proprietarilor întreprinderii (lichiditățile).

Pentru existența unui activ, nu este absolut necesară prezența dreptului de proprietate. Astfel, bunurile care fac obiectul contractelor de locație-finanțare figurează ca active în bilanțul locatarului în timp ce ele rămân în proprietatea locatorului.

O datorie este o obligație actuală ce rezultă din evenimente trecute și pentru care decontarea presupune o ieșire de resurse purtătoare de avantaje economice.

Obligația poate să rezulte din legi, din statute, dintr-un contract, din simpla utilizare sau din dorința de a menține relații bune și echitabile de afaceri (obligație implicită).

Obligația trebuie să fie actuală. Decontarea obligației poate să se efectueze în mai multe maniere: printr-o plată de disponibilități; printr-un transfer de alte active; printr-o furnizare de servicii; prin înlocuirea respectivei obligații cu o altă obligație; prin conversia obligației în capital.

Termenul de datorii (obligații) poate fi determinat cu precizie; cele care fac obiectul estimărilor sunt calificate a

fi provizioane. Această ultimă distincție nu apare în mod explicit în cadrul conceptual internațional.

Capitalurile proprii sunt definite ca fiind interesul rezidual în activele întreprinderii, după deducerea tuturor datoriilor. O atare definiție este simbolizată și de relația fundamentală a bilanțului: Capitaluri proprii = Active – Datorii.

Pentru o persoană avizată este evident că mărirea capitalurilor proprii este consecința aplicării unor convenții în evaluarea activelor și datoriilor întreprinderii.

Veniturile sunt creșteri de avantaje economice care apar în cursul exercițiului sub formă de creșteri de active sau de diminuări de datorii și care au provocat o creștere a capitalurilor proprii pe alte căi decât aporturi noi de capital.

Această definiție înglobează atât venituri care provin din activitatea curentă a întreprinderii (vânzări, comisioane, redevențe, chirii, onorarii, dividende, dobânzi etc.), cât și câștiguri (profituri din cesiunea de imobilizări, plusuri de valoare din reevaluarea activelor).

Cheltuielile reprezintă diminuări de avantaje economice apărute în cursul exercițiului sub formă de diminuări de active sau de creșteri de datorii și care au provocat o scădere a capitalurilor proprii pe alte căi decât distribuirile în favoarea proprietarilor.

În această categorie, pot fi distinse cheltuielile propriu-zise, care rezultă din activitatea curentă (costul vânzărilor, consumurile de materiale, cheltuielile de personal, deprecierile sub formă de amortizări și de provizioane), și pierderile (ca efect al calamităților naturale, al cesiunii de imobilizări, al variației cursurilor monedelor străine).

Principiile de recunoaștere în contabilitate

Recunoașterea este un proces care constă în încorporarea în bilanț sau în contul de profit și pierdere a unui element component al situațiilor financiare. Un atare element trebuie să fie contabilizat: dacă este probabil ca un avantaj economic viitor să influențeze pozitiv sau negativ întreprinderea; și dacă elementul în cauză are un cost sau o valoare ce poate fi determinat(ă) de o manieră fiabilă.

Prima condiție (probabilitatea de avantaje economice) se apreciază în momentul în care sunt întocmite situațiile financiare. Ceea ce ne face să afirmăm că trebuie să ținem cont de evenimentele ce apar după închiderea exercițiului (a se vedea, în acest caz, IAS 10).

Alte considerații privind recunoașterea

Atunci când este improbabil ca o cheltuială să genereze avantaje economice întreprinderii în cauză, dincolo de exercițiul în curs, această cheltuială nu poate să fie considerată activ. Ea reprezintă o cheltuială și, ca atare, nu este înregistrată în bilanț, ci în contul de profit și pierdere.

Din momentul în care un venit este recunoscut, toate cheltuielile necesare obținerii acestui venit trebuie să fie și ele recunoscute. Este consecința aplicării principiului conectării cheltuielilor la venituri (matching concept), principiu

indispensabil pentru ca rezultatul contabil să măsoare fenomenul de îmbogățire sau de sărăcire a întreprinderii.

Principiile de evaluare a elementelor situațiilor financiare

Evaluarea implică alegerea unei baze de evaluare: costul istoric, costul actual, valoarea realizabilă și valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie.

În evaluarea la costul istoric (historical cost), activele sunt înregistrate la nivelul mărimii lichidităților plătite sau la nivelul valorii juste a bunurilor cedate în schimbul achiziției lor. Datoriile sunt înregistrate la nivelul mărimii lichidităților primite în schimbul obligației sau, în cazul provizioanelor, la nivelul mărimii lichidităților care se așteaptă să fie vărsate pentru a deconta obligația, în cursul normal al exploatării.

În evaluarea la costul actual (current cost), activele apar la nivelul lichidităților care ar trebui să fie plătite dacă același activ sau un activ echivalent ar fi actualmente achiziționat. Datoriile figurează la nivelul mărimii neactualizate a lichidităților care ar fi necesare pentru decontarea obligației actuale.

În cazul utilizării valorii realizabile (realisable value), activele sunt evaluate la nivelul mărimii lichidităților ce ar putea, actualmente, să fie obținute prin vânzarea lor în contextul unei cesiuni nelichidative. Datoriile figurează la nivelul valorii de decontare, adică la mărirea neactualizată a lichidităților pe care am aștepta să le plătim în vederea decontării obligațiilor corespondente, în cursul normal al exploatării.

În evaluarea la valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie (present value), activele figurează la valoarea actualizată a fluxurilor nete de lichidități pe care un element este presupus că le generează în cursul normal al exploatării. Datoriile figurează la valoarea actualizată a ieșirilor de fonduri nete viitoare ce se așteaptă să conducă la achitarea obligațiilor corespondente, în cursul normal al exploatării.

Baza de evaluare cel mai des utilizată este costul istoric, regăsit pentru unele active prin reguli specifice: evaluarea stocurilor la mărirea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă (a se vedea, în acest sens, IAS 2); evaluarea anumitor active financiare la valoarea de piață, regăsită cel mai adesea ca formă de manifestare a valorii juste (a se vedea IAS 39).

Conceptele de capital și de menținere a capitalului

Conceptul de capital poate să fie analizat atât din punct de vedere financiar, caz în care el este asimilat capitalurilor proprii, cât și din punct de vedere fizic, caz în care el este asimilat noțiunii de capacitate de producție.

Abordarea aleasă condiționează măsurarea performanței întreprinderii. Într-adevăr, profitul este definit ca excedent al capitalului la sfârșitul exercițiului în raport cu mărirea acestuia la începutul perioadei, după excluderea aporturilor și distribuirilor efectuate în cursul exercițiului.

Cu alte cuvinte, numai fluxurile de active care depășesc mărimile necesare menținerii capitalului pot fi luate în calcul ca profit.

Adoptarea conceptului financiar de capital nu impune o bază de evaluare specială, capitalul financiar putând fi măsurat atât în unități monetare constante (deci, în costul istoric), cât și în unități de putere de cumpărare constantă (care țin cont de inflație).

În schimb, menținerea capitalului fizic solicită apelul la costurile actuale.

Conform abordării și bazei de evaluare reținute, schimbările de prețuri vor avea efecte nete diferite asupra măsurării profitului.

Atunci când capitalul este definit în unități monetare nominale, orice creștere a prețului unui activ constituie un profit, chiar dacă, din prudență, o astfel de creștere nu este contabilizată decât în momentul realizării efective.

În schimb, atunci când capitalul este definit în termeni de putere de cumpărare constantă, profitul este numai creșterea valorii activelor care depășește creșterea nivelului general al prețurilor. Diferența luată în calcul ca o ajustare a menținerii capitalului face parte din capitalurile proprii.

Atunci când capitalul este definit pe o bază fizică, deci ținând cont de capacitatea de producție, toate schimbările care afectează activele și datoriile întreprinderii sunt interpretate ca ajustări necesare menținerii capitalului. Ca atare, astfel de ajustări nu reprezintă profituri.

Din analiza nucleului dur al cadrului internațional rezultă și următoarele diferențe față de cadrul conceptual american:

O primă diferență rezidă în faptul că, în cadrul internațional, nu constituie elemente definibile distinct investițiile proprietarilor și distribuțiile în favoarea proprietarilor, chiar dacă prima variantă de prezentare a situației variației capitalurilor proprii (în contextul standardului IAS 1 Prezentarea situațiilor financiare) include și aceste elemente.

A doua diferență se referă la conținutul mai larg al elementelor de venituri și de cheltuieli. Astfel, veniturile înglobează atât veniturile ce provin din activități ordinare ale întreprinderii ca, de exemplu, vânzările, onorariile, dobânzile, dividendele și chiriile, cât și celelalte venituri și plusurile de valoare, indiferent că ele rezultă sau nu din activitățile ordinare ale întreprinderii și indiferent că ele sunt realizate sau latente.

Altfel spus, veniturile, în înțelesul cadrului internațional, înglobează atât veniturile, cât și câștigurile, în sensul cadrului american.

Cheltuielile, la rândul lor, înglobează atât cheltuielile angajate în cursul normal al activităților ordinare ale întreprinderii, ca de exemplu costul vânzărilor, cheltuielile de personal sau cheltuielile cu amortizările, cât și pierderile și minusurile de valoare, indiferent că acestea sunt degajate sau nu de activitățile ordinare ale întreprinderii și indiferent că ele sunt latente sau realizate.

Altfel spus, cheltuielile în înțelesul cadrului internațional, înglobează atât cheltuielile, cât și pierderile, în sensul cadrului american.

A treia diferență constă în faptul că, în setul de definiții ale elementelor situațiilor financiare, conform cadrului internațional, nu apare și cea referitoare la rezultatul economic (global). Aceasta nu înseamnă că rezultatul global nu a făcut obiectul reflecțiilor în cadrul standardelor organismului internațional. Cine analizează a doua metodă de prezentare a situației variației capitalurilor proprii, conform IAS 1, Situația câștigurilor și pierderilor înregistrate în numele exercițiului..., poate constata că o atare variantă este în fapt o situație a rezultatului global, situație care permite o analiză integratoare a indicatorilor de performanță (financiară și economică) și pune în lumină, în mod implicit, conceptul de sorginte americană comprehensive income.

Al patrulea aspect, care diferențiază cadrul conceptual internațional de cel american, este prezența, în primul dintre ele, a definițiilor și judecăților de valoare privind conceptele de capital și de menținere de capital. Se deduce că referențialul contabil internațional a integrat concepte, norme și practici privind contabilitatea de inflație. Comentariile referitoare la conceptele de capital și de menținere a capitalului sunt în consonanță cu două standarde elaborate în timp de organismul internațional: IAS 15 Informarea care reflectă efectele variațiilor de prețuri și IAS 29 Prezentarea conturilor în economiile hiperinflaționiste. Între timp, începând cu anul 2004, standardul IAS 15 a fost eliminat, iar organismul internațional va elabora, în anii care urmează, un standard integrator, referitor la problemele inflației.

5. Despre un cadru conceptual unic

IASB și FASB au încheiat un acord pentru a realiza împreună un nou cadru contabil conceptual. Proiectul lansat în comun de cele două organisme de normalizare internațional recunoscute nu vizează refacerea completă a cadrului conceptual ca matrice de referință a contabilității, ci să-l actualizeze în unele din elementele sale arhitecturale și să integreze noțiuni relativ mai noi care au apărut în standarde precum valoarea justă.

Tările care au adoptat cadre conceptuale sunt în majoritate de limbă engleză: Statele Unite, Canada, Noua Zeelandă, Australia și Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord. Totuși, tentative și realizări au apărut și în țări ancorate, în mod tradițional, în abordări legislative și centralizate, în domeniul contabilității (Germania, Japonia, Franța etc.).

În legătură cu cadrul conceptual unic trebuie precizat că normalizatori reprezentativi din lumea întreagă lucrează la această nouă imagine a constituției contabilității astfel încât, pe baza ei, să se elaboreze standarde mondiale de raportare financiară bazate pe principii.

Creșterea exponențială a complexității standardelor și faptul că ele au fost bazate, în foarte multe cazuri, pe reguli suscită îngrijorări. Complexificarea standardelor are la bază multe explicații. În fond, asistăm la o avalanșă de noi

raționamente economice și financiare, a cărei origine se găsește în natura operațiilor de reflectat. Apare ca o necesitate stringentă derogarea de la principii, în circumstanțe particulare. Se manifestă, de asemenea, unele reticente vizavi de exercitarea judecății profesionale, în contextul în care litigiile și scandalurile sunt destul de prezente pe un mal sau celălalt al Atlanticului. Vocile care cer elaborarea de standarde bazate pe principii, în locul celor fundamentate pe reguli, devin tot mai prezente. Această schimbare în logica normalizării este impulsionată și de noua reglementare americană reprezentată de legea Sarbanes-Oxley. Această lege este textul american de lege cel mai important, după 1932. În acele vremuri, autoritățile americane creaseră comisia de valori mobiliare (SEC) și făcuseră obligatorie separarea băncilor comerciale și a băncilor de afaceri (Glass Steagal Act). Votată cu o cvasiunanimitate de către congresul și senatul american, la 25 iulie 2002, legea Sarbanes-Oxley a fost totuși foarte controversată în ochii specialiștilor americani, pentru care ea era considerată brutală, chiar excesivă. Legea venea după falimentele societăților Enron și WorldCom și relansa dezbaterile asupra extrateritorialității dreptului american, deoarece viza toate întreprinderile și fondurile comune de plasament, înregistrate la comisia de valori mobiliare (indiferent că erau cotate sau nu).

Legea conține numeroase dispoziții ce vizează reobținerea încrederii piețelor. Cât privește dispozițiile referitoare la emitenții străini, ea analizează patru puncte principale: certificarea conturilor de către directorul general (Chief Executive Officer) și directorul financiar; stabilirea codurilor de etică; tranzacțiile realizate cu titlurile unei societăți; comitetul de audit.

Revenind la problemele normalizării contabile, reprezentanții SEC au afirmat că este important, înainte de toate, ca standardele să fie bazate pe un cadru conceptual ameliorat. În forma lui tradițională, cadrul conceptual nu constituia totdeauna un ghid exhaustiv pentru normalizatori.

Unele cadre conceptuale, precum cel al organismului internațional, Cadru de întocmire și de prezentare a situațiilor financiare, și capitolul 1000 din Manualul ICCA (cadrul canadian), Fundamente conceptuale ale situațiilor financiare, se bazează pe conceptele elaborate de organismul normalizator american. În mod esențial, totuși, cadrul conceptual FASB nu mai reflecta evoluția lumii afacerilor. Mai mult, unele părți din cadrele existente (nu numai cel american) sunt incomplete sau probează o lipsă de coerență internă. Un exemplu de incoerență este dat de faptul că niciun cadru nu tratează, în mod adecvat, alegerea bazei de evaluare de utilizat în privința elementelor recunoscute în situațiile financiare.

Realizarea unui cadru conceptual unic este o operă gigantică, rod al unei convergențe integrale numai după mai mulți ani (Miller, 2006). El ar trebui să fie actualizat pe o bază continuă. Lucrările actuale întreprinse de FASB asupra conceptelor de datorii și de capitaluri proprii vor fi

luate în considerație în ameliorarea definițiilor ce vor fi cuprinse în cadrul conceptual mondial.

Proiectul de reformă pentru armonizarea cadrelor conceptuale ale FASB și IASB se dezvoltă în funcție de răspunsurile care se dau și vor fi date la următoarele întrebări (Lande, 2005).

Obiective:

Situațiile financiare trebuie să fie destinate acționarilor actuali sau unei game largi de utilizatori?

Trebuie ca utilitatea în vederea luării deciziilor să fie determinantă sau noțiunile de administrator (stewardship) și de responsabilitate (accountability) joacă încă un rol esențial?

Caracteristicile calitative:

Cum pot fi puse în echilibru caracteristicile informațiilor contabile: de exemplu, dacă relevanța lor poate să fie dificil de verificat?

Semnificația calității de fiabilitate este suficient de clară? De exemplu, ar trebui să delimităm reprezentarea fidelă de verificabilitate?

Există o stare de conflict între prudență și neutralitate?

Comparabilitatea informațiilor este la fel de importantă ca relevanța și fiabilitatea?

Definiția activelor:

Noțiunea de control ar trebui să aparțină definiției activelor sau ea ar trebui să facă parte din criteriile de recunoaștere?

Ce semnifică controlul? De exemplu, posesorul unei opțiuni de cumpărare controlează activul în mod implicit?

Care este evenimentul care determină entitatea să obțină controlul asupra unui activ?

Definiția datoriilor:

Datoria este ea însăși o sacrificare viitoare a resurselor sau obligația de a realiza sacrificiul?

Care este operația trecută sau orice alt eveniment care dă naștere unei obligații actuale?

Ce sunt obligațiile implicite (equitable obligation) sau explicite (constructive obligation)?

Distincția între datorii și capitaluri proprii:

Cum ar trebui să fie tratate instrumentele care ar putea fi datorii sau capitaluri proprii: de exemplu, acțiunile încasabile anticipat la valoarea lor justă, obligațiunile rambursabile în acțiuni și interesele minoritare în filiale?

Ar trebui să existe trei elemente (datorii, capitaluri proprii și cvasicapitaluri proprii) sau chiar mai multe?

Toate elementele ar trebui să fie definite de manieră explicită sau unele dintre ele ar putea să fie definite în mod implicit?

Efectul incertitudinii:

Dacă un eveniment viitor nesigur poate să fie sursă de beneficii viitoare pentru entitate, este vorba, în acest caz,

de un activ sau de o datorie? Ce se întâmplă dacă entitatea poate să influențeze apariția evenimentului viitor?

Care este rolul noțiunilor de probabil și de așteptat în definiția elementelor și în criteriile de recunoaștere și de evaluare? De exemplu, trebuie ca un avantaj economic să fie probabil sau așteptat pentru a îndeplini definiția unui activ sau unei datorii sau pentru a fi evaluat(ă)? Dacă da, care este semnificația de „probabil” sau „de așteptat”?

Informarea financiară ar trebui să se bazeze pe ceea ce o entitate prevede sau pe ceea ce un contract solicită?

Recunoașterea:

Care este evenimentul care antrenează o recunoaștere? De exemplu, dacă un activ sau o datorie nu este recunoscut(ă) cu ocazia achiziției sale sau creării sale, care sunt evenimentele ulterioare care pot conduce la recunoașterea sa ca activ sau datorie?

Derecunoașterea:

Ieșirea din situațiile financiare este inversul recunoașterii (criteriile de recunoaștere nu sunt respectate) sau este consecința unui alt eveniment?

Derecunoașterea se bazează pe dreptul de proprietate sau pe control (care presupune riscuri sau avantaje) sau această operație trebuie să fie separată în componente?

Derecunoașterea este legată parțial de metode de evaluare diferite de prima evaluare?

Evaluare:

Ce vor cu adevărat să semnifice costul istoric, valoarea justă, costul actual, valoarea de utilitate pentru întreprindere și alte metode de evaluare folosite actualmente?

Care sunt caracteristicile de dorit ale unei metode de evaluare? Relevanța? Fiabilitatea? Ce semnifică sintagma suficient de fiabil?

Trebuie să existe o singură metodă de evaluare sau mai multe metode diferite: cu ocazia primei recunoașteri/ulterior; pentru active/datorii; pentru diferite tipuri de active sau de datorii?

Dacă evaluarea se realizează în funcție de costul istoric al operației: ar trebui să contabilizeze deprecierea; ar trebui să fie permise sau solicitate reevaluările? De ce și când?

Dacă evaluarea se realizează în funcție de prețul actual, ce măsurare să se rețină: valoarea justă, costul actual, valoarea de utilitate? pentru care active și datorii să fie utilizate prețuri de piață? Măsurarea să țină cont de continuitatea exploataării sau de valoarea de lichidare?

Este suficientă o singură valoare pentru a reprezenta un ansamblu de măsurări posibile sau trebuie menționat un indicator de dispersie? În acest din urmă caz, cum trebuie să se procedeze?

Perimetrul de consolidare:

Care sunt entitățile juridice sau unitățile economice care trebuie incluse în perimetrul de consolidare?

Care ar trebui să fie entitățile de consolidat: dacă operațiile de consolidare se fac în funcție de control, cum se definește controlul? cum se procedează în cazul entităților aflate sub control conjunctiv?

În noiembrie 2005, organismul internațional de normalizare a publicat un document de lucru intitulat Obiectivele de evaluare în raportarea financiară – Măsurarea în contextul recunoașterii inițiale (Measurement Objectives in Financial Reporting – Measurement on Initial Recognition). Plecând de la principiile fundamentale, acest document examinează baza de evaluare adecvată de utilizat, cu ocazia constatării inițiale a unui activ sau a unei datorii. El presupune că valoarea justă constituie baza de evaluare ideală, dar se ajunge la concluzia că există un număr semnificativ de circumstanțe în care va fi imposibil să se determine această valoare. De aceea, documentul sugerează, prin urmărirea unei ierarhii, alte baze de evaluare de utilizat, atunci când ele se impun.

Diferitele secțiuni ale cadrului conceptual unic vor fi publicate pentru comentarii, pe măsura elaborării.

Convergența către un cadru unic va avea consecințe importante asupra literei și spiritului standardelor internaționale și, implicit, asupra valorificării informațiilor degajate din situațiile și rapoartele financiare. Toate aceste evoluții vor avea efecte și asupra contabilității în țara noastră. Cu consecințe majore asupra mediului universitar și cel profesional. Ne întrebăm dacă astfel de provocări vor solicita remodelarea imaginii specialistului român la sfârșitul prezentului deceniu și în cel care urmează? Un semn de întrebare pentru al cărui răspuns sperăm să fim martori și actori.

Bibliografie

Delaney, P.R., Epstein, B. J., Nach, R., Budak, S. W. (2001). GAAP, vol. 1, John Wiley & Sons, Inc, pp. 20-32

FASB (1976), *Conceptual Framework for Financial Accounting and Reporting: Elements of Financial Statements and Their Measurement*, Discussion Memorandum, Stamford, pagina 1 a capitolului intitulat Scope and Implications of the Conceptual Framework Project

Feleagă, N., Malciu, L. (2004). *Recunoaștere, evaluare și estimare în contabilitatea internațională*, Editura CECCAR, București, pp. 11-39

Lande, E. (2005). *La réforme des cadres comptables conceptuels de l'IASB et du FASB: quelles évolutions? Quels enjeux?* Revue Française de Comptabilité, septembre, n° 380

Miller, J. (2006). *Un cadre conceptuel mondial*, CA Magazine, Canada

Raffournier, B. (2005). *Les Normes Comptables Internationales (IFRS/IAS)*, 2^e édition, Economica, Paris, pp. 15-24

Evaluarea cantitativă a riscului de credit din perspectiva Basel II

Nicolae Dardac

Profesor universitar doctor

Bogdan Moinescu

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *The element of absolute novelty brought about by the « Basel II » agreement consists in the multiple approaches that can be used by banks when calculating the capital requirements for loan and operational risk. By implementing the solutions offered by “Basel II”, the Romanian loan-supplying institutions which will choose either the standard approach or the advanced one will be able to use the ratings provided by an external loan evaluation agency that will be set up for this particular purpose.*

In order to develop such an entity, it is essential to create a rating system based on quantitative analysis that will enable a correct assessment of the probability of non-payment according to the “Basel II” requirements.

The tests performed on the models used in the present research study have pointed out the fact that the loan risk quantitative assessment and the setting up of an organization specialized in its external assessment in Romania are both necessary and possible. Taking these opportunities is however conditioned by the creation of an information system that may secure the periodical influx of valid and sufficient data for the adequate methodological calibers, under conditions of autonomy and transparency.

Key words: loan risk internal models; non-payment probability; euristic and quantitative analysis; external loan evaluation organizations; rating system.

Introducere

În condițiile utilizării de către instituțiile de credit a unor tehnici sofisticate de evaluare și gestionare a riscurilor, regulile simple și statice ale Acordului Basel I au devenit în ultimii ani din ce în ce mai puțin relevante. Drept urmare, s-a simțit nevoia creării unui cadru de adecvare a fondurilor proprii mult mai sensibil la riscuri, în măsură să ofere instituțiilor de credit stimulente în ceea ce privește perfecționarea tehnicilor de evaluare și management al riscurilor. Acest cadru este oferit, în prezent, prin Acordul Basel II, care va contribui la întărirea stabilității financiare și prin creșterea, alături de alți factori, a gradului de analiză și evaluare internă a riscurilor.

Acordul Basel II oferă instituțiilor de credit posibilitatea de a utiliza mai multe abordări în ce privește evaluarea riscurilor, în general, a riscului de credit, în particular. Este vorba, în principal, de abordarea standardizată și de cea avansată. Abordarea standardizată utilizează atât ponderi fixe de risc corespunzător

fiecărei categorii de active, cât și evaluări externe ale creditului pentru a consolida sensibilitatea acestora la riscuri. Abordarea avansată, bazată pe modele interne pentru riscul de credit, reprezintă o inovație a Acordului Basel II și diferă sensibil de cea standardizată. Diferența constă în faptul că evaluările interne ale riscurilor cheie sunt folosite drept intrări primare în calculul cerinței minime de capital. Ponderile de risc și capitalul aferent sunt determinate prin combinații de intrări cantitative furnizate de instituțiile de credit și de formule specificate prin Acord, bazate pe tehnici moderne de management al riscurilor și care implică evaluări statistice.

Instituțiile de credit trebuie, deci, să furnizeze propriile lor estimări privind probabilitatea de nerambursare și să utilizeze atât estimările făcute de autoritatea de supraveghere pentru celelalte componente ale riscului de credit, cât și funcțiile de ponderare stabilite de Basel II în scopul

determinării cerinței de capital. Basel II permite, deci, instituțiilor de credit să utilizeze notațiile interne pentru măsurarea riscului de credit, dar acordă o mare importanță și notațiilor externe ale agențiilor de rating.

Drept urmare, prin implementarea Acordului Basel II în România, instituțiile de credit care optează pentru abordarea standard vor avea posibilitatea, în scopul determinării cerinței de capital pentru riscul de credit, să utilizeze ratingurile unei *Instituții de evaluare externă a creditului (External Credit Assessment Institution - ECAI)*. Totodată, probabilitățile de nerambursare asociate acestor ratinguri pot fi utilizate ca referențial pentru calibrarea modelelor interne pentru riscul de credit dezvoltate de băncile care intenționează adoptarea abordărilor avansate⁽¹⁾. În plus, numeroase studii privind rolul agențiilor pentru evaluarea externă a creditului arată că prin difuzarea de informații privind bonitatea debitorilor (efectivi și/sau potențiali) către instituțiile de credit, acestea contribuie la reducerea efectelor selecției adverse și a hazardului moral. Totodată, aceste agenții permit evaluarea rafinată a riscului de credit, îmbunătățesc accesul solicitanților de credit la resursele băncilor și susțin stabilitatea financiară a sectorului bancar.

Din perspectiva procesului de creare a unei astfel de instituții de evaluare externă a creditului, este esențială construirea unui *sistem de rating* bazat pe analiza cantitativă. Aceasta presupune elaborarea unei familii de modele clasificate cel puțin după sectorul de activitate⁽²⁾ și cifra de afaceri a debitorului, precum și date valide și suficiente pentru calibrarea acestora. Alte criterii de clasificare consacrate sunt activul total, tipul creditului, zona geografică în care debitorul își desfășoară activitatea și termenul de rambursare. Modelarea probabilității de nerambursare pe peer-group-uri reprezintă o cerință majoră pentru obținerea unor sisteme de rating performante. În schimb, lipsa omogenității setului de date utilizate pentru calibrarea modelului poate conduce adesea la erori de previziune, care fac dificilă și chiar nerecomandabilă folosirea lui ca referențial.

În acest context, în prezentul studiu am urmărit să evidențiem oportunitatea valorificării superioare a informațiilor stocate de instituțiile de credit prin implicarea acestora într-un sistem informațional care să permită estimarea riguroasă a probabilității de nerambursare pentru debitorii sectorului bancar. De asemenea, sunt prezentate dificultățile care împiedică asupra implementării unui astfel de mecanism, dar și soluții privind modul în care ele pot fi depășite, pornind de la modelele consacrate în literatura de specialitate și de la practicile europene în domeniu.

1. Metodologii de estimare a probabilității de nerambursare

Principala problemă în crearea unei instituții de evaluare externă a creditului este construirea unui model statistic pentru cuantificarea probabilității de nerambursare conform cu exigențele BASEL II. Din punct de vedere metodologic, modelarea riscului de credit presupune: (a) evaluarea cuprinzătoare a caracteristicilor debitorului și a facilității pe care dorește să o acceseze; (b) diferențierea semnificativă a riscului, respectiv granularitatea scalei de notare; (c) acuratețea

rezonabilă și consistența în timp a estimărilor cantitative privind riscul de credit.

Există, în opinia noastră, mai multe metode de notare care ar putea să răspundă cerințelor de reglementare cele mai uzuale și la care vom face referiri în cele ce urmează, fiind rezultatul unei *expertize*, al unui *model* sau al unei *combinații* între cele două.

Utilizată de-a lungul timpului de către bănci, *expertiza* se bazează pe experiența și aprecierea analistului. Una dintre consecințele sale este că notarea aceleiași întreprinderi de către doi analiști poate fi diferită. Pentru a minimaliza acest risc și pentru a menține calitatea, precum și omogenitatea de notare în rândul analiștilor, instituțiile au stabilit, în general, ghiduri de notare, indicând, de exemplu, demersul de urmat și principalele criterii de examinare.

În ultimii ani, s-au dezvoltat *modele de notare* a riscurilor de credit care au permis înscrierea unei contrapartide într-o anumită clasă de risc. Interesul acestei abordări rezidă în aspectul său obiectiv și mai mult sau mai puțin automat, dovadă a omogenității notărilor furnizate.

Sistemele de notare dezvoltate de marile agenții de rating combină elemente ale analizei euristice cu cele ale analizei cantitative în diferite proporții. Începând cu anii '90 metodele cantitative au câștigat din în ce mai mult teren, fiind în prezent principala componentă metodologică a sistemelor de rating. Literatura de specialitate a consacrat două tehnici fundamentale pentru estimarea probabilității de nerambursare: *modele bazate pe informații de piață* și *modele bazate pe factori determinanți*.

Modele bazate pe informații de piață

Cele mai reputele modele de acest gen sunt Portfolio Manager și CreditMetrics, fiind utilizate cu precădere în economii cu o piață de capital dezvoltată, deoarece metodologiile specifice se bazează pe date privind evoluția prețului acțiunilor. Modelul Portfolio Manager a fost dezvoltat de Moody's și valorifică ideea lui Merton de a trata capitalul propriu ca o opțiune pe activul companiei. Nivelul și volatilitatea prețului unei acțiuni pot contribui la determinarea valorii de piață a unei companii. Astfel, bonitatea unei companii poate fi apreciată, comparând valoarea sa de piață cu nivelul datoriilor pe care le are. Aceleași condiționalități le întâlnim și în cazul modelului CreditMetrics elaborat de J.P. Morgan. Pentru a calcula variațiile valorice ale unui portofoliu, modelul determină corelațiile dintre expunerile individuale, folosind informații privind prețul acțiunilor.

Această abordare are dezavantajul că poate fi aplicată doar companiilor cotate la bursă. În România aplicabilitatea modelului Merton este limitată, deoarece există foarte puține companii cotate la bursă. Aceasta a fost și cauza pentru care nu am putut aplica acest model în cadrul studiului nostru. Totuși, modelul poate deveni viabil în viitor, în măsura în care va crește numărul companiilor cotate la bursă, iar eficiența informațională a pieței se va îmbunătăți simțitor.

Modele bazate pe factori determinanți

O alternativă la modelul Merton o constituie estimarea probabilității de nerambursare pe baza unor factori

determinanți. Această metodologie urmărește identificarea unei corelații între situațiile de nerambursare și anumite caracteristici ale companiilor analizate. Literatura de specialitate (BCBS 2005, p. 33) și cele mai bune practici în domeniu au consacrat analiza discriminantă și modelele logit ca fiind cele mai potrivite tehnici privind estimarea probabilității de nerambursare în contextul modelelor bazate pe factori determinanți. Totodată, se impune făcută o distincție clară între metodele directe și cele indirecte. În cazul metodelor directe, în care includem modelele logit, rezultatul (scorul) ratingului poate fi interpretat el însuși ca probabilitate de nerambursare. Modelele clasice de tipul „Z score” folosesc analiza discriminantă pentru clasificarea entităților analizate și exprimă indirect probabilitatea de nerambursare. Rezultatele modelelor ce utilizează analiza discriminantă oferă doar o măsură a bonității agenților evaluați, fiind necesare eforturi suplimentare pentru determinarea probabilității de nerambursare.

Având în vedere că eșantionul de date de care dispunem conține un număr semnificativ mai mic de companii în stare de nerambursare decât cele în stare de non-nerambursare, am considerat mai potrivită folosirea modelelor logit decât analiza discriminantă. Modelul LOGIT aparține mulțimii modelelor de probabilități condiționale și reprezintă o metoda directă de estimare a probabilității de nerambursare. Rezultatul acestui model poate fi interpretat el însuși ca probabilitate de nerambursare pentru o anumită solicitare de credit în funcție de anumite caracteristici. Modelul LOGIT se fundamentează pe ipoteza potrivit căreia reziduul ε este distribuit logistic.

Variabila endogenă este binară și delimitează situațiile de nerambursare de cele de rambursare. Valorile variabilei explicative sunt stabilite în funcție de serviciul datoriei⁽³⁾. Sursa datelor este reprezentată în general de un registru de credite. *Variabilele exogene* includ informații privind bonitatea entității analizate și caracteristicile specifice creditului în cauză. Selecția variabilelor relevante presupune alegerea din teoria de specialitate și din recomandările experților a unei mulțimi de indicatori și de criterii. Acestea sunt verificate empiric, fiind reținute acele variabile care au relevanță statistică.

Metodologia de estimare prezintă următorul model conceptual:

$$P(y_i = 1 / x_i, \beta) = \frac{1}{1 + e^{-x_i \beta}}$$

$P(y_i = 1 / x_i, \beta)$ este probabilitatea de nerambursare condiționată de caracteristicile entității analizate și vectorul de coeficienți al modelului.

Verificarea performanței modelului de scoring presupune evaluarea cumulativă a capacității funcției scor de a delimita ex-ante situațiile de nerambursare (puterea discriminatorie), precum și determinarea intervalelor de încredere ce caracterizează parametrii de risc (stabilitate).

Pentru testarea puterii discriminatorii am folosit curba ROC. Aceasta modelează relația dintre procentul debitorilor care nu au rambursat și au fost corect identificați (HR – Hit Rate) și procentul debitorilor care au rambursat și care au fost incorect clasificați (FAR – False Alarm Rate).

Concavitățile curbei ROC este echivalentul scorurilor cu un conținut informațional discriminant, fiind funcție descrescătoare; nonconcavitățile indică un uz al informației suboptimal în definirea funcției de scor. De aceea, un model indiferent va avea drept rezultat grafic prima bisectoare.

Evaluarea stabilității modelului se realizează pe baza analizei distribuției valorilor indicatorului *t-statistic* asociate fiecărei variabile explicative, rezultate în urma a 100 de iterații a estimării modelului pe un eșantion aleator reprezentând 75% din cel total. În plus, pentru a verifica robustețea modelului considerat, se analizează și distribuția coeficientului ROC rezultat pe baza eșantionului complementar celui folosit pentru estimările reiterante.

2. Calitatea și disponibilitatea datelor

Prevederile BASEL II stipulează că modelele privind riscul de credit trebuie să conțină ca variabile explicative atât indicatori ai bonității debitorului, cât și caracteristici ale creditului. Prin natura informațiilor pe care le gestionează, instituțiile de credit pot contribui la crearea unui sistem informațional a cărui utilizare este esențială în susținerea eforturilor dezvoltării unui instrument statistic pentru notarea bonității debitorilor și a solicitanților de credit. Datele privind serviciul datoriei creditelor acordate de bănci permit delimitarea evenimentelor de nerambursare de cele de rambursare. În plus, sunt înregistrate informații privind datele de identificare ale debitorului, informații financiare și caracteristicile creditului (suma acordată, valuta, tipul garanției, tipul creditului, termenul).

Pentru a modela bonitatea debitorului în practică se folosesc variabile privind soliditatea economică, performanța financiară și caracteristici generale sintetizate în ceea ce se poate numi moralitate comercială. *Analiza economică* urmărește să evalueze puterea economică a solicitantului prin cuantificarea creșterii reale a cifrei de afaceri, modificarea procentuală a activității în raport cu media sectorului de activitate și dimensiunea economică a activității. *Analiza financiară* urmărește să identifice și să cuantifice riscul performanței clientului, riscul de lichiditate, riscul de insolvabilitate și riscul legat de managementul activelor. Relevanța *analizării aspectelor* generale este dată de necesitatea aprecierii moralității comerciale și a capacității manageriale a potențialului client. Dintre criteriile nefinanciare de analiză a bonității clientului se detașează prin importanță situația juridică. În cazul în care clientul de află într-una din următoarele situații el este, în mod normal, eliminat imediat din analiză: *dizolvare, faliment, înmatriculare respinsă, lichidare și radiere*.

Sintetizând cele spuse anterior, modelele econometrice privind estimarea probabilității de nerambursare pentru agenții economici cuprind, în general, indicatori precum:

Puterea economică

- Dimensiunea economică a activității (cuantificată prin nivelul cifrei de afaceri sau al activului total)
- Evoluția proprie a cifrei de afaceri în raport cu evoluția mediei pe sector
- Creșterea reală a cifrei de afaceri

Performanța financiară

- Rate de profitabilitate (ROA, ROE, PM)
- Rate de solvabilitate (rata capitalului propriu, gradul de îndatorare)
- Rate de lichiditate (lichiditatea generală, curentă, imediată)
- Rate privind managementul activelor (rotația activului total, a activelor fixe)
- Rate de creștere (creșterea reală a profitului net)

Moralitatea comercială

- Situația juridică
- Vechimea afacerii
- Forma de proprietate
- Incidențe de plăți.

Din această perspectivă, un minim de informații necesare este reprezentat de un cumul de date privind contul de profit și pierdere, bilanțul și situația juridică a agenților economici. Pornind de la aceste premise, realizarea unei structuri informaționale pe care să se bazeze procesul de rating este un lucru dificil de realizat. Principalele abordări structurale identificate în practica de specialitate se fundamentează pe criteriul disponibilității datelor. Astfel, în cadrul studiilor preliminare se cercetează sursele de date potențiale. În general, acestea sunt: debitorii; instituțiile de credit; autoritățile publice; respectiv Ministerul de Finanțe; alte organizații publice sau private specializate în colectarea de informații economico-financiare și despre conduita afacerilor; variante mixte, care combină elementele de mai sus.

În faza de proiectare, se au în vedere criterii precum aspectele juridice, calitatea datelor, dimensiunea seriilor de date, posibilitățile tehnice și costurile implicate. Aspectele juridice sunt analizate din perspectiva temeiului legal și a necesităților ulterioare de reglementare. Calitatea datelor are în vedere asigurarea validității informațiilor, respectiv autenticitatea, periodicitatea și comparabilitatea acestora. Dimensiunea seriilor de date trebuie să fie cât mai amplă⁽⁴⁾, astfel încât istoricul să cuprindă cât mai multe dintre situațiile conjuncturale cu implicații sistemice și evoluțiile ciclice. Posibilitățile tehnice pun în evidență soluțiile de infrastructură care să permită o eficiență operațională crescută. Nu în ultimul rând, trebuie avute în vedere și costurile investiționale și operaționale.

Obținerea datelor direct de la debitori este în primul rând declășată în analiza de necesitatea elaborării unui sistem de validare. La aceasta se adăuga necesitatea realizării unui cadru legal corespunzător și dimensiunea redusă a bazei de date, având în vedere dificultățile suplimentare implicate de raportarea retroactivă a datelor. Nici utilizarea exclusivă a informațiilor stocate de către bănci nu este o soluție fezabilă în cazul României, cel puțin pentru momentul actual. Eterogenitatea sistemelor actuale de rating folosite de bănci a condus în timp la acumularea de informații despre debitori în formate de date diferite. Astfel, în registrele electronice ale băncilor există doar datele folosite în propriile modele, iar celelalte informații de bonitate sunt, încă, arhivate exclusiv pe suport hârtie.

Se impune, prin urmare, și accesarea altor surse decât cele bancare sau direct de la debitori pentru obținerea informațiilor necesare. O soluție convenabilă este accesarea bazelor de date gestionate de autorități publice precum Ministerul Finanțelor Publice (MFP)⁽⁵⁾. Se presupune ca din aceste surse datele sunt valide și cu istorice care pornesc de la începuturile desfășurării activității evidențiate. În plus, existența bazelor de date la

nivelul acestor instituții facilitează dezvoltarea unor soluții tehnice convenabile de interconectare, iar despre costuri apreciem că ar fi mai reduse decât în precedentele două abordări. De asemenea, trebuie menționat că această abordare permite econometricienilor să verifice relevanța statistică a mai multor variabile, astfel încât modelul conceptual al sistemelor de notare să fie elaborat după, și nu înainte de finalizarea arhitecturii sistemului de date. Astfel, se evită orice eroare în alegerea variabilelor explicative în procesul de „proiectare”.

Datele utilizate, în prezentul studiu, pentru estimarea modelului statistic privind riscul de credit constau în informații financiare preluate din raportările contabile către Ministerul Finanțelor Publice pentru sfârșitul anului 2004. În eșantionul analizat am inclus doar companiile care au avut un serviciu al datoriei mai mic de 90 de zile față de sistemul bancar la acea dată. Astfel, din cele 505.921 companii existente în baza de date de la Ministerul Finanțelor Publice, doar 38.380 aveau obligații de plată față de sistemul bancar. Dintre acestea, 509 companii au intrat în faliment tehnic la sfârșitul anului 2005.

Din eșantionul analizat am exclus companiile cu valori extreme aferente variabilelor explicative utilizate în model, rezultând un eșantion final de 35.513 companii, din care 463 sunt în faliment tehnic. Variabilele explicative nu conțin decât indicatori financiar-contabili, modelul de nerambursare neputând încorpora și variabile macroeconomice, dat fiind caracterul static al analizei (estimarea probabilității de faliment prin date de tip cros-secțional).

3. Rezultatele estimărilor

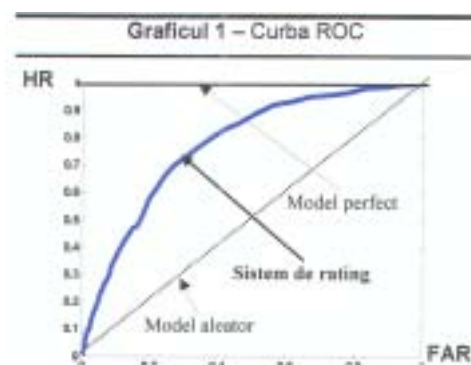
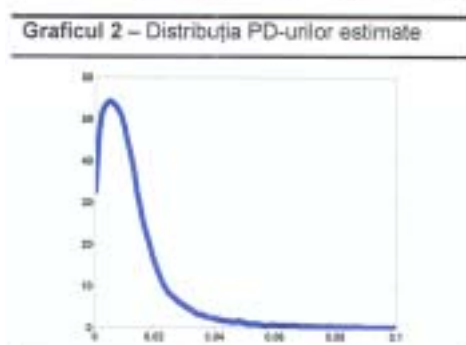
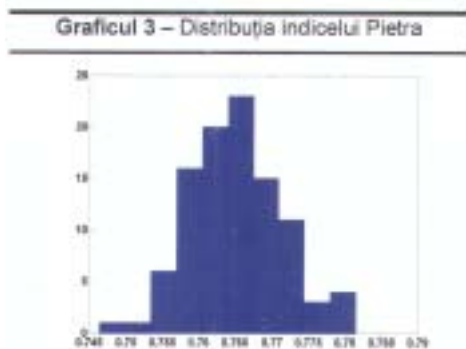
În urma testelor univariate, am reținut în analiză doar trei variabile slab corelate între ele (): (i) rata acoperirii datoriilor pe termen scurt (v_1); (ii) rata trezoreriei nete (v_2); (iii) rata creanțelor (v_3). Analizele statistice au evidențiat că ratele de creștere prezintă un aport informațional nesemnificativ pentru explicarea intrării în faliment tehnic a companiilor din eșantion.

Folosind aceste trei criterii pentru estimarea funcției logit „multivariate”, rezultatul obținut în urma testării este asemănător cu cele obținute în alte studii care modelează probabilitatea de nerambursare; astfel, probabilitatea de deteriorare este negativ influențată de rata trezoreriei nete și de rata acoperirii datoriilor pe termen scurt, în timp ce rata creanțelor o influențează pozitiv. Semnul plus atașat unei variabile arată că o creștere a variabilei respective, în condițiile în care ceilalți factori rămân nemodificați, conduce la o creștere a probabilității de nerambursare; semnul minus arată o influență contrară. Cea mai mare influență asupra probabilității de nerambursare o are rata acoperirii datoriilor pe termen scurt; astfel creșterea veniturilor companiei față de datoriile acesteia pe termen scurt are o influență pozitivă semnificativă asupra capacității acesteia de a-și onora serviciul datoriei. Cea mai mică influență asupra probabilității de nerambursare o are rata creanțelor; astfel, durata medie de recuperare a creanțelor are o influență negativă puțin semnificativă asupra capacității companiei de a-și onora serviciul datoriei (anexa 1).

Relevanța statistică a criteriilor selectate este evidențiată de valorile substanțiale ale indicatorilor *t-statistic* asociați coeficienților funcției multivariate estimate. Curba ROC pune în evidență faptul că variabilele alese au o putere explicativă suficient de mare, astfel încât modelul în ansamblul său să realizeze o bună apreciere a probabilității de nerambursare (graficul 1). Această reprezentare intuitivă este întărită de nivelul relativ ridicat al indicatorului Pietra (6), respectiv 76,52%.

Variabile	tstatistic
V1	-8.6774
V2	-11.2891
V3	7.2188
C	-34.3704

Pe baza funcției logit estimate au fost calculate probabilitățile de nerambursare pentru fiecare companie în parte. Distribuția acestor valori este similară cu cea prezentată în teoria economică, dar care, totuși, evidențiază o concentrare relativ ridicată a firmelor cu performanțe foarte bune (graficul 2). Testele de stabilitate relevă păstrarea semnificației statistice pentru fiecare dintre cele trei variabile chiar și în condițiile reeșantionării aleatoare pe subgrupuri. Analiza distribuțiilor *t-statistic* pentru coeficienții celor trei variabile (plus constanta) evidențiază că valorile acestui indicator nu coboară niciodată sub pragul critic (anexa 2). În plus, puterea de discriminare se păstrează consistentă pentru toate cele 100 de iterații (graficul 3).



Concluzii

Considerațiile expuse anterior ne conduc la concluzia că măsurarea cantitativă a riscului de credit și crearea unei agenții de evaluare externă a acestuia în România nu sunt numai oportune, ci și posibile. Prezentul studiu arată clar că există un comportament general valabil privind rambursarea debitorilor bancare, care face posibilă modelarea riscului de credit. Chiar și utilizarea exclusivă a datelor financiare permite posibila dezvoltare a unei funcții de scoring cu o bună putere predictivă. Rezultatele sunt încurajatoare și pentru că eșantionul de estimare a cuprins toate sectoarele de activitate.

Având în vedere eterogenitatea companiilor incluse în eșantionul analizat, pentru a crește acuratețea notării, se impune încercarea realizării unor estimări sectoriale a funcției probabilității de nerambursare. În plus, includerea în viitor a unor variabile calitative precum calitatea managementului, vechimea afacerii sau informații privind incidențele cu instrumente de plată va conduce la creșterea acurateței sistemului de rating.

Valorificarea acestei oportunități este condiționată, însă, de construirea unui sistem informațional care să asigure influxul periodic de date valide și suficiente pentru calibrările metodologice corespunzătoare, în condiții de independență și transparență. Modelele astfel construite vor permite asigurarea unui nivel ridicat al automatizării notării, caracterul obiectiv și credibilitatea evaluării externe a riscului de credit.

Note

(2005), WP nr. 14

- În conformitate cu estimările Departamentului de Supraveghere (DS) din Banca Națională a României („Stadiul pregătirii pentru aplicarea reglementărilor BASEL II în sistemul bancar românesc-ediția a III-a”) se apreciază că doar două dintre instituțiile de credit cu personalitate juridică română intenționează să folosească abordarea avansată, respectiv modelele interne de rating de credit cu 1 ianuarie 2007.
- BCR folosește în prezent 11 sisteme diferite pentru estimarea performanței financiare
- BCBS (2004) paragraful 452: situația de nerambursare este caracterizată de o întârziere la plată mai mare de 90 de zile sau de scoaterea în afara bilanțului a expunerii respective.
- paragraful 463 (BASEL II) precizează: „în vederea estimării PD, banca poate folosi surse de date fie externe, fie interne, fie «pooled data», fie o combinație a celor trei; indiferent de alegerea făcută, dimensiunea setului de date trebuie să fie de minimum 5 ani pentru cel puțin una dintre surse”.
- Deși prezentul studiu se referă exclusiv la modelele caracteristice persoanelor juridice, considerăm oportună și evidențierea necesarului de date privind elaborarea unor modele de rating pentru persoanele fizice.
- Conform “Applied Logistic Regression”, un sistem de rating acceptabil are o valoare a indicatorului Pietra între 70% și 80%.

Bibliografie

- Balcaen, S., Ooghe, H., (2004). *35 years of studies on business failure: an overview of the classical statistical methodologies and their related problems*, Universiteit GENT
- Bardos, M. Detecting the risk of company failure at the Banque de France – *Journal of Banking and Finance* nr. 22, 1998
- Foglia, Antonella. (2002). *Using credit register and company account data for measuring credit risk: a supervisory approach*, Bank of Italy

Hosmer, D., Lemeshow, S. (2000). *Applied Logistic Regression*, John Wiley & Sons, Second Edition

*** Banque de France Rating – Companies Department 2005

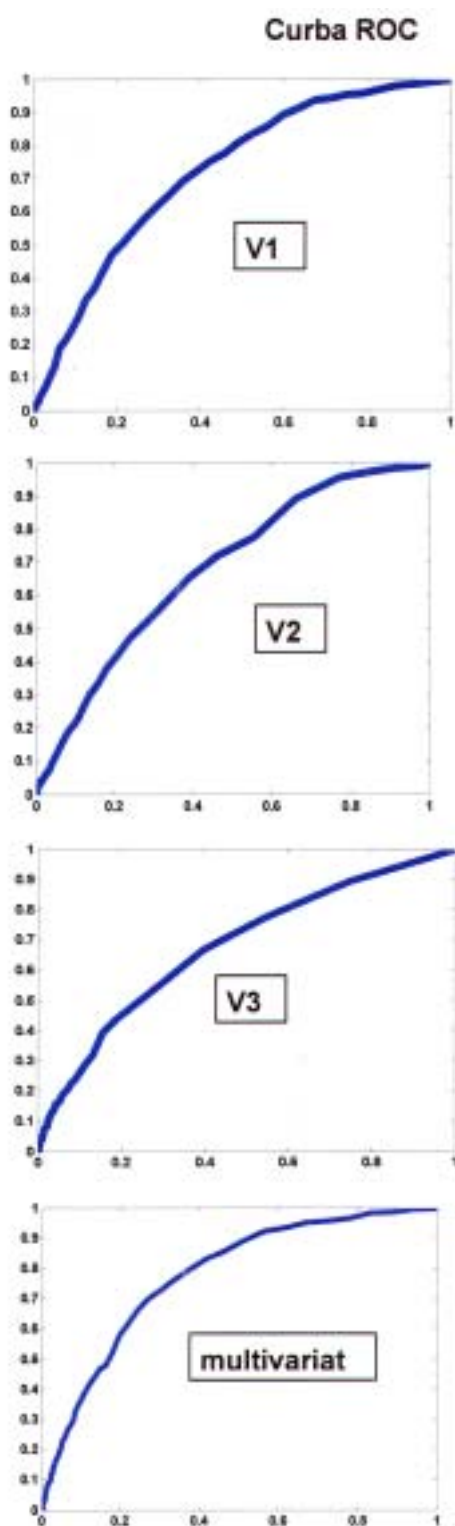
*** *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards* - BCBS (2004)

*** *New Quantitative Models of Banking Supervision* – Oesterreichische Nationalbank (2004)

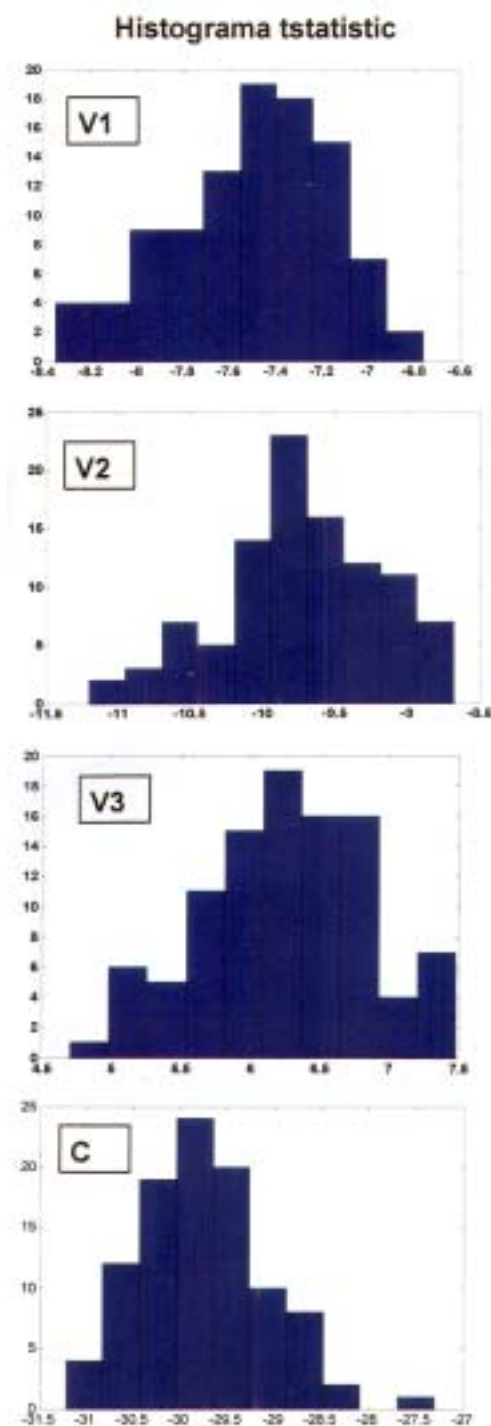
*** *Range of practice in banks' internal ratings systems* – BCBS (2000)

*** *Studies on the Validation of Internal Rating Systems*, BCBS

ANEXA 1



ANEXA 2



The Underground Economy in Romania

■

Costantin Roman

Conferențiar universitar doctor

Aureliana Geta Roman

Lector universitar doctorand

Cleopatra Șendroiu

Lector universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Underground economic activities exist in most countries around the world, and they usually have the same causes: inadequate tax systems, excessive state interference in the economy and the lack of coordination in establishing economic policies. Through this paper, we aim to offer certain recommendations, which, in our opinion, would lead to solving the issue of inadequate allocation of resources and would also contribute to restoration of the worldwide economy.*

Key words: Local public administration, underground economy, public, corruption.

■

The system transition – an encouraging environment for the development of the underground economy

The year 1990 finds the past socialist states in a clear process of awareness in respect to the international economic reality and to some basic principles regarding the economy's work, principles that have been rejected or at least treated with lack of concern for a long period of time. Beyond the obvious peculiarities, such as the stage of economic growth, geographical position, traditions, culture, the socialist system left behind an impressive industrial capacity, building sites, land improvements that have been in many cases designed and built without a realistic, scientifically grounded efficiency study.

Against the background of the total lack or the limited offer of consumer goods and under the circumstance of the obstruction of the citizens' right to free circulation, all these states have become in a very short time a tempting sale market, profitable for goods of everyday use, textile materials, household goods, food products, drinks,

cigarettes, coffee etc. In this context, the ramifications of the underground economy have subtly penetrated and gained important segments of these huge markets, which were generally willing to spend.

The abandoning of the principles of the socialist economy, the endeavour of solving some major problems concerning property, the appearance of unforeseen political issues, going as far as the division of some states, the interethnic issues, the armed conflicts have represented the structure on which the underground economy has built its strength.

The contraband trade with alcohol, tobacco, coffee has gained proportions due to the vast space these states have placed at disposal, but specific to the '90 was the loss of control over some important quantities of radioactive materials and armament which have entered the game of the underground economy, leading to the circumstance in

which some of its very dangerous conducts (that were formerly, in most of the cases, just an element of theoretical debates) have become a hazardous reality.

Moreover, considering the problem of the production, marketing and consumption of drugs that in certain areas have found conditions of growth, we can conclude that the ex-socialist economic space represents a territory in which the criminal component of the underground economy has received dimensions formerly not detected.

Whereas in the other countries from this area of Europe, the detachment from the socialist system has taken place gradually and without violent demonstrations, in Romania, the break from the system was violent and took place against the background of a general economic crisis, of the whole society's wear and fatigue.

The self-imposed international isolation and the lack of cooperation at all levels had as consequence the escalation of the economic and social disorder. Under these circumstances, many of the economic measures proposed immediately after the beginning of 1990 were arbitrary, contradictory or, because of the lack of knowledge concerning the mechanisms of the market economy, their implementation was sequential and inefficient.

The reality turned to be much more complex and harsher, and demonstrated that the implementation of the market mechanism is only possible concomitant with building a favourable socio-economic context.

The economic legislation appeared with delay, was not adjusted to reality, trying awkwardly to reconcile the enormous bureaucratic state machinery and at the same time to promote measures for the encouragement of private initiative.

Furthermore, the civil servants from the state machinery had no knowledge about the principles of the market economy, and, moreover, these professional categories were invaded by corruption; all these elements have led to an economic-social environment that was encouraging for the underground economy.

In the evolution of the underground economy during the past decade, three stages can be differentiated: the building process of the underground structures, the development of the networks and the decision's focalization.

From the sociological point of view, the concept of "deviation" signifies every act, conduct or manifestation that violates the written or unwritten norms of society or of a social group. Defined as a type of behaviour that is opposed to the conventional one, the deviation includes not only infringements of the law (offences or felonies), but also any "deviation" from the rules of living in a community and from the order imperatives of a social form (society, group, organisation, institution, culture). However, in its essence, as manifestation that offends the community's feelings and expectations, the deviation

differs from abnormality, which characterizes the incapacity of the individual to adapt to the exactness of the social life and to exercise adequately the social roles.

In the years of transition appeared criminal acts of great complexity and diversity in respect to the number of participants, the methods used, the caused harms and the importance of the economic agents and institutions involved. During this period, the countries in transition faced the existence of a far-reaching "underground" economy, characterized by the fact that the offending structures infiltrated the financial-banking markets and tried to take control over some important economic sectors.

At present, the business criminality tends to become an antisocial phenomenon, materialized at a level of organization and specialization that expresses itself as a formal and informational network of organizations and individuals who, through the most diverse and sophisticated means and methods, manage to corrupt decision factors situated at highest levels in the areas of politics, legislation, justice and administration.

No matter if we deal with illegal transfer of patrimony towards businessmen, with theft, fraud or embezzlement to the detriment of the public property, or if they have to do with illegal capital export or contraband trade, the unlawful actions are committed in new forms and ways which are more or less sophisticated, but which really illustrate the term of "organization of the economic-financial criminality".

During its entire evolution, the underground economy has speculated each opportunity generated by unsynchronized situations and lack of determination and has had as purpose the infiltration in any space left vacant by the official economy. In this way, in a relatively short period of time, the economy has evolved from completely uncovered forms of expression to a concealed activity. The transition was made from the traffic with goods of the size of a luggage rack to the contraband trade with vans of oil products, alcohol, and timber.

In the process of building the underground structures, and later on, in the phase of growth and consolidation of the networks through tacit delimitation of action zones, the involved groups of interest had few moments of real competition or of major conflicts of interests, all of them against the background of the real professionalizing process of their criminal activity. The involvement in the big businesses, the transactions with important sums and the connection to the international circuits of organized crime have meant the fulfilment of some conditions, namely: involving professionals, concentrating the traded values, eliminating competition through specific means and consequently focalizing decision.

The banking-financial field is a main interest area for the criminal groups and forms their object of activity – not only at the level of exercising its financing attributions

with the purpose of insuring the necessary financial resources by obtaining credits under illegal conditions or by dilapidating funds, but also in regard to the payment and deduction system that has to allow the recycling, namely the money laundry by reintroducing this money into legal circuits.

Nowadays, the society is more and more dependent on computerized systems, and the international expansion of high-capacity computer networks and the possibility to have access to complex communication systems increase the vulnerability degree and allow altering the information or permit the criminal activity.

The financial crimes division from Washington estimates that the annual losses in the world amount to about 5 billion American dollars, from which 2 billion come from the United States only. At the same time, it is emphasized that this is just an approximate evaluation, because in reality, the level of losses is double.

The most used forms of crimes pointed out at international level are the computers' manipulation, spying, sabotage, unauthorized use and unauthorized access at the computerized system. These embezzlements consist usually in fraudulent interventions into an operating system, in the manipulation of input data, in the unauthorized disclosure of reserved data, in intercepting transmissions on a communication line, in destroying data by inserting instructions that run only if a certain condition is true, in the use of identification codes by a person other than the titular, in the parallel connection (that permits the interested one to observe the information stream and to become active when the stream breaks), in introducing an illegal terminal in the telecommunication network, in introducing or altering some instructions in the programmes, in order to systematically reduce the current accounts, in infecting the computers with viruses and so on.

The increasing number of embezzlements carried out through computers alerted the authorities in many states, which initiated investigation techniques and special training programmes in order to avert and struggle against this type of crime. At the same time, as a consequence of connecting to international markets, a certain part of the criminality tends to develop from organizing crime to "organized crime", as it has new ways of expressing itself.

In time, the organized crime has proved a great ability to adjust to different changes in conditions and situations by choosing those economic territories that offer high immediate gains, but also possibilities for the penetration of social and law institutions.

This became possible because besides the already "traditional" segments (illegal production and distribution of drugs, alcohol, coffee and other products, stolen cars, guns and radioactive materials, smuggling with toxic waste, money laundry, illegal migration, traffic with human beings

and with organs, illegal trade with works of art and antiquities), the organized crime approached new areas of "prosperity" such as forging industrial products, hacking and cracking and so on.

We reached the paradoxical situation in which the sums of money rolled by the criminal organizations are sometimes bigger than the budgets of certain developed countries, while the inflation and the instability of the national currencies these criminal activities generate can lead the financial institutions to collapse.

Through its proportions and consequences, the organized criminality – sometimes joined by terrorism – represents an issue that concerns the specialists from all over the world and the international organisms, including the United Nations Organizations.

The relevant forecasts of the experts in this field reveal that the situation will considerably worsen in the not so distant future, unless measures will be taken against "the main enemy of the world's stability", the organized crime, which will come to influence and to dominate the social, economic and political life. It will achieve this influence through the control exerted by some organizations over some leaders, through the increasing control gained over mass-media that later on is transformed into a very efficient instrument for the protection of group interests or for attacks against the inconvenient ones.

Thanks to that, the organized crime represents a major threat for all the fundamental elements of democracy, because it can even create an alternative political class, endangering the social stability and the harmonious development of that country where it is present.

Although the causes of criminality are extremely numerous and diverse, the studies and researches on this subject show that the sources of crimes are being permanently maintained by perpetuating the deficient economic, political, social structures which are unable to alleviate the economic difficulties, the social tensions and conflicts, the economic crises and the inflation, the poverty and unemployment, the social inequalities and inequities among individuals and social groups.

As only a small part of these causes could be counteracted through social and economic reforms, in many cases, the acts of embezzlement, fraud and bribe are considerably increasing and the corruption became a real "plague" that strongly undermines the social, economic, moral and political state.

Until recently, the fight against organized crime was considered to be the traditional competency field of the political forces, because of the fact that this phenomenon is a threat against public order and safety. A series of significant events from the past decade have made imperative the re-evaluation of the phenomenon called organized crime in respect to its negative effects on the security of the world's nations.

Methods of fighting against corruption at national and international level

The Romanian service against corruption and organized crime has two offices (special investigations office and the office of fight against economic-financial criminality), with eighteen prosecutors each. The followed objectives were to strengthen the capacity of the Public Ministry to face the corruption cases from all over the country and on the other hand, to solve with priority the most important corruption files. By creating the National Institute of Criminal Investigations (Government Decision no. 368 from the 3rd July 1998), the activity of criminal examination was reorganized and simplified, and its material possibilities were enlarged.

1999 was grounded the National Office of Prevention and Fight against Money Laundry (Law no. 21/1999), which is formed by representatives from the Ministry of Finances, of Justice, of Interior, from the Parquet near the Supreme Court of Justice, from the National Bank, the Romanian Banks' Union and from the Accounts. The office was grounded as a government organ for this area of expertise, had as object of activity the prevention and the fight against money laundry, and for this purpose it obtains, analyzes and processes data and informs the competent authorities.

The international participation to the fight against corruption was approved through the Government Order no. 46/1999 at the Group of States against Corruption (GRECO), set up through the Resolution of the Council of Europe no.99 from May 1999.

Founded at the initiative of the representatives of the Committee of Ministers from Belgium, Bulgaria, Cyprus, Estonia, Finland, France, Germany, Island, Ireland, Lithuania, Luxembourg, Romania, Slovenia, Spain, and Sweden, GRECO was considered capable of supervising in a flexible and efficient manner the observing of the "Guiding Principles" and the implementation of the international juridical instruments adopted at the Council of Europe with the purpose of struggling against corruption. This organism was set to function on an initial period of three years, but its existence can be prolonged at the end of the period, after a revising process.

In February 2000, Romania took part at the Initiative of Fighting against Corruption from the South-Eastern Europe, as part of the Stability Pact (SPAI). The precise objective of this initiative was to help and to support the countries in the region in their efforts to adopt an efficient legislation, to create institutions and to develop adequate habits of the civil society – efforts having as purpose the struggle against corruption.

The initiative followed five directions that included:

- 1) taking efficient measures on the basis of the existent relevant international instruments, especially those

of the Council of Europe, of the European Union, of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), of the United Nations Organization (ONU) and the Work Group for financial action concerning the issue of money laundry;

- 2) promoting a good government through legislative, structural and management reforms, a greater transparency and responsibility of the public administration by developing the institutional capacity and by establishing superior ethical standards for the civil servants;
- 3) strengthening the legislation and supporting the democratic state by insuring the real separation of the executive, legislative and judicial forces and by guaranteeing the independency of the investigating and judicial corps and by increasing the capacity of investigation;
- 4) promoting transparency and integrity in business, by adopting and implementing laws regarding bribery and the acceptance of bribe, insuring transparent conditions for the internal and external investments, establishing the corporative responsibility (of the firms) and implementing the international accounting standards;
- 5) promoting an active society by empowering the civil society and the independent mass-media to generate political commitment, to create an example of honesty in transaction, and to establish a climate of legality in the society.

As consequence of the participation to this initiative, the Romanian Government made a series of pledges concerning:

- a) adopting and implementing the European instruments and other international instruments;
- b) supporting an efficient government and a trustworthy public administration;
- c) strengthening the legislation and promoting the democratic state;
- d) promoting transparency and integrity in business;
- e) promoting an active civil society.

The first category of commitments means:

- signing, ratifying and implementing the penal Convention of the Council of Europe concerning corruption, the civil Convention concerning corruption and the Conventions regarding money laundry and confiscating the incomes from criminal activities;
- the implementation of the 20 guiding principles for the fight against corruption that have been adopted by the Committee of Ministries of the Council of Europe and the active participation in the Group of States of Europe that struggle against corruption (GRECO);

- the implementation of the 40 recommendations of the Operative Group of Financial Action against Money Laundry (FATF) and the active participation in the Selection Committee of the Council of Europe for the evaluation of the fight measures against money laundry (PCREV);
- taking into consideration the instruments, the legislation, the standards and the practice of the European Union;
- taking measures for applying the principles proposed in the OECD Convention for Fighting against Bribing Public Dignitaries in the International Transactions and the implementation of others recommendations of OECD;
- taking into consideration the Guiding Principles for Fighting against Corruption and Maintaining the Integrity of the Dignitaries from the justice and national security system, principle signed at the Global Forum from 1999 concerning the Fight against Corruption, which took place in the U.S.A.;
- approving the closure of the negotiation of the ONU Convention concerning the “International Organized Crime” and permanently paying attention to the ONU global initiatives against corruption.

Promoting an efficient government and a trustworthy public administration includes:

- strengthening the national legislation concerning acquisitions and procedures in order to support an efficient, open and transparent acquisition process that respects the European and international standards;
- improvements of the efficiency, the transparency and the responsibility concerning the preparation, the fulfilling and the control of the budget in order to comply with the international practices established by the European Union;
- grounding public services that are stable and professional and where the criteria for the selection of personnel are the professional merits of the candidate;
- maintaining legality, integrity and transparency through efficient legal corps;
- the juridical revision of the administrative decisions in accordance with the international practices and promoting the implementation of the recommendations regarding ethics in the public service and the behaviour codes;
- founding efficient external audit institutions and instituting practices at the level of the international practices and with the standards created by the European Accounts Court and the Members of the EU;
- strengthening the parliamentary supervision by institutions such as the People’s Attorney;

- endowing the investigating organs with enough financial and human resources;
- guaranteeing the transparency in respect to sponsoring the political parties and the election campaigns.

Strengthening the legislation and promoting the democratic state takes place under the following circumstances:

- taking measures so that the corruption and the money-laundry are incriminated according to the European standards; the legislation must punish the corruption inside the elected organs, the public administration and generally, the corruption from society;
- guaranteeing that the victims of corruption are indemnified;
- the efficient implementation of the legislation against corruption;
- grounding units specialized in the fight against corruption, endowing them with well trained staff and with the legal and financial means necessary for investigating and judging the cases of corruption; the members of these units must have independency, autonomy and protection during the fulfilment of their attributions, they should be under no inappropriate influence and they should have efficient means for gathering proofs and for protecting those persons who help the authorities to fighting corruption;
- strengthening the investigation abilities of the institutions of the penal justice by promoting the cooperation among agencies and by supporting common investigations; the financial investigations should have an important role due to their connection to embezzlements, frauds and economic crimes; appropriate conditions for special investigation methods should be insured, but the fundamental human rights should be respected.

The following things are necessary for promoting transparency and integrity in business:

- efficient measures must be taken against bribery inclusively against the corruption of the public dignitaries, by adopting and implementing laws concerning bribery and by taking into consideration the instruments of OECD, EU and those of the Council of Europe;
- establishing transparent conditions for the external and internal investments, by respecting the principles from the Compact Investment Plan of the Stability Pact;
- promoting corporate responsibilities on the ground of international principles and standards, inclusively the development and implementation of the modern accounting standards, adopting codes of conduct and establishing communication

channels, and also the guaranteed protection of the employees that report cases of corruption;

- encouraging the partnership between the public and private sector and sustaining the reform measures.

Promoting an active civil society can be realized in the following manner:

- initiating adequate actions against corruption at regional, national, and local level, where the public dignitaries and the representatives of the civil society and those of the private sector participate and share their experience;
- organizing – together with mass-media and non-profit organizations – campaigns that increase the level of the public awareness in respect to the economic and social damages corruption causes;
- developing measures in order to encourage the victims of corruption – public dignitaries and public members – to cooperate with the authorities and this way to prevent corruption and funds extortion;
- implementing instructive programmes with the purpose to promote in the society an anti-corruption culture;
- emphasizing the role of mass-media by creating laws in order to guarantee the freedom of being informed, to improve the ethical and professional standards of journalism, to promote the professional training of the investigative journalism, and to offer information to the public opinion.

Romania is part of the OCTOPUS programme developed by the Council of Europe together with the European Committee. Moreover, a regional Centre for fighting against corruption, organized crime and international criminality was established in Bucharest, as part of the South-Eastern European Cooperation Initiative (SECI). Six countries from this region have signed the cooperation protocol for preventing and fighting criminality: Moldavia, Turkey, Bulgaria, Macedonia, Albania and Romania. The regional centre is responsible with realizing studies, the elaborating strategies and projects for the prevention and fight against criminality. At the same time, the regional centre assists the participant countries in resolving some specific cases of corruption and organized crime.

Romania's plans of action in respect to the integration in the European Union stipulate a series of measures against corruption, because joining EU depends a great deal on the efficiency of the undertaken actions.

Until 2001, the main critical remark of the EU-experts was that although there are efforts of the government to eliminate corruption, these are not subdued to a well-defined national and long-term strategy. It is well known that this fight against the phenomenon of corruption cannot reach an end over night.

In January 2002 was ratified the "Penal Convention concerning corruption", convention adopted in Strasbourg, on 27th January 1999. It represents also a consequence of adopting "the Resolution of the Committee of Ministers of the Council of Europe" concerning the 20 guiding principles for the fight against corruption.

The people's perception over corruption in public administration

In 2001 the World Organization against Corruption *Transparency International* made a study concerning the index of perceiving corruption (IPC) published by the Romanian Association for Transparency (its Romanian section). In this study, Romania is placed on the 69th place and suffered a fall from 2.9 to 2.8 on the IPC-scale (a descending scale from 10 to 0).

In 1990, the local administrations from Romania were at the same level or at similar levels of development as the other countries that endured totalitarian regimes. But the centralism and the egalitarianisms were valued appreciated a long time after the fall of the communism. In the name of these values, the badly managed and badly organized local institutions were supported to the detriment of the institutions that had been demonstrating efficiency, flexibility and adjustment.

Although it was a declared priority of all the governments after the communism, the modernization of the public administration has been made so far at law pace.

In order to reduce this discrepancy, in the past few years the central authorities have adopted a series of laws, decrees, orders and decisions in the name of some values such as: decentralization, autonomy, privatization, and transparency – values for which serious political battles were fought.

The implementation of these laws had not had the expected outcome. One of the reasons and perhaps the most important is that modernizing the public administration should be seen as having two parts: an institutional part and a cultural one.

The steps undertaken so far for the reform of the Romanian administration referred to the first component. New laws were adopted, new structures and departments were grounded, new developing programmes were introduced, and they all were copying successful occidental models. The second component means having a new mentality, adopting values, principles and norms that guide the conducts in the administration. This aspect was often ignored, because it was assumed that people would react favourable to the structural changes and mould their attitudes with pretty much ease.

This study has as object the proportion corruption gained in the local public administration and especially in the city of Bucharest. A reason for choosing Bucharest is its position: it is the biggest city in the country,

the place where all the economic resources concentrate, where a great machinery of the public administration exists and where a complex interaction between the public and private sector takes place at central as well as at local level.

An opinion research was made for the year 2005, with the purpose to determine the way the population of Bucharest perceives the proportion, the frequency, the causes and the ways of diminishing corruption.

It is important to emphasize that the research does not measure the real level of corruption, but it establishes the way people perceive this phenomenon. As the sample is representative for the “normal” population of Bucharest, this research is relevant mainly for the so-called “small-corruption” or “corruption of surviving”. At a certain extent, the level of corruption is underrepresented in this research, because there are certain categories of institutions with which the citizen has seldom contact (judges, attorneys, custom-house officers, governmental civil servants etc.).

We specified the fact that the realized opinion research is relevant for the “small corruption”, because the studies that had as subject the corruption emphasized various types of corruption. There is this “corruption of surviving”, the “administrative corruption” and – the most severe form – the “state capture” (the state is captured by private interest groups). The expression “state capture” refers to the actions of some persons, groups or firms from the public and private sector that are made in their own interest, with the purpose of influencing the content of some laws, regulations and other types of governmental acts; these persons, groups or firms offer personal advantages to some public persons, but in an illegal way or through other non-transparent mechanisms. The state’s institutions that can be “captured” by the mechanisms of corruption may belong to some very diverse areas: the legislative, the executive, the judicial area. The “actors” of this capture process can be private firms, important political figures, or different well-defined groups of interests. The common denominator of these two aspects – the “prayer” institutions and the “actors” – refers to obtaining advantages from the state for a small number of persons, firms or activity areas, by means of distorting the laws and regulations, which leads to potentially high costs for the entire society.

While “state capture” materializes through advantages for certain persons or groups from the legislation or regulation area, the “administrative corruption” refers to deliberately distorting the implementation of the existent laws, norms and regulations in order to create advantages for some actors, by offering illegally or non-transparently personal incomes to authorities. The classic example of administrative corruption is the poor shop owner that has to bribe an almost endless series of official inspectors so that they ignore small (or big) violations of the existent regulations. Besides these forms, the administrative corruption includes also the bribe paid for obtaining

licences, for lightening the customs proceedings, or for winning contracts of public acquisitions or for giving the property right in exchange for a variety of governmental. Moreover, important official characters can redirect the public funds they control to their own financial interest or for the members of their family. At the root of this type of corruption stands the power these public characters have – power to give preferential exemptions, to establish the priority order in supplying public services or to apply norms and other regulations with discrimination.

In order to establish the way the population from Bucharest perceives the proportion of corruption, the respondents were asked to answer the following question: “How frequent do you think corruption is in Romania?” The prevailing opinion is that all or most civil servants accept bribe (figure 1). More than 7% of the respondents preferred a more differentiated answer (“only the servants from certain areas are bribed”) and specified the following main areas in which bribery has come to general use:

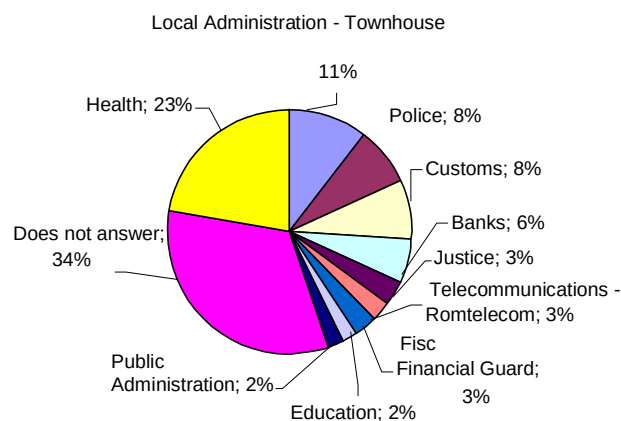


Figure 1. How the population in Bucharest perceives corruption

The administration and the health system were referred by the citizens as being the areas where the proportion of corruption is at highest level. The good work of the public administration depends on the legal stipulations, too. The more clear and efficient they are, the less present will be the subjectivity and the illegality in this field.

A possible econometric model for measuring the fiscally undeclared economy (the underground economy)

The underground economy is different from the surface economy only by the fiscal regulations. The surface or declared economy respects the fiscal regulation, whereas the other ignores them. The fiscal regulations build a very thin and slippery layer between the two economic situations. This layer can be eliminated with the right measures, by joining the economy that defies fiscal norms to the normal economy.

The cash-flow from the underground circulates on short routes only, the relationships are more trustworthy and the deals are almost every time respected, although they are just verbal ones. The money circulation only in cash and on short routes increases their circulation speed and leads to increasing profits.

The main characteristics are:

- As it is an undeclared economy, its dimension cannot be correctly measured;
- The profits compensate the risk exposure in comparison to the taxes they elude;
- The deductions support parallel transactions – a “surface part” and an “underground part” among the same partners;
- The risk supported by the participants leads to forming the prices and the monopolistic relationships;
- The prices of the products are lower (the fiscal component of the price misses).

The underground economy is the target of the political speeches and therefore it is deliberately over evaluated by the politicians. Financing opportunities that are salutary for the politicians can be found here.

In the past years, the concept of underground economy has characterized the speech of some Romanian specialists from the social and juridical areas and from mass-media – more than the speech of the economists. Besides the underground economy, that probably has become an acknowledged term, there are works that tackle the same subject – the evil in the economy – and that use a series of expressions such as hidden, parallel, occult, secondary, informal, unobserved economy etc. It should be noticed that a part of these collocations have been used by some authors to localize and individualize negative economic phenomena, specific for some groups of countries.

A common aspect – probably the only one – among these activities that form the underground economy is the illegal, hidden character of the incomes they generate. Considering the need to respect the limits imposed or suggested by the European Union, the only possible attitude towards the underground economy is the *strong fight against it* (Allais, 1990).

The weight of the underground economy in GDP of Romania, according to the scenery of eliminating the underground economy.

Table 1

Year	2001	2002	2003	2004	2005	2006
The weight of the underground economy in the GDP	18,6	18,0	17,5	17,0	16,0	15,5
The rate of the total fiscal pays (including the social ones) % from GDP	28,3	28,8	27,9	27,8	28,0	28,5

Source: The Minister of the Public Finances.

The rate of the total compulsory taxes suffers a variation independent in a certain extent of the fiscal measures. The slight increase of the fiscal pays at the end of the analyzed interval can be the sign showing that reducing the underground economy is about to materialize into increases of the budgetary incomes that originate in the fiscal sources.

Luckily, the Romanian underground economy consists especially in undeclared activities and not in illegal activities. From declarations and registrations are eluded (partially or totally) especially those activities and incomes for which taxes, social dues must be paid. But this does not happen deliberately (because of the wish of a higher profit or out of an anarchic spirit), but from misunderstanding, negligence or lack of knowledge.

The phenomenon of fiscal fraud is influenced by two categories of factors:

- endogen factors (the fiscal authorities: parliament, government);
- hexogen factors, expressed by economic, social, cultural and psychological variables.

The specialized literature proposes for the fiscal fraud a general function that has an empirical character and whose value varies from a country to another and from a period to another.

This function is:

$$E = F(u, x, y) \quad (1)$$

where:

E = the function of the fiscal fraud;

u = a representative variable of the grade in which the taxpayer is inclined towards fiscal fraud (this depends on the culture, the state of the economic and social state of the society);

x = a representative variable of the fiscal policy (the dimension of the fiscal pressure, the strictness of its implementation);

y = a representative value of the real variables of the economy (GDP, national income).

Starting from the general function of the fiscal fraud, some particular cases can be illustrated. So, if we assume that the taxpayer's inclination towards fiscal fraud adapts spontaneously to any modification of the fiscal policy (especially through the variation of the fiscal pressure and of the strictness in applying the fiscal legislation), the variable “ u ” is not an independent value in the function anymore.

It can be written that:

$$u = u(x).$$

The function of the fiscal fraud changes and becomes:

$$E = f(x, y) \quad (2)$$

Because the real values (noted “y”) are assumed to be always constant on short periods of time, the relation (2) expresses the reaction of the phenomenon of fiscal fraud in the variation of the fiscal policy. It is a medium or long-term relation.

Continuing this logic, we can renounce to considering the variables y as being hexogen variables, admitting they depend on the fiscal policy.

$$y = f(x),$$

The function of the fiscal fraud will have the following form:

$$E = f(x) \quad (3)$$

This last relation is valid for a long period of time.

Although the empirical verification of the presented formulas raises complex static problems, on the basis of statistical investigations, it can be found a tight connection between the fiscal fraud and the mentioned variables, with the help of the correlation coefficients. Besides the general function of the fiscal fraud, the literature gives a great importance to some other function, drawn up from the perspective of the human conduct.

The necessity of this kind of plan is justified by the fact that a relevant analysis of the fiscal fraud is realized with the help of an approach of the human behaviour and from the economic point of view. The opinions of the specialists regarding the relation (2) support this approach by taking into consideration the marginal utility of the money, the taxes and the fiscal fraud.

It is a known fact, and the law of the decreasing marginal utility confirms it: the more the quantity of a good (or of a service) increases, the smaller is the value conferred on the additional units from this good.

Besides the illegality of this phenomenon and the consequences it has in the fiscal policy, the fiscal fraud, as action of the individual, is not totally irrational. Many of the peoples' difficulties come from the relation “utility (pleasure) – cost”. But on the other hand, it is much better without any cost, without paying taxes or with the smallest taxes possible.

In order to establish the optimal way of fighting against fiscal fraud, it is very useful to develop a model that takes into consideration the following elements: the harms, the cost of discovering the fiscal fraud, the number of crimes:

a) The harms produced by committing fiscal fraud are the sums of money that should feed the budget and that are taken by the taxpayers.

The proportion of the harms caused by the fiscal fraud tends to increase proportionately with the level of the activity, according to the relation:

$$H = H(A),$$

where:

H = the dimension of the harm caused to society;

A = the level of activity (of the fiscal fraud).

On the other hand, the social value of the profits the offenders have gained from fiscal fraud tend to increase with the number of contraventions:

$$G = G(A),$$

where:

G = the value of the gains obtained by fiscal fraud.

On the ground of these two above-mentioned elements, it can be established the loss of the society due to fiscal fraud, according to the relation:

$$D(A) = H(A) - G(A),$$

b) The cost of discovering the fiscal fraud and subsequently the cost of punishing the criminals is bigger if the spending for fisc, justice and specialized equipment is bigger.

In this case there is the relation:

$$C = C(I)$$

where:

C = the cost of discovering the fiscal fraud;

I = the level of the spending caused.

If we assume that the function “f” is the one that resumes the endowment degree against fiscal fraud, the following relation is valid:

$$I = f(u, m, c)$$

where:

u = the use of human resources (energy);

m = the use of material resources;

c = the use of financial resources.

c) In the opinion of some specialists, the bigger the number of crimes is, the lower is the probability to convict that person.

The area in which the fiscal fraud activates is as large as the large and various field of tax implementation.

Bibliografie

- Allais, M. (1990). *Pour la reforme de la fiscalité*, Editura Juglar
- Anghelache, C-tin (2006). *România 2005, Starea economică, Perspective*, Editura Economică, București
- Beker, G.S. (1994). *Comportamentul uman, o abordare economică*, Editura All, București
- Boutellis, O.(2000). „Les nouveaux horizons de la politique fiscale dans la société globale de l’information”, *Revue de Droit Fiscal* nr.7
- Roman, C. (2004). *Gestiunea financiară a instituțiilor publice – Contabilitatea instituțiilor publice, Vol. 2*, Editura Economică, București

Studiu privind calitatea vieții în România

■

Constantin Anghelache

Profesor universitar doctor

Alexandru Isaic-Maniu

Profesor universitar doctor

Constantin Mitrut

Profesor universitar doctor

Vergil Voineagu

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *The life quality research is in fact a major field of the analysis on the social and economic evolution of a country. The living standard (life quality) keeps on being a quite sensitive issue as it implies a number of both methodological and or organizational aspects. The most frequently the life quality is studied on the basis of the surveys being organized at the households level.*

These surveys (investigations at random) must be achieved in such a way that, by extending the data, they allow us to stick with the forecasted margin of error. This is specifically the reason for this material to briefly bring up the methodology which is applying when organizing a survey. Out of the immensity of data we have selected, after processing them, those conclusions which we considered as being the most significant for suggesting the life quality in Romania. The work includes tables and graphs, being abundantly thrown into relief by absolute and relative data.

Key words: households survey; sample; population; structure; indicator.

■

1. Principalele aspecte metodologice privind organizarea anchetei

Caracterizarea unor aspecte diverse ale vieții sociale din România se poate efectua pe bază de anchetă statistică.

Ancheta pentru studiul calității vieții s-a realizat pe un eșantion de gospodării, din mediul urban și rural, selectate în mod aleator din toate județele țării și din Municipiul București. Au fost cuprinse în cercetare gospodării din toate categoriile (salariați, patroni, agricultori, lucrători pe cont propriu în activități neagricole, șomeri, pensionari, alte categorii).

Unitatea de observare a fost gospodăria, definită ca un grup de două sau mai multe persoane care în mod obișnuit locuiesc împreună, au în general legături de rudenie și se gospodăresc în comun, participând integral sau parțial la bugetul de venituri și cheltuieli al gospodăriei. Persoana care nu aparține altei gospodării și care declară că locuiește și se gospodărește singură, este considerată gospodărie formată dintr-o singură persoană.

Colectarea informațiilor s-a făcut prin interviu la domiciliul gospodăriilor selectate. S-au folosit: chestionarul gospodăriei, la întrebările căruia a răspuns persoana de referință (capul gospodăriei), și chestionarul individual, în care au fost consemnate răspunsurile la întrebările adresate membrilor gospodăriilor care au acceptat să participe la această cercetare statistică.

La unele întrebări, au existat mai multe *perioade de referință*, depinzând de caracteristica domeniului: săptămâna precedentă interviului pentru întrebările privind activitatea desfășurată de fiecare persoană, ultimele 6 luni în cazul întrebărilor privitoare la sănătate, ultimele 12 luni pentru situația economică a gospodăriilor și pentru asigurări și incidente în gospodărie, următoarele 3 luni pentru intențiile de cumpărare de bunuri de folosință îndelungată etc.

Informațiile au fost cuprinse în: Chestionarul Gospodăriei (CG) și Chestionarul Individual (CI).

■ *Chestionarul Gospodăriei (CG)*, completat prin interviu la capul gospodăriei, cuprinde informații privind: identificarea gospodăriei, componența, asigurările și daunele, situația economică, veniturile gospodăriei, economiile, împrumuturile și creditele, înzestrarea gospodăriei cu bunuri de folosință îndelungată, intențiile de cumpărare, patrimoniul, calitatea vecinătăților, legăturile cu vecinii, condițiile de locuit.

■ *Chestionarul Individual (CI)* s-a completat pentru fiecare membru al gospodăriei, prezent sau temporar absent, și a cuprins informații referitoare la: datele de identificare, sănătatea, relațiile familiale, legăturile de prietenie, călătoriile, vacanțele, timpul liber, viața asociativă, utilizarea transportului în comun, securitatea personală, activitatea economică, veniturile individuale – pentru toate persoanele.

■ Ancheta privind calitatea vieții pentru anul 2005 s-a organizat ca o cercetare statistică selectivă, pe un eșantion de 10.920 de locuințe, repartizate pe întreg teritoriul țării. S-a folosit un *plan de sondaj în două trepte*, iar rata de răspuns a fost de 91,7%.

În *prima treaptă* a fost extras eșantionul master, pe baza datelor înregistrate la Recensământul populației și locuințelor din 2002. Eșantionul master a fost realizat pentru a servi ca bază de sondaj pentru cercetările selective în gospodării, în perioada intercensitară organizat pe 780 de zone geografice, numite centre de cercetare, repartizate în toate județele țării și în Municipiul București. Cele 780 de centre de cercetare, asimilate *unităților primare de eșantionare*, au fost selectate conform unui algoritm de selecție echilibrată pe variabila auxiliară număr de șomeri. Eșantionul master include 427 centre de cercetare în mediul urban și 353 centre de cercetare în mediul rural.

În *a doua treaptă*, au fost extrase locuințele din fiecare centru de cercetare. Locuințele, selectate conform unui algoritm de selecție sistematică, sunt asimilate *unităților secundare de eșantionare*. Algoritm de selecție sistematică s-a bazat pe calculul unui interval de selecție și al unui start aleator pentru fiecare centru de cercetare. Din fiecare centru de cercetare au fost incluse în eșantion câte 14 locuințe. Pentru dimensionarea eșantionului în a doua treaptă s-a luat în considerare obținerea unor estimatii ale principalelor caracteristici cercetate care să fie afectate de erori în limita a 3% și garantate cu o probabilitate de 97%.

■ Estimatiile corespunzătoare întregii populații s-au calculat prin extinderea rezultatelor anchetei pe baza coeficienților de extindere, atribuiți tuturor gospodăriilor din eșantion care au răspuns la anchetă.

Calculul coeficienților de extindere presupune: *calculul ponderilor de bază, ajustarea non-răspunsurilor, redresarea eșantionului și determinarea coeficienților de extindere*.

■ Ponderile de bază ale locuințelor reprezintă o primă estimatie a coeficienților de extindere.

Calculul probabilităților de selecție a unităților primare de eșantionare s-a realizat conform unei scheme de selecție stratificate. Criteriile de stratificare utilizate au fost județ

și medii de rezidență. În fiecare strat au fost calculate probabilitățile de includere în prima treaptă, proporțional cu mărimea unei unități primare, conform relației de calcul:

$$P_{1hj} = m_h \times \frac{N_{hj}}{\sum_{j=1}^{N_h} N_{hj}}$$

unde:

h: indicele stratului, h=1,...,88

j: indicele UP, j=1,..., 4002;

P_{1hj} - probabilitatea de includere în prima treaptă a UP j aparținând stratului h;

m_h - volumul eșantionului de UP în stratul h;

N_{hj} - număr de locuințe permanente în stratul h, UP j;

$\sum_{j=1}^{N_h} N_{hj}$ - număr de locuințe permanente în stratul h.

Calculul probabilităților de selecție a unităților secundare de eșantionare (locuințele) din fiecare centru de cercetare k (P_{2k}).

Aceste probabilități sunt, de fapt, inversul intervalului de selecție al unui centru de cercetare.

$$P_{2k} = \frac{1}{I_k} = \frac{n_{2k}}{N_{2k}}$$

unde:

I_k - intervalul de selecție al centrului de cercetare k;

n_{2k} - numărul de locuințe în eșantion din centrul de cercetare k;

N_{2k} - numărul de locuințe în centrul de cercetare k, pentru k = 1,...,501

Calculul probabilităților generale de selecție a locuințelor din centrul de cercetare k (PGS_k)

$$PGS_k = P_{1m} \times P_{2k}$$

Calculul ponderilor de bază ale locuințelor (gospodăriilor) din centrul de cercetare k (PB_k)

$$PB_k = \frac{1}{PGS_k}$$

Ponderea de bază (PB_k) este prima estimatie a coeficientului de extindere. Această pondere de bază este unică pentru toate locuințele selectate din centrul de cercetare k, dar ea se atribuie și gospodăriilor care aparțin acestor locuințe și tuturor persoanelor care aparțin gospodăriilor din locuințele selectate.

■ Pentru a se putea acoperi proporția gospodăriilor care nu au răspuns la interviu, s-au ajustat ponderile de bază ale gospodăriilor, obținute inițial. În acest sens s-a avut în vedere:

Constituirea unor clase omogene de gospodării din eșantionul de respondenți, în interiorul cărora se consideră că probabilitatea de răspuns este identică pentru toți indivizii. Construirea acestor clase s-a efectuat prin combinarea variabilelor regiune, mediu de rezidență și statut ocupațional al capului gospodăriei.

Calculul ratei de ajustare cu nonrăspunsul, pentru fiecare clasă. Pentru aceasta, gospodăriile au fost grupate în funcție de aceste clase, iar nonrăspunsurile au fost tratate separat pe fiecare clasă, după relația:

$$RNR_h = \frac{\sum_{i=1}^{n_h} PBES_{ih}}{\sum_{i=1}^{n_h} PBRASPES_{ih}}$$

unde:

RNR_h – rata de ajustare cu non-răspunsul în clasa h ;

$PBES_{ih}$ – ponderea de bază a gospodăriei i din clasa h , aparținând unei locuințe eligibile incluse în eșantion

$PBRASPES_{ih}$ – ponderea de bază a gospodăriei i din clasa h , care a răspuns la anchetă;

n_h – numărul de gospodării în eșantion în clasa h .

Calculul ponderilor ajustate cu rata de nonrăspuns, asociate fiecărei gospodării și fiecărei persoane din aceeași gospodărie, astfel:

$$P_{AJ} = PB \times RNR$$

unde:

P_{AJ} – ponderea ajustată;

PB – ponderea de bază a gospodăriei „ i ” în clasa „ h ”;

RNR – rata de ajustare cu nonrăspunsul în clasa „ h ”.

Redresarea este realizată cu scopul de a îmbunătăți calitatea estimațiilor printr-o ajustare finală a ponderilor rezultate. În acest fel, structura eșantionului pe anumite variabile (variabile de calaj), considerate a fi bine corelate cu cele mai importante variabile de interes ale anchetei, este adusă la structura populației totale. Ponderile obținute în final sunt modificate astfel încât totalurile estimate din eșantion să fie în mod exact egale cu totalurile în populație pentru variabilele de calaj utilizate. De asemenea, ponderile finale sunt obținute astfel încât să se îndepărteze cât mai puțin posibil de ponderile inițiale, prin minimizarea unei funcții de distanță dintre cele două ponderi, ceea ce are efect asupra îmbunătățirii preciziei estimațiilor. Ca informații auxiliare pentru redresare s-au utilizat variabile demografice (populația pe sexe și grupe de vârstă) și variabile de localizare (populația pe regiuni sau județe și medii de rezidență). Structura populației pe variabilele menționate este cunoscută din surse externe.

Pentru fiecare regiune s-au folosit distribuțiile: Număr de persoane pe medii de rezidență, Număr de persoane pe sexe, Număr de persoane pe categorii de vârstă.

Coeficientul de extindere a unei gospodării k este obținută pe baza ponderii calculate în pasul anterior și a unui coeficient de ajustare calculat utilizând relația:

$$COEF_{ext} = P_{AJ} \times C_r = PB \times RNR \times C_r$$

unde:

$COEF_{ext}$ – coeficient de extindere;

P_{AJ} – pondere ajustată;

C_r – coeficient de ajustare;

RNR – rata de ajustare cu nonrăspunsul în clasa „ h ”;

PB – ponderea de bază a gospodăriei „ i ” în clasa „ h ”.

Coeficientul de ajustare se determină ca urmare a unui calcul matriceal și are o expresie analitică complexă. Acest coeficient diferă de la o gospodărie la alta, ceea ce conduce la ponderi finale diferite de la o gospodărie la alta. Fiecare persoană aparținând unei gospodării respondente primește ponderea gospodăriei. Estimații ale numărului de gospodării și de persoane se calculează utilizând ponderile finale corespunzătoare.

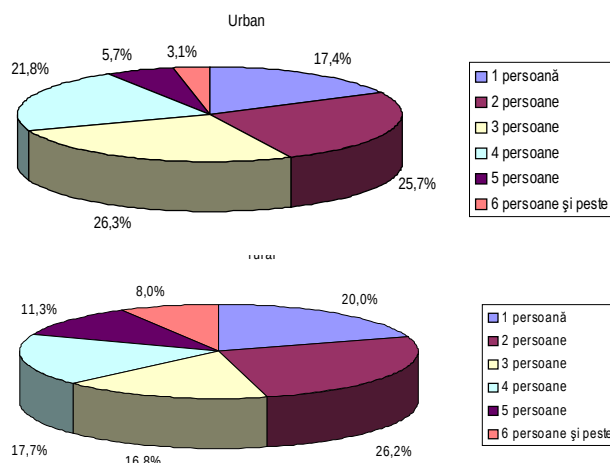
2. Studiu de caz pe exemplul România

Din prelucrarea datelor anchetei statistice au rezultat o serie de informații, cele mai semnificative fiind redată în continuare.

■ Ancheta asupra Condițiilor de Viață relevă că mai mult de jumătate din numărul total al gospodăriilor locuiesc în mediul urban (56,5%).

Aproape jumătate din numărul total al gospodăriilor din România sunt formate din 2 sau 3 persoane (25,9% și, respectiv, 22,2%), iar o cincime (20,0%) din 4 persoane. Gospodăriile cu componență foarte numeroasă, de 6 și mai multe persoane, reprezintă numai 5,2% din total.

Gospodării, după mărime, pe medii de rezidență



În mediul urban, 52% din totalul gospodăriilor au în componență 2 sau 3 persoane, pe când în mediul rural predomină gospodăriile compuse din 1 sau 2 persoane (46,2%). Gospodăriile formate din 5 și mai multe persoane sunt mai frecvente în mediul rural (19,3% față de 8,8% în mediul urban).

■ După vârsta persoanei de referință (capul gospodăriei), mai mult de jumătate din totalul gospodăriilor (58,4%) se încadrează în grupa de vârstă de 50 ani și peste, iar 40,3% din gospodării au drept cap al gospodăriei o persoană de 25-49 ani. Gospodăriile conduse de persoane foarte tinere (15-24 ani) au o frecvență puțin semnificativă, fiind întâlnite mai ales în mediul urban. Comparăția pe

medii, între grupele de vârstă ale persoanelor cap de gospodărie, indică o tendință mai accentuată de îmbătrânire în rural față de urban.

Structura pe *sexe* a populației din gospodării evidențiază o pondere mai mare a femeilor (51,4%) decât a bărbaților (48,6%).

■ *Educația* reprezintă una dintre condițiile necesare pentru asigurarea unui standard de viață mai ridicat. În România, aproape o treime din populație are cel puțin un nivel de instruire mediu (26,1% sunt absolvenți ai formelor de învățământ liceal sau postliceal și 6,5% ai învățământului superior), iar 22,7% din populație are studii gimnaziale. Există diferențe între structura pe niveluri de instruire a populației din mediul urban și din rural.

Astfel, se constată o mai mare concentrare a populației cu nivel ridicat de instruire în mediul urban (46% din persoane au studii medii sau superioare) și, respectiv, a populației cu nivel scăzut de instruire în mediul rural (circa 67% au studii primare, gimnaziale sau nu au absolvit nicio (școală)). Cea mai accentuată diferențiere se constată în cazul absolvenților învățământului superior, a căror pondere este de circa 9 ori mai mare în urban decât în rural.

Femeile reprezintă majoritatea în cadrul persoanelor cu nivel de instruire primar, gimnazial sau liceal, iar bărbații în cadrul celor cu pregătire profesională, postliceală sau superioară.

■ Conform aprecierilor capului gospodăriei, 62,2% din gospodării aveau în iunie 2005, comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior, o situație economică neschimbată, 29,1% aveau o situație economică mai rea și 8,7% o situație economică mai bună.

Din categoria gospodăriilor care au considerat că situația economică li s-a îmbunătățit, față de anul precedent, o mai mare reprezentare o au cele de patroni, salariați și lucrători pe cont propriu în activități neagricole, în timp ce gospodăriile de șomeri, lucrători pe cont propriu în activități neagricole și pensionari au fost mai pesimiste în evaluarea propriei situații.

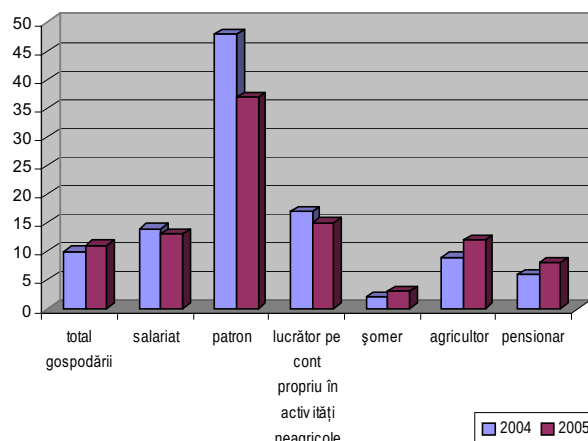
■ Analizând *posibilitatea acoperirii tuturor cheltuielilor și realizării de economii*, rezultă că numai una din 9 gospodării s-a încadrat în bugetul disponibil, reușind să realizeze și unele economii, majoritatea însă (circa 65% din gospodării) au cheltuit tot venitul disponibil. Echilibrarea bugetului gospodăriilor s-a făcut pe bază de împrumuturi (circa 18%) sau prin antrenarea în consum a economiilor constituite în perioadele precedente (5%). Această situație se manifestă mai intens în mediul urban.

Situația cea mai favorabilă, din punct de vedere al relației venituri – cheltuieli, se întâlnește la gospodăriile de patroni, unde jumătate dintre gospodării se încadrează în limita veniturilor disponibile și 4 din 10 gospodării pot realiza chiar și economii. Gospodăriile conduse de salariați, lucrători pe cont propriu în activități neagricole, agricultori și pensionari prezintă, în general, o situație relativ asemănătoare celei înregistrate pe ansamblul gospodăriilor. Nu același lucru se întâmplă însă în cazul gospodăriilor de șomeri, care în proporție de circa 44% se încadrează strict

în limita veniturilor disponibile, dar în proporție de 47% trebuie să se împrumute pentru a-și acoperi cheltuielile curente.

Comparația între categorii arată că gospodăriile de patroni, lucrători pe cont propriu în activități neagricole și salariați au posibilitatea să economisească într-o proporție mai mare, dar și între aceste trei categorii există diferențieri notabile (între 41% la patroni și 15% la salariați).

Gospodării care au realizat economii, pe categorii



În general, ponderea gospodăriilor care au făcut economii a crescut odată cu creșterea venitului realizat. Astfel, din totalul gospodăriilor ale căror venituri anuale nete nu au depășit 6.600 de lei (adică 550 lei lunar), numai 6% au reușit să-și acopere toate cheltuielile și să economisească, în timp ce gospodăriile care au depășit acest nivel de venituri au economisit în proporție de 16%.

Analizând *categoriile de cheltuieli pe care gospodăriile nu le-au putut achita la timp în mod repetat*, este de remarcat că aproape 2 din 10 gospodării au avut astfel de dificultăți, fenomenul afectând jumătate dintre gospodăriile de șomeri (49%) și în egală măsură pe cele de lucrători pe cont propriu în activități neagricole și pensionari (aproximativ 20%).

Categoriile de gospodării care apelează mai frecvent la împrumuturi sunt cele de salariați, șomeri, patroni și lucrători pe cont propriu în activități neagricole. Destinațiile principale ale împrumuturilor sunt cele observate și pe ansamblul gospodăriilor: achiziționarea unor bunuri de folosință îndelungată, acoperirea cheltuielilor de consum sau satisfacerea unor nevoi personale ale membrilor gospodăriei. În jur de 59% din gospodăriile de salariați sunt interesate de cumpărarea de bunuri de folosință îndelungată și circa 19% folosesc împrumuturile pentru satisfacerea unor nevoi personale ale membrilor gospodăriei. Împrumuturile patronilor vizează cumpărarea unor bunuri de folosință îndelungată (33%), a unui autovehicul (18%) sau investițiile financiare (12%). Pentru șomeri, agricultori și pensionari acoperirea cheltuielilor de consum și nevoile personale ale membrilor gospodăriei au determinat proporția cea mai mare a împrumuturilor (respectiv 61%, 51% și 47%).

Principala sursă a împrumuturilor o constituie băncile și celelalte instituții financiare, cu o pondere de circa 85%, superioară anului precedent cu 6,5 puncte procentuale.

În localitățile urbane sistemul bancar este mai răspândit și, ca atare, aici se găsesc 89% din totalul gospodăriilor care au apelat la această sursă pentru a obține împrumuturi.

Majoritatea gospodăriilor contractează împrumuturi pe perioade scurte sau medii, termenul de restituire fiind frecvent de sub 1 an (22%), 1-2 ani (33%) sau 3-5 ani (41%). Ponderea gospodăriilor care au împrumuturi pentru o perioadă de peste 10 ani a fost de numai 5%.

■ Activitățile salariale reprezintă principala sursă de venit pentru mai mult de jumătate din gospodării, activitățile agricole aducând venituri pentru circa 17% din gospodării, iar cele neagricole pe cont propriu pentru 7%. Ponderea gospodăriilor care obțin venituri dintr-o sursă sau alta diferă și în funcție de mediul de rezidență. Astfel, ponderea celor care obțin venituri din activități salariale este aproape de 2 ori mai mare în urban (67%) decât în rural (35%), dar proporția gospodăriilor cu venituri din pensii este mai mare în mediul rural (60%) față de mediul urban (46%). Pe ansamblu, 1 din 4 gospodării obține exclusiv venituri din prestații sociale.

Distribuția după venitul net obținut arată că mai mult de o treime din gospodării au realizat un venit mai mare de 9.800 lei, pondere care se menține și pentru gospodăriile care au avut venitul cuprins între 4.700 și 9.800 lei și aproape 1 din 4 gospodării care au avut venitul cuprins între 1.900 și 4.700 lei.

Structura pe niveluri de venit net prezintă diferențieri în funcție de mediul de rezidență, în sensul că în mediul rural gospodăriile se concentrează în zona veniturilor mici. Astfel, ponderea gospodăriilor cu venituri sub 1.900 lei este de 5 ori mai mare în mediul rural decât în urban, iar a celor cu venituri de peste 9.800 lei de 2,5 ori mai mică.

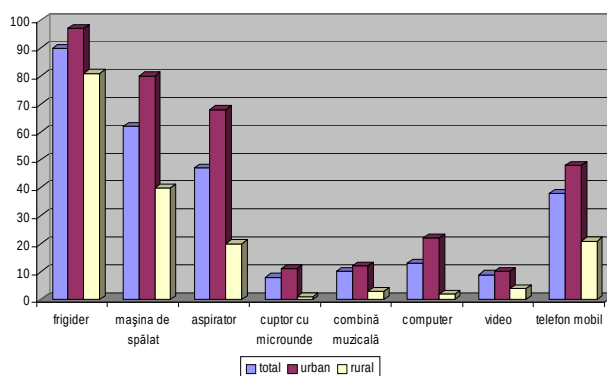
■ Bunurile mobile sau imobile aflate în proprietate reflectă sugestiv gradul de bunăstare al unei gospodării.

Majoritatea gospodăriilor dețin în proprietate locuința în care trăiesc, dar foarte puține gospodării posedă o a doua locuință sau o casă de vacanță (3%). Acțiuni sau obligațiuni dețin 2,9% dintre gospodării. Pe ansamblu, gospodăriile au în proprietate diferite categorii de terenuri: grădină sau vie (42,7%), teren agricol sau pădure (33,2%), teren intravilan de construcție (5,9%); ponderile acestor categorii de terenuri se dublează în mediul rural.

Proporția gospodăriilor conduse de patroni care dețin o a doua locuință sau casă de vacanță, precum și acțiuni sau obligațiuni, este mai mare comparativ cu toate celelalte categorii de gospodării. Majoritatea agricultorilor, în mod firesc, au grădină sau vie (85%) sau teren agricol (76%). Gospodăriile de pensionari, alături de cele de agricultori și salariați, dețin cea mai mare pondere a locuințelor proprietate personală (peste 92%).

Din analiza *înzestrării cu unele bunuri de folosință îndelungată* se constată că 96% dintre gospodării au televizor (alb-negru sau color), 94% au aragaz, 90,5% au frigider și 63% au mașină de spălat.

Gospodării, după înzestrarea cu unele bunuri de folosință îndelungată



În privința deținerii de autoturisme, 30,7% din gospodăriile din mediul urban posedă cel puțin un autoturism, aproape dublul ponderii gospodăriilor din mediul rural (17,3%). Gospodăriile de lucrători pe cont propriu se situează mult peste media pe țară în ceea ce privește dotarea cu unele bunuri de folosință îndelungată. De menționat că majoritatea acestor gospodării (83,2%) dețin cel puțin un autoturism, 8 din 10 au telefon mobil, 6 din 10 au computer (PC) și 3 din 10 au video etc.

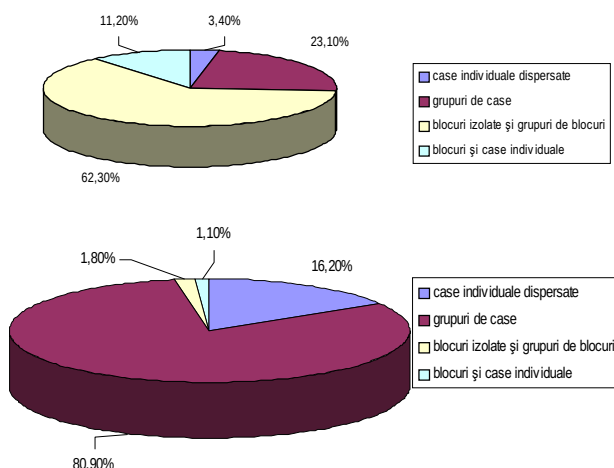
Dintre gospodăriile care dețin computer, aproximativ 40% sunt conectate la internet, media pe țară a gospodăriilor cu acces la internet fiind depășită de gospodăriile de lucrători pe cont propriu (45,3%) și de salariați (41,5%). Doar aproximativ 6% dintre gospodăriile care au acces la internet se află în mediul rural.

Intenții de a cumpăra diferite bunuri durabile în perioada următoare s-au manifestat la toate categoriile de gospodării, dar mai ales la cele de lucrători pe cont propriu și salariați, care, de altfel, dispun și de resurse bănești mai consistente.

Preferințele gospodăriilor de lucrători pe cont propriu și salariaților se îndreaptă în principal către computere, autoturisme, combine frigorifice, mașini automate de spălat rufe cu program, cuptoare cu microunde. Pentru agricultori cele mai dorite produse sunt mașinile automate de spălat rufe cu program, telefoanele mobile, aragazurile, televizoarele color, computerele și autoturismele, iar pentru pensionari, pe lângă cele menționate anterior, și cuptoarele cu microunde.

■ În România predomină locuințele situate în zone compacte de case individuale sau de blocuri. Mai puțin de jumătate dintre gospodării locuiesc în cartiere/zone formate din grupuri de case, iar puțin peste o treime, în cartiere/zone formate din grupuri de blocuri. În cartiere/zone formate din case individuale dispersate locuiesc 9% din totalul gospodăriilor, iar în cartiere mixte, de case și blocuri, locuiesc 6,8% din gospodării.

Gradul de aglomerație din mediul urban poate fi evidențiat și de ponderea mică a gospodăriilor care locuiesc în cartiere/zone cu case individuale dispersate (doar 3,4%). Majoritatea gospodăriilor urbane ocupă locuințe amplasate în cartiere de blocuri sau locuiesc în cartiere compacte de case. Situația se prezintă invers în mediul rural, unde 81% dintre gospodării locuiesc în zone formate din grupuri de case individuale.

Gospodăriile, după tipul de cartier/zonă în care locuiesc

■ *Proprietatea personală* asupra locuințelor în care trăiesc este o situație care caracterizează cea mai mare parte a gospodăriilor din România, acestea reprezentând 96% din total.

În mediul urban, gospodăriile ce dețin locuință proprietate personală reprezintă 94,6%, în timp ce în mediul rural această pondere este cu 2,7 puncte procentuale mai ridicată.

■ *Dotarea locuințelor* cu instalații și dependințe este esențială în determinarea confortului acestora.

Aproximativ 38% din gospodării ocupă locuințe care dispun de balcon sau logie, 12% au locuințe cu terase sau verande, 7% au și un garaj pentru mașină. Există însă și gospodării care nu dispun de niciuna dintre aceste dotări (circa 14% din totalul gospodăriilor).

Majoritatea locuințelor din mediul urban sunt dotate cu balcon și logie. În mediul rural, circa 86% din gospodării au grădină proprie.

■ *Modalitatea principală de încălzire a locuințelor urbane* o constituie centralele termice: din rețeaua publică sau proprie. Dintre gospodăriile din mediul urban, 12,9% își încălzesc locuința cu gaze naturale și 16,4% cu lemne și cărbuni. În mediul rural, principala modalitate de încălzire a locuințelor este soba cu lemne și cărbuni. Soba cu gaze naturale este utilizată de 7,6% dintre gospodăriile rurale. Gospodăriile de salariați își încălzesc locuințele prin centralele termice din rețeaua publică. Peste o treime din gospodăriile de patroni folosesc o centrală termică proprie pentru încălzirea locuinței.

Asigurarea unei temperaturi adecvate în interiorul locuinței cu ajutorul instalațiilor de aer condiționat și-o pot permite numai 182 din 10.000 de gospodării. Instalațiile de aer condiționat se întâlnesc cel mai frecvent în locuințele patronilor și în cele ale salariaților.

■ În ceea ce privește *mărimea locuințelor*, se constată că cele mai multe gospodării locuiesc în 2 camere. De asemenea, cele mai multe gospodării de lucrători pe cont propriu în activități neagricole dispun de 3 camere. Gospodăriile cu locuințe formate dintr-o singură cameră reprezintă 6%, în timp ce 5% din gospodării trăiesc în locuințe de 5 camere și peste.

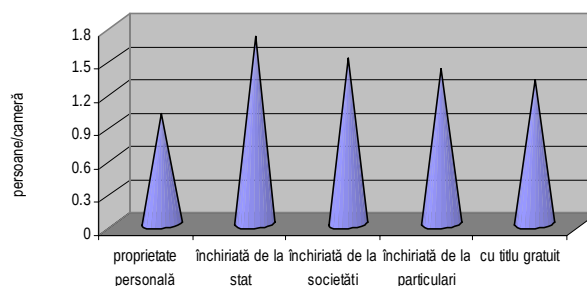
Dintre gospodăriile care ocupă 1 sau 2 camere, majoritatea se găsesc în mediul urban, în timp ce gospodăriile care ocupă mai mult de 3 camere sunt mai numeroase în mediul rural.

Ideal ar fi ca numărul camerelor locuinței să fie cel puțin egal cu cel al membrilor gospodăriei. În realitate, doar la gospodăriile mici (de 1-2 persoane) întâlnim această situație.

Cele mai multe gospodării trăiesc în locuințe a căror *suprafață locuibilă* este cuprinsă între 21-50 mp. Patronii ocupă mai frecvent locuințe cu suprafața cuprinsă între 51-100 mp comparativ cu celelalte categorii de gospodării, ale căror ponderi sunt mult mai reduse.

■ *Numărul de persoane ce revin în medie pe o cameră* este de 1,07, fiind mai mare în mediul urban (1,12) decât în rural (1,01). Cele mai aglomerate locuințe sunt cele ale șomerilor și lucrătorilor pe cont propriu în activități neagricole, urmate fiind de cele ale salariaților. Situația cea mai favorabilă se întâlnește în cazul gospodăriilor de pensionari (0,90 persoane/cameră), explicabilă datorită numărului mic de persoane care compun gospodăriile de pensionari.

Locuințele închiriate de la stat sunt cele mai aglomerate (1,76 persoane pe o cameră de locuit), urmate fiind de cele închiriate de la societăți comerciale (1,56 persoane), cele închiriate de la particulari (1,45 persoane) și cele ocupate cu titlu gratuit (1,33 persoane). Locuințele proprietate personală sunt cel mai puțin aglomerate (1,05 persoane pe o cameră de locuit).

Numărul mediu de persoane pe o cameră de locuit, după statutul de ocupare a locuinței

În anul 2005, unei persoane îi revenea, în medie, o *suprafață locuibilă* de 14,17 mp. Pe categorii de gospodării, cea mai mare suprafață medie locuibilă se înregistrează la gospodăriile de pensionari (16,68 mp), urmate de cele de patroni (15,68 mp).

Suprafața medie locuibilă se află în raport invers proporțional cu mărimea gospodăriei, variind între 34,27 mp/persoană în cazul persoanelor singure și 7,27 mp/persoană în gospodăriile de 6 persoane și peste.

Gospodării, după suprafața medie utilă și locuibilă pe persoană

	Suprafața medie utilă		Suprafața medie locuită	
	Anul			
	2004	2005	2004	2005
Gospodării de:				
salariați	19,14	18,97	12,83	12,89
patroni	26,10	24,29	17,09	15,68
lucrători pe cont propriu în activități neagricole	17,98	18,67	12,08	11,99
șomeri	15,49	17,54	10,55	11,43
agricultori	18,91	19,83	12,93	13,08
pensionari	23,82	24,89	15,82	16,68
Total gospodării	20.63	21.12	13.83	14.17

■ În mediul urban, circa 42% dintre gospodăriile au reclamat cel puțin un factor de mediu care afectează vecinătățile locuinței lor. Zgomotul este principalul factor de mediu care deranjează: circa 21% dintre gospodăriile urbane sunt deranjate de zgomotul cauzat de traficul rutier, feroviar sau aerian, iar aproape 13% suferă din cauza zgomotului provocat de persoane. Dintre gospodăriile urbane, 14% sunt afectate de poluarea aerului.

Gospodăriile rurale au mai puține neplăceri din cauza factorilor de mediu, 7 din 10 gospodării apreciind că mediul în care se află locuința lor nu este viciat de niciun factor poluant.

O componentă a *relațiilor sociale* ale gospodăriei legată de vecinătățile locuinței se referă la existența unor dezacorduri sau conflicte între membrii gospodăriilor și vecini. Din punctul de vedere al tipului de cartier, se constată că dezacorduri apar în special între gospodăriile situate în cartiere formate din grupuri de case individuale.

În ceea ce privește utilitățile esențiale unui trai comod: majoritatea gospodăriilor care trăiesc în mediul urban găsesc la o distanță mai mică de 500 m de locuința lor un magazin alimentar sau o farmacie și aproximativ o treime au în imediata apropiere a locuinței o unitate de învățământ (școală generală, creșă sau grădiniță). Din totalul gospodăriilor urbane, aproape o treime pot apela la o unitate sanitară sau au la mai puțin de 500 m de locuință un loc de joacă special amenajat pentru copii. Peste un sfert din gospodării se pot aproviziona de la o piață aflată în apropiere. În ceea ce privește unitățile de alimentație publică, jumătate dintre gospodăriile din mediul urban au în imediata vecinătate restaurante sau baruri.

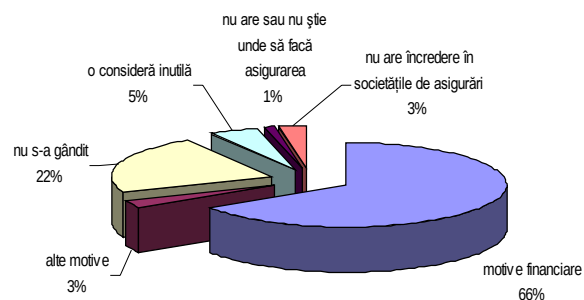
Existența unui parc în apropierea locuinței (la o distanță mai mică de 2 km) reprezintă o premisă a unor condiții de mediu favorabile, propice desfășurării unor activități sportive sau de agrement. În România, majoritatea gospodăriilor trăiesc în locuințe aflate în apropierea unui parc sau a unei zone verzi, dar numai aproximativ jumătate dintre gospodăriile care au acest privilegiu frecventează zona respectivă, principalul motiv invocat pentru justificarea nefrecventării parcului fiind lipsa timpului.

■ În perioada iunie 2004-mai 2005, doar 4,3% dintre gospodării și-au asigurat locuința.

Sectorul asigurărilor se dezvoltă încet în România, sub influența dificultăților financiare ale gospodăriilor, dar și a lipsei de interes a populației pentru acest aspect.

Gospodăriile din mediul urban sunt mai preocupate de asigurarea locuinței (6,2% din gospodăriile din urban au locuința asigurată, față de numai 1,8% dintre gospodăriile din rural). Pentru majoritatea gospodăriilor, indiferent de statutul ocupațional al capului gospodăriei, cu excepția celor de patroni, obstacolul major în realizarea asigurării locuinței îl reprezintă lipsa resurselor financiare. În cazul gospodăriilor de patroni care nu și-au asigurat locuința, principalul motiv l-a constituit lipsa preocupării pentru această problemă (în proporție de 54%). Locuințele vechi sunt asigurate în proporție de 3%, iar cele construite după anul 1989 în proporție de aproximativ 8%.

Gospodării cu locuința neasigurată



■ Aproximativ 73% din populație declara o stare de sănătate bună sau foarte bună. Una din 5 persoane considera că starea de sănătate era satisfăcătoare și una din 11 aprecia că are o stare de sănătate precară.

Majoritatea celor care au declarat că sănătatea lor este rea sau foarte rea o formează persoanele în vârstă, respectiv femeile. Dintre persoanele nemulțumite de propria sănătate, majoritatea sunt persoane în vârstă de 65 ani și peste.

Mai frecvent acuză o stare de sănătate nesatisfăcătoare pensionarii, agricultorii și lucrătorii pe cont propriu în activități neagricole.

O stare de sănătate rea sau foarte rea o declară majoritatea persoanelor suferinde de cancer, ciroză hepatică, care au o invaliditate, boli ale sistemului nervos, osteoporoză, diabet și astm bronșic.

Una din 5 persoane suferă de o boală cronică, majoritatea fiind femei. Bolile cronice afectează aproape jumătate dintre persoanele de 50 ani și peste, dar și pe cele de 25-49 ani (una din 10 persoane care fac parte din această grupă de vârstă). Cel mai frecvent suferă de boli cronice pensionarii, agricultorii și salariații.

Principalele boli cronice cu incidență mai mare asupra populației sunt cele de inimă, artroza, artrita și bolile sistemului nervos. Bolile de inimă, osteoporoza, artroza, artrita, diabetul afectează mai mult femeile decât bărbații, aceștia din urmă suferind cu preponderență de bronșită cronică sau insuficiență respiratorie.

În general, la nivelul întregii populații, se poate spune că incidența bolilor cronice în anul 2005 a înregistrat o curbă descendentă comparativ cu anul anterior: din 10.000 de persoane, 1.939 suferă de boli cronice, față de 2.167 persoane în anul precedent.

Frecvența bolnavilor de diabet la 10.000 de persoane a crescut de 1,1 ori față de anul 2004, iar cea a bolnavilor de astm bronșic și osteoporoză a rămas aproape neschimbată.

Există însă anumite boli a căror incidență se menține în continuare: bolile de inimă afectează în mare măsură populația (931 persoane din 10.000, față de 922 în 2004). Ușoare scăderi se înregistrează la bolnavii de artroză, artrită și boli ale sistemului nervos.

Patru din 10 persoane au apelat cel puțin o dată la serviciile unui medic în perioada decembrie 2004-mai 2005. În condițiile sistemului actual de asigurări de sănătate, 88,2% dintre persoanele care au avut nevoie de servicii medicale au apelat la medicul de familie.

Specialiștii cel mai frecvent solicitați au fost, în ordine, medicii cardiologi, stomatologi, pediatri, neurologi, ginecologi, oftalmologi etc.

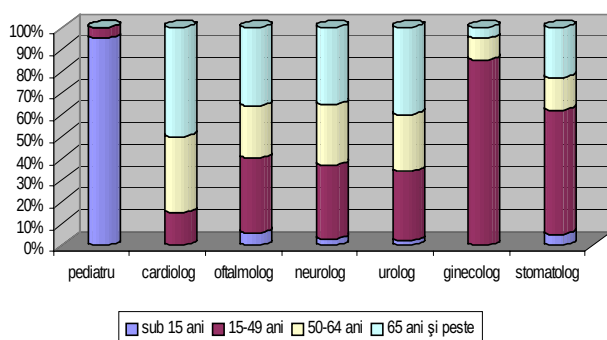
Comparativ cu anul precedent, se observă un interes mai scăzut manifestat de populație pentru întreținerea sau îngrijirea sănătății. În 2005, medicii de familie, neurologii și cardiologii au fost mai solicitați comparativ cu anul trecut, în timp ce cabinetele medicilor specializați în alte domenii au fost la fel sau chiar mai puțin aglomerate comparativ cu anul 2004.

Distribuția după vârstă a persoanelor care au avut nevoie de serviciile unui medic în anul 2005 indică o creștere evidentă a numărului acestora odată cu înaintarea în vârstă.

Specialitatea medicului la care persoanele apelează diferă nu numai în funcție de tipul bolii, dar și de vârstă și sex. De exemplu, 97% dintre persoanele care au consultat un medic pediatru au vârsta mai mică de 15 ani și 89% dintre cele care au avut nevoie de consultul unui medic ginecolog au fost femei în vârstă de 15-49 ani. Persoanele vârstnice prezintă ponderi importante printre pacienții medicilor cardiologi, urologi, oftalmologi și neurologi.

Problemele stomatologice afectează toate categoriile de populație, dar o frecvență mai mare se înregistrează în cazul persoanelor cu vârsta cuprinsă între 15 și 49 ani.

Persoane care au apelat la servicii medicale



Un factor important în prevenirea îmbolnăvirilor îl reprezintă controalele periodice și *efectuarea unor analize cu caracter preventiv*. Rezultatele anchetei arată că 24,8% din întreaga populație a efectuat astfel de controale în perioada menționată, cu 0,7 puncte procentuale mai puțin decât în aceeași perioadă din 2004, femeile și, respectiv, persoanele din mediul urban reprezentând majoritatea.

■ Doar 9% din populație desfășoară *activități fizice pentru întreținerea sănătății*. Dintre aceste persoane, 60,8% practică ocazional activități fizice, 32,6% săptămânal și 6,6% o dată pe lună. Comparând datele din anul 2005 privind preocuparea pentru întreținerea sănătății prin practicarea unor activități fizice cu cele din anul precedent, se constată o scădere a ponderii persoanelor care au realizat săptămânal acest tip de exerciții cu 2,7 puncte procentuale.

■ *Fumatul pasiv* este considerat la fel de dăunător ca și fumatul activ. Din totalul persoanelor înregistrate, 5% au declarat că sunt nevoite să-și desfășoare activitatea cotidiană în încăperi în care se fumează în mod frecvent.

Fumatul activ este mai frecvent în rândul bărbaților, iar fumatul pasiv afectează în special femeile.

De cele mai multe ori, locuința reprezintă locul unde se suportă aerul viciat datorită obiceiului de a fuma al altor persoane. Persoanele nefumătoare în vârstă de 25-49 ani se intoxică prin fumat pasiv, mai ales la locul unde își desfășoară activitatea obișnuită (serviciu, școală, facultate etc.).

Analizând repartitia persoanelor nefumătoare după locul unde sunt expuse fumatului pasiv, se observă că numărul femeilor expuse fumatului pasiv în locuință este de 2,2 ori mai mare decât cel al bărbaților. Situația se explică prin rata de activitate mai scăzută în cazul femeilor, cât și prin faptul că majoritatea fumătorilor activi o formează bărbații.

■ *Consumul de băuturi*, în special consumul de băuturi alcoolice, are un efect deosebit asupra stării de sănătate a persoanelor.

În general, majoritatea populației consumă cel puțin o dată pe săptămână băuturi răcoritoare și apă minerală, iar berea este preferată de circa 40% dintre persoane.

Vinul este consumat în mod obișnuit de aproape un sfert dintre persoane, iar una din 7 persoane consumă în mod frecvent băuturi alcoolice tari.

Există diferențe semnificative pe sexe în ceea ce privește consumul de băuturi: de exemplu, peste jumătate din numărul bărbaților consumă bere cel puțin săptămânal, produs care este consumat de un sfert din totalul femeilor. Numărul bărbaților consumatori obișnuiți ai băuturilor alcoolice tari este de 5,4 ori mai mare decât cel al femeilor.

Comparativ cu anul 2004, se observă tendința creșterii consumului de băuturi, indiferent de categoria acestora, cu preponderență în mediul urban. Ponderea persoanelor consumatoare de bere a crescut cu 1,4 puncte procentuale față de anul precedent, ajungând la 40,2%.

Consumul de băuturi este diferențiat și în funcție de mediul de rezidență. Astfel, dacă apa minerală, băuturile răcoritoare și berea sunt consumate preponderent de persoanele din mediul urban, vinul și băuturile alcoolice tari au mai mulți consumatori în mediul rural.

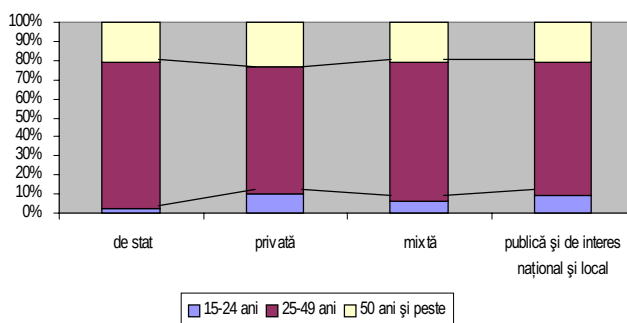
Consumatorii obișnuiți de băuturi alcoolice tari reprezintă 14% din totalul populației țării, majoritatea declarând consumul a 1-2 pahare de băuturi alcoolice tari pe săptămână.

■ Majoritatea persoanelor de 15 ani și peste sunt persoane ocupate. Pe sexe, structura este diferită, în sensul că frecvența femeilor ocupate este mai mică decât a bărbaților (44,2% față de 58,9%).

Majoritatea persoanelor ocupate o formează bărbații, femeile deținând o pondere mai redusă. Din punct de vedere al vârstei, preponderente sunt persoanele de 25-49 ani. Aproape un sfert din populația ocupată o reprezintă persoanele de 50 ani și peste și una din 10 este un tânăr cu vârsta de până la 25 ani.

Două treimi dintre persoanele ocupate lucrează în unități aparținând *forme de proprietate privată*, 22,7% sunt angajate în unități de stat și 7,9% aparțin *forme de proprietate publică* de interes național și local; 3,3% din totalul persoanelor ocupate activează în unități cu alte forme de proprietate (mixtă etc.).

Persoane ocupate, după forma de proprietate



Structura pe grupe de vârstă a populației ocupate, după forma de proprietate a locului de muncă, arată că persoanele de 25-49 ani reprezintă în jur de 77% din populația ocupată în unități de stat. O pondere ridicată a persoanelor cu vârsta de 50 ani și peste, comparativ cu celelalte forme de proprietate, se înregistrează în sectorul privat (26%). Ponderea tinerilor variază între 3% din populația ocupată în unități din sectorul de stat, 11% în sectorul privat și 15% în sectorul mixt.

Analizând *modalitatea de organizare a timpului de lucru*, se constată că în jur de 72% dintre persoanele ocupate își desfășoară activitatea numai în zilele lucrătoare (de luni până vineri) și mai mult de un sfert dintre ele au program variabil.

În ceea ce privește specificul organizării timpului de lucru, nu există diferențe semnificative între sexe.

Majoritatea persoanelor ocupate din sectorul de stat și din unități publice de interes național și local își desfășoară activitatea doar în zilele lucrătoare. În unitățile private, de acest program beneficiază, de asemenea, majoritatea persoanelor, dar aici se evidențiază și ponderea ridicată a celor care lucrează cu orar variabil, precum și sâmbăta/duminică.

Din totalul persoanelor ocupate, salariații reprezintă două treimi. Marea majoritate a acestor persoane au fost angajate pe baza unui contract pe durată nedeterminată, o mică parte (5%) au avut contract pe durată determinată, celelalte forme având o reprezentare puțin semnificativă.

În unitățile proprietate de stat predomină forma de angajare pe baza contractului de muncă pe durată nedeterminată. În unitățile proprietate privată, persoanele cu contract de muncă pe perioadă determinată dețin o pondere de 5,4%.

■ Rezultatele anchetei au evidențiat existența fenomenului *subocupării invizibile*, care se referă la desfășurarea unor activități inferioare nivelului de instruire.

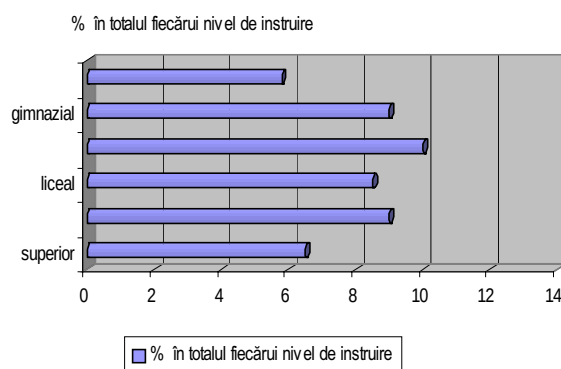
Comparativ cu anul 2004, în 2005 se observă scăderea ponderii persoanelor ce se declară supracalificate față de specificul muncii efectuate. Creștere de 3 puncte procentuale s-a observat în cadrul grupeii membri ai corpului legislativ, executivului și conducătorilor de unități economice și sociale, iar de 1 punct procentual la funcționarii administrativi și la muncitorii-meseriași. Scăderi ale acestei ponderi au înregistrat agricultorii, tehnicienii, maiștrii asimilați.

Conform aprecierii, unitățile de stat și unitățile publice de interes național și local conferă o oarecare siguranță a locului de muncă și un program de lucru convenabil, ponderea persoanelor nemulțumite de siguranța postului și, respectiv,

de numărul de ore lucrate este relativ redusă. O pondere mai mare a persoanelor nemulțumite de venitul obținut la locul de muncă se întâlnește printre cele care lucrează în unități cooperatiste și private, iar ponderea celor nemulțumite de siguranța postului este cea mai ridicată între persoanele ocupate în unități aparținând sectorului privat, mixt și cooperatist.

Cel mai frecvent și-au suplimentat veniturile desfășurând activități secundare persoanele care au nivel de instruire profesional, liceal și gimnazial. O persoană cu studii liceale din 3 a desfășurat o activitate secundară aducătoare de venit suplimentar.

Persoane care au obținut venituri din activități secundare



Una din 14 persoane ocupate tinere (sub 25 ani) consideră că au nevoie să desfășoare activități secundare care să le aducă venituri suplimentare, ponderea reducându-se la aproximativ 22% în cazul persoanelor de 50 ani și peste. Bărbații reprezintă aproape două treimi dintre persoanele care doresc să-și găsească o sursă de venit suplimentară.

Nevoia unor venituri mai mari este percepută în proporții diferite de persoanele care locuiesc în orașe (25%), față de cele din mediul rural (75%).

■ Ancheta a urmărit 3 categorii de relații sociale: cu rudele cele mai apropiate (părinți și copii) care nu fac parte din gospodăria persoanei intervievate, cu prietenii și cu cei mai apropiați vecini (din punct de vedere al distanței).

Rude care fac parte dintr-o altă gospodărie au 44% dintre persoane.

Circa o treime dintre copii își vizitează părinții zilnic, săptămânal sau lunar, dar frecvențe mai mari se înregistrează în cazul părinților care își vizitează copiii. Din totalul persoanelor care au copii în alte gospodării, doar 4% îi vizitează rar sau niciodată.

În general, majoritatea persoanelor își vizitează în egală măsură părinții, excepție făcând șomerii, pentru care se înregistrează o diferență de 5 puncte procentuale în favoarea celor care își vizitează frecvent mamele, față de cei care își vizitează frecvent tații. Patronii și salariații sunt categoriile de persoane care își vizitează cu cea mai mare intensitate copiii aflați în alte gospodării.

Marea majoritate a persoanelor de 7 ani și peste consideră că există cel puțin o persoană căreia îi pot atribui calitatea de prieten.

■ *Participarea la viața asociativă*, la activitățile unui club, ale unei asociații sau ale unui grup a reprezentat o preocupare pentru aproximativ 6% dintre persoanele de 7 ani și peste.

Circa o treime dintre aceste persoane participă la activitățile unor asociații de locatari/proprietari, 29% la activitățile unui club sportiv și 18% activează pe lângă biserici, contribuind la diferite acțiuni benevole cu scopuri caritabile, sociale sau culturale.

Participarea la viața asociativă este influențată foarte mult de vârsta persoanelor. Cluburile sportive sunt cele care atrag copiii și tinerii, evident datorită caracteristicilor vârstei, în timp ce participarea la diferitele activități ale asociațiilor de locatari/proprietari este o preocupare pentru persoanele mature. Printre membrii asociațiilor religioase, cea mai mare pondere o dețin persoanele de 50 de ani și peste.

Peste o treime din populația în vârstă de 7 ani și peste prezintă preocupări pentru viața spirituală. Dintre aceștia, mai mult de jumătate merg la biserică numai cu ocazia marilor sărbători religioase sau a anumitor evenimente.

În mediul rural, unde comunitățile și obiceiurile religioase sunt mai bine statornicite, ponderea persoanelor care merg la biserică și frecvența participărilor sunt mai mari decât în urban.

Pentru bărbați, frecventarea lăcașurilor de cult este motivată cel mai adesea de sărbătorile religioase sau anumite evenimente familiale, femeile însă sunt atrase într-o măsură mai ridicată de viața religioasă.

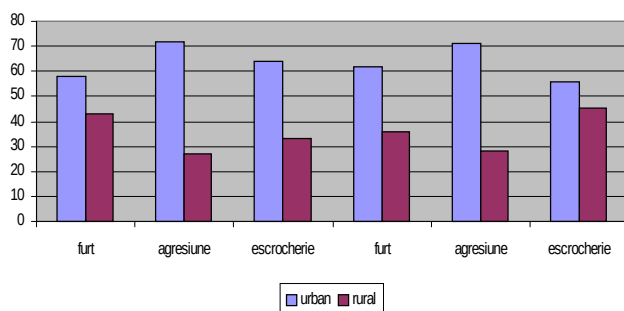
■ **Gradul de siguranță oferit de cartierul sau zona** în care se află locuința constituie o componentă importantă a condițiilor de viață civilizată. Una din 10 persoane de 7 ani și peste declară că nu se simte în siguranță în cartierul sau zona în care locuiește. Dintre acestea, mai puțin de un sfert afirmă că au în mod permanent acest sentiment de nesiguranță. În aglomerările urbane ponderea persoanelor care nu se consideră în siguranță este mai mare decât în zonele rurale.

Dintre persoanele de sex masculin de 7 ani și peste, majoritatea apreciază că zona în care locuiesc oferă siguranță. În cazul persoanelor de sex feminin această pondere este cu 4,5 puncte procentuale mai mică.

Principalele incidente evidențiate de anchetă, cu care s-a confruntat populația de 7 ani și peste, au fost furturile, agresiunile și escrocheriile.

Pe medii de rezidență, se înregistrează următoarele modificări față de anul 2004: în urban a crescut ponderea furturilor (cu 4,9%), iar în rural s-a înregistrat creșterea ponderilor escrocheriilor (cu 10,6%).

Victime de 7 ani și peste, după tipul incidentului suferit



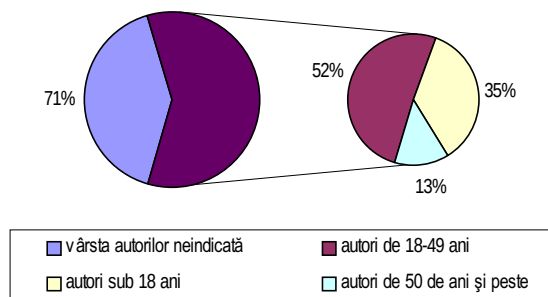
Pentru toate persoanele există riscul să devină victimele unui incident nedorit, dar se pare că cele aflate în grupa de vârstă de 65 de ani și peste sunt mai frecvent expuse furturilor, această infracțiune fiind, de altfel, și cea mai răspândită.

Victime ale *agresiunilor* au fost mai frecvent agricultorii (17 la 10.000 de persoane) și elevii și studenții (14 la 10.000 de persoane).

Categoriile cele mai expuse escrocheriilor au fost pensionarii (7 la 10.000 de persoane).

În ceea ce privește autorii incidentelor, trei sferturi dintre victime nu au putut furniza nicio informație privind vârsta acestora și nu au indicat numărul autorilor.

Victime de 7 ani și peste, după vârsta autorilor incidentelor



Vârsta autorilor este un element important în cunoașterea fenomenului infracțional. Se constată că cei mai mulți dintre autorii despre care se cunosc informații au vârsta cuprinsă între 18 și 49 ani, aceștia producând jumătate dintre incidentele la care victimele au putut face declarații privind vârsta autorilor. Este îngrijorător că mai mult de o treime dintre delictele despre care victimele au dat informații au fost produse de persoane minore.

Din totalul incidentelor, 14% au fost produse de persoane din anturajul victimelor (rude, vecini, colegi, membri ai familiei etc.). Dacă pentru 79% dintre furturi victimele nu au furnizat nicio informație privind relația lor cu autorul/autorii, circa 67% dintre escrocherii au fost produse de persoane cunoscute.

Mai mult de un sfert dintre incidente s-au petrecut fără ca autorii să fie înarmați. În cazul furturilor, circa 1% din persoane au fost amenințate cu o armă. Numărul persoanelor spitalizate în urma agresiunilor a crescut față de anul trecut.

Este interesant de notat că atitudinea cetățenilor care au asistat la evenimente este în general pasivă, neintervenind în apărarea victimelor în cazul în care au observat incidentele respective, 9 din 10 victime neprimind niciun fel de ajutor.

Bibliografie

- Anghelache, C-tin (2004). *Statistică teoretică și aplicată. Teorie și aplicații*, Editura Economică, București
- Anghelache, C-tin, Isaic-Maniu, Al., Mitruț, C., Voineagu, V. (2006). *Sistemul Conturilor Naționale*, Editura Economică, București
- Biji, M., Biji, M.E., Lilea, E., Anghelache C-tin (2002). *Tratat de statistică*, Editura Economică, București
- *** *Condițiile de viață ale populației din România*, Institutul Național de Statistică, 2006
- *** Buletinele Statistice nr. 1-3/2006, editate de Institutul Național de Statistică

Soluții posibile pentru depășirea crizei ocupaționale în România

Cristina Iova

Doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *The general objective of SOP HRD is the development of human capital and the increase of its competitiveness on the labour market, by providing equal opportunities for life-long learning and the development of a modern, flexible and inclusive labour market which leads, until 2013, to the sustainable integration on the labour market. The main specific objectives can be summarised as follows: promoting entrepreneurial culture; facilitating the young people insertion in the labour market; developing a modern, flexible, inclusive labour market; improving public employment services; facilitating access to education and in the labour market of the vulnerable groups.*

Key words: human capital; access to education; life-long learning; entrepreneurial culture; inclusive labour market.

Analiza pieței muncii și a crizei ocupaționale din România în vederea identificării unor soluții posibile de depășire a acesteia poate fi făcută numai în contextul analizei situației la nivel european și în strânsă legătură cu procesul integrării țării noastre în Uniunea Europeană.

Identificarea acestora trebuie începută prin analiza stării pieței muncii în țara noastră, sesizarea diverselor disfuncționalități prezente și exigențe viitoare ale instituționalizării și gestiunii pieței muncii.

Pornind de la conceptul de „coeziune” al Uniunii Europene, definit ca preocuparea Comunității referitoare la disparitățile interregionale ale performanței economice, în vederea restrângerii treptate a acestora prin integrare, există în esență trei elemente ale politicii sociale:

- transferurile sociale – statul bunăstării, împreună cu securitatea socială organizată de partenerii sociali, deseori întărită prin lege;
- reglementările care influențează funcționarea pieței muncii – reglementarea pieței muncii, reglementările privind sănătatea și securitatea la locul de muncă, promovarea aptitudinilor și mobilitatea ocupațională etc.;
- aspectele relațiilor instituționale și de parteneriat social.

În domeniul politicii sociale europene, în momentul de față se pot evidenția patru provocări comune la care sunt supuse în mod individual toate țările membre ale Uniunii Europene:

- îmbunătățirea performanțelor privind ocuparea forței de muncă;
- reconcilierea dintre imperativul competitivității economice și cel al bunăstării sociale;
- adaptarea la progresul tehnic – restructurarea industrială și organizarea optimă a muncii;
- rezolvarea dezechilibrelor create de procesul de îmbătrânire a populației – consecințele îmbătrânirii populației sunt dramatice pentru finanțarea sistemului de pensii.

La nivelul Uniunii Europene putem vorbi despre trei imperative importante, și anume:

- construirea unei Europe pentru cetățeni;
- succesul extinderii UE;
- reconcilierea Uniunii Economice și Monetare cu coeziunea economică și socială.

Obiectivele și instrumentele politicii sociale europene sunt:

- asigurarea locurilor de muncă (prevederile care vizează locurile de muncă din Tratatul de la Amsterdam; Fondul Social European);
- inițiativele comunitare și măsurile inovatoare;

- implementarea libertății de circulație a lucrătorilor – recunoașterea reciprocă a diplomelor și perioadelor de studiu; securitatea socială a persoanelor care se deplasează în cadrul UE; rețeaua EURES – Agenția Europeană a locurilor de muncă;
- promovarea educației și formării profesionale;
- egalitatea de șanse între bărbați și femei;
- îmbunătățirea condițiilor de muncă;
- promovarea sistemului de protecție socială;
- integrarea socială.

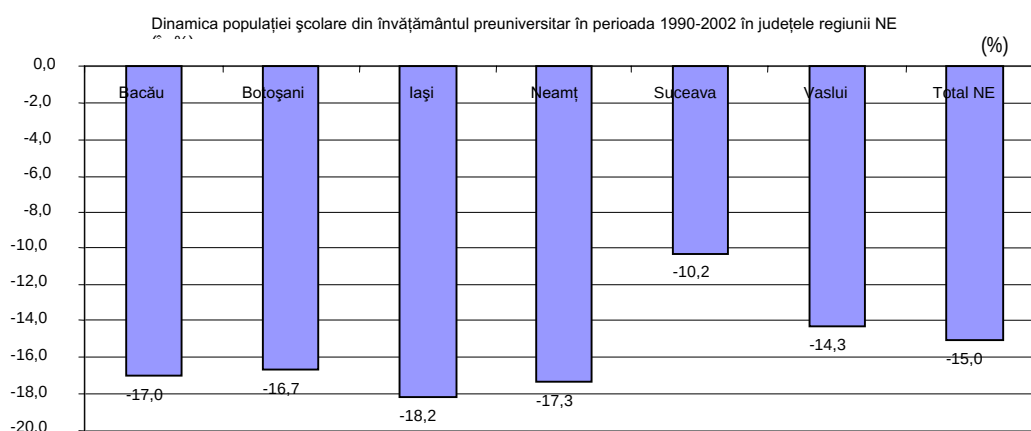
Având în vedere toate aceste elemente, pentru România identificarea de soluții posibile pentru depășirea crizei ocupaționale trebuie începută prin analiza stării pieței muncii în țara noastră, sesizarea diverselor disfuncționalități prezente și exigențe viitoare ale instituționalizării și gestiunii pieței muncii.

1. Analiza situației actuale a dezvoltării resurselor umane în România

1.1. Situația dezvoltării resurselor umane în Regiunea Nord-Est

a) Situația în educație

Corelat cu tendința de reducere a populației tinere, populația școlară din învățământul preuniversitar a scăzut puternic în perioada 1990-2002. În perioada de referință, cea mai severă reducere s-a înregistrat în județul Neamț (17,3%), la acest trend contribuind și creșterea ratei abandonului școlar și sărăcia severă cu care se confruntă județul (cuprinde areale întinse cu populație mai numeroasă în mediul rural și zone defavorizate).



Sursa: INS, Statistica teritorială.

Pe niveluri de educație, evoluția populației școlare a fost descrescătoare pentru toate nivelurile, cu excepția învățământul postliceal și de maiștri, care s-a plasat pe un trend crescător. Pentru învățământul primar și gimnazial, județul Vaslui înregistrează cele mai mari scăderi ale populației școlare (18%). Evoluția se datorează în special modificărilor demografice, ratele de abandon școlar în învățământul primar și gimnazial nefiind în creștere.

Unul din principalele fenomene negative cu care se confruntă regiunea Nord-Est este legat de neparticiparea la educație. Acest fenomen reprezintă în continuare o problemă a sistemului, iar cauzele sunt multiple: situație familială foarte grea – familie numeroasă, dezinteresul elevului, lipsa de supraveghere, regim educațional necorespunzător: severitate excesivă-indiferență, părinți plecați în străinătate, elevi plecați din țară, angajare temporară, familie dezorganizată, repetenție, părăsirea domiciliului, vagabondaj, căsătorie (pentru romi), refuzul părinților de a trimite copilul la școală, părinți bolnavi, alcoolici etc. Dintre cauzele identificate, ponderea cea mai mare o are dezinteresul elevului, lipsa de supraveghere, regimul educațional corespunzător: severitatea excesivă/indiferența, părinți plecați la muncă în străinătate, pe locul al 2-lea se situează și refuzul

părinților de a trimite copilul la școală, mai ales în mediul rural. În concluzie, cauzele de ordin educativ predomină, cele de ordin material sunt pe locul al 2-lea. Rata de cuprindere în învățământ în regiunea Nord-Est Moldova înregistrează valori apropiate mediei naționale pentru ratele de cuprindere în învățământ la toate nivelurile, primar, gimnazial și liceal. În anul școlar 2003-2004 pierderile între intrarea și ieșirea pe cicluri de formare au fost: învățământ primar 3,24%, învățământ gimnazial 4,47% (în clasa a VIII-a 5,60%), învățământ liceal 8,82%, învățământ profesional și de ucenici 14,49%. (Sursa ADR NE Moldova)

b) Situația ocupării forței de muncă

Pe activități economice, dinamica cererii de forță de muncă în perioada 2005-2013 se estimează a fi de reducere în toate județele în activități ca: industrie prelucrătoare, construcții, hoteluri și restaurante, transport, depozitare, comunicații, tranzacții imobiliare. De asemenea, se estimează reduceri ale cererii de forță de muncă în industria extractivă (cu excepția județului Vaslui), în educație (cu excepția județelor Bacău și Vaslui), intermediari financiare în 4 din cele 6 județe (Botoșani, Neamț, Suceava, Vaslui) și energie electrică, termică, gaze și apă (cu excepția județului Botoșani).

În perioada 1999-2004, la nivelul regiunii s-a manifestat o tendință de scădere continuă a populației active, a populației ocupate și a ratei de ocupare, ca urmare a fenomenului de declin economic și a restructurărilor efectuate de întreprinderile cu capital majoritar de stat, tendință prezentă de altfel și la nivelul țării.

În anul 2004, populația ocupată la nivelul Regiunii Nord-Est atinge valoarea de 1.701 mii persoane, reprezentând 18,57% din totalul populației ocupate a țării. Comparativ cu anul 1999, în 2004, rata de ocupare a populației în vârstă de muncă s-a redus cu 4,2 puncte procentuale, diferență mai mică decât cea înregistrată la nivel național, respectiv de 5,6 puncte procentuale. De asemenea, la fel ca și în cazul indicatorilor naționali, rata de ocupare în rândul persoanelor de sex masculin a cunoscut o scădere mai puternică (5,8 puncte procentuale, de la 71,2% la 65,4%) decât rata de ocupare a populației feminine (3,1 puncte procentuale, de la 62,4% la 59,3%). Datorită ponderii mari a populației ocupate în agricultură, regiunea Nord-Est înregistrează însă cea mai mare rată de ocupare, respectiv 62,4%, valoare comparabilă cu rata de ocupare înregistrată la nivelul țării (57,9%).

Șomajul

Rata șomajului BIM la nivel regional a înregistrat o scădere în perioada 1999-2004, de la 7% în 1999 la 6,2% în anul 2004, valorile acesteia situându-se sub media pe țară în perioada 2000-2004.

La nivel regional, ponderea șomerilor de lungă durată din totalul numărului de șomeri era în anul 2004 de 26,5%. Distribuția acestui indicator la nivel de județe nu este una echilibrată, astfel că în județul Bacău se înregistra valoarea de 4%, în timp ce în județul Neamț avea valoarea de 40,8%. După numărul șomerilor de lungă durată, cei mai mulți erau înregistrați în evidențele AJOFM Suceava (7.837 persoane) și cei mai puțini în județul Bacău (684 persoane). După vârstă, șomajul de lungă durată este un fenomen mai puțin frecvent în rândul tinerilor și cu impact mai mare în rândul adulților, cu vârsta peste 25 ani.

În perioada 2002-2004 numărul șomerilor cuprinși la cursurile de formare profesională organizate de AJOFM din regiune a fost în permanentă creștere, ajungând la 5.610 persoane formate în anul 2004. De asemenea, rata de cuprindere la cursuri a șomerilor în totalul șomerilor nou înscriși în evidență a crescut de la an la an, atingând valoarea de 4,5% în anul 2004. Rata de plasare în urma absolvirii cursurilor de formare profesională a înregistrat o valoare mai mare în anul 2003, respectiv 61,9% la nivel regional, ca urmare a existenței în planul de formare profesională a cursurilor de tip I, la care se impunea angajarea 100% a absolvenților. La nivel județean, cele mai ridicate rate de plasare, în perioada 2002-2004, s-au înregistrat în județul Iași, cu valori de peste 70%.

c) Incluziunea socială

Criza economică din ultimii ani a afectat în mod inegal regiunile țării. Incidența sărăciei este mai mare în zonele din estul și sudul țării și mai mică în zona de vest. Situația prezintă cea mai mare gravitate în Regiunea Nord-Est, unde rata sărăciei depășește 40%, ceea ce înseamnă peste 1,5 milioane de săraci. Situația se modifică în intervalul 2000-2001, când schimbările în ratele sărăciei pentru 6 regiuni prezintă valori negative, procesul de sărăcire continuând în regiunile Sud-Vest și Nord-Est, adică în cele mai sărace zone.

Situația grupurilor defavorizate

Principalele fenomene de neparticipare la educație se întâlnesc la copiii cu cerințe educaționale speciale (CES) (deficiențe ușoare, medii, severe, grave) datorită lipsei de orientare școlară pentru acest grup sau acces limitat la unitățile speciale datorat distanțelor mari și drumurilor de acces. Nu există un sistem de diagnosticare timpurie, prin resursa psihopedagogică, a copiilor cu astfel de probleme, diagnosticare ce ar trebui realizată de la vârsta preșcolară, pentru a preîntâmpina o deficiență sau a interveni la timp. Nu există un sistem de orientare profesională, după ce acești copii termină o formă de instituționalizare. O altă cauză o constituie numărul mic de cadre didactice specializate (profesori de sprijin) care să se deplaseze la școlile integratoare pentru a acorda sprijinul integrării copiilor cu CES în școala publică.

Același fenomen se înregistrează în cadrul comunităților rome la nivel preșcolar, datorită dezinteresului manifestat de familie sau lipsei unor grădinițe organizate în spațiul comunitar. Elevii ce provin din familiile foarte sărace se confruntă cu probleme ce vizează asigurarea hranei, îmbrăcăminte, rechizitelor școlare, fapt ce conduce la o frecvență scăzută la școală, diminuarea motivației pentru actul învățării și apariția abandonului școlar. Etnia romă este compactă în unele zone rurale și cartiere urbane marginașe. Datorită implementării în sistemul educațional a unor programe de atragere și menținere în sistemul educațional a populației rome în Regiunea Nord-Est, se constată creșterea gradului de cuprindere a elevilor rome în învățământ, în anul școlar 2004-2005 față de anii anteriori, și datorită unor măsuri și programe gen „Acces la educație pentru grupuri dezavantajate”. În 2004-2005, cea mai ridicată rată de cuprindere școlară a populației rome se înregistrează în județul Iași (28,76%), urmat de Bacău (14,86%) și Botoșani (14,42%); cea mai scăzută rată de cuprindere în educație a populației rome se înregistra în cazul județului Suceava (7,91%).

1.2. Situația dezvoltării resurselor umane Regiunea Sud-Est

a) Situația în educație

Evoluția populației școlare

Față de anul școlar 1990-1991, populația școlară din Regiunea Sud-Est a înregistrat în anul școlar 2002-2003 o scădere de 99.491 elevi. Totalul populației școlare a scăzut

în anul școlar 2002-2003 cu 15,3% față de anul școlar 1990-1991. Scăderea s-a înregistrat în toate județele regiunii, procentual, cele mai mari scăderi înregistrându-se în județele Brăila și Tulcea, cu 23,7% și, respectiv, 22,3%.

Situația privind abandonul școlar în județul Tulcea în 2004-2005 a fost de 0,03% (clasele I-X), mai ridicat în cazul ultimelor 2 clase ale învățământului obligatoriu în mediul rural (0,17%). Rata abandonului școlar la nivelul județului Buzău pentru anul 2004-2005 este de 0,43%. Rata cea mai ridicată a abandonului școlar la nivel județului Brăila a fost în 2004-2005 de 2,85% în cazul SAM (școlilor de arte și meserii), iar cea mai scăzută de 0,14% în cazul ciclului primar. În cazul județului Galați, cele mai ridicate rate de abandon școlar s-au înregistrat în cazul gimnaziului (0,93%).

Accesul și participarea la educație

În ceea ce privește educația, la nivelul regiunii sunt reprezentate toate instituțiile de învățământ de toate gradele: preșcolar, primar și gimnazial, liceal, profesional, postliceal și superior. Acestea se află atât în sector public, cât și privat. În ceea ce privește accesul și participarea la educație, cele mai grave probleme se înregistrează în cazul comunităților izolate din Tulcea, Brăila și Vrancea.

Gradul de cuprindere școlară la toate nivelurile a fost, în perioada 2001-2002, apropiat de gradul înregistrat pe țară. S-a înregistrat o creștere a gradului de cuprindere în învățământul superior. La acest fenomen a contribuit și dezvoltarea învățământului superior particular, care a cuprins în 2001 aproximativ 30 % din numărul total de studenți. Există diferențe foarte mari între gradele de cuprindere în diferite forme de învățământ. Acestea se pot explica prin faptul că sumele alocate de la bugetul de stat destinate învățământului primar pot fi considerate ca fiind mai bine focalizate în raport cu familiile cu venituri foarte scăzute, iar cele destinate învățământului superior tind să favorizeze mai ales grupurile cu venituri mai ridicate. Această regresivitate a serviciilor educaționale indică o inegalitate a șanselor copiilor proveniți din diferite medii sociale.

b) Situația în domeniul ocupării

Din analiza indicatorilor forței de muncă se evidențiază aspecte specifice pentru fiecare dintre județele regiunii, tendința generală fiind scăderea numărului de salariați. Fenomene specifice tranziției ca: șomajul, privatizarea, mecanismele economiei de piață au determinat modificări ale structurii resurselor umane din regiune.

Forța de muncă din regiunea Sud-Est pe sectoare economice în 2003 (mii persoane)

	Industrie	Agricultura	Construcții	Servicii
Brăila	33,5	46,4	6,2	38,1
Buzău	37,4	87,4	9,0	51,3
Constanța	48,8	76,0	21,7	129,6
Galați	47,4	72,8	12,4	71,2
Tulcea	21,1	37,8	4,3	26,0
Vrancea	28,1	74,1	3,9	37,7

Sursa: Anuarul Statistic al României – ediția 2004.

În perioada 1996-2001 populația ocupată a scăzut, atât la nivel regional, cât și la nivel național. În 2003 populația ocupată a înregistrat o creștere, ajungând la 1.175 mii persoane ocupate în regiune.

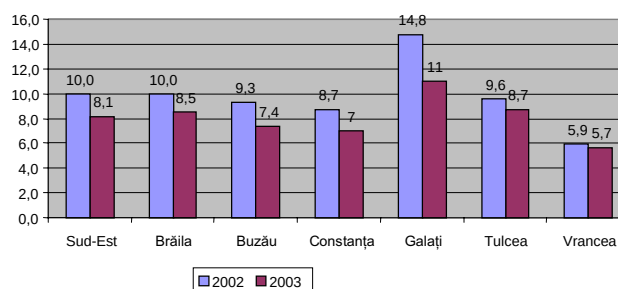
Tendința de scădere este mai accentuată în industrie datorită procesului de lichidare și restructurare a marilor întreprinderi, în timp ce se constată o creștere a populației ocupate în agricultură și servicii. Ponderea cea mai mare în total populație ocupată în anul 2003 o deține grupa de vârstă 35-49 ani (37%), urmată de grupa de vârstă 25-34 ani (27,5%).

În ceea ce privește personalul din întreprinderile active din agricultură, industrie, construcții, comerț și alte servicii, în regiune, în 2003 față de anii precedenți, se înregistrează o scădere. În aceste condiții, județele Constanța și Galați se mențin pe primele locuri în ceea ce privește populația ocupată, depășind media pe regiune. Rata de participare la forța de muncă, reprezentând raportul dintre populația activă civilă și populația totală în vârstă de muncă, a fost apropiată de valoarea la nivel național.

Pe activități economice, dinamica cererii de forță de muncă în perioada 2005-2013 se estimează a fi de reducere în toate județele în activități ca: industrie extractivă, industrie prelucrătoare, construcții, transport, depozitare, comunicații. De asemenea, se estimează reduceri ale cererii de forță de muncă în agricultură, vânătoare și silvicultură (cu excepția județului Buzău), hoteluri și restaurante (cu excepția județului Galați), tranzacții imobiliare (cu excepția județului Tulcea), educație (cu excepția județului Constanța), intermediari financiare în 4 din cele 6 județe (Buzău, Galați, Tulcea, Vrancea).

Șomajul

Se observă o scădere ușoară a ratei șomajului în 2003 față de 2002 în toate județele regiunii. În regiunea Sud-Est rata șomajului a scăzut de la 10% în 2002 la 8,1% în 2003.



Sursa: Anuarul Statistic al României – edițiile 2003 și 2004.

La nivelul regiunii, cea mai mare rată a șomajului la sfârșitul anului 2003 s-a înregistrat în județul Galați (11%). Nivelul șomajului de lungă durată în Regiunea Sud-Est este în medie de 10%. În privința segmentelor de șomaj specifice, ponderea femeilor în total șomeri, precum și a tinerilor în total șomeri la nivel regional depășește valorile înregistrate la nivel național.

c) Incluziunea socială

Regiunea se caracterizează printr-o diversitate de minorități naționale: turci, tătari, ruși-lipoveni, romi, greci, etc. În regiune nu au avut loc conflicte interetnice, minoritățile conlocuind în armonie și înțelegere cu populația majoritară. Tradițiile, obiceiurile și credințele lor au fost adăugate la viața culturală și spirituală a regiunii.

Scăderea ratei natalității poate fi atribuită condițiilor economice, în general, și lipsei de servicii medicale, în particular, în special în zonele rurale. Se observă că cea mai mare scădere a acestor indicatori s-a înregistrat în județele unde gradul de urbanizare este foarte scăzut.

Un fenomen social ce se constată în ultimii ani este migrația demografică, în special a populației tinere și mature (19-49 ani), din mediul rural în mediul urban, motivată de condițiile de viață și muncă oferite de centrele urbane, fapt ce conduce la îmbătrânirea populației în mediul rural.

Egalitatea de gen și combaterea excluziunii sociale a femeilor

În Regiunea Sud-Est, dintr-un total de 2.858.687 persoane, femeile reprezintă 50,85%, adică 1.453.543 persoane. Dintre acestea, 44,8% trăiesc în mediul rural. Repartiția populației pe sexe nu s-a schimbat prea mult din 1993. Se înregistrează valori aproximativ egale pentru femei și bărbați. În cele mai multe județe ale regiunii s-a înregistrat totuși o ușoară creștere a populației feminine. Speranța de viață în perioada 2001-2003 era mai mică decât media pe țară, atât pentru bărbați, cât și pentru femei.

Referitor la participarea economică, în anul 2003, ponderea femeilor considerate persoane active era de 43,1% din numărul total al persoanelor active. Ponderea de femei din totalul populației ocupate era în 2003 de 43,47%, față de 45,5% la nivel de țară. Regiunea Sud-Est are procentul cel mai scăzut de femei ocupate din total populație.

1.3. Situația dezvoltării resurselor umane Regiunea Sud Muntenia

a) Situația în educație

Evoluția populației școlare

Dinamica populației, indicator de definire a resurselor de muncă necesare procesului de planificare, arată că populația regiunii, a cărei număr de locuitori este de 3.465,5 mii persoane, reprezentând 15,4% din populația țării, a avut în ultimii ani o tendință de scădere continuă, aceasta reducându-se față de 1992 cu 94,3 mii locuitori. Cauza principală a acestui fenomen îl reprezintă sporul natural negativ. Populația Regiunii Sud s-a aflat într-un proces continuu și lent de scădere de la începutul anilor '90, ca urmare a sporului natural negativ și a soldului negativ al migrației externe. Între 1990 și 2002, populația regiunii s-a redus cu 206,2 mii persoane (respectiv cu 5,8%).

Corelat cu tendința de reducere a populației tinere, populația școlară din învățământul preuniversitar a scăzut drastic. Menționăm că reducerea populației tinere nu a

fost singura cauză a scăderilor populației școlare, la acest trend contribuind și creșterea ratei abandonului școlar, în special în regiunile cu populație mai numeroasă în mediul rural și în zonele defavorizate.

Participarea la educație

Corelat cu tendința de reducere a populației tinere, populația școlară din învățământul preuniversitar a scăzut drastic. Menționăm că reducerea populației tinere nu a fost singura cauză a scăderilor populației școlare, la această tendință contribuind și creșterea ratei abandonului școlar, în special în regiunile cu populație mai numeroasă în mediul rural și în zonele defavorizate. Pe niveluri de educație, evoluția populației școlare a fost descrescătoare pentru toate nivelurile, cu excepția învățământului postliceal și de maiștri, care s-a plasat pe un trend puternic crescător. Pentru învățământul primar și gimnazial, cele mai mari scăderi ale populației școlare s-au înregistrat în județul Argeș (21,0%), iar cea mai mică reducere a fost în județul Călărași (9,4%).

La nivelul Regiunii Sud, în anul școlar 2003-2004 au fost cuprinși în procesul de formare inițială 1.174.192 copii, elevi și studenți. În 2003-2004 rata brută de cuprindere școlară este de 62,9%, sub media pe țară (68,3%), existând variații de la un județ la altul. Rata brută de cuprindere a elevilor în învățământul primar și gimnazial este mai mare (96,7%) decât cea de cuprindere a elevilor în învățământul postgimnazial (71,3%) și preșcolar (61%), învățământul primar și gimnazial fiind obligatoriu.

Unitățile de învățământ din zonele locuite de populație săracă, respectiv zonele periferice, cartierele cu populație romă numeroasă și unele comune și sate din Regiunea 3 Sud Muntenia se confruntă cu fenomenul de abandon școlar ridicat. Situația privind abandonul școlar în județul Ialomița indică o rată de 1,82% în 2003-2004 și de 2,39% în 2004-2005 (ISJ Ialomița). Analizând situația privind abandonul școlar se constată o creștere mai mare la clasele gimnaziale atât în mediul rural, cât și în cel urban. Abandonul școlar la nivelul județului Giurgiu în anul școlar 2004-2005 a fost de 1,18% la nivel primar și gimnazial, iar la nivel liceal și profesional s-a înregistrat o rată de 2,75% (ISJ Giurgiu).

Începând cu anul școlar 2003-2004, învățământul profesional și tehnic a fost restructurat ca urmare a unei noi viziuni asupra finalităților educației și formării profesionale, în perspectiva creșterii contribuției la dezvoltarea societății și economiei bazate pe cunoaștere, în condițiile asigurării unui grad ridicat al coeziunii economice și sociale. Cu toate acestea există încă probleme critice în sistem. Una dintre acestea o reprezintă accesul limitat al tinerilor din mediul rural la învățământul TVET, care este determinat de: situația materială precară a familiilor din mediul rural; numărul mic de unități școlare TVET din mediul rural (raportate la populația de vârstă 14-18 ani); lipsa informației; personal didactic necalificat.

b) Situația în domeniul ocupării

Factor determinant și cu influențe majore în progresul economic și social al regiunii, structura pieței muncii din Regiunea Sud Muntenia necesită o atenție deosebită și o abordare care să-i permită adaptarea la schimbările economice și sociale ale acesteia.

Pe activități economice, dinamica cererii de forță de muncă în perioada 2005-2013 se estimează a fi de reducere în toate județele în activități ca: industrie extractivă, industrie prelucrătoare, construcții, hoteluri și restaurante, transport, depozitare, comunicații, tranzacții imobiliare. De asemenea, se estimează reduceri ale cererii de forță de muncă în educație (cu excepția județului Dâmbovița), agricultură, în 3 din cele 7 județe (Giurgiu, Ialomița, Teleorman), intermediari financiare în 6 din cele 7 județe (Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Teleorman) și energie electrică, termică, gaze și apă în 3 din cele 7 județe (Dâmbovița, Giurgiu, Prahova).

În perioada 2002-2004, populația activă civilă a Regiunii Sud Muntenia a înregistrat o tendință de scădere, la sfârșitul anului 2004 fiind de 1.277,7 mii persoane, cu 5,02% mai mică decât în 2002 și cu 16,2% mai mică decât în 1996. Populația ocupată civilă a înregistrat aceeași tendință de scădere, aceasta fiind de 1.183 mii persoane la sfârșitul anului 2004, cu 38 mii persoane mai puțin ca în 2002 și cu 256 mii persoane mai puțin decât în anul 1996. Rata de ocupare a resurselor de muncă a fost în anul 2004 de 57,4 %, în scădere continuă în ultimii ani (70,8% în 1996).

Pe sectoare de activitate, scăderi ale populației ocupate s-au produs în industrie și construcții, în agricultură, vânătoare, silvicultură, piscicultură. În același timp se constată o creștere a ponderii populației ocupate în servicii comerciale și sociale. Ponderele femeilor în populația ocupată a fost la sfârșitul anului 2004 de 47,8 % (45,4 % în 1996).

Șomajul

La sfârșitul anului 2004, numărul șomerilor înregistrați a fost de 94,7 mii persoane, în scădere față de anii precedenți. Rata șomajului a fost de 7,4%, rată mai mare față de cea înregistrată la nivelul țării (6,3%). Ponderele șomerilor neindemnizați în total șomeri înregistrați a fost de 54,3%, în creștere față de cea din anii precedenți (15,7% la sfârșitul anului 1996). În perioada 1996-2004 ponderea femeilor în total șomeri înregistrați a depășit 40% pe total regiune.

c) Incluziunea socială

Trăsătura esențială a Regiunii Sud este reprezentată de împărțirea acesteia în două subarii cu caracteristici geografice și socioeconomice diferite. Partea de nord a regiunii, alcătuită din județele Argeș, Dâmbovița și Prahova, se caracterizează printr-un grad ridicat de industrializare, județul Prahova deținând primul loc pe țară din punct de vedere al populației industriale.

Închiderea unor unități economice în zone monoindustriale a determinat apariția unor grave probleme sociale, în special în localități urbane: Mizil, Plopeni, Urlați, Valea Călugărească, Costești, Stoienești și Câmpulung Muscel. Partea sudică a regiunii, alcătuită din județele Călărași, Giurgiu, Ialomița și Teleorman, este o zonă tradițional subdezvoltată, reprezentând al doilea buzunar de mare sărăcie în România (primul pol fiind cel din regiunea Nord-Est). Ea se caracterizează prin preponderența populației ocupate în agricultură. În prezent Regiunea Sud Muntenia suportă impactul sever al procesului de tranziție spre economia de piață, prin închiderea majorității unităților industriale reprezentative. Această situație este caracteristică tuturor celor patru reședințe de județ și în special zonelor adiacente următoarelor centre urbane: Turnu-Măgurele, Zimnicea, Alexandria, Videle, Giurgiu, Oltenița, Călărași, Slobozia și Fetești. Astfel, rata sărăciei în Regiunea Sud a crescut de la 17,0% în anul 2000 la 19,4% la nivelul anului 2004.

Populația romă

Una dintre problemele Regiunii Sud Muntenia se referă la ponderea mare a minorității rome (2,9%), mai mare ca cea la nivel național (2,5%), cu un grad scăzut de educație și un grad ridicat de sărăcie.

1.4. Situația dezvoltării resurselor umane Regiunea Sud – Vest Oltenia

a) Situația în educație

Evoluția populației școlare

Pe niveluri de educație, dinamica populației școlare între anii 1990-2002, în regiunea Sud-Vest, indică scăderi de efective, în învățământul primar (cu 2%), gimnazial (cu 1%) și liceal (cu 4,4%), în învățământul profesional și de ucenici (cu 1,9%), în timp ce ponderea învățământului superior a crescut (cu 6,5%). Scăderile efective se datorează în primul rând migrației populației din regiune către București și regiunile de vest și migrației populației active spre exteriorul țării, împreună cu familia.

În perspectiva anului 2013 se întrevide o reducere semnificativă a populației de vârstă școlară. În schimb va crește (numeric și procentual) populația în vârstă (peste 65 de ani). Cele mai drastice reduceri sunt prognozate pentru efectivele din grupa de vârstă 7-14 ani, care până în 2013 vor scădea cu 25,88% la nivel regional (față de 2003) și grupa de vârstă 15-24 ani, care până în 2013 vor scădea cu circa 18,51%. În cifre absolute, în intervalul de timp 2003-2013 scăderea de efective în grupa de vârstă 7-14 ani va fi de 59.800 persoane, reprezentând echivalentul dispariției la nivel regional a unui număr de 2.135 clase (clase cu un efectiv de 28 elevi) și la grupa de vârstă 15-24 ani va fi de 64.300 persoane.

Participarea la educație

Efectele tranziției, vizibile mai ales la nivel economic, și-au pus amprenta și asupra sistemului educațional. Calitatea educației și a reformei educaționale este afectată de infrastructura insuficientă, de motivația personalului (salarii foarte mici) și de situația materială slabă a populației. O primă consecință a acestor situații se reflectă

în scăderea continuă a numărului populației școlare. În ceea ce privește numărul celor cuprinși într-o formă de învățământ, Regiunea Sud-Vest Oltenia se situează pe penultimul loc, înaintea Regiunii Vest, comparativ cu media națională. Unitățile de învățământ (public și particular) în funcțiune, în anul școlar 2002-2003, erau în număr de 3.023.

Rata de abandon școlar

Nivel educațional	Anii		Dolj		Gorj		Mehedinți		Olt		Vâlcea		Regiune	
	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004	2002-2003	2003-2004
primar	0,21	0,23	0,06	0,03	0,34	0,63	0,48	0,19	0,12	0,15	0,24	0,24		
gimnazial	0,29	0,44	0,08	0,1	1	1,04	0,64	0,51	0,71	0,65	0,54	0,54		
liceal	0,41	0,49	0	0	0,68	1,22	5,45	2,04	0,68	0,73	1,44	1,03		
SAM	3,87	2,49	0	0,07	0,77	0,35	6,77	2,72	2,58	2,66	2,82	1,65		

Sursa: ISJ.

b) Situația în domeniul ocupării

Piața muncii din Regiunea Sud-Vest reflectă în mare tendințele de la nivel național. Dezechilibrele provocate de procesul de restructurare a economiei românești au dat și în județele regiunii o nouă dimensiune problemei adaptării forței de muncă la cerințele pieței.

Populația activă din Regiunea Sud-Vest număra, în 2003, 1.145 mii persoane, respectiv 12,2% din populația activă a țării. Din punct de vedere al evoluției, în perioada 1997-2003, tendința de reducere a populației active s-a manifestat atât la nivelul Regiunii Sud-Vest, cât și la nivel național, cu mențiunea că la nivelul regiunii declinul este mai puțin accentuat.

Reprezentând 12,4% din populația ocupată a României, populația ocupată din Regiunea Sud-Vest număra 1.076 mii persoane în 2003. S-a înregistrat o descreștere notabilă a ocupării între 1997 și 2002, în comparație cu media națională. Din tabelul următor remarcăm o dinamică mai puțin abruptă începând cu anii 1998-1999.

Evoluția populației ocupate în Regiunea Sud-Vest Oltenia pe sexe și medii rezidențiale

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total (mii pers.)	1325	1301	1301	1304	1316	1083	1076
Masculin (%)	53,3	53,0	52,7	52,1	52,2	53,4	53,5
Feminin (%)	46,7	47,0	47,3	47,9	47,8	46,6	46,5
Urban (%)	40,4	37,9	35,1	34,6	35,6	37,8	38,8
Rural (%)	59,6	62,1	64,9	65,4	64,4	62,2	61,2

Sursa: INS, Forța de muncă în România. Ocupare și șomaj în 2003.

Pe sectoare mari de activitate, populația ocupată prezintă două categorii de tendințe: de reducere a efectivelor în industrie, construcții și servicii și de creștere a efectivelor în agricultură începând cu 1997.

Rata șomajului din Regiunea Sud-Vest se situează pe un trend de creștere între anii 1997-2002. Populația șomeră de sex masculin este preponderentă (7,2% în 2002), cât și

cea din mediul urban față de cea din mediul rural (12,5% față de 3%). Ca dinamică, sesizăm creșterea populației șomere masculine și reducerea celei feminine, în timp ce pe medii rezidențiale ambele înregistrează creșteri.

Rata șomajului

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	4,2	4,8	5	5,6	5,5	6,8
Masculin	3,8	5	5,2	6,1	5,5	7,2
Feminin	4,7	4,7	4,7	5	5,4	6,4
Urban	8,1	10,3	11,4	12,8	13	12,5
Rural	1,4	1,1	1,1	1,2	0,7	3

Sursa: INS, Forța de muncă în România. Ocupare și șomaj în 2003 (BIM).

Începând cu anul 1997 s-a demarat procesul de restructurare a sectorului minier, foarte bine reprezentat la nivelul Regiunii Sud-Vest. Odată cu restructurarea acestui sector s-au pierdut locuri de muncă într-un procent ridicat și în sectoarele conexe acestuia, fapt ce a determinat o creștere a ratei șomajului de la 4,2% în anul 1997 la 6,8% în anul 2002. Atât restructurarea industrială, cât și factorii demografici relevă o accentuare a creșterii șomajului în mediul urban (discrepanța fiind evidentă: în anul 1997 șomajul urban se situează la o rată de 8,1% față de 1,4% în mediul rural respectiv în anul 2002 în urban 12,5%, având în vedere concentrarea industrială în acest mediu, față de 3% în mediul rural.

Șomajul ridicat în regiune reflectă existența șomajului pe termen lung, mai ales în rândul tinerilor și privind anumite grupuri defavorizate (cum ar fi romii, deși date specifice privind șomajul în rândul populației rome nu sunt disponibile). Cum un număr mare de întreprinderi industriale încă trebuie privatizate în regiune, tensiuni severe pe piața muncii vor continua în anii următori.

c) *Incluziunea socială*

Ca produs al subdezvoltării, sărăcia reprezintă pentru România principalul obstacol în calea alinierii la standardele europene. Sărăcia este un fenomen foarte răspândit în Oltenia: 32,4% din populație se estimează ca trăind sub pragul de sărăcie.

Principalele probleme cu care se confruntă minoritatea romă:

- Lipsa identității legale, cu efectul excluderii de la orice drept social, afectează un număr important de romi;
- Deficitul sever de educație, manifestat inclusiv într-un grad ridicat de analfabetism;
- Deficit masiv de calificare profesională. Meseriile tradiționale ale romilor sunt din ce în ce mai puțin operative în economia modernă, segmentul populației adulte cu calificare este redus;
- Participarea romilor în activitățile economice legale este limitată;
- În mod special este dramatică situația populației de romi din mediul rural;
- Accesul la îngrijirea medicală a scăzut dramatic odată cu introducerea sistemului de asigurări sociale;
- Nivelul ridicat al abandonului copiilor, datorat sărăciei excesive, dezorganizării familiei și, poate cel mai important, accesului limitat la mijloacele de planificare familială, care conduce la nașteri nedorite;
- Condițiile de viață sunt precare;
- Criminalitatea ridicată, generată de sărăcia severă și de excluziunea socială, are un efect social dezorganizator important.

Egalitatea de gen și combaterea excluziunii sociale a femeilor

Dintr-un total de 2.341.074 persoane, femeile din Oltenia reprezintă 51%, adică 1.192.150 de persoane. Dintre acestea, 54,89% trăiesc în mediul rural. De remarcat că procentul de femei în vârstă de peste 60 de ani în mediul rural este semnificativ mai ridicat decât în mediul urban, unde procentul de femei tinere este mult mai mare. Explicația constă în faptul că un număr mare de femei tinere migrează dinspre mediul rural înspre mediul urban, unde accesul la educație și locuri de muncă este considerabil mărit, eventualele practici discriminatorii fiind mult mai puțin întâlnite.

Există puține indicii ca femeile să fie dezavantajate pe piața muncii, deși acestea ar putea să fie afectate în special de șomajul pe termen lung. Femeile înregistrează 45,7% din totalul șomajului din regiune, un procent mai scăzut decât cel de la nivelul național.

1.5. Situația dezvoltării resurselor umane în Regiunea Vest

a) *Situația în educație*

Pe ansamblu, exceptând municipiul București, Regiunea Vest și Regiunea Centru sunt, la nivelul anului

1995, cele mai dezvoltate din punct de vedere al capitalului uman. În clasamentul celor 40 județe ale României, județele Regiunii Vest ocupă următoarele locuri: județul Timiș – locul 4; județul Arad – locul 5; județul Hunedoara – locul 10; județul Caraș-Severin – locul 18. Astfel, din punct de vedere al indicelui dezvoltării umane (care este un indice standardizat folosit în comparațiile internaționale de ONU), regiunea Vest este cea mai dezvoltată după municipiul București.

La nivelul regiunii s-a constatat necesitatea dezvoltării unei rețele de centre de informare și consiliere privind cariera la nivel regional, în vederea dezvoltării unor politici active de prevenire și combatere a deficitelor emergente de forță de muncă care dăunează competitivității, mărește presiunile inflaționiste și menține un șomaj structural mare. Pentru prevenirea acestor deficiențe este nevoie de o dezvoltare a capacității de mediere, elaborarea de politici pentru prevenirea lipsei de meserii, precum și consolidarea funcționării pieței muncii prin îmbunătățirea bazelor de date referitoare la locurile de muncă și oportunități de învățare care trebuie să fie interconectate la nivel regional, folosindu-se tehnologiile informatice moderne.

De asemenea, Regiunea de Vest se află pe același prim loc, după municipiul București, într-un clasament după alți doi indicatori foarte importanți ai dezvoltării umane (conform National Human Development Report Romania 2001-2002):

- indicele educației (care este un indice standardizat folosit în comparațiile internaționale de ONU);
- ponderea persoanelor înscrise în învățământul superior (% din totalul populației cu vârsta cuprinsă între 19 și 23 ani).

În ceea ce privește abandonul școlar, județul Timiș stă mai bine decât alte județe, astfel, în anul școlar 2003-2004 existau 1.435 de elevi cu risc de abandon școlar și 1.075 aflați în abandon.

În anul școlar 2004-2005, numărul celor aflați în risc de abandon a scăzut la 835. În Arad, rata abandonului școlar la nivel preșcolar și primar a scăzut, dar a crescut rata abandonului școlar la nivel secundar.

La nivelul regiunii s-a constatat necesitatea dezvoltării unei rețele de centre de informare și consiliere privind cariera la nivel regional, în vederea dezvoltării unor politici active de prevenire și combatere a deficitelor emergente de forță de muncă care dăunează competitivității, mărește presiunile inflaționiste și menține un șomaj structural mare.

Dezvoltarea resurselor umane cuprinde, în mod obișnuit, facilitarea accesului mai bun al adulților, la formarea continuă, pentru a mări proporția populației în vârstă de muncă, dezvoltarea abilității de învățare pe toată durata vieții, pentru dotarea tinerilor cu competențe de bază relevante pe piața muncii și necesare pentru participarea la formarea continuă. De asemenea, acest lucru

trage un semnal de alarmă care se concretizează în nevoia de a dezvolta aceste abilități de „life-long learning” în timpul formării inițiale.

În concluzie, există potențial de dezvoltare socioeconomică în Regiunea de Vest, factorii cheie fiind reprezentați de extinderea investițiilor străine dinspre județele-nucleu (Timiș și Arad) spre celelalte două județe, de investiții în resursele umane (constând în cursuri de reconversie profesională, de calificare și recalificare) și în acordarea de șanse populației defavorizate.

b) Situația în domeniul ocupării

Pe activități economice, dinamica cererii de forță de muncă în perioada 2005-2013 se estimează a fi de reducere în toate județele în activități ca: industrie extractivă, industrie prelucrătoare, construcții, hoteluri și restaurante, transport, depozitare, comunicații, tranzacții imobiliare. De asemenea, se estimează reduceri ale cererii de forță de muncă în educație (cu excepția județului Arad) și agricultură, în 2 din cele 4 județe (Arad și Timiș), intermediari financiare în Caraș-Severin.

Amplitudinea fluctuațiilor intervenite în zece ani (1993-2003) în structura populației ocupate pe sectoare ale economiei naționale dovedește rapiditatea cu care s-au operat mutațiile, cel puțin din punct de vedere macroeconomic:

- rigoarea cu care s-a operat restructurarea în sectorul industriei grele a antrenat o scădere semnificativă a populației (după anumite surse ar fi vorba despre o scădere de aproape 50% în județele Hunedoara și Caraș-Severin);
- dinamismul de care a început să dea dovadă sectorul de servicii a permis absorbția unei părți crescândă din populația activă;
- gravitatea șomajului industrial a provocat un fenomen de întoarcere la țară și o creștere a activelor în agricultură.

Principalele tendințe identificate în ceea ce privește forța de muncă a regiunii sunt: scăderea numărului de persoane active în favoarea celor inactive, creșterea numărului de întreprinzători particulari în paralel cu scăderea salariaților, scăderea numărului de salariați din sectorul de stat în paralel cu creșterea numărului acestora în sectorul privat.

Șomajul

Șomajul constituie una din principalele probleme cu care se confruntă regiunea, chiar dacă trei din cele patru județe prezintă valori ale ratei șomajului situate sub media națională. Situația județului Hunedoara este însă diferită, deoarece disponibilizările masive ale lucrătorilor din minerit nu au fost corelate cu acțiuni de reconversie și sprijin pentru absorbția forței de muncă prin stimularea inițiativei private. Drept urmare, județul Hunedoara înregistrează cea mai mare rată a șomajului (10,8%), față de rata șomajului în regiune (5,8%).

Evoluția ratei șomajului arată că Regiunea Vest a avut o rată mai scăzută decât rata națională, cu excepția anilor 1998 și 1999. Se remarcă faptul că femeile au avut o rată a șomajului mai ridicată, atât la nivel național, cât și la nivel regional, cu excepția anilor 1999 și 2000.

c) Incluziunea socială

Rata sărăciei pe Regiunea Vest în perioada 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
ROMÂNIA	17,1	17,0	18,1	17,3	17,9
VEST	13,8	14,1	13,6	12,7	11,5

Sursa: CASPIS.

Populația romă

Diversitatea etnică, ce rămâne o caracteristică puternică a cel puțin trei județe din patru ale Regiunii Vest, a intrat de zece ani într-un proces de scădere în regiune, proces la care au contribuit și următorii factori:

- creșterea procentajului de cetățeni români de naționalitate română;
- diminuarea netă a comunităților de maghiari (cu deosebire în Arad și Timiș) și germani (în special în Caraș-Severin și Timiș), care, deși au locuit în România timp de câteva generații, au plecat definitiv în țările lor de origine. Reamintim aici că în anii 1970 comunitatea germană a cunoscut deja o primă emigrare masivă prin politica de „răscumpărare” negociată între Bonn și București.

Egalitatea de gen și combaterea excluziunii sociale a femeilor

În Regiunea Vest există următoarele diferențe între sexe în ceea ce privește participarea pe piața muncii:

- persoanele active de sex feminin reprezintă 44,7% din totalul populației de sex feminin, în timp ce persoanele active de sex masculin reprezintă 55,7% din totalul populației de sex masculin;
- în perioada 1991-2000 femeile au avut o rată a șomajului mai ridicată decât bărbații, atât la nivel național, cât și la nivel regional, cu excepția anilor 1999 și 2000; conform *National Human Development Report Romania 2001-2002* femeile reprezentau, în anul 2000, 47,5% din numărul total al persoanelor aflate în șomaj, la nivelul Regiunii Vest, față de 46,8% la nivel național.

Proporția femeilor este majoritară în rândul salariaților din sectoarele bugetare (învățământ, sănătate și asistență socială), din comerț, hoteluri și restaurante, din industria ușoară, activități la care, de regulă, câștigurile salariale se situează cu până la o treime sub nivelul mediu de salarizare pe economie. Ramurile de vârf, din punct de vedere al câștigurilor salariale, sunt industria extractivă și energetică, metalurgia, chimia, transporturile și telecomunicațiile, în care predomină bărbații salariați. O excepție o constituie instituțiile financiare, bancare și de asigurări, unde se

înregistrează cel mai înalt nivel de salarizare (de peste 2,5 ori mai mare decât cel pe economie) și unde femeile dețin majoritatea.

1.6. Situația dezvoltării resurselor umane în Regiunea Nord-Vest

a) Situația în educație

Evoluția populației școlare

Analiza populației de vârstă preșcolară și școlară din regiune pune în evidență existența în prezent a doua categorii de județe:

- județe cu o populație de vârstă școlară redusă – Bistrița-Năsăud, Satu Mare și Sălaj;
- județe cu o populație de vârstă școlară ridicată – Bihor, Maramureș și Cluj.

Tendința pe termen lung este de scădere a populației școlare pe intervalele 7-14 ani și 14-24, cu 24,3%, respectiv cu 22,3%. Este încurajator faptul că populația din intervalul 3-6 ani va crește pe termen lung cu 59,5 %. Pe niveluri de educație, dinamica populației școlare între anii 1990-2002, în Regiunea Nord-Vest, indică scăderi de efective, în învățământul primar (cu 36,4 mii persoane), gimnazial (cu 33,4 mii persoane) și liceal (cu 32,9 mii persoane), în timp ce efective mai mari se înregistrează numai în învățământul superior (cu 59,1 mii persoane). (Sursa INSSE)

Participarea la educație

Regiunea Nord-Vest înregistrează valori apropiate mediei naționale pentru ratele de cuprindere în învățământ la toate nivelurile – primar, gimnazial și liceal. Sunt semnificative ratele ridicate de cuprindere în învățământ pentru nivelul primar și gimnazial înregistrate în toate județele. În termeni de disparități intraregionale, ies în evidență:

- județele Satu-Mare și Bistrița-Năsăud, caracterizate prin rate extrem de reduse de cuprindere în învățământ la toate nivelurile și în învățământul secundar;
- județul Cluj, situat pe locul doi la nivel național în ceea ce privește rata de cuprindere în învățământ la toate nivelurile (79,5%), după București (84,7%), pe locul trei în raport cu rata de cuprindere în liceu/scoala profesională după București și Argeș și patru în ceea ce privește rata de absolvire a învățământului secundar după București, Brașov și Vâlcea.

Analiza învățământului profesional și tehnic în perioada 1990-2002 relevă următoarele:

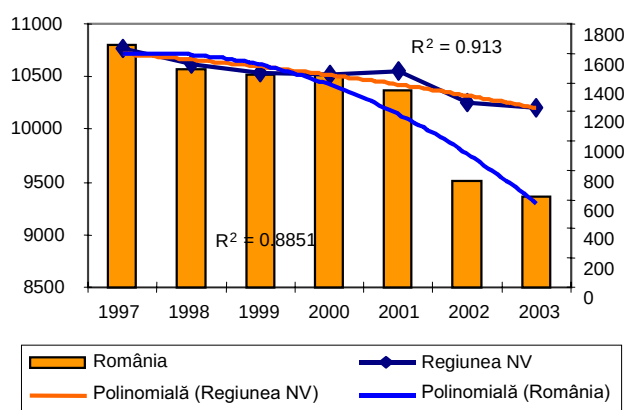
- în perioada 1990-2002, populația școlară din învățământul profesional și de ucenici din Regiunea Nord-Vest a scăzut cu 12,2 mii persoane;
- populația din învățământul postliceal și de maiștri a crescut cu 4,3 mii persoane, pe o tendință de creștere spectaculoasă în intervalul 1990-2000, și o scădere semnificativă, dar pe un interval mult mai scurt, în perioada de după 2000;

- scăderea populației școlare în învățământul profesional și tehnic se datorează în primul rând declinului demografic, deoarece raportul între numărul de elevi din învățământul liceal teoretic și învățământul profesional și tehnic s-a menținut aproximativ constant.

b) Situația în domeniul ocupării

Populația activă din regiunea Nord-Vest număra, în 2003, 1.228 mii persoane, respectiv 13,1% din populația activă a țării, comparativ cu 1.634 mii în 1997. Din punct de vedere evolutiv, în perioada 1997-2003, tendința de reducere a populației active s-a manifestat atât la nivelul regiunii Nord-Vest, cât și la nivel național, însă la nivelul regiunii declinul a fost mai lent, cu ritmuri mai reduse.

Dinamica populației active din regiunea NV și din România



Sursa: Statistica teritorială, INSSE, 2005.

Distribuția pe medii rezidențiale a populației active arată diferențe însemnate pe cele două medii rezidențiale: o distribuție relativ uniformă pentru mediul rural și o una concentrată în grupele 35-49 ani (14,9% diferență) și 25-34 ani (6,6% diferență) în mediul urban.

Pe județele Regiunii Nord-Vest, dinamica populației ocupate în principalele sectoare economice indică diferențe semnificative. Județul cu cea mai numeroasă populație ocupată în agricultură este Bihor. Dinamica generală în 1992-2001 indică creșteri ale populației ocupate în agricultură în toate județele, cele mai însemnate fiind înregistrate în Maramureș (5,2 mii persoane) pentru ca apoi să scadă treptat, ajungând în 2003 la 86,7 mii persoane și cele mai mici în Sălaj (0,8 mii persoane până în 2003).

În ceea ce privește populația ocupată în industrie, se distinge ca lider județul Cluj, tendința generală a ocupării pe sector fiind de scădere. Cele mai importante reduceri, în intervalul 1992-2003, s-au înregistrat tot în Cluj (57,6 mii persoane) și cele mai neînsemnate în Sălaj (7,9 mii persoane).

Somajul

Populația șomeră din Regiunea Nord-Vest, reprezentând 10,0% din populația șomeră a României,

număra 64,4 mii persoane în 2003. Populația șomeră de sex masculin este preponderentă (fiind cu 13,7% mai mare decât cea feminină în 2003) la fel ca aceea din mediul urban, caz în care diferența se accentuează între 1997 și 2003, fiind de 37,3% în 2003.

c) Incluziunea socială

Elevii cu dizabilități

Sistemul de învățământ oferă posibilități de școlarizare pentru copiii cu dizabilități, atât în grădinițe și școli speciale, cât și în unitățile de învățământ în clase integrate. Deși educația acestor copii se realizează în continuare cu precădere în unități de învățământ special, se manifestă tendințe remarcabile de includere în învățământul obișnuit. Asigurarea accesului efectiv la educație este foarte important, aceasta conferindu-le valorizarea socială de care au nevoie și fiind baza pentru integrarea socială viitoare. La nivel de regiune, județele Cluj (36 %) și Bihor (25%) au cea mai mare rată de cuprindere a acestor copii într-o formă de învățământ în anul 2004-2005.

Situația populației rome

La nivelul regiunii sunt înregistrați un număr de 28.237 copii romi de vârstă școlară. Rata de cuprindere în învățământ a acestora este între 42% și 96%, valoarea minimă înregistrându-se în județul Cluj, iar cea maximă de cuprindere în Bistrița-Năsăud. Rata de abandon școlar este între 0,74% (Bistrița – Năsăud) și 25,25 % (Satu Mare). La nivelul județului Cluj sunt 15 cadre didactice care lucrează în comunitățile rome. Dintre acestea unul este absolvent de liceu pedagogic, 4 sunt înscrise în Programul pentru învățământul rural, o persoană urmează cursurile pentru învățământ la distanță CREDIS, iar celelalte funcționează ca suplinitori necalificați (au diplomă de bacalaureat).

Egalitatea de gen și combaterea excluziunii sociale a femeilor

Femeile înregistrează o rată de ocupare mai mare decât a bărbaților. Acest lucru se datorează declinului din sectoarele grele ale regiunii, în care marea majoritate a salariaților erau din rândul bărbaților. Reducerile de personal, precum și nivelul scăzut al salariilor pe ramură au dus la diminuarea numărului locurilor de muncă și, implicit, la creșterea numărului de șomeri bărbați. Pe de altă parte, dezvoltarea comerțului în regiune a dus la crearea de locuri de muncă în domeniul serviciilor, unde ponderea mare a salariaților o dețin femeile.

1.7. Situația dezvoltării resurselor umane în Regiunea Centru

a) Situația în educație

Evoluția populației școlare

Ponderea tinerilor (0-14 ani) s-a redus în perioada 1990-2002 de la 23,8 % la 17,4%, tendința fiind de descreștere

în continuare. Conform prognozelor efectuate de Institutul Regional de Statistică Alba numărul persoanelor cu vârste cuprinse între 7-14 ani va scădea până în 2025 cu mai mult de 73.900 de persoane. Aceasta înseamnă că în următorii 20 de ani funcționarea a aproximativ 100 din școlile existente la ora actuală nu se va mai justifica și în consecință vor fi necesare măsuri de raționalizare a rețelei școlare, precum și luarea în considerare a acestei previziuni în demersurile legate de reabilitarea școlilor sau de ridicarea de noi școli.

O particularitate importantă a Regiunii Centru, cu relevanță asupra educației, este o mare diversitate etnică, lingvistică și religioasă. Datele definitive ale recensământului populației și locuințelor din 2002 arată că în Regiunea Centru locuiesc cele mai multe persoane aparținând minorităților etnice și religioase, comparativ cu celelalte regiuni. Românii formează și aici majoritatea absolută a populației (65,37%), fiind însă minoritari în 2 județe – Harghita (14,06%) și Covasna (23,28%). Sunt urmați în ordine de maghiari - 29,94% din totalul populației (6,60% la nivelul național), romi – 3,96% din populație (2,47% la nivelul național) și germani – 0,58% (0,28% la nivelul țării). În Regiunea Centru trăiesc peste jumătate (52,8%) din numărul total al locuitorilor de etnie maghiară din România, un sfert (24,5%) din numărul etnicilor germani și 18,7% din numărul total al romilor.

Participare la educație

În perioada 1990-2002, populația școlară la nivelul Regiunii Centru s-a aflat pe o curbă puternic descendentă, reducându-și efectivele cu peste 95 mii persoane (respectiv cu 15%). Au existat fluctuații care se datorează atât evoluțiilor demografice, cât și abandonului școlar. Scăderea efectivelor de elevi a fost, în învățământul primar și gimnazial, la nivelul regiunii, de 33,2% în 2004-2005 comparativ cu 1990-1991. Cele mai mari scăderi ale populației în învățământul primar și gimnazial se constată în județele: Brașov (-45,26%), Sibiu (-33,9%), Harghita (-31,2%), Covasna (-31,7%). Cele mai mari scăderi ale populației în învățământul liceal se observă în județele: Mureș (-34,8%), Sibiu (-31,8%), față de o scădere de 27,2% la nivelul regiunii. Județele Alba, Mureș și Harghita înregistrează creșteri importante ale populației școlare din învățământul postliceal și de maiștri, în timp ce în Sibiu se înregistrează o reducere destul de mare – 64,70%. Pe ansamblu însă tendința este de scădere a populației școlare. Cauza principală a acestei evoluții o reprezintă scăderea populației de vârstă școlară, la care se adaugă creșterea ratei abandonului școlar.

b) Situația în domeniul ocupării

Ca tendințe majore se evidențiază scăderea continuă, în perioada 1993-2005, a populației active, a populației ocupate și a numărului de salariați, ca și a ratei de activitate și a ratei de ocupare a populației, concomitent cu creșterea raportului de dependență economică.

Numărul persoanelor ocupate s-a redus în perioada 1993-2003 cu 15,07% în Regiunea Centru și cu 17,5% la nivelul țării.

**Structura populației ocupate pe principalele activități
ale economiei naționale (%)**

	Agricultură		Industrie		Construcții		Servicii	
	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003
România	35,2	34,8	30,1	24,8	5,7	4,8	29,0	35,6
Reg. Centru	28,3	28,3	39,6	31,4	4,8	4,6	27,3	35,7
Alba	36,8	33,4	35,5	30,4	3,7	2,6	24,0	33,6
Brașov	14,8	16,5	50,7	34,8	6,7	6,6	27,8	42,1
Covasna	28,7	32,4	36,0	32,2	5,0	2,0	30,3	33,4
Harghita	34,9	38,8	33,9	27,7	3,1	2,4	28,1	31,1
Mureș	37,1	34,1	32,1	28,5	4,3	5,3	26,5	32,1
Sibiu	21,3	20,5	43,2	34,4	4,5	6,0	31,0	39,1

Sursa: Direcția de Statistică Regională Alba.

Somajul

Rata șomajului la nivel regional a avut o evoluție oscilantă în perioada 1993-2003, cea mai scăzută rată înregistrându-se în anul 1996 (6,1%), iar cea mai ridicată în 1999 (11%). La sfârșitul anului 2003 rata șomajului în Regiunea Centru era de 8,3% (7,4% la nivel național), cea mai înaltă valoare înregistrându-se în județul Brașov (10,6%), iar cea mai redusă în județul Mureș (6,7%).

În Regiunea Centru s-a înregistrat o scădere a șomajului comparativ cu anul precedent (7,5% în 2005 față de 7,7% în 2004), având însă valori destul de ridicate în unele județe, în funcție de specificul economic al acestora. O altă cauză a șomajului o reprezintă ineficiența sistemului de învățământ profesional și tehnic insuficient adaptat la cerințele pieței forței de muncă și care duce la creșterea șomajului în rândul tinerilor.

De asemenea, insuficiența posibilităților de formare continuă, precum și o abordare improprie a conceptului de dezvoltare a resurselor umane în interiorul firmelor este un motiv de îngrijorare referitor la flexibilitatea și adaptabilitatea forței de muncă în următorii ani.

c) Incluziunea socială

Fenomenele de instabilitate socioeconomică au dus la accelerarea sărăciei în rândul populației și la accentuarea fenomenelor de marginalizare a grupurilor dezavantajate și a celor cu risc de excludere socială. La recensământul din 2002, s-a înregistrat un procent ridicat al populației de etnie romă în Regiunea Centru, 4,0%, față de 2,5% la nivel național, cifră care o situează pe primul loc comparativ cu celelalte regiuni ca număr al populației de etnie romă.

Egalitatea de gen și combaterea excluziunii sociale a femeilor

Ponderea populației feminine active din Regiunea Centru, în anul 2002, era de 44,6%, un procent destul de scăzut comparativ cu rata activității populației masculine, 55,3%. Ponderea populației feminine active din Regiunea

Centru s-a menținut relativ constantă din 1999 până în prezent. Se poate observa un procent mai scăzut al populației feminine ocupate cu vârsta între 15-24 de ani decât cel al bărbaților la aceeași grupă de vârstă. Femeile cu vârste între 35-49 de ani înregistrează cel mai mare procent al ocupării (76,7%). Incidența cea mai mare a șomajului este la grupa de vârstă 15-24 ani, și aici sunt incluși tinerii care au terminat o formă de școlarizare și au dificultăți în a intra pe piața forței de muncă.

1.8. Situația dezvoltării resurselor umane în Regiunea București-Ilfov

a) Situația în educație

În general, la nivelurile primar și secundar de educație nivelul de absolvire a studiilor în București-Ilfov este satisfăcător, deși există diferențe considerabile între municipiul București și județul Ilfov. În București, numărul elevilor înscriși în învățământul primar și gimnazial este în scădere în 2004-2005 comparativ anii anteriori (125.180 comparativ cu 186.800 în 1999-2000), tendință explicabilă pe fondul evoluției demografice. În cazul învățământului universitar, numărul studenților înscriși a crescut constant de la 151.100 studenți în 1999-2000 la 190.500 în 2003-2004. Tendințe similare se înregistrează și în cazul județului Ilfov în învățământul preuniversitar. În județul Ilfov nu există niciun student înmatriculat în învățământul universitar, neexistând universități/colegii, facultăți localizate în acest județ. La nivelul regiunii, comparativ cu 1998-1999, în 2004-2005, numărul elevilor înscriși în învățământul primar și gimnazial a scăzut cu 34,43%, în timp ce în învățământul secundar s-a înregistrat o tendință pozitivă, respectiv o creștere de 6% și de 56% în cazul școlilor profesionale.

Dezvoltarea resurselor umane și integrarea durabilă pe piața muncii sunt posibile în condițiile promovării învățării pe tot parcursul vieții ca principiu și cadru general de restructurare și dezvoltare a sistemelor de educație și formare, de asigurare a competențelor cheie și a coerenței între contextele formale, nonformale și informale de învățare.

Unitățile de învățământ din zonele locuite de populație săracă, respectiv centrul istoric, zonele periferice, cartierele cu populație romă numeroasă și unele comune și sate din județul Ilfov se confruntă cu fenomenul de abandon școlar ridicat. În anul școlar 2004-2005 numărul de elevi din municipiul București care au abandonat școala se ridică la 952, iar în județul Ilfov în anul școlar 2003-2004 rata abandonului școlar a fost de 1,4 pentru învățământul primar și 3,5 pentru nivelul gimnazial. Nivelurile de studiu cele mai afectate de abandon școlar sunt învățământul gimnazial și școlile de arte și meserii. Deși ratele sărăciei sunt în descreștere în București-Ilfov, peste 8% din populație este afectată de marginalizare socioeconomică. În consecință, abandonul școlar înregistrează valori ridicate

în mod preponderent în cartierele și zonele locuite de această populație.

Astfel, în anul școlar 2004-2005 acesta a avut valorile cele mai ridicate în sectoarele 5, 2 și 1, respectiv 275, 266 și 174 de elevi care au abandonat școala, iar în localitățile județului Ilfov rata abandonului școlar în anul 2003-2004 a înregistrat valorile de 1,4 pentru învățământul primar și 3,5 pentru învățământul gimnazial.

b) Situația în domeniul ocupării

Piața muncii din România a suferit transformări semnificative în perioada 1990-2004, manifestate în special prin reducerea populației active și a populației ocupate, pe fondul unui proces lent, dar continuu, de îmbătrânire a populației. Evoluțiile înregistrate plasează România, în anul 2004, la o distanță semnificativă de obiectivele Lisabona 2010, respectiv: rata generală de ocupare pentru populația în vârstă de muncă (grupa 15-64 ani) de 57,9%, la o distanță de 12,2 puncte procentuale față de obiectivul de 70%; rata de ocupare a femeilor de 52,1% la o distanță de 7,9 puncte procentuale față de obiectivul de 60%; rata de ocupare pentru grupa de vârstă 55-64 de ani, de 36,9%, la o distanță de 13,1 puncte procentuale față de obiectivul de 50%.

Se poate observa o structură diferită a populației în 2003, cu 17,12% din populația din grupa de vârstă 0-14 ani din București, în timp ce în Ilfov aceasta reprezintă 16,48%.

Integrarea durabilă a tinerilor în piața muncii depinde în mod esențial de capacitatea sistemului de educație inițială de a furniza competențe și calificări relevante și adaptate cerințelor manifestate pe piața muncii. Rata ridicată și în creștere a șomajului în rândul tinerilor în vârstă de 15-24 ani (indicator a cărui valoare a crescut de la 17,5% în 2001 la 21% în 2004) poate fi explicată prin insuficienta adaptare a sistemului de educație și formare inițială la cerințele unei piețe a muncii deficitare în ceea ce privește capacitatea de a crea noi locuri de muncă.

Din 1999 până în 2003 rata șomajului din București-Ilfov a crescut cu 3 procente (de la 5,6% la 8,6%). În 2003, rata șomajului din București-Ilfov a fost mai mare decât media națională (8,6%, față de media națională 7%); în special ridicată pentru persoane tinere (sub 25 ani): 26,9% (media națională 19,6%). Rata șomajului pe termen lung (din total șomaj) în 2003 a fost 63,25% (media națională 61,87%).

Programele de formare profesională continuă (FPC) nu au o structură modulară și flexibilă care să stimuleze participarea angajaților și interesul angajatorilor. Furnizorii de formare profesională continuă sunt, în general, instituții mici, nespecializate, care își adaptează rapid oferta de formare la nevoile imediate ale pieței, dar care nu au dezvoltate mecanisme de asigurare a calității.

În România au fost implementate sisteme de asigurare a calității în FPC, diferite pentru contextul formal și pentru cel nonformal/informal, dar mai există încă multe aspecte

care trebuie să fie îmbunătățite la nivel regional care necesită un considerabil efort financiar în viitor.

Facilitarea inserției absolvenților pe piața muncii, îmbunătățirea ratelor de tranziție din învățământul obligatoriu către cel postobligatoriu și reducerea ratei de abandon școlar pot fi susținute prin măsuri de îmbunătățire a serviciilor de orientare și consiliere. Mobilitatea ocupațională pe piața muncii și capacitatea încă redusă a economiei românești de a crea noi locuri de muncă, mai ales în ramuri cu valoare adăugată ridicată, contribuie la menținerea unui nivel ridicat al șomajului.

Promovarea spiritului și culturii antreprenoriale, atât prin susținerea educației și formării profesionale inițiale în obținerea de competențe manageriale și antreprenoriale, cât și prin formarea profesională continuă care să facă din antreprenariat o opțiune de carieră pentru toți, constituie o soluție importantă. Acțiunile pentru promovarea spiritului și culturii antreprenoriale (cu excepția celor întreprinse în cadrul sistemului formal de educație) s-au concentrat asupra creării unui cadru instituțional, legislativ, financiar favorabil dezvoltării IMM-urilor și inițiativei private și stimulativ pentru investiții, în timp ce măsurile specifice vizând resursele umane au fost plasate într-un plan secundar.

c) Incluziunea socială

Sărăcia, fenomen răspândit în România, nu ocolește nici Regiunea București-Ilfov mai ales în zonele istorice, în zonele periferice ale orașelor și în zonele rurale.

Rata sărăciei pe Regiunea București - Ilfov

	2000	2001	2002	2003	2004
România	17,1	17,0	18,1	17,3	17,9
București -Ilfov	6,9	6,5	4,8	5,3	7,6

Sursa: CASPIS.

Obiectivele privind egalitatea de șanse și incluziunea socială vor fi activ promovate prin fiecare intervenție sectorială, asigurând accesul în egala măsură la toate serviciile publice, cu acțiuni pozitive care să asigure accesul grupurilor cele mai vulnerabile, în special al persoanelor cu dizabilități și al săracilor.

Comunitatea romă

Minoritatea romă numără 11.002 membri în județul Ilfov și 27.322 membri în București, aproximativ 1,67% din populația regiunii, cei mai mulți romi fiind localizați în anumite cartiere din sectoarele 2, 5 și 1 ale Bucureștiului, în anumite zone din centrul istoric, precum și în 13 localități din județul Ilfov. Problemele de natură socială și economică cu care se confruntă acest grup etnic sunt numeroase și multe dintre ele se datorează unor mentalități depășite cultivate în cadrul societăților tradiționale, precum și unei istorii de neparticipare la viața economică și socială a comunității. Acestea se răsfrâng și asupra educației,

materializându-se prin analfabetism și rată de abandon școlar ridicată (în rândul copiilor romi din județul Ilfov, în anul școlar 2003-2004, aceasta a fost de 17,85%) ce conduc ulterior la șomaj și delincvență juvenilă. Minoritatea romă, o parte mare din populația din anumite zone ale Bucureștiului, are acces limitat la educație și locuri de muncă.

Egalitatea de gen și combaterea excluziunii sociale a femeilor

Participarea femeilor la viața socială pare a fi mai mare în București comparativ cu media națională, în timp ce datele pentru Ilfov sunt conforme cu media națională. Deși statutul femeilor în societatea românească pare a fi în creștere, de exemplu în ceea ce privește absolvirea de studii superioare și înființarea de firme, în general, femeile au salarii mai mici în comparație cu bărbații (80% din medie) și o rată mai mică de participare la viața socială. Rata șomajului la femei este de 7,8%, față de media națională de 6,4%.

2. Soluții posibile pentru depășirea crizei ocupaționale în România

Spre un „mix” eficient al politicilor?

Analizând mecanismul cauzal între ajustarea politicilor sociale și de ocupare, observăm că eficacitatea relativă a reformelor din domeniul politicilor nu este influențată numai de schimbările intervenite în „constelația” de probleme din economia politică internațională, ci într-o mare măsură și de caracteristicile instituționale ale diferitelor state naționale ale bunăstării și, legat de acestea, de capacitatea decidenților politici naționali de a învăța din greșelile trecutului. Pe baza experiențelor politice de succes ale unor țări în anii '90, putem exemplifica acele politici care au contribuit prin a aduce acele obiective ale politicilor sociale și de ocupare mai aproape de cerințele competitivității.

În acest domeniu, nu există o „rețetă” de bune practici. Mai degrabă cerințele de convergență pot fi atinse prin ajustări eficiente doar aplicând diferite strategii de politică apte să răspundă provocărilor legate de competitivitate și de schimbarea postindustrială și, în aceeași măsură, și de problemelor specifice de „regim”.

Statele bunăstării sociale au devenit mult mai constrânse ca în domeniul legat de fiscalitate să asigure o creștere a „eficienței programelor de bunăstare”, dacă nu doresc să renege nucleul angajamentelor statului bunăstării asumate în perioada postbelică. Acest lucru înseamnă că în statele bunăstării avansate ocuparea trebuie să devină mai „prietenosă” – *employment friendly*.

Ca o concluzie, un nivel ridicat al ocupării și securității sociale nu mai poate fi garantat numai de „arsenalul” limitat al politicii macroeconomice. Datorită gradului ridicat de internaționalizare economică atins la sfârșitul secolului

XX, atingerea efectivă a obiectivelor politicilor sociale și de ocupare este în mod critic dependentă de un „mix” consistent al politicilor de-a lungul zonelor diferite ale reglementărilor din domeniul economic și social. Pentru a fi efectivă în condițiile piețelor globalizate, ajustarea politicilor nu mai poate omite domeniile cheie ale statului bunăstării, ca de exemplu politica socială și reglementarea pieței muncii.

Mai întâi de toate, piața muncii și politicile sociale trebuie să fie (re)proiectate astfel încât să susțină ocuparea și nu subvenționarea neocupării. Evidențele empirice arată că în prezent există o gamă largă de opțiuni viabile de a reconstrui un nou echilibru al statului bunăstării.

„Catalogul” cerințelor generale pentru a avea un stat al bunăstării competitiv, echitabil și cu o ocupare „prietenosă” a forței de muncă poate fi sintetizat pe următoarele puncte-cheie:

- politică macroeconomică robustă;
- mecanism de stabilire a salariilor corespunzător și flexibil;
- ocupare „prietenosă” a forței de muncă, un sistem de taxare și o politică socială eficientă;
- asigurarea „flexibilității” pieței muncii.

Pornind de la toate aceste aspecte, posibilele soluții de depășire a crizei ocupaționale în țara noastră sunt strâns legate de procesul de pregătire a integrării în Uniunea Europeană. *Soluțiile României nu pot fi dissociate de cele comunitare ale Strategiei Lisabona și de cele ale politicii de coeziune economică și socială stabilite pentru țările încadrate în cadrul obiectivului de convergență.*

Țintele Strategiei Lisabona sunt foarte bine cunoscute: până în anul 2010 Uniunea Europeană va avea o rată de ocupare pentru populația activă de 70%, pentru femei de cel puțin 60% și pentru grupul de vârstă de 55-64 ani de 50%. Strategia a stabilit o țintă de cheltuieli de 3% din PIB pentru cercetare și dezvoltare, cu două treimi sau mai mult în sectorul privat. Chiar dacă țintele au fost fixate la nivel european, politicile trebuie întreprinse la nivel național. Procesul de evaluare este de asemenea realizat la nivel național, iar tabelele cu performanța statelor membre trebuie publicat periodic.

Țintele Strategiei Lisabona nu sunt ușor de atins. Progresul decurge încet, iar o comparație între țările europene post-Lisabona și alte țări OECD nu reflectă diferențe între aceste țări. Chiar dacă unele țări au îmbunătățit performanța de ocupare, în acești ani nicio țară care se situa sub limita de 70% nu a progresat suficient. Când este vorba de măsuri specifice pentru atingerea țintelor de creștere economică și ocupare, Agenda Lisabona nu pare să aibă un impact pentru politicile naționale. Nu a existat prea multă acțiune directă, cel puțin nu mai mult decât ar fi fost întreprins de către un guvern care se confruntă cu provocările supraviețuirii economice și creșterii într-o lume globalizată rapid.

Conexiunea între creștere economică și locuri de muncă

În ciuda faptului că în cadrul Agendei Lisabona se pune accentul pe economia bazată pe cunoaștere și pe tehnologii, cea mai mare parte din expansiunea muncii care este necesară pentru satisfacerea obiectivelor de ocupare Lisabona va fi în sectoarele intensive de lucru ale economiei, care cunosc o scădere a productivității. Astfel, crearea de locuri de muncă nu este chiar principalul contribuabil pentru creștere economică. Legătura este alta: mai multă creștere economică va aduce creare de locuri de muncă. Aici este dovada că creșterea ratei productivității muncii, prin acumularea de capital sau prin creșterea factorului total al productivității (FTP), duce la creșterea cererii de muncă, reduce șomajul și crește participarea pe piața muncii. Prin creșterea ratei FTP cu un punct procentual se reduce șomajul prin 1,3 puncte procentuale (Pissarides, Vallanti, 2004). Asemenea schimbări în creșterea ratei FTP în Europa sunt fezabile, având în vedere punctele scăzute de plecare.

Creșterea ridicată nu este răspândită uniform în economie. În mod inevitabil, anumite sectoare vor crește mai rapid decât altele. Economia bazată pe cunoaștere, care este accentuată în Agenda Lisabona, este sectorul „high-tech” care este „conducătoarea” creșterii economice. Dar acesta nu este principalul sector care creează locuri de muncă. Creșterea economică ridicată de obicei nu creează și locuri de muncă mai multe în sectoarele respective. Creează prosperitate, iar prosperitatea creează cerere pentru servicii. Creșterea cererii de locuri de muncă urmată de creștere de productivitate este mai răspândită la nivelul întregii economii decât în creșterea productivității în sine, și de obicei este mai concentrată în sectoarele cu productivitate scăzută precum comerțul cu amănuntul, servicii comunitare, servicii medicale etc. Desigur, cei care vor obține aceste locuri de muncă trebuie să fie stimulați suficient prin a li se oferi subvenții pentru a se angaja. O compensație ridicată în aceste sectoare poate fi atinsă prin prețuri mari ale produselor finale, nu prin utilizarea mai productivă a resurselor. De aceea, se experimentează o inflație mai mare a prețurilor și o creare de locuri de muncă mai mare în sectoarele de servicii cu productivitate scăzută, un proces cunoscut sub denumirea de „boala costului lui Baumol” (Baumol’s cost disease) (Baumol, 1967; Baumol et al., 1985).

Cele mai multe reforme necesare pentru atingerea obiectivelor Lisabona sunt la nivel național. Nu toate țările Uniunii au nevoie de același tip de reforme și țin de fiecare guvern în parte să decidă care sunt prioritățile, în funcție de situația proprie.

Raportul lui Wim Kok, care în 2004 a condus Grupul la Nivel Înalt pentru Strategia de la Lisabona, a evidențiat cele 5 domenii de politici care impun acțiuni urgente.

Patru dintre acestea sunt din domeniul național: încurajarea cercetării și dezvoltării, îmbunătățirea mediului de afaceri, îmbunătățirea performanței pieței muncii și

asigurarea durabilității mediului înconjurător.

Dar al cincilea, finalizarea pieței unice, impune o acțiune mai amplă din partea instituțiilor europene. Cei mai importanți pași spre o piață internă unică au fost întreprinși de la procesul din 1992. Integrarea este importantă deoarece companiile europene pot beneficia de avantaje de pe urma economiilor la scară mare. Principalele beneficii ale integrării europene de până acum au provenit din liberalizarea comerțului. Comisia estimează că în primii 10 ani ai pieței unice europene PIB a crescut cu 1,5%. Nu este foarte mult în comparație cu rata anuală de creștere a PIB în realitate corespunde cu creșterea pe un an. Au existat creșteri și în ceea ce privește crearea de locuri de muncă, dar în ceea ce privește serviciile, cea mai mare componentă a PIB, se poate spune că integrarea încă nu a avut loc. Grupul Kok a accentuat faptul că eforturile pentru finalizarea pieței unice trebuie accelerate, mai ales pentru liberalizarea serviciilor. Chiar și serviciile financiare nu sunt pe deplin integrate, în ciuda faptului că există un acord că acestea ar trebui liberalizate. Pe hârtie, integrarea este completă în sectorul bunurilor, dar diferențele mari de prețuri care rămân de-a lungul Europei reprezintă dovada că integrarea nu s-a realizat pe deplin. Oricum, limitele pot fi datorate și politicilor corporative, și nu politicilor naționale. Dacă așa este, Comisia poate lua măsuri pentru a îmbunătăți integrarea.

Dincolo de acest canal, care este destul de important, Comisia a evidențiat în special nevoia pentru reformă și nevoia pentru mai multe eforturi în vederea atingerii obiectivelor Lisabona. Dar nu a luat și măsuri concrete de acțiune. Eșecul de a întreprinde acțiunile necesare la nivel național este, pe de o parte, datorat țărilor care nu fac ceea ce promit să facă și, pe de altă parte, țărilor care nu spun sau nu fac ce este necesar. Comisia poate să creeze un sistem sau niște stimulente care să determine țările să fie mai doritoare să ia măsurile necesare. De exemplu, ar putea oferi compensații financiare pentru cercetare sau alte cheltuieli suportate în acest moment prin bugetele naționale, dar care contribuie la realizarea obiectivelor Lisabona. Ajutorul financiar sau stimulentele nu au fost bine legate de obiectivele Lisabona.

În țara noastră realizarea obiectivelor Lisabona în domeniul ocupării forței de muncă se poate atinge prin stabilirea și implementarea unei serii de *obiective specifice*, finanțate prin *instrumentul financiar al Strategiei Europene de Ocupare, Fondul Social European*.

România a parcurs în ultimii ani un proces intens de pregătire pentru aderarea la Uniunea Europeană, atât din punct de vedere instituțional cât și legislativ.

Planul Național de Dezvoltare 2007-2013, adoptat în decembrie 2005, reprezintă documentul de programare strategică și financiară multianuală prin care sunt stabilite domeniile de dezvoltare a României în următorii 7 ani. Pornind de la aceste domenii de dezvoltare identificate, sunt în curs de realizare *Programele Operaționale Sectoriale* specifice, Programul Operațional Regional și

Cadrul Național Strategic de Referință.

Actualul context al perioadei de programare coincide, la nivel european, cu intensificarea eforturilor pentru atingerea *obiectivelor Strategiei Lisabona, de creștere economică și creare de locuri de muncă, mai multe și mai bune.*

Realizarea obiectivului Uniunii Europene de a deveni un spațiu atractiv din punct de vedere investițional, axat pe dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere, încurajarea ocupării, inovației și antreprenoriatului și crearea de locuri de muncă, se poate atinge doar prin asumarea acestor obiective la nivelul fiecărui stat membru, prin acțiuni comune în toate aceste direcții.

Propunerea de Regulament privind Fondul Social European pentru perioada 2007-2013 stabilește o serie de domenii de acțiune în ceea ce privește dezvoltarea capitalului uman și diseminarea competențelor din domeniul tehnologiei informației și comunicării, al noilor tehnologii și de management.

Sub aspectul îmbunătățirii accesului la ocupare, sunt propuse acțiuni ce vizează creșterea adaptabilității forței de muncă și a întreprinderilor, în scopul anticipării schimbărilor economice, integrării durabile pe piața muncii a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă și a persoanelor inactive, prevenirii șomajului, în special a șomajului de lungă durată, și prelungirii vieții active.

O implementare eficientă a acțiunilor finanțate din Fondul Social European se bazează pe *crearea de parteneriate* între toți actorii socioeconomiци relevanți, în special a partenerilor sociali. Aceștia au un rol esențial în extinderea parteneriatului la nivel central și regional și în întărirea coeziunii economice și sociale prin îmbunătățirea ocupării și a tuturor oportunităților de ocupare.

În deplin acord cu obiectivele Uniunii Europene, Ministerul Muncii, Solidarității Sociale și Familiei a stabilit obiective naționale de dezvoltare a resurselor umane.

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane (POS DRU) a fost elaborat avându-se în vedere prevederile în domeniu la nivel comunitar, fiind în conformitate cu liniile directoare integrate și principiile cuprinse în următoarele documente:

- Strategia Lisabona revizuită;
- Orientările Strategice Comunitare în domeniul politicii de coeziune 2007-2013;
- Strategia Europeană în domeniul ocupării forței de muncă;
- Liniile directoare integrate pentru dezvoltare și ocupare 2005-2008;
- Liniile directoare strategice pentru educație 2005-2008;
- Planul de Acțiune: Agenda Europeană pentru Antreprenoriat;
- Strategia Europeană pentru Dezvoltare Durabilă 2005-2010 - O platformă de acțiune;
- Strategia Cadru privind Egalitatea de Gen.

În concordanță cu obiectivele comunitare, la elaborarea POS DRU s-a avut în vedere obiectivele de dezvoltare stabilite la nivel național prin documentele programatice și planurile de acțiune în domeniul resurselor umane:

- Strategia națională în domeniul ocupării 2005-2010;
- Strategia pe termen scurt și mediu pentru formare profesională continuă, 2005-2010;
- Planul Național de Acțiune pentru Ocuparea Forței de Muncă (2004-2005);
- Documentul Comun de Evaluare a Politicii de Ocupare a Forței de Muncă (Joint Assessment Paper – JAP) (octombrie 2002);
- Memorandumul Comun în domeniul Incluziunii Sociale (Joint Inclusion Memorandum – JIM) – 2005;
- Strategia națională privind egalitatea de șanse între femei și bărbați;
- Strategia națională de incluziune socială a tinerilor peste 18 ani care părăsesc sistemul de protecție a copilului 2006-2008;
- Strategia Guvernului României de îmbunătățire a situației romilor -2001;
- Strategia națională pentru protecția, integrarea și incluziunea socială a persoanelor cu handicap în perioada 2006-2013 „Șanse egale pentru persoanele cu handicap – către o societate fără discriminări“;
- Strategia pentru descentralizarea educației (proiect, aflat în curs de dezbatere).

În contextul general al promovării coeziunii economice și sociale, realizarea obiectivelor strategiei POS DRU se fundamentează pe operațiuni întreprinse în cadru domeniilor majore de intervenție identificate în cadrul celor 7 axe prioritare:

- *Srijinirea educației și formării profesionale pentru susținerea creșterii economice și dezvoltarea societății bazate pe cunoaștere;*
- *Conectarea învățării pe tot parcursul vieții la piața muncii;*
- *Creșterea adaptabilității forței de muncă și întreprinderilor;*
- *Modernizarea Serviciului Public de Ocupare;*
- *Promovarea măsurilor active de ocupare;*
- *Promovarea incluziunii sociale;*
- *Asistență tehnică.*

Strategia de dezvoltare a resurselor umane în România în următorii 7 ani a fost elaborată ținând-se seama de toate aceste obiective comune, la nivel național și comunitar, astfel încât asistența din Fondul Social European pentru România să se adreseze acelor domenii care susțin obiectivele generale de dezvoltare a Uniunii Europene.

În cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane, Capitolele „Analiza socioeconomică” și „Analiza punctelor tari și punctelor

slabe în domeniul social” au oferit baza de la care s-a pornit în elaborarea strategiei de dezvoltare a resurselor umane în următoarea perioadă.

Punctele slabe identificate s-au concentrat în jurul următoarelor teme:

- rate relativ ridicate de abandon școlar/părăsire timpurie a școlii;
- insuficienta implicare a partenerilor sociali în programele specifice de dezvoltare a resurselor umane;
- nivelul scăzut al participării adulților la educație și formare profesională continuă și lipsa ofertelor de educație continuă;
- cultura antreprenorială scăzută;
- mobilitatea scăzută pe piața muncii;
- șomajul crescut în rândul tinerilor;
- nivelul ridicat al șomajului de lungă durată;
- integrarea insuficientă a populației rome și a altor grupuri vulnerabile în educație și pe piața formală a muncii.

Din acest punct de vedere, Programul Operațional Dezvoltarea Resurselor Umane răspunde pe deplin nevoilor de formare profesională continuă și promovare a ocupării forței de muncă, prin modernizarea ofertelor din educație, adaptarea ofertei educaționale la cerințele pieței muncii, atragerea unui număr cât mai mare de persoane pe piața muncii și promovarea incluziunii sociale a grupurilor vulnerabile.

Obiectivul general al POS DRU îl constituie dezvoltarea capitalului uman și creșterea competitivității acestuia pe piața muncii, prin asigurarea oportunităților egale de învățare pe tot parcursul vieții și dezvoltarea unei piețe a muncii moderne, flexibile și inclusive.

În sprijinul realizării acestui obiectiv vin o serie de *obiective specifice* care urmăresc:

- Dezvoltarea educației inițiale și continue prin promovarea de reforme și furnizarea unor oferte educaționale și programe de formare profesională de calitate și relevante pentru piața muncii, care să asigure oportunități egale de învățare pe tot parcursul vieții;
- Dezvoltarea unor rute flexibile și personalizate de învățare, prin furnizarea de servicii integrate de informare, orientare și consiliere;
- Facilitarea inserției tinerilor pe piața muncii prin promovarea parteneriatului în educație și ocupare și dezvoltarea programelor de tranziție de la școală la locul de muncă;
- Creșterea nivelului de educație și formare profesională prin oferirea de programe educaționale și de formare profesională continuă specifice;
- Promovarea spiritului și culturii antreprenoriale;
- Creșterea accesului la educație și pe piața muncii pentru grupurile vulnerabile.

Programul Operațional Dezvoltarea Resurselor Umane este structurat pe *șapte axe prioritare (AP)* tematice, respectiv:

AP 1: Sprijinirea educației pentru dezvoltarea societății bazate pe cunoaștere

În cadrul acestei axe prioritare vor fi promovate acțiuni vizând dezvoltarea ofertelor de educație inițială și continuă, promovarea inovației în educație, a parteneriatelor între universități, centrele de cercetare și dezvoltare și mediul de afaceri.

De asemenea, proiectele ce vor fi finanțate din Fondul Social European vor putea avea ca obiect pregătirea, în continuare, a cadrelor didactice din învățământ, sprijinirea dezvoltării în carieră a personalului din educație și cercetare.

AP 2: Conectarea învățării continue la piața muncii

Activitățile propuse în cadrul acestei axe prioritare urmăresc prevenirea abandonului școlar, prin programe de asistare a copiilor cu dificultăți, programe integrate de orientare și consiliere în carieră și servicii de dezvoltare personalizată.

Totodată, vor putea fi lansate proiecte în domeniul participării angajaților la formare profesională continuă, recunoașterii și validării competențelor dobândite în contexte informale, precum și proiecte de susținere a angajatorilor, prin subvenții, în vederea încurajării participării angajaților la diferite programe de formare profesională.

AP 3: Creșterea adaptabilității forței de muncă și întreprinderilor

Domeniul creșterii adaptabilității forței de muncă va implica promovarea culturii antreprenoriale, prin desfășurarea de proiecte care oferă servicii de sprijin în vederea începerii unei afaceri și dezvoltarea abilităților manageriale.

În același timp, axa propusă oferă oportunități de finanțare a proiectelor care vor sprijini parteneriatele, inclusiv pentru dezvoltarea responsabilității sociale a întreprinderilor, îmbunătățirea sănătății și securității la locul de muncă, sprijinirea formelor flexibile de organizare a muncii și armonizarea vieții profesionale cu viața de familie.

AP 4: Modernizarea Serviciului Public de Ocupare

Creșterea gradului de satisfacere a necesităților pieței muncii se va realiza și prin *modernizarea Serviciului Public de Ocupare*, respectiv a Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă. Acțiunile în acest domeniu, finanțate din Fondul Social European, vor viza:

- asigurarea unei mai mari transparențe a oportunităților de ocupare și formare profesională la nivel național și regional, în vederea facilitării mobilității geografice și ocupaționale;
- anticiparea mai bună a nevoilor pieței muncii, inclusiv a deficiențelor și blocajelor pe piața muncii;
- managementul corespunzător al migrației forței de muncă.

AP 5: Promovarea ocupării active

Proiectele ce vor fi lansate în cadrul acestei axe prioritare vor susține acțiuni referitoare la măsuri active pe piața muncii, precum căutarea unui loc de muncă, orientarea și consilierea profesională, inclusiv dobândirea de abilități antreprenoriale.

De asemenea, vor fi promovate măsuri pentru motivarea persoanelor inactive, pentru promovarea mobilității geografice și ocupaționale și armonizării cererii cu oferta forței de muncă.

În același timp, vor fi promovate scheme inovatoare de stimulare a ocupării tinerilor și șomerilor pe termen lung, precum și măsuri de acompaniere pentru intrarea și menținerea cât mai mult timp pe piața muncii.

AP 6: Promovarea incluziunii sociale

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane va încuraja operațiuni având ca finalitate *creșterea incluziunii sociale*, prevenirea excluziunii de pe piața muncii și sprijinirea integrării în muncă a grupurilor vulnerabile, aflate într-o poziție dezavantajată în ceea ce privește accesul la educație și la un loc de muncă. Din acest punct de vedere, tratamentul egal între cetățeni, combaterea discriminării și egalitatea de șanse între femei și bărbați sunt factori esențiali de progres. Prin intermediul acestei axe vor putea fi promovate proiecte de îmbunătățire a participării grupurilor vulnerabile la educație și pe piața muncii. De asemenea, vor fi finanțate proiecte având ca acțiuni promovarea parteneriatelor de dezvoltare la nivel local în vederea integrării grupurilor vulnerabile, dezvoltarea de servicii sociale și dezvoltarea de programe de formare profesională pentru personalul din sistemul de asistență socială.

AP 7: Asistență tehnică

În cadrul acestei axe se va furniza susținere pentru implementarea programului și utilizarea eficientă a fondurilor comunitare și a celor naționale de cofinanțare.

Pe parcursul elaborării lui, Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane s-a bucurat de un amplu *proces consultativ* la care au participat reprezentanții diferitelor instituții ale administrației publice centrale și locale, mediul de afaceri, parteneri sociali – sindicate, patronate, organizații neguvernamentale active în domeniul social, alți parteneri interesați de domeniile de intervenție propuse prin acest program.

Răspunzând unei nevoi reale de dezvoltare a capitalului uman din România, *Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane, va avea același efect benefic de creștere a nivelului bunăstării economice și sociale pe care l-a avut și în alte state membre ale Uniunii Europene* care s-au confruntat cu probleme similare celor existente în prezent în țara noastră.

Succesul în domeniul dezvoltării resurselor umane va depinde doar de capacitatea țării noastre de mobilizare în absorbția fondurilor structurale de care vom beneficia începând cu 1 ianuarie 2007.

Bibliografie

- Angelescu, C., Stănescu, I. (2004). *Politici economice*, Editura Economică, București
- A new partnership for cohesion - convergence competitiveness cooperation*. Third report on economic and social cohesion, Bruxelles, 2004
- A Study of the Efficiency of the Implementation Methods for Structural Funds*, Final Report, EC – DG Regio, OIR in association with LRDP London and IDOM Bilbao, Vienna, December, 2003
- Barbier, J.-C., „Assessing the European Employment Strategy: Some Preliminary considerations”, *Prezentare la al-VII-lea Workshop cu titlul „Alternative Economic Policy in Europe”*, Bruxelles, 28-30 septembrie 2001
- Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines*, 2007-2013, proposals, EC November 2005
- De la Porte, C., „Is the Open Method of Co-ordination Appropriate for Organising Activities at European level in Sensitive Policy Areas?”, *European Law Journal* (forthcoming), 2002
- De la Porte, C. & Pochet, P., „Building Social Europe through the Open Method Co-ordination”, studiu SALTSA, A joint programme for Working Life Research in Europe, seria *Work&Society* no. 34, P.I.E.-Petre Lang S.A., Bruxelles, 2002
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M., Mosora, C. (2003). *Globalizare și integrare economică*, Editura Economică, București
- European Council, Bruxelles European Council, *Presidency Conclusions*, 22-23 martie 2005
- Goetschy, J., Pochet, P., „The Treaty of Amsterdam: A New Approach to Employment and Social Affairs?”, *Transfer*, vol. 3, no. 3, 1997
- Hemerijk, A., *Welfare Adjustment in Europe: The transformation of the European Social Model?*, studiu SALTSA, A joint programme for Working Life Research in Europe, seria „Work&Society” no. 30, P.I.E.-Petre Lang S.A., Bruxelles, 2002
- InfoRegio Panorama: „Spotlight on enlargement - A new partnership for cohesion”, *EU Regional Policy*, nr. 13, April 2004
- Navvaro, L., „L’expérience des instruments de la MOC dans la coordination des politiques économiques”, in Dehousse, R. (dir.), „La MOC: déclin ou renouveau de la méthode communautaire?”, *La Documentation française*, Paris (forthcoming), 2002
- Needs of Objective 1 regions in the accession countries and in existing EU15 Member States in areas eligible for Structural Funds Study*, Alphametrics Ltd in collaboration with Applica srl., 2004
- Pissarides, C.A., Vallanti, G., „The impact of TFP Growth on Steady-State Unemployment”, *CEPR Discussion Paper no.5002*, London, 2005
- Thematic Evaluation of the Structural Funds’ Contributions to the Lisbon Strategy – Synthesis Report, Danish Technological Institute, EC – DG Regio, February 2005
- The Social Agenda 2005-2010. A social Europe in the global economy. Jobs and opportunities for all*, EC, March 2005
- Pissarides, C.A. and Vallanti, G., „The Impact of TFP Growth on Steady-State Unemployment”, *CEPR Discussion Paper No.5002*, London, 2005

Tabloul de bord și îmbunătățirea performanțelor întreprinderilor cu ajutorul indicatorilor de pilotaj

Sorinel Căpușneanu

Lector universitar doctorand
Universitatea ARTIFEX București

Abstract. *Can we analyze the enterprise performances upon the pilot indicators? The answer is completed by analyzing and interpreting the suggested indicators. Finally, these indicators will form the enterprise dashboard, which the management will take the right decisions. The dashboard represents the selection and presentation way of pilot indicators which permit tendencies visualization leaving from enterprise's followed objectives. Through analyses and interpretation of pilot indicators, it is generating actions which contribute to enterprise's improvement performances.*

Key words: pilot indicators; performance; activity-based costing; dashboard; performance.

Analiza performanțelor pe baza indicatorilor de pilotaj

Indicatorul de pilotaj reprezintă un element sau un ansamblu de elemente de informare, reprezentativ în raport cu un anume obiectiv ce rezultă din măsurarea tangibilă sau observarea unei stări, a unui fenomen sau a unei realizări. Indicatorii sunt acele rapoarte ce permit compararea realizărilor cu obiectivele sau cu alte referințe. Care este scopul acestor indicatori?

Indicatorii sunt identificați în scopul măsurării realizării obiectivelor și furnizării de informații ce permit luarea de decizii eficiente. Finalitatea este evidentă și constă în faptul că permite întreprinderii să-și îmbunătățească performanțele prin competitivitate. Ce reprezintă pilotarea? Pilotarea reprezintă acea tehnică de desfășurare a strategiei în acțiuni, formulată de conducerea întreprinderii, ce urmează a fi dusă la îndeplinire. Chiar și acțiunile personalului pot intra în serviciul strategiei. Ce probleme se întâlnesc în practică în raport cu acest principiu al managementului?

1. Strategia nu este înțeleasă de către departamentele sau serviciile funcționale din cadrul întreprinderii. Care sunt prioritățile întreprinderii în acest caz? Ce răspuns poate

furniza personalul la aceste întrebări? Iată câteva din întrebările ce necesită un răspuns din partea tuturor celor implicați în obținerea performanțelor: conducerea și salariații.

2. Acțiunile care decurg din orientările strategice nu sunt prea bine identificate. Trebuie să efectuăm acțiuni prioritare care permit atingerea obiectivelor strategice? În cea mai mare parte, acțiunile realizate în cadrul departamentelor sau serviciilor funcționale sunt utile, dar pot de asemenea să conducă la obiective opuse sau nedorite.

Performanțele fiecărei activități sunt evaluate prin indicatori ai căror niveluri și evoluții vor fi comparate cu obiectivele, cu normele sau cu rezultatele anterioare. La fiecare dintre aceste niveluri, activitatea poate fi reținută ca fiind reprezentativă. Adesea este util să regrupăm activitățile în procese. Se face atunci asocierea fiecăruia dintre cele două niveluri de indicatori specifici. Ținând cont de nivelul la care se situează, metoda ABC deosebește două mari categorii de indicatori: *indicatori ai proceselor* și *indicatori ai activităților*.

Indicatorul activității urmărește performanțele unei activități, iar indicatorul de procese măsoară performanțele unui ansamblu de activități legate între ele printr-un rezultat identificabil. Modul de prezentare a datelor trebuie să fie cât mai relevant. De aceea trebuie făcută o distincție foarte clară între noțiunile de *informație* și *indicator*.

Informația este o măsură a unui fenomen din teren, în timp ce indicatorul este rezultatul unui calcul matematic. Informațiile se pot măsura și se referă la datele care se găsesc răspândite în cadrul întreprinderii, și anume: cantitate produsă, costuri, număr de rebuturi etc. Mijloacele de măsură sunt diverse și variate, putând fi: automate (registre de intrări-ieșiri, contoare, sisteme de gestiune a producției, a calității, mentenanței etc.), semiautomate (tastatură-ecran, validare informatică sub forma codului de bare, cititor de etichete, pupitre de control etc.) și manuale (caiete de urmărire, liste, bonuri, fișe descriptive etc.). Valoarea măsurătorilor efectuate nu sunt atât de importante pentru întreprindere, ci doar analogia acestora cu obiectivele, la un moment dat. Pentru calcularea indicatorilor se efectuează măsurători în vederea identificării evoluției în timp a tendințelor acestora, reprezentate din punct de vedere grafic sub forma curbelor, tabelelor, graficelor etc. În acest sens, metoda ABC creează tablourile de bord care pot fi exploatate cu ușurință. Obiectivele de îmbunătățire a performanțelor pot fi de diferite tipuri, după cum s-a precizat anterior. Astfel putem distinge următoarea tipologie: obiective legate de volum sau de nivelul activității, obiective de eficacitate și eficiență; obiective de calitate (sau noncalitate), obiective legate de costuri, obiective legate de termenele de livrare.

În scopul efectuării unui raport corect sau a unei măsurări, este indispensabilă explicarea clară a valorilor măsurate. În acest scop trebuie utilizată o procedură care trebuie să descrie următoarele: condițiile de respectat înainte de a măsura; instrumentele, aparatele sau alte mijloace de efectuare a acestei măsurători; instrucțiunile de urmat pentru a efectua un raport corect (documente, fișe descriptive etc.) utilizate pentru întocmirea măsurătorii; persoanele abilitate de a efectua măsurători; urmărirea înregistrărilor (catalogul activităților, transmiterea informației etc.). Procedura de măsurare trebuie să fie scrisă prin participarea persoanelor care lucrează în serviciul sau secția respectivă. Trebuie să respecte sistemul de gestiune documentară implementat în sistemul de management al calității în întreprindere. Nu trebuie scrisă o procedură care nu se va respecta. Odată ce rapoartele de date au fost întocmite, acestea trebuie exploatate de persoanele cărora li se adresează.

Indicatori legați de volum sau de nivelul activității

Acești indicatori exprimă un volum de activitate obținut pe parcursul unei perioade definite sau al unui obiectiv previzional de același fel. Ei măsoară, în cadrul unei optici de îmbunătățire, nivelul unei activități (în general numărul

de „*output-uri*” furnizate). Se pot lua în considerare numărul de contacte cu clienții, furnizorii, colaborările interne sau externe, livrările (lunare sau trimestriale) etc. efectuate de o întreprindere. Scopul acestor indicatori îl constituie evidențierea volumului atras în urma contactelor avute cu partenerii într-un interval definit de timp (lunar sau trimestrial). De asemenea, se pot lua în considerare și perioade mai mari de timp (exemplu un an), însă rezultatele obținute se doresc a fi pe termen scurt pentru a lua decizii cât mai rapide și mai eficiente. Forma generală pe care o pot îmbrăca acești indicatori este următoarea:

$$\frac{\text{Inductor de cost}}{N}$$
 unde: N = numărul perioadelor de gestiune.

Indicatori legați de obiective de eficacitate și eficiență

Esența definirii celor două noțiuni are la bază diferența dintre ele. Eficacitatea reprezintă capacitatea de obținere a obiectivelor dorite, în timp ce eficiența reprezintă capacitatea de minimizare a mediilor angajaților pentru un rezultat dat. Cu alte cuvinte, eficacitatea ne ajută să cunoaștem rezultatele obiectivelor, în timp ce eficiența ne ajută să cunoaștem dacă obiectivele sunt îndeplinite în raport cu bugetul inițial prevăzut.

Conform metodei ABC, cele două tipuri de indicatori furnizează viziuni diferite și complementare performanțelor unei activități.

Indicatori legați de obiective de eficacitate

Indicatorii legați de obiective de eficacitate reflectă variațiile cifrei de afaceri la modificările inductorilor de costuri utilizați de către o întreprindere. Forma generală pe care o pot lua acești indicatori este următoarea:

$$I_{\text{EFICACITATE}} = \frac{\overline{CA_{N+1}} - \overline{CA_N}}{\overline{CA_N}} \times 100$$

unde:

$$\overline{CA_N} = \frac{CA_N}{\text{Inductor de cost}}$$

$\overline{CA}$ = Cifra de afaceri medie pe comandă;

N = perioada de gestiune.

În funcție de modul de situare în cadrul întreprinderii, indicatorii pot fi calculați atât la nivel de activitate, prin raportarea costului total aferent activității în cauză la numărul inductorilor de cost determinați, cât și la nivel de produs, prin raportarea costului total al activității respective la numărul de produse, utilizând inductorii de cost aferenți fiecărui tip de produs în parte. Se poate vorbi astfel de indicatori de eficacitate la nivel de activitate, dar și de indicatori de eficacitate la nivel de produs. Potrivit metodei ABC, forma generală pe care o îmbracă indicatorii de eficacitate la nivel de activitate poate fi redată astfel:

$$I_{E(\text{activitate})} = \frac{\overline{CA_{N+1}} - \overline{CA_N}}{\overline{CA_N}} \times 100$$

unde:

$$\overline{CA}_N = \frac{CA_N}{\text{Inductor de cost(activitate)}}$$

$\overline{CA}$ = Cifra de afaceri medie pe activitate;
N = perioada de gestiune.

La nivel de produs, indicatorii de eficacitate se prezintă astfel:

$$I_{E(\text{produs})} = \frac{\overline{CA}_{N+1} - \overline{CA}_N}{\overline{CA}_N} \times 100$$

unde:

$$\overline{CA}_N = \frac{CA_N}{\text{Număr de comenzi}}$$

$\overline{CA}$ = Cifra de afaceri medie pe comandă;
N = perioada de gestiune.

Indicatorii de eficacitate subunitari arată capacitatea întreprinderii de a-și îndeplini cu succes obiectivele (abateri favorabile), în timp ce indicatorii de eficacitate supraunitari indică incapacitatea întreprinderii de atingere a obiectivelor propuse (abateri nefavorabile, în caz de eșec al obiectivelor).

Indicatori legați de obiective de eficiență

Indicatorii legați de obiective de eficiență reflectă variațiile orare la modificările inductorilor de costuri utilizați de către o întreprindere. Conform metodei ABC, forma generală pe care o pot lua acești indicatori este următoarea:

$$I_{\text{EFICIENTA}} = \frac{\overline{Vh}_{N+1} - \overline{Vh}_N}{\overline{Vh}_N} \times 100$$

unde:

$$\overline{Vh} = \frac{Vh_N}{\text{Nr de comenzi}}$$

$\overline{Vh}$ = volum de ore mediu pe comandă;
N = perioada de gestiune.

Indicatorii de eficiență subunitari exprimă incapacitatea întreprinderii de atingere a obiectivelor stabilite din punct de vedere cantitativ (abateri nefavorabile), în timp ce indicatorii de eficiență supraunitari dovedesc capacitatea întreprinderii de atingere a obiectivelor propuse (abateri favorabile).

Indicatori legați de obiective de calitate (sau noncalitate)

Acești indicatori măsoară nivelul de fiabilitate (sau nonfiabilitate) al unei activități în raport cu obiectivul calității totale. Acesta servește pentru calcularea costurilor de noncalitate. Forma pe care o pot lua acești indicatori se

prezintă astfel:

$$\frac{\text{Inductor de cost t(activitate 1...n)}}{\text{Inductor de cost t(obiectiv)}}$$

unde:

1....n = numărul de activitate din cadrul listei (catalogului activităților); obiectiv = calitate totală (100%).

Un exemplu elocvent este următorul:

Rata de returnare pentru transporturi avariate =

$$\frac{\text{Nr. de returnări constatate}}{\text{Nr. de expedieri}}$$

Cu cât această rată se apropie mai mult de zero cu atât calitatea produselor livrate se apropie de 100%.

Indicatori legați de obiective de costuri

Acești indicatori vor măsura costul și evoluția resurselor consumate de o activitate. Aceștia permit studierea unei eventuale externalizări a subactivității. Forma generală pe care o pot lua acești indicatori se prezintă astfel:

$$\frac{\text{Cost}}{\text{Inductor de cost}}$$

unde:

cost = costul unei activități; inductor de cost specific activității (produsului).

Metoda ABC propune calcularea indicatorilor pe două niveluri: activitate și produs. Relațiile de calcul îmbracă următoarele forme:

$$\frac{\text{Cost activitate}}{\text{Inductor de cost activitate}}$$

și

$$\frac{\text{Cost activitate}}{\text{Inductor de cost specific produs}}$$

Indicatori legați de obiective de termene de livrare

Acești indicatori măsoară întârzierile de realizare a unei prestații și cu acest titlu participă la măsurarea valorii normale pe clienți. Forma generală pe care o pot lua acești indicatori poate fi exprimată astfel:

$$360 - \left(\frac{\text{Valoarea factura client}}{\text{Cifra de afaceri client}} \times 360 \right)$$

De exemplu, întârzierile de livrare constituie elemente de diferențiere asupra clienților. La un preț egal între doi prestatori, un client va alege întreprinderea care livrează cât mai repede posibil. Acestea ne ajută fără îndoială la:

Tabloul de bord și îmbunătățirea performanțelor întreprinderilor cu ajutorul indicatorilor de pilotaj

1. distingerea acelor întârzieri în factorii cheie de succes ai pieței respective;
2. identificarea punctelor forte și slabe în raport cu concurenții;
3. ameliorarea întârzierilor activităților concurente la rapiditatea livrării într-o logică a proceselor;
4. măsurarea progreselor cu ajutorul indicatorilor legați de termenele de livrare;
5. punerea în evidență a acestui element de diferențiere asupra clienților (calitatea normală).

Indicatori ai activităților

Anterior au fost prezentați cinci mari categorii de indicatori utilizați de către metoda ABC. Acest lucru nu înseamnă că pentru fiecare activitate va trebui să se determine și interpreteze toți indicatorii cu ajutorul celor cinci categorii. Dar interesul acestei multitudini constă în furnizarea unui demers care să asigure examinarea activităților din toate unghiurile de vedere posibile, plecând astfel de la o alegere corectă a indicatorilor. Cel mai răspândit model de consultare al operațiilor, inductorilor de activitate, al centrelor de activitate cu direcțiile de transmitere a informațiilor în cadrul metodei ABC este cel al *fișei de identificare a activităților*. Un exemplu al acestei fișe poate lua forma de mai jos:

Fișa de identificare a activității „tratarea aprovizionărilor”

Operații incluse în cadrul activității:

1. urmărirea evoluției stocurilor de materii prime și materiale consumabile;
2. urmărirea schimburilor de referință ale produselor finite;
3. urmărirea schimbărilor de referință ale achizițiilor;
4. urmărirea planului de producție;
5. validarea cererilor de reprovizionare;
6. emiterea cererilor de aprovizionare în afara procedurilor normale;
7. validarea bonurilor de comandă furnizorilor.

Inductori de activitate (facturi consumate pe activitate):

1. Bonuri de comandă emise pentru furnizori;
2. Bonuri de comandă reemise sau anulate pentru furnizori.

Centre de responsabilitate implicate;

1. Achiziție;
2. Aprovizionare/Magazie;
3. Contabilitatea furnizorilor.

Activitate în amonte:

Referire la furnizori.

Activitate în aval:

Recepționarea aprovizionărilor.

Înainte de a fi consultați și înțeleși, indicatorii pentru această activitate sunt definiți într-un mod precis pentru a fi măsurați și calculați cu ușurință. Indicatorii sunt atent selectați în funcție de specificul fiecărei activități și încadrați într-un *caiet de indicatori*. Pentru fiecare indicator sunt precizate, în cazul activităților specifice: periodicitatea, destinația, respectiv utilizatorii, persoana responsabilă și relația de calcul. Pe baza celor enunțate mai sus, metoda ABC propune o situație a indicatorilor care se poate prezenta astfel:

Caietul cheltuielilor indicatorului activității „tratarea aprovizionărilor”

Indicatori	Periodicitate și difuzare	Responsabil	Denumire indicator	Relație de calcul
Volum sau nivel al activității	Lunară Direcția generală	G. Vasile	Valoarea medie a achizițiilor pe bon de comandă	$\frac{\text{Valoare achiziții conform bonuri de comandă emise}}{\text{Număr bonuri de comandă emise}}$
Eficacitate	Lunară Direcția generală	G. Vasile	Rata de realizare a valorii de achiziție pe bon de comandă în comparație cu obiectivul	$\frac{\text{Valoarea efectivă medie achiziție}}{\text{Valoare medie achiziție pe obiectiv}}$
Eficiență	Trimestrială Direcția generală și serviciul de achiziții	G. Vasile	Timp mediu de tratare în comparație cu obiectivul	$\frac{\text{Timp mediu efectiv de tratare}}{\text{Timp mediu de tratare pe obiectiv}}$
Calitate	Lunară Serviciul de achiziții	G. Vasile	Rata bonurilor de comandă refăcute	$\frac{\text{Număr bonuri de comandă anulate (rectificare)}}{\text{Număr bonuri de comandă emise}}$
Cost	Trimestrială Toate cadrele	G. Vasile	Costul mediu al unei comenzi de aprovizionare	$\frac{\text{Cost activitate „Tratare aprovizionări”}}{\text{Număr bonuri de comandă emise}}$

Indicatorii sunt prezentați sub aceste forme simple pentru a declanșa reacții. Asemenea tipuri de documente stau la baza realizării tablourilor de bord.

Tabloul de bord și îmbunătățirea performanțelor întreprinderilor

Tabloul de bord reprezintă o modalitate de încadrare, selecționare, aranjare și prezentare a indicatorilor care permite vizualizarea unei tendințe de ansamblu în evoluția urmărită. În funcție de obiectivele pe care le stabilește și urmărește, o întreprindere își poate construi o prezentare proprie a tablourilor de bord necesare.

La modul general, activitățile dintr-o întreprindere sunt evaluate cu ajutorul metodei ABC (Activity-Based Costing) prin intermediul unor indicatori cum sunt: nivelul activității, nivelul costurilor, eficiența, eficacitate, noncalitate etc. Aceștia vor fi stabiliți și urmăriți lunar prin *Caietul de indicatori*. Cu titlu de exemplu, indicatorii nivelurilor de activități sunt urmăriți la valoarea lor obiectivă. Indicatorii de eficiență și de eficacitate sunt comparați cu obiectivele. În final, indicatorii de calitate ajută la compararea fiabilității activităților comparativ cu obiectivul calității totale.

Tabloul de bord de pilotaj are un dublu scop. El este utilizat, pe de o parte, la selecționarea indicatorilor, iar, pe de altă parte, pentru precizarea evoluției lor, constituind cea mai rapidă modalitate pentru generarea acțiunilor de îmbunătățire a performanțelor unei întreprinderi.

În cadrul metodei de calculație a costurilor bazate pe activități (ABC), ansamblul resurselor întreprinderii sunt consumate de către activități. Este foarte important ca indicatorii studiați să acopere toată aria întreprinderii. Identificarea indicatorilor pertinenti pentru măsurarea performanțelor întreprinderii sunt sugerați și determinați în principal de către nivelul înregistrat de activități. În cazul majorității întreprinderilor s-a constatat că indicatorii se concentrează, cu precădere, asupra manoperei directe, care este deosebit de importantă în ansamblul resurselor utilizate. Dar cheltuielile cu manopera se regăsesc și în sectorul producției, al comercializării sau al administrației.

Exhaustivitatea tabloului de bord ce permite pilotajul se bazează pe decupajul întreprinderii în activități, el făcând referire atât la activitățile parțiale (suport) din gestiunea producției, cât și la activitățile, așa-zise, de structură.

Făcând abstracție de divergențele existente în privința strategiei și pilotării întreprinderii, este bine să identificăm indicatorii tabloului de bord plecând, în primul rând, de la obiective. Performanța fiecărei activități este măsurată având la bază 2-3 indicatori de pilotaj, iar criteriile folosite pentru alegerea acestora sunt: nivelul de activitate, costul, eficiența, eficacitatea, noncalitatea. În vederea măsurării

performanțelor unei activități sunt necesare însă mai multe criterii de analiză. Această analiză se realizează plecând de la indicatori variați care nu pot fi, în mod exclusiv, de natură financiară. Diversitatea este din ce în ce mai frecventă, dar ea nu este suficient de marcantă în selecția indicatorilor.

Astfel, nu este suficient să apreciem relevanța resurselor alocate unei activități sau performanțelor acestora, plecând de la costul lor, ci trebuie să măsurăm și valoarea creată pentru clienți (exemplu: gestiunea contramărcii, a informării imediate în privința situației comenzilor în curs, a informării prealabile la nivel de întreprindere (în cazul decalajului datei de livrare prevăzute), a tratamentului specific în privința reclamațiilor pentru nonconformitate pe produs, a ofertei promoționale privilegiate de cifra de afaceri la un punct de atingere a obiectivului fixat (desfacere la nivelul punctului de echilibru).

Este mai ușor să reacționăm atunci când elementele pe care le constatăm devin vizibile. Or, cea mai mare eficacitate a unei acțiuni rezultă din influența sa asupra cauzelor, și nu asupra efectelor disfuncționalităților. Analiza cauzelor disfuncționalităților nu este suficient dezbătută în cadrul întreprinderilor nici în prezent. Iată un exemplu propus de către metoda ABC în vederea analizării unor indicatori din tabloul de bord al unei întreprinderi din industria textilă. Indicatorii prezentați sunt caracterizați prin: constatările efectuate, evidențierea cauzelor identificate (pozitive sau negative) și acțiunile ce urmează a fi întreprinse ca urmare a acestora.

Analiza indicatorilor unui tablou de bord

Indicatori			Etapă		
Tip de indicator	Denumire indicator	Constatări	Cauze (negative) identificate	Cauze (pozitive) identificate	Acțiuni întreprinse
Indicatorul volumului activității	Rata clienților noi atrași de întreprindere	Rată inferioară în comparație cu obiectivul	Concentrarea clientelei. Oferta de produse nu mai este în conformitate cu cerințele clienților	Rata de penetrare pe piață e importantă	Resegmentarea clientelei. Dezvoltarea de produse noi
Indicatorul costului	Costul activității „dezvoltarea pieței de întindere mare”	Parte din costul activității se află în creștere în raport cu cifra de afaceri a sectorului	Cifra de afaceri medie în punct de vânzare se află în scădere. Clienți noi insuficienți	Presiune asupra prețurilor	Adaptarea acțiunii comerciale la noile date ale achiziției. Adaptarea ofertelor de prețuri printr-o mai bună abordare a costurilor. Adaptarea remunerațiilor comercianților
Indicatorul eficacității	Cifra de afaceri medie în punct de vânzare	În raport cu obiectivul stabilit, cifra de afaceri în punct de vânzare stagnează	Gama de produse propusă e prea restrânsă. Numărul de produse este insuficient	O parte a pieței răspunde în raport cu gama actuală	Lărgirea gamei de produse propuse din gama medie a produselor. Dezvoltarea unui concept de asamblare

O componentă importantă a tabloului de bord de care trebuie să se țină cont la întocmirea acestuia o reprezintă poziția și comportamentul concurenților din punct de vedere al urmăririi acțiunilor și evoluției performanțelor lor. Pentru acest tip de indicatori, informațiile utile se găsesc în bazele de date, în situațiile economice, în datele disponibile în rețeaua informatizată a internetului. Dar aceste date pot fi de asemenea colectate de către comercianți care fac față concurenților de pe piață. Pilotajul întreprinderii este deci indispensabil

realizării obiectivelor strategice. Pilotajul este, înainte de toate, o acțiune asupra comportamentului. Trebuie să alegem indicatorii, să orientăm comportamentele individuale sau colective pe direcția strategiei. Condițiile pe care trebuie să le îndeplinească indicatorii de pilotaj sunt următoarele:

1. Indicatorii introduși în componența tabloului de bord trebuie să fie simpli și în număr mic (3 – 5 pe activitate);
2. Indicatorii din tabloul de bord trebuie să fie clari, concisi și perfect înțeleși de către persoanele implicate.

3. Indicatorii selectați trebuie să urmeze o anumită strategie (indicatorii declină strategia pentru diferite centre de decizie);

4. Indicatorii utilizați trebuie să prezinte o anumită tendință evolutivă (se adaptează în funcție de evoluțiile strategice).

Indicatorii de pilotaj îndeplinesc următoarele funcții:

- identificarea și prevenirea abaterilor negative;
- măsurarea performanțelor proceselor și activităților, datorită faptului că sunt legați de declinarea planurilor operaționale;
- urmărirea realizării obiectivelor;
- urmărirea mediului concurențial;
- sprijinirea responsabililor în îndeplinirea misiunilor lor.

Indicatorii de pilotaj constituie, deci, o sursă de date utile pentru toate nivelurile ierarhice. Fiecare dintre tipurile de pilotaj se ramifică în indicatori specifici care se prezintă astfel:

- indicatori de pilotaj ai activităților și proceselor care măsoară acțiunile desfășurate în interiorul serviciilor funcționale pentru realizarea strategiei definite;
- indicatori de pilotaj strategic care măsoară acțiunea în raport de concurenți și mediul concurențial;
- indicatori de pilotaj ai rezultatelor care măsoară gradul de îndeplinire al obiectivelor exploatarei.

Acoperirea informațională cu indicatori specifici a acestor trei domenii asigură întreprinderii un sistem de pilotaj coerent și complet. Aceste categorii de indicatori compun tabloul de bord complet al managerului și al colaboratorilor săi. Cunoașterea permanentă a stării și evoluției indicatorilor prevăzuți în cadrul tablourilor de bord orientați pe obiectivele stabilite permite conducerii să contribuie la îmbunătățirea performanțelor întreprinderii. Conținutul informațional al tablourilor de bord ar trebui făcut cunoscut și celorlalte departamente sau servicii funcționale, tocmai pentru ca decizia finală care se va lua la nivel de conducere să fie fundamentată cât mai riguros, iar dificultatea deciziei să ia în considerare și opiniile și concluziile tuturor celor implicați în bunul mers al întreprinderii.

Periodic, în cadrul reuniunilor sau ședințelor de la nivelul departamentelor sau la nivelul de conducere al întreprinderii trebuie efectuată o analiză foarte atentă a fiecărui indicator prin care se identifică acțiunile ce permit ameliorarea performanțelor activității măsurate. Prin această analiză se încearcă identificarea și comentarea implicațiilor pe care le au aceștia asupra diverselor obiective propuse de către întreprindere, colectându-se în acest fel și propunerile de acțiuni viitoare. Tabelul de mai

jos furnizează un exemplu de tablou de bord al activităților unde sunt puși în evidență indicatorii de noncalitate și acțiunile de urmat pentru ameliorarea acestora.

Indicatorii de noncalitate și efectele acțiunilor viitoare

Activități	Indicatori noncalitate	Acțiuni de urmat
Comercializare pe piață en-detail	Rata pierderii clienților activi	Analiza demersurilor efectuate asupra acestor clienți (vizite, apelări, corespondențe). Identificarea motivelor de absență a comenzilor.
Tratarea comenzilor	Rata bonurilor de comenzi urgente Rata bonurilor de comenzi refăcute	Analiza cererilor negustorilor de magazine în proporție de 57% din comenzile urgente. Revederea procedurii cererilor de aprovizionare asupra magazinei pieselor detașabile, în proporție de 73% din bonurile de comandă refăcute.
Asigurarea serviciului post-vânzare	Rata livrărilor returnate	Analiza procedurii de tratare a comenzilor cu clienții din sectorul de sud-est, în proporție de 45% din comenzile returnate de aceștia.

Această analiză poate fi pusă mai mult sau mai puțin pe seama mizei pe care o reprezintă fiecare activitate în realizarea resurselor consacrate sau a rolului său în satisfacerea cerințelor clienților. Înainte de a ne teme de tot ceea ce poate costa o întreprindere, în vederea coordonării acțiunilor de ameliorare a performanțelor activităților trebuie, mai întâi, să sintetizăm tot ceea ce este legat de calitate (sau noncalitate). Analiza strategică presupune compararea nivelului avantajelor concurențiale și a gradului de stăpânire al factorilor cheie de succes ai întreprinderii, dar și ai concurenților. Totuși, această imagine este insuficientă, căci evoluția mediului concurențial și a acțiunilor de progres ale concurenților vor antrena modificări care pot pune în discuție fezabilitatea și relevanța strategiei întreprinderii.

Utilizarea metodei ABC în acest cadru permite dezvoltarea în cadrul întreprinderilor mici, mijlocii și nu numai a preocupării pentru compararea performanțelor proprii în raport cu ceilalți concurenți (benchmarkingul), a îmbunătățirii calității produselor fabricate, lucrărilor executate și serviciilor prestate, precum și a focalizării atenției pe serviciile oferite clienților. Fiind o tehnică de etalonare, benchmarkingul nu răspunde numai acestei mize majore (compararea cu concurența și urmărirea evoluțiilor), dar reprezintă de asemenea un instrument de progres pentru îmbunătățirea în permanență a performanțelor și a accesului la practici mai bune.

Bibliografie

- Ebbeken, K., Possler, L., Ristea, M. (2000). *Calculația și managementul costurilor*, Editura Teora, București
- Douglas, T. Hicks (1999). *Activity – Based Costing. Making it work for small and mid-sized companies*, Second Edition, USA

- Ravignon, L., Bescos, P.L., Joalland, M., Le Bourgeois, S., Maléjac, A. (2003). *Méthode ABC/ABM*, Ed. d'Organisation, Paris
- Sorinel Căpușeanu (2005). *Referat doctorat cu tema „Posibilități de aplicare a metodei de calculație a costurilor de proces în industria textilă*, ASE, București

Hegemonia și stabilitatea economiei mondiale

■

Gheorghe Gruia

Doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *This paper evaluates the relationship between hegemony and the stability of the world economy in a time in history when the hegemony of the United States is more and more questioned. The theory of hegemonic stability - firstly launched by Charles Kindleberger and further developed by Robert Gilpin, Stephen Krasner and Robert Keohane, states that for an international system of trade and finance to function smoothly there must be a hegemon. According to Keohane, a hegemon is a state that possesses the following characteristics: the ability to create, enforce and maintain international norms; the will to do it; and the decisive domination in the economic, technological and military fields. During the last two centuries the world experienced the hegemony of two powers: Great Britain and the United States, with their good and bad features. These two hegemonies – when exercised, demonstrated the relationship between hegemony and the stability of the world economy. Now, at the beginning of a new century, the hegemony of the United States seems to be questioned and a future posthegemonic world system is still under theoretical debate. In this situation is it wise for the world politicians to hurry the dethroning of the hegemon? This paper argues for the strengthening of the cooperation - mainly between the United States and the European Union, and for the responsible action of all the states in order to make a smooth and orderly transition to a new world system. The lack of cooperation could lead to disorders, to the revival of the protectionist attitude of the United States, and finally to a worsening of the world economy.*

Key words: hegemon; hegemonic stability; world economy; world system.

■

Ca și când ar acționa o lege naturală, în fiecare secol asistăm la ridicarea unei țări, cu puterea, voința și impetuoșitatea intelectuală și morală ca să modeleze întregul sistem internațional conform propriilor sale valori. În secolul 17, Franța, sub cardinalul Richelieu, a introdus abordarea modernă a relațiilor internaționale, bazată pe statul-națiune și pe urmărirea interesului național. Marea Britanie a reușit să domine secolul 19 și începutul secolului 20, iar SUA a devenit puterea dominantă după primul război mondial, menținându-și acest statut și la începutul secolului 21.

Autori din școala realistă de relații internaționale, precum Robert Gilpin și Stephen Krasner, susțin că distribuția puterii între state – în special rolul unui stat hegemonic, constituie elementul central pentru explicarea deschiderii și stabilității economiei mondiale. Teoria

stabilității hegemonice afirmă că este necesar un hegemon (o putere conducătoare capabilă să influențeze sistemul internațional), dacă se dorește ca cooperarea economică internațională să reușească. În schimb, declinul unui stat hegemonic este asociat cu economii închise, instabilitate și crearea de blocuri regionale concurente. Charles Kindleberger, care este considerat tatăl acestei teorii, arată că instabilitatea economiei mondiale dintre cele două războaie mondiale s-a datorat absenței unei puteri dominante care să fie capabilă să stabilizeze sistemul internațional.

Un hegemon, conform lui Robert Keohane, este un stat care posedă următoarele caracteristici:

- abilitatea de a crea, a pune în aplicare și a menține norme internaționale;
- voința de a face acest lucru;

- dominare decisivă în domeniile economic, tehnologic și militar.

Această teorie a fost aplicată în special pentru a explica cum a fost stabilită ordinea economică internațională după cel de-al doilea război mondial, sub hegemonia SUA, și pentru a reflecta contrastul cu perioada interbelică, când Marea Britanie nu mai era în stare să joace rolul de hegemon, iar SUA nu doreau să-și asume un asemenea rol.

În secolul 19, Marea Britanie a exercitat o formă de hegemonie economică asupra unei mari părți a lumii. Acest liderat a condus la inițierea globalizării piețelor, la liberalizarea comerțului internațional și a fluxurilor de capital, la apariția corporațiilor transnaționale și la stabilitatea generală economică și politică, cel puțin în Europa. Primul război mondial a provocat un sfârșit abrupt al hegemoniei britanice și al normelor pe care le-a promovat. Protecționismul în creștere și declinul mobilității capitalurilor în anii '20 și '30 au erodat fundațiile economiei mondiale, contribuind la accelerarea instabilității economice și, în final, la depresiunea economică din anii 1929-1933.

Cauza acestui tragic lanț de evenimente este pusă de foarte mulți specialiști pe seama lipsei de voință a SUA de a-și asuma rolul de hegemon, deși după primul război mondial această țară avea cea mai puternică economie din lume. În loc să preia rolul de lider pe care Marea Britanie nu mai putea să-l exercite, SUA au adoptat măsuri protecționiste și nu au dorit să-și coordoneze politicile monetare și valutare cu celelalte țări, provocând astfel o exacerbare a crizei economice. În final, postura izolaționistă a celei mai mari puteri economice a avut consecințe negative asupra majorității țărilor, inclusiv asupra ei însăși.

Lecțiile privind pericolele izolaționismului au fost bine asimilate de politicienii americani desemnați să conducă destinele acestei țări după cel de-al doilea război mondial. SUA și-au asumat rapid rolul de lider și au acționat constant pentru crearea unui sistem comercial internațional deschis (înființarea GATT) și a unui sistem monetar stabil (înființarea FMI). Totodată, înființarea Băncii Mondiale și lansarea Planului Marshall au simbolizat rolul special și responsabilitatea SUA pentru menținerea păcii și crearea de prosperitate în afara granițelor sale.

Lideratul SUA a ajutat într-adevăr la crearea condițiilor necesare pentru o creștere economică susținută a țărilor din Europa Occidentală până la începutul anilor '70 și la dezvoltarea rapidă a unor țări asiatice, precum Japonia și Coreea.

Unele îngrijorări privind puterea SUA au început să apară la sfârșitul anilor '60, începutul anilor '70. Avantajele economice ale SUA asupra restului lumii începuseră să se diminueze rapid, în timp ce alte țări recuperaseră decalajele existente. În acest context, sentimentul protecționist în SUA a început să crească, conducând la o serie de provocări pentru politica tradițională a comerțului liber. În același timp, stabilitatea sistemului valutar internațional a fost afectată de comportamentul SUA. Finanțarea războiului

din Vietnam, concomitent cu lansarea unor programe sociale, a alimentat inflația în Statele Unite, care, datorită rolului de monedă de rezervă a dolarului, a fost exportată în străinătate. În 1971, SUA renunță la sistemul cursului de schimb fix convenit la Bretton Woods, dând astfel semnalul emergenței unei perioade de volatilitate a cursurilor de schimb. Criza petrolieră, urmată de criza datoriei externe, pe fondul menținerii unui număr suficient de mare de bariere în calea comerțului internațional, au făcut pe mulți specialiști să se îndoiască de capacitatea hegemonismului american de a asigura stabilitatea viitoare și direcția corectă a economiei mondiale.

Preocupările privind slăbirea puterii Statelor Unite s-au mai diminuat după 1990, când destrămarea Uniunii Sovietice și situația deloc mulțumitoare a economiilor UE și Japoniei, pe fondul unei recuperări a competitivității economiei americane, au propulsat din nou SUA ca unică superputere.

Așa cum arată profesorul George Modelski, în perioada de tranziție de la hegemonism la posthegemonism (el vorbește de o tranziție către o „comunitate sau o societate mondială”), comportamentul puterii hegemonice poate avea tente imperialiste (aluzie la intervențiile unilaterale ale SUA de după 1990). Or, tocmai acest comportament al SUA a deranjat și deranjează atât Uniunea Europeană, cât și alte țări cu pretenții la un loc cât mai bun pe eșichierul mondial, acestea încercând să coaguleze noi centre de putere care să contrabalanseze puterea excesivă a SUA. Cu alte cuvinte, se încearcă crearea unei balanțe de putere într-o formulă multipolară.

Evoluțiile de după 1990 demonstrează că axa economică este din nou cea în jurul căreia are loc procesul de polarizare și cea în care s-a inițiat lupta pentru obținerea de avantaje în conformarea noului sistem. În vârful structurii se află actorii care în ultimă instanță vor comanda sistemul. Această conducere a sistemului nu se face însă fără a se întâmpina o rezistență, mai mare sau mai mică, din partea celor care sunt subordonați. Spre deosebire de regimurile trecute, în noul regim conduita nu mai este impusă în mod exclusiv de conducătorii sistemului. Este cazul țărilor membre OPEC care au impus o conduită în sectorul petrolier, iar țările dezvoltate – deși nu au fost de acord cu ea, au trebuit s-o accepte, în pofida faptului că impactul asupra economiilor lor a fost și este destul de puternic.

În cadrul axei economice, principalele segmente de relaționare sunt: cel financiar, cel comercial, cel industrial și cel științific și tehnologic. Segmentul științific și tehnologic va constitui – în cadrul noii ordini mondiale ce se profilează, segmentul paradigmă al sistemului global de relaționare.

Pentru a identifica posibila ordine economică mondială care se conturează la începutul secolului XXI, va trebui să răspundem la cel puțin două întrebări:

- care sunt principalii actori polarizanți în fiecare segment?

- cine are rol de lider în fiecare segment de relaționare?

Lideratul implică pe acei actori care direcționează relațiile – datorită unei poziții dominante din punct de vedere al capacității de a face față nu numai celor pe care-i conduc, ci și celor care au capacitate similară, și care vor încerca să direcționeze în mod competitiv sau conflictiv un alt grup de subordonați. Lideratele din ultimii 50 de ani au fost legate în mod fundamental de conflictul ideologic dintre cele două mari puteri polare. În viitor, mai mult ca sigur acestea vor fi legate de concurența economică, financiară și științifico-tehnică.

Dacă din punct de vedere politic și militar SUA rămân încă un lider necontestat, în ceea ce privește axa economică se observă o tendință către multipolaritate, procesul de polarizare având loc în jurul puterilor „triadei” SUA, UE și Japonia, care exercită rolul de „hegemon” în zona lor de influență.

SUA au un rol predominant pe continentul american, dar în același timp acționează pentru crearea de punți de legătură și în celelalte două blocuri, prin încheierea unei serii de acorduri bilaterale de comerț liber.

În jurul UE se polarizează țările din Commonwealth, cele incluse în Acordul ACP (Asia, Caraibe și Pacific), cele din zona mediteraneeană și din Golful Persic, precum și cele din Europa de Est și de Sud-Est.

Japonia, secondată de „tigrii asiatici” încearcă să coaguleze „blocul asiatic”, cu China și India în continuă expansiune economică. Australia și Noua Zeelandă, deși aparțin de Commonwealth, încearcă să joace un anumit rol în propria lor zonă geografică. Dacă India și China vor continua procesul de „apropiere” renunțând la vechile dispute teritoriale și concentrându-se pe problemele de dezvoltare, este posibil, așa cum afirma Clyde Prestowitz, de la Centrul Yale pentru Studiul Globalizării, ca aceste două țări să schimbe ordinea mondială. Combinarea tehnologiilor software ale Indiei cu cele hardware ale Chinei, pentru a pune împreună stăpânire pe piața mondială a tehnologiei informației, poate conduce la crearea unui puternic centru economic asiatic, ale cărui efecte se vor resimți și în pozițiile pe care aceste două țări le vor avea în organizațiile internaționale, în special în OMC. Potrivit analistului citat, este vorba despre inventarea unei noi versiuni a globalizării, ce neagă hegemonia occidentală, prin transferul de avuție și putere spre Asia.

Deși se vorbește foarte mult de un viitor „bloc euro-asiatic”, încă nu s-a conturat o putere polarizantă în jurul căreia să se coaguleze acest bloc. Cu toate că Rusia încearcă să recâștige terenul pierdut în această zonă, ea nu dispune încă de forța economică necesară, iar constrângerea de tip militar s-a dovedit contraproductivă. Pe de altă parte, Turcia și China încearcă să atragă în zona lor de influență țările din regiunea asiatică a fostei URSS. Probabil că necesitatea asigurării securității energetice va grăbi apariția unor forțe polarizante în această zonă. Totuși, preocuparea Rusiei

pentru refacerea unui „imperiu liberal” în spațiile pe care le-a dominat înainte lasă de înțeles că intențiile ei sunt de a deveni factorul polarizant în această zonă.

Spre deosebire de sistemele trecute, în sistemul actual se observă o prezență activă și crescândă a actorilor transnaționali, a căror capacitate de a stabili sau influența regulile de joc este în ascensiune. Puterea acestor actori este bazată pe controlul finanțelor, proceselor industriale – inclusiv cele științifice și tehnologice, și comerțului. Ei pot deci să joace rol de lideri în aceste segmente de relaționare din cadrul axei economice, contribuind astfel la o „diluare” a hegemoniei unui stat sau grup de state.

Teoria stabilității hegemonice poate fi utilă în studiul diplomației economice în măsura în care negocierile internaționale și stabilirea de regimuri sunt influențate de marile puteri economice care preiau conducerea în acest proces, ele putând îndeplini funcții similare cu cele ale hegemonilor, în cadrul unor aranjamente regionale. Revenind însă la precizările lui Keohane privind calitățile pe care ar trebui să le îndeplinească un stat (sau o grupare regională) pentru a putea juca rolul de hegemon, ne întrebăm dacă în momentul de față există în cele patru „blocuri” o putere – cu excepția SUA, care ar putea să-și asume un asemenea rol, chiar și numai la nivel regional. Dacă analizăm bine situația, constatăm că în prezent nici măcar Uniunea Europeană nu îndeplinește asemenea condiții. Din păcate, observăm că atitudinea critică a UE și a altor țări cu pondere economică, față de politica internațională a SUA, conduce încet dar sigur, la slăbirea „voinței” acesteia de a crea, a pune în aplicare și a menține norme internaționale. Rezultatul este destul de vizibil în evoluția lentă și sinuoasă a negocierilor comerciale multilaterale în cadrul OMC.

Din experiența trecută rezultă că lideratul SUA și UE și conlucrarea activă dintre ele au fost decisive în lansarea, impulsivarea și încheierea cu succes a unor importante runde de negocieri multilaterale și inclusiv în înființarea Organizației Mondiale a Comerțului. Este regretabil că după 1995 – cu excepția lansării Runderi Doha, am asistat mai mult la neînțelegeri decât la coordonare între cele două mari puteri economice, fapt ce a influențat negativ mersul tratatelor comerciale (și nu numai) multilaterale. Slăbirea coeziunii dintre SUA și UE, reflectată și într-o agendă transatlantică din ce în ce mai lipsită de substanță și dinamism, nu este de bun augur pentru bunul mers al omenirii, în general, și al economiei mondiale, în special. Așa cum concluzionează și raportul „Economia transatlantică în 2020: un parteneriat pentru viitor?”, editat de Institutul de Economie Internațională din Washington, există riscul ca cele două economii să evolueze în direcții diferite către anul 2020, ceea ce ar avea consecințe negative asupra relației politice bilaterale, dar mai ales asupra abilității SUA și Europei de a exercita lideratul lor într-o serie de probleme internaționale. Totodată, SUA și UE ar trebui să coopereze în mod responsabil pentru includerea Chinei,

Rusiei, Orientului Mijlociu și Africii de Nord în sistemul comercial internațional, având în vedere că atitudinea celor două puteri față de „mercantilismul high-tech și prădător” practicat de China și a „imperialismului liberal” practicat de Rusia a fost una a dublei măsuri.

Deocamdată nu ne putem aștepta la inițiative de succes din partea Japoniei și cu atât mai puțin din partea Chinei, Indiei, Braziliei sau Rusiei, care să conducă la încheierea cu succes a Rundeii Doha sau la reformarea instituțiilor de la Bretton Woods, pentru a putea asigura stabilitatea sistemului financiar internațional și a economiei mondiale.

În ultima perioadă asistăm și la unele dezbateri teoretice în cadrul cărora autori precum Robert Keohane, David Lake, Judith Goldstein și Peter Katzenstein pun în dubiu legătura dintre hegemonie și o economie mondială deschisă și stabilă. După părerea lor, puterea singură nu este suficientă pentru asigurarea unei economii mondiale deschise și stabile. Ei dau exemplul SUA, al căror comportament din perioada interbelică ilustrează faptul că posedarea de resurse superioare de către o națiune nu se traduce în mod automat într-o mai mare influență sau în rezultate benefice pentru întreaga lume. Totodată, teoria stabilității hegemonice nu poate explica de ce cooperarea economică internațională a continuat și după slăbirea hegemoniei SUA. Autorii sus-menționați consideră că, pe lângă putere, guvernarea economiei mondiale mai este influențată și de instituțiile internaționale, valorile sociale, puterea ideilor, politicile interne și presiunea procesului de globalizare (care conduce la creșterea gradului de interdependență dintre economii).

Fără a încerca să polemizez cu reputații autori sus-menționați, consider totuși că situația actuală a instituțiilor internaționale este departe de a răspunde problemelor presante cu care se confruntă nu numai economia mondială, ci și omenirea în general. Nu trebuie uitat faptul că buna funcționare a acestor instituții depinde în mare parte de disponibilitatea fondurilor cu care ar trebui să contribuie fiecare stat membru. Or, înmulțirea acestor instituții în ultimii 50 de ani – pe fondul unei reacții destul de reticente la restructurare și modernizare, ridică serioase semne de întrebare privind capacitatea și mai ales voința statelor – în special a celor dezvoltate, de a asigura o finanțare adecvată a acestora, astfel ca ele să-și poată îndeplini mandatul pentru care au fost create. Situația este

și mai gravă atunci când anumite state încearcă să forțeze obținerea postfactum a girului unor instituții internaționale pentru acțiunile lor unilaterale. Este edificatoare în acest sens concluzia la care au ajuns autorii cărții „Hegemonia SUA și organizațiile internaționale” (Rosemary Foot et al., 2003) conform căreia „deciziile Americii de a coopera în forurile multilaterale sunt determinate în mod predominant de măsura în care o anumită organizație este percepută de către actori interni importanți, drept un vehicul efectiv și adecvat pentru promovarea obiectivelor americane. În ceea ce privește instituțiile multilaterale înseși, ele... operează în cadrul constrângerilor directe sau indirecte pe care instrumentalismul SUA le impune.”

În concluzie, este clar că omenirea se află într-o perioadă de tranziție la un nou sistem mondial, existând diverse scenarii privind forma pe care ar putea să o ia acesta. Este tot așa de clar că hegemonia SUA – caracterizată de mulți specialiști ca benignă, începe să se debiliteze, iar în lipsa unor instituții internaționale puternice (multe dintre ele fiind dominate de SUA), restul factorilor sus-menționați pot ajuta foarte puțin la menținerea stabilității și deschiderii economiei mondiale. Or, în acest context, este firesc să ne punem întrebarea: cui îi servește grăbirea detronării hegemonului? În niciun caz stabilității economiei mondiale, ci mai degrabă orgoliilor unor politicieni cu viziune îngustă, lipsiți de spiritul responsabilității în momente istorice cruciale. În ultimele două secole, omenirea a trăit experiența a două hegemonii (cu părțile lor bune și rele), iar tranziția la un alt sistem, posthegemonic, este un experiment nou, care trebuie să aibă la bază acțiunea responsabilă a tuturor statelor lumii. În acest context, necesitatea întăririi parteneriatului dintre SUA și UE este mai stringentă ca oricând, dacă se dorește o trecere „ordonată” la un nou sistem. Să nu uităm că politica internațională a SUA a oscilat între izolaționism și angajare; or, incitarea sa conștientă sau inconștientă ar putea să retrezească sentimentele protecționiste ale americanilor, iar efectele asupra economiei mondiale ale unei asemenea atitudini sunt greu de cuantificat.

Graba strică treaba – spune o zicală românească. În consecință, domnilor politicieni ai lumii, folosiți-vă cel puțin de această înțeleaptă zicală – dacă alte idei valoroase nu prea identificați la poporul român, și „grăbiți-vă încet” cu detronarea hegemonului.

Bibliografie

- Dallanegra, L. (1998). *El Orden Mundial del Siglo XXI*, Ediciones de la Universidad, Buenos Aires
- Du Boff, R. (2003). *US Hegemony, Continuing Decline, Enduring Danger*, Global Policy Forum
- Foot, R., MacFarlane, N.S., Mastanduno, M. (2003). *US Hegemony and International Organizations*, Oxford University Press, New York

- Modelska, G. (1987). *Long Cycles in World Politics*, University of Washington Press, Seattle
- Keohane, R. (1984). *After Hegemony: Co-operation and Discord in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton
- Kindleberger, C. (1973). *The World in Depression 1919-1939*, University of California Press, Los Angeles

Intermediarii într-o economie de piață – tipologie și rol

Letiția Rad

Lector universitar doctor

Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București

Abstract. *Many categories of middlemen can act in a distribution channel. We consider that the efficiency of a distribution channel is strongly connected with the number, kind and even identity of the middlemen that form it. The pattern analysis of the middlemen who acts in the distribution channel implies there classification and organization according to certain criteria. The utility of middlemen use in partial or entire developing of distribution activity of a company derives from the functions that fulfills, as well as the diverse activities that it achieves.*

Key words: distribution channel; classic wholesales; brokers; sales agents; classic sale; self-service; electronic sales; middlemen's role.

În interiorul unui canal de marketing pot acționa mai multe categorii de intermediari. Considerăm că eficiența unui canal de distribuție se află în strânsă legătură cu numărul, felul și chiar identitatea intermediarilor care-l alcătuiesc. Lumea acestor intermediari este astăzi largă și foarte variată. Mai ales în țările cu dezvoltare economică ridicată, mecanismul liber al pieței a creat teren prielnic pentru proliferarea intermediarilor, pentru adâncirea specializării și diversificării lor.

Analiza tipologică a intermediarilor care funcționează în cadrul canalelor de distribuție presupune gruparea și clasificarea lor după anumite criterii. Dintre acestea, unele sunt importante tocmai pentru explicarea trăsăturilor definitorii ale unui canal de distribuție.

Natura (și obiectul) fluxurilor care alcătuiesc activitatea în cadrul unui canal de distribuție reprezintă un prim criteriu care departajează intermediarii. Astfel, numai unii intermediari, ca de exemplu *firmele comerciale de gros sau de detail*, au în obiectul lor de activitate toate fluxurile: fluxul produselor, negocierilor, titlului de proprietate, informațional, promoțional, finanțării, riscurilor, comenzilor, plăților. Alți intermediari se limitează la 2-3 tipuri de fluxuri ori sunt specializați doar în câte o categorie a acestora (*agent, broker, jobber* etc.).

Locul ocupat în lungimea canalului de distribuție este un alt criteriu de diferențiere a intermediarilor. Conform acestui criteriu intermediarii se împart în *angroșiști și detailiști sau asimilați acestora*, în funcție de operațiunile

comerciale cu ridicata sau cu amănuntul care intră în obiectul lor de activitate. Desigur, este vorba de categorii largi în cadrul cărora figurează mai multe tipuri distincte de intermediari (Florescu, 1992: pp. 365-366).

Gradul de independență al intermediarilor este un alt criteriu extrem de important în formularea politicii de marketing a distribuției. Intermediarul poate lucra în numele lui și în contul său sau al altuia, poate dobândi sau nu proprietatea ori posesia mărfii care formează obiectul tranzacției, poate avea sau nu libertatea stabilirii prețurilor, formelor și condițiilor de vânzare, acțiunilor publicitare etc. Este vorba de raporturi juridice între producător și distribuitor, prin care aceștia beneficiază, după caz, de un grad mai mare sau mai scăzut de independență unul față de celălalt, ca și între distribuitori plasați în succesiunea fluxului de mărfuri.

Din punct de vedere al gradului de independență intermediarii se împart în două mari categorii: intermediari independenți și distribuitori funcționali.

Intermediarii independenți cumpără produsul și îl revând în numele și sub marca proprie. Astfel, ei își asumă riscul proprietății asupra mărfurilor, în speranța că vor revinde produsul la un preț mai mare decât cel de achiziționare și vor obține astfel un câștig. În general intermediarii independenți dispun de o rețea proprie de depozite.

Pentru fabricant, utilizarea intermediarilor independenți prezintă următoarele dezavantaje (Paina, Pop, 1998, pp.158-159):

- producătorul este anonim pe piață; el nu este cunoscut de consumatorul final;
- producătorul nu se află nemișlocit pe piață, deci nu îi cunoaște pulsul, nu poate exploata anumite situații conjuncturale favorabile ce apar pe piață;
- beneficiul este împărțit, cota cea mai mare revenind intermediarilor;
- de obicei, intermediarii sunt mai atașați clienților decât furnizorilor lor. Reducerea acestui risc se poate face prin stabilirea fermă a unor condiții în contractele încheiate cu aceștia.

Distribuitorii funcționali sunt intermediarii ce lucrează pe bază de comision. Ei nu cumpără produsele fabricantului și, implicit, nu își asumă riscul proprietății, dar asigură legătura dintre producător și consumator, în schimbul primirii unui comision.

În analiza tipologică a intermediarilor, lista criteriilor utilizate poate fi mult extinsă. Astfel, pe lângă criteriile deja menționate, pot fi luate în considerație și alte criterii, cum ar fi: mărimea unităților intermediare, vechimea lor, prestigiul de care se bucură, zona în care acționează etc.

După părerea noastră, pentru a contura un anumit tip de intermediar trebuie să se ia în considerare, simultan, toate criteriile care permit o departajare a lor.

În continuare, vom adânci analiza tipologică a angroșiștilor și detailiștilor.

Tipologia și caracteristicile angroșiștilor

Din necesitatea armonizării cu reglementările și practicile Uniunii Europene, Institutul Național de Statistică din România (INS) a luat în considerare normele EUROSTAT (Oficiul de statistică al Uniunii Europene) și a definit *comerțul cu ridicata* drept „activitățile de revânzare a mărfurilor (fără ca acestea să sufere transformări esențiale față de starea în care au fost cumpărate) în cantități mari, către comercianții cu amănuntul, utilizatori industriali și comercianți, colectivități și utilizatori profesionali, alți comercianți cu ridicata, și nu către consumatorii finali. În comerțul cu ridicata se includ și activitățile de comerț prestate de intermediari de comerț cu ridicata (activitățile comisionarilor, intermediarilor de mărfuri, precum și toate intermediările care se realizează în numele sau în contul altora), indiferent dacă vânzarea se face pe piața internă sau pentru export”.

Persoanele fizice sau juridice angajate, în principal, în activități de comerț cu ridicata poartă numele de *angroșiști*.

Angroșiștii se clasifică după mai multe criterii, cele mai importante fiind următoarele (Foltean și alții, 2001, p.170): funcțiile îndeplinite, gama serviciilor efectuate, numărul de categorii de mărfuri vândute.

În raport cu funcțiile îndeplinite, angroșiștii se împart în *trei grupe principale*:

- angroșiști clasici;
- brokeri și agenți;
- filiale și birouri ale producătorilor și ale detailiștilor.

Angroșiștii clasici sunt firme independente care dețin dreptul de proprietate asupra mărfurilor pe care le manipulează. În diferitele domenii de afaceri ei sunt numiți fie *intermediari*, fie *distribuitori*, fie *furnizori industriali*.

În funcție de gama serviciilor efectuate, angroșiștii clasici pot fi împărțiți în două categorii: angroșiști care oferă servicii complete și angroșiști care oferă servicii limitate.

Angroșiștii care oferă servicii complete sunt cei care oferă o gamă completă de servicii, respectiv: dețin stocuri, oferă credit, livrează marfa și asigură asistență de management. Există două tipuri de astfel de angroșiști:

Comercianții angroșiști, care vând în principal către detailiști și oferă o gamă completă de servicii. În cadrul acestora deosebim următoarele categorii:

- *angroșiști generaliști (nespecializați)*, care comercializează mai multe linii de produse, într-o structură relativ restrânsă la nivelul fiecărei linii;
- *angroșiști de gamă*, care comercializează una sau două genuri de mărfuri, pe care însă le dețin într-o gamă sortimentală mai diversă, mai profundă;
- *angroșiști specializați*, care se specializează pe comercializarea numai a unei anumite părți a unei linii de produse.

Distribuitorii industriali, care vând mai ales către producători, și nu către detailiști. Prestează o serie de servicii, cum ar fi menținerea stocurilor, oferirea creditelor, precum și asigurarea livrării. Pot comercializa o gamă largă de mărfuri, diverse mărfuri aparținând unei anumite linii sau mărfuri de un tip special.

Angroșiștii care oferă servicii limitate oferă o gamă mai restrânsă de servicii. Se împart în următoarele categorii (Kotler, Armstrong, 2003, pp. 648-649):

- *Angroșiștii de tip „cash & carry”* preiau titlul de proprietate asupra mărfurilor, însă vând numai comercianților care vin și doresc să cumpere mărfuri plătind direct în numerar („cash”) și își transportă singuri produsele („carry”). Comercializează mărfuri cu rulaj rapid, iar sortimentul pe care îl oferă este limitat. Ei nu efectuează livrări, nu acordă credit clienților pentru mărfurile vândute și nici nu furnizează informații de piață (Ristea și alții, 1995, p. 92).

- *Angroșiștii transportatori cu camionul* (camionagii) se ocupă în principal de funcțiile de vânzare și livrare la sediul clientului. Comercializează o linie limitată de mărfuri semiperisabile (cum ar fi laptele, pâinea, gustările), pe care le vând contra numerar transportându-le la supermarketuri, spitale, restaurante, hoteluri etc.

- *Expeditorii intermediari* nu dețin stocuri și nu manipulează produsul. Când primesc o comandă, ei aleg un vânzător care expediază marfa direct către client. Expeditorul intermediar preia proprietatea și riscul asupra mărfii din momentul în care comanda este acceptată și până la livrarea sa către client. Ei lucrează în sectoarele care desfac mărfurile în cantități mari, cum ar fi sectorul cărbunelui, cherestei și al utilajelor grele.

- *Micii angroșiști (rack jobbers)* servesc detailiștii proprietari de băcării și de farmacii, în principal cu articole alimentare. Ei expediază camioanele cu marfă către magazine, iar oamenii lor descarcă aceste camioane pline cu jucării, cărți, unelte de uz gospodăresc, articole medicale și cosmetice etc. Ei stabilesc prețul mărfurilor, le mențin proaspete, le expun la punctul de vânzare și țin evidența stocurilor. Micii angroșiști

lucrează în regim de consignatie, ceea ce înseamnă că ei dețin titlul de proprietate și pretind ca detailiștii să le plătească doar bunurile pe care au reușit să le vândă.

- *Cooperativele producătorilor* sunt deținute de membrii fermieri. Ele colectează produsele agricole, pe care le vând pe piețele locale. Profiturile cooperativei sunt distribuite membrilor la sfârșitul anului. Adesea, ele încearcă să îmbunătățească calitatea produselor și să realizeze promovarea unor mărci cooperatiste.

- *Angrosiștii care lucrează pe bază de comenzi prin poștă* (Kotler, 1997, p. 738) trimit prin poștă cataloage de produse clienților lor, care pot fi detailiști, producători sau instituții. Cataloagele prezintă bijuterii, cosmetice, alimente-specialități, precum și alte articole mici. Principalii clienți ai acestui tip de angrosiști sunt micii întreprinzători amplasați în zone periferice sau izolate. Acești angrosiști nu dispun de forță de vânzare proprie. Comenzile sunt expediate prin poștă, cu camionul sau alte mijloace de transport.

Brokerii și agenții, spre deosebire de angrosiștii clasici, nu preiau titlul de proprietate asupra mărfurilor și, de regulă, îndeplinesc puține funcții în canalele de distribuție. Principala lor sarcină este aceea de a facilita cumpărarea sau vânzarea, primind în schimb un comision din prețul de vânzare. Se specializează, în general, în funcție de linia de produse sau tipul de clienți.

Brokerii realizează punerea în contact a cumpărătorilor cu vânzătorii și oferă asistență în cursul negocierilor. Sunt plătiți de către partea care i-a angajat. Nu dețin mărfuri în stoc, nu se angajează în procesul de finanțare și nu își asumă riscuri (Foltean și alții, 2001, p.172). Cele mai obișnuite exemple de brokeri sunt cei din domeniul alimentelor, din cel imobiliar, al asigurărilor, precum și al titlurilor mobiliare.

Agenții reprezintă fie cumpărătorii, fie vânzătorii, aflându-se într-o relație mai strânsă cu aceștia. Există mai multe categorii:

- *Agenții producătorilor*, numiți și *reprezentanții producătorilor*, reprezintă doi sau mai mulți producători de bunuri complementare. Cu fiecare producător în parte se încheie un acord formal în formă scrisă, care prevede clauze privind prețul, teritoriile, gestionarea comenzilor, serviciile de livrare și garanțiile, precum și nivelul comisioanelor. Sunt folosiți adesea în cazul unor linii de produse cum ar fi confecțiile, mobila și produsele electrice. Majoritatea agenților producătorului sunt firme mici, care dispun doar de câțiva reprezentanți de vânzări calificați. Ei sunt angajați de producătorii mici care nu-și pot permite să aibă un personal de vânzări pe teren, precum și de marii producători care folosesc agenții pentru a pătrunde pe teritorii noi sau pentru a acoperi teritorii pentru care nu este nevoie de un personal de vânzări angajat pe bază permanentă.

- *Agenții de vânzare* dispun de autoritatea stabilită prin contract de a vinde întreaga producție a producătorului. Producătorul fie nu are calificarea necesară, fie nu este interesat de funcția de vânzare. Agentul de vânzări acționează ca un compartiment de vânzări, având o influență semnificativă asupra prețurilor și a condițiilor de vânzare. Pot fi întâlniți în domenii cum ar fi: produsele

textile, utilajele și echipamentele industriale, cărbunele și cocsul, produsele chimice și metalele.

- *Agenții de aprovizionare* au, în general, o relație pe termen lung cu cumpărătorii și fac achiziții pentru aceștia. Adesea, ei realizează primirea, controlul, depozitarea și expedierea mărfii către cumpărători. Ei oferă clienților informații utile despre piață și îi ajută să obțină cele mai bune produse la cele mai bune prețuri.

- *Comisionarii* sunt agenți care intră, din punct de vedere fizic, în posesia produselor și negociază vânzarea acestora. În mod obișnuit, nu sunt folosiți pe termen lung. Cel mai adesea sunt folosiți pe piețele agricole de către fermieri care nu doresc să-și vândă pe cont propriu produsele și care nu aparțin unor cooperative ale producătorilor. Comisionarul transportă un camion de mărfuri către piața centrală, le vinde la cel mai bun preț posibil, deduce din acest preț comisionul și propriile cheltuieli, iar restul îl cedează producătorului.

Filialele și birourile producătorilor și detailiștilor reprezintă un al treilea gen de comerț cu ridicata. Operațiunile de comerț cu ridicata sunt derulate pe cont propriu de către cumpărători sau vânzători, evitându-se apelarea la angrosiști independenți. Filialele și birourile se pot focaliza fie pe vânzare, fie pe aprovizionare.

Filialele și birourile de vânzări sunt înființate de către producători pentru a-și îmbunătăți controlul stocurilor, vânzarea și promovarea. Filialele de vânzări dețin mărfuri în stoc și pot fi întâlnite în sectoare cum ar fi cel al chereștelor și cel al echipamentelor și pieselor pentru autoturisme. Birourile de vânzări nu dețin stocuri și sunt mai des întâlnite în domeniul produselor textile și al activităților intelectuale.

Birourile de aprovizionare îndeplinesc un rol asemănător cu cel al brokerilor și agenților, dar sunt o parte componentă a organizației cumpărătorului. Mulți detailiști înființează birouri de aprovizionare în principalele centre comerciale.

Tipologia și caracteristicile detailiștilor

Luarea în considerare a obligațiilor țării noastre, născute din politicile de integrare în Uniunea Europeană, a dus la preluarea și însușirea conceptelor EUROSTAT de către Institutul Național de Statistică din România (INS). Ca urmare, INS definește astfel *comerțul cu amănuntul*: „Activitate de revânzare a mărfurilor către consumatorii finali, în general, în cantități mici și în starea în care ele au fost cumpărate (sau cu transformări nesemnificative), precum și vânzările cu amănuntul prin magazinele proprii ale întreprinderilor producătoare de bunuri.”

Detailiștii sunt firme ale căror vânzări se derulează, în principal, prin intermediul comerțului cu amănuntul.

Pornind de la complexitatea tehnologiilor comerciale și marea varietate a formelor de vânzare, științele comerciale au conturat câteva tipuri metodologice a căror cunoaștere prezintă un interes deosebit în cadrul procesului managerial al comerțului cu amănuntul în orice țară.

Vânzarea clasică, realizată prin intermediul magazinelor, este cea mai veche formă de vânzare. Cu

toată dezvoltarea puternică a unor forme moderne, ea deține încă o importantă pondere în cadrul comerțului cu amănuntul. Acest tip de vânzare se caracterizează prin următoarele aspecte (Patriche, 1998, pp. 355-356):

- se poate utiliza în procesul de comercializare al oricărui tip de produs;
- se oferă o mare varietate de posibilități de materializare (la vânzător, în magazinele sale; la cumpărător, prin intermediul vizitelor efectuate de reprezentanții comerțului cu amănuntul în locuri diverse, cum ar fi piețele, punctele comerciale, foaierele sau expozițiile);
- vânzătorul este elementul esențial în cadrul actului de comerț, el devenind chiar mai important decât produsul. El are menirea de a argumenta și demonstra, prin cunoștințele sale, calitățile produselor și de a spori încrederea cumpărătorului potențial.

Vânzarea prin autoservire (self-service) reprezintă o formă de vânzare ce a cunoscut o rapidă dezvoltare în ultimele două decenii, aplicându-se la numeroase grupe de mărfuri. Principalele caracteristici ale acestui tip de vânzare sunt:

- absența vânzătorilor și libertatea clientului de a circula în interiorul magazinului, clientul păstrându-și astfel anonimatul și fiind liber să aleagă și să cumpere produsele după bunul său plac;
- accentul pus pe importanța vânzării produselor printr-o ambalare și prezentare bine individualizată, o etalonare corespunzătoare și o publicitate la locul vânzării bine structurată și programată;
- promovarea unui management al magazinului, axat pe o bună organizare a fluxului de mărfuri și cumpărători, în acest sens folosind sisteme adecvate de amplasare a raioanelor și de dispunere a mărfurilor;
- rapiditatea servirii, ca urmare a posibilității folosirii coșurilor și/sau cărucioarelor și faptului că plata se face o singură dată, la casă.

Autoservirea a dat naștere la noi tipuri de puncte de vânzare, care se diferențiază în funcție de talia lor, dar mai ales prin politica lor comercială (Ristea și alții, 1996, p. 46):

- micile autoserviri, care au o suprafață de până la 400 m²;
- supermagazinele, care dețin o suprafață între 400 și 2.500 m²;
- hipermagazinele, cu o suprafață de peste 2.500 m².

Micile autoserviri se prezintă în mai multe variante, în funcție de suprafața de vânzare și de asortimentul comercializat. Astfel, deosebim:

Miniautoservirea, care are o suprafață mai mică de 120 m² pe care se practică această formă de vânzare. Gama produselor vândute este aproape în exclusivitate de natură alimentară, iar numărul de salariați nu depășește 5 persoane.

Supereta este magazinul cu autoservire care prezintă următoarele caracteristici definitorii:

- suprafața de vânzare este cuprinsă în intervalul 120-400 m²;
- asortimentul comercializat este de natură alimentară în proporție de 90%;
- numărul de salariați depășește rar 20 de persoane.

Supermagazinul este, potrivit definiției Institutului Francez de Autoservire, o unitate comercială cu amănuntul, cu autoservire (sau un sector distinct într-un magazin universal), prin care, alături de o gamă largă de produse alimentare, se comercializează un asortiment mai mult sau mai puțin important de produse nealimentare de cerere curentă (10-15% din totalul vânzărilor); plata cumpărăturilor se face la casele de marcat amplasate la ieșirea din fluxul de autoservire. Principalele caracteristici tehnice și comerciale ale supermagazinului sunt:

- suprafața de vânzare este cuprinsă în domeniul 400-2.500 m²;
- construcția pe un singur nivel;
- rotația rapidă a stocurilor de mărfuri (între 12 și 24 de rotații pe an);
- o casă de marcat la 100 m² suprafață de vânzare;
- costuri mici și volum mare de vânzări.

Alături de tipul tradițional de supermagazin, ca replică a tendinței de dezvoltare a unor forme de comerț orientate spre practicarea unei politici de reducere a prețurilor, a apărut *supermagazinul de tip discount*, principalele caracteristici ale acestui magazin fiind:

- suprafața de vânzare de peste 400 m²;
- asortiment limitat care la origine cuprindea 500-600 de produse, cu o rotație rapidă;
- prezentarea sumară a produselor;
- personal foarte redus ca număr (între 2 și 4 persoane);
- localizarea în zone cu populație numeroasă.

Hipermagazinul este un tip de magazin inventat în Franța, în anul 1963, de către firma Carrefour. Este un punct de vânzare care se individualizează, în esență, prin (Florescu și alții, 2003, p. 286):

- suprafața de vânzare de peste 2.500 m²;
- sortiment foarte larg, dar mai puțin profund; mărimea asortimentului de mărfuri este cuprinsă între 25.000 și 50.000 de referințe, din care 4.000 din sectorul alimentar;
- prezența tuturor raioanelor în fluxul de autoservire, chiar și a celor care practică vânzarea prin vânzători (carne, mezeluri, brânzeturi, legume-fructe etc.);
- existența a câte o casă de marcat pentru fiecare 200 m² suprafață de vânzare;
- construcția pe un singur nivel;
- amplasarea, de regulă, la periferia orașului, acolo unde este disponibilă suprafața necesară desfășurării activității;
- existența unei parări mari.

Comerțul fără magazine reprezintă o latură importantă a activității comerciale cu amănuntul, importanță dată nu atât de volumul vânzărilor, cât de tehnologiile comerciale moderne pe care le promovează și de ritmul anual de creștere, care este superior celui care caracterizează evoluția de ansamblu a comerțului cu amănuntul.

Ținând seama de frecvența cu care sunt întâlnite în practica comercială diversele forme ale comerțului fără magazine, se disting două tipuri predominante: vânzările tradiționale fără magazine și vânzările electronice.

Vânzările tradiționale fără magazine cuprind în structura lor vânzarea la domiciliu și vânzările prin corespondență.

Vânzarea la domiciliu are în vedere o tranzacție comercială de bunuri sau servicii realizată prin intermediul unui vânzător care vizitează, la reședința lor particulară, cumpărători potențiali preselecți. Această formă de comercializare a produselor prezintă, ca orice altă formă de comerț, o serie de avantaje, precum și multe limite.

Între *avantaje*, putem enumera:

- personalul comercial care se ocupă de vizitele la domiciliu este, în general, mai motivat și mai convingător decât personalul folosit în procesul de comercializare prin magazinele clasice;
- forța de vânzare, plătită în general pe bază de comision, nu reprezintă o povară importantă asupra cheltuielilor fixe;
- sistemul întâlnirilor cu consumatorii, la domiciliul acestora, favorizează vânzările piramidale.

Limitele acestei forme de vânzare sunt date de următoarele aspecte:

- dezvoltarea unui sentiment de nesiguranță în rândul populației;
- creșterea numărului populației active feminine, ceea ce diminuează numărul femeilor prezente la domiciliu cu ocazia vizitelor personalului comercial;
- dificultăți în recrutarea, formarea și supervizarea vânzătorilor;
- existența, în unele țări, a unei legislații mai rigide cu privire la această formă de comerț.

Vânzările prin corespondență și pe bază de catalog reprezintă un proces de comercializare fără contactul verbal dintre vânzător și cumpărător. Toate operațiunile efectuate în cadrul acestui proces se efectuează în scris, utilizându-se publicitatea directă (prezentarea și oferta mărfurilor, anunțuri, cataloage, scrisori etc.). Și această formă de vânzare prezintă o serie de avantaje și dezavantaje.

Avantajele care pot fi consemnate sunt:

- creșterea, fără prea mari eforturi din partea firmelor, a numărului de cumpărători pe bază de catalog;
- posibilitatea de adaptare a programelor de marketing;
- nivelul mult mai scăzut al costurilor logistice față de rețeaua clasică de magazine.

*Inconveniente*le acestei forme de vânzare sunt:

- cheltuieli ridicate legate de constituirea și actualizarea fișierelor;
- suplețea redusă în ceea ce privește asortimentul propus spre vânzare;
- gradul ridicat de returnare a mărfurilor, comparativ cu comerțul cu amănuntul tradițional.

Vânzările electronice se realizează, în principal, sub forma vânzărilor directe generate de publicitatea televizată, a vânzărilor prin videotext și a vânzărilor prin televiziunea cablată.

Mutațiile intervenite în evoluția mediului tehnologic și, îndeosebi, aplicarea electronicii în comercializarea produselor, precum și schimbarea continuă a mediului demografic, în special sub aspectul schimbării modului de viață și al reducerii timpului afectat gospodăriei, au favorizat puternic dezvoltarea vânzărilor electronice.

Vânzările electronice fac apel la diferite tehnici moderne, cum sunt telexurile, videotexturile, videodiscul, videocaseta, combinarea telefonului cu televiziunea și, mai recent, la magistralele informaționale ale Internetului.

Vânzarea directă, generată de publicitatea televizată, are în vedere folosirea spotului publicitar ca suport al tranzacțiilor imediate, realizate cu consumatorii. Mesajul publicitar este compus din două părți: prima informează asupra caracteristicilor produsului și a avantajelor sale, iar a doua are ca scop convingerea telespectatorului de a trece la achiziția produselor, apelând, imediat după mesaj, la numărul de telefon pus la dispoziție.

Vânzarea prin videotext este realizată printr-un sistem interactiv de comunicații, care permite vânzătorului și cumpărătorului să schimbe informații în timp real sau în linie.

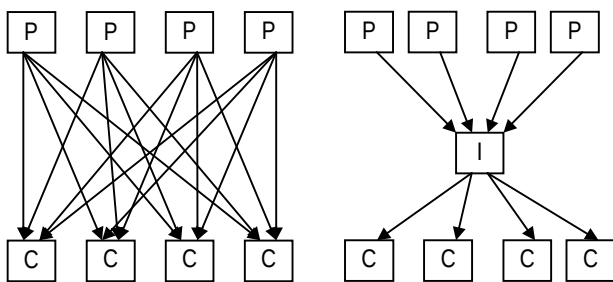
Vânzarea prin televiziunea cablată, cunoscută în Occident sub denumirea de „home video shopping”, reprezintă o formă mai recentă de comercializare a produselor, prin intermediul căreia consumatorul telespectator poate alege dintr-un sortiment foarte larg de mărfuri și cumpăra produsele necesare, în cadrul unui program practic nelimitat, prin intermediul unui telefon și a cărții sale de credit. Această metodă rezultă, practic, din combinarea serviciilor televiziunii cu cele obișnuite ale societăților de telefoane.

Rolul intermediarilor

Dezvoltarea rapidă a producției și a consumului evidențiază nu numai necesitatea intermediarilor, ci și amplificarea rolului lor în circuitul economic. De aceea se vorbește tot mai frecvent de *rolul distribuitorului*, care este „din ce în ce mai puțin al unui intermediar, mai mult sau mai puțin neutru, ci mai mult al unui agent activ al vânzării, capabil să sondeze, să stimuleze și să orienteze cererea, capabil de asemenea să facă presiuni asupra ofertei și să modifice condițiile” (Dubois, Jolibert, 1994, p. 308).

După părerea noastră, prezența intermediarilor pe piață este necesară deoarece, în procesul de furnizare a mărfurilor către piețele-țintă, eficiența acestora este mai ridicată și, implicit, costurile produselor care ajung la consumator sunt mai mici. Aceștia dispun de anumite contacte în cadrul pieței, au experiență în desfășurarea acțiunilor pe care le efectuează, sunt specializați pe aceste operațiuni, oferind astfel firmei mai mult decât poate realiza pe cont propriu în activitatea de distribuție.

Firma poate beneficia de anumite economii în cazul folosirii intermediarilor deoarece existența acestora reduce numărul de tranzacții în cadrul unui canal de distribuție, așa cum se poate observa în figura 1. După cum se observă în această figură, atunci când apare un intermediar, numărul tranzacțiilor se înjumătățește, scăzând de la 16 la 8 și, din moment ce fiecare tranzacție costă, costul total al distribuției se reduce.



Legendă: P – producători; C – consumatori; I – intermediari
 Sursa: Prutianu, et al., 1999, p. 173.

Figura 1. Reducerea numărului tranzacțiilor

Rolul intermediarilor pe piață, din punctul de vedere al sistemului economic, este de a asigura legătura între produsele fabricate de producător și produsele dorite de consumator.

Decizia de a utiliza intermediarii în derularea totală sau parțială a activității de distribuție a unei firme implică o atentă evaluare a costurilor și beneficiilor rezultate.

Utilitatea folosirii intermediarilor rezultă din funcțiile pe care le îndeplinesc, cum ar fi trierea produselor, reducerea numărului de tranzacții, analiza pieței, reducerea stocurilor, efectuarea de servicii, precum și a diverselor activități pe care le realizează, respectiv: studii de marketing, cumpărarea produselor, vânzarea produselor, divizarea cantitativă, stabilirea prețului, promovare, transport, depozitare, finanțare, preluarea riscului, servicii de consultanță etc.

Există o serie de avantaje și dezavantaje ale utilizării intermediarilor în procesul de distribuție a produselor.

Considerăm că principalele *avantaje* ale utilizării unor firme specializate în distribuție ca intermediari constau în:

- capacitatea de a satisface cererile stringente de servicii la un cost rezonabil;
- reducerea capitalului alocat pentru distribuție;
- mai multă flexibilitate;
- o acoperire mai bună din punct de vedere geografic;
- acționează ca agenți de cumpărare pentru detailist și ca agenți de vânzări pentru producător;
- sunt capabili să păstreze stocuri mai mari, ceea ce permite firmei să păstreze stocuri mai mici; banii blocați în aceste stocuri au un cost de oportunitate (al pierderii

unor eventuale profituri din utilizări alternative);

- își asumă o parte din riscuri, făcând stocuri care ar putea fi periclitare, deteriorate sau care ar putea fi depășite din cauza schimbărilor survenite în modă;
- pot avea o competență mai mare în vânzările pe piețele pe care firma dorește să pătrundă;
- reduc costul pătrunderii până la ultimul consumator, firma economisind astfel cheltuielile implicate în crearea și menținerea unei echipe extinse de agenți de vânzări;
- pot permite folosirea relațiilor pe care le au;
- cumpără în cantități mari, situație care permite firmei eliminarea costurilor ridicate ale vânzărilor dese și în cantități mici și previzionarea mai riguroasă și mai sistematică a producției;
- constituie o importantă sursă de informații;
- permit firmei să se ocupe doar de ceea ce se pricepe mai bine.

Pe de altă parte pot apărea *dezavantaje* care contracarează într-o anumită măsură aceste avantaje, dintre care enumerăm:

- pierderea controlului direct asupra felului în care ajunge și este prezentat produsul către consumatorul final;
- obținerea unor marje de profit mai scăzute, deoarece fiecare intermediar solicită un procent; acest lucru se poate dovedi însă mai puțin costisitor decât punerea la punct a unei rețele proprii de distribuție;
- există riscul ca servirea clienților să nu se facă corespunzător;
- posibile omisiuni sau distorsionări de informații;
- incapacitatea de a răspunde cererilor speciale;
- probleme de comunicare cu clienții;
- s-ar putea reduce vânzările.

După părerea noastră, multe din aceste dezavantaje pot fi eliminate printr-o gestionare fermă și eficientă. Sistemele de raportare și monitorizare, combinate cu stabilirea unei relații de parteneriat cu intermediarii, vor oferi o soluție pentru eliminarea dezavantajelor prezentate.

Înainte de a intra într-o relație cu un intermediar este bine ca firma să aprecieze corect importanța relativă a fiecăruia dintre avantajele și dezavantajele existente.

Bibliografie

Dubois, P.L. și Jolibert, A. (1994). *Marketing - teorie și practică*, vol. II, Universitatea de Științe Agricole, Cluj-Napoca

Florescu, C. (coordonator) (1992). *Marketing*, Editura Marketer, București

Florescu, C., Mălcome, P. și Pop, N.A. (coordonatori) (2003). *Marketing: dicționar explicativ*, Editura Economică, București.

Foltean, F., Lădar, L., Dobre, C., Ionescu, Gh. și Negruț, C. (2001). *Marketing*, Editura Brumar, Timișoara

Kotler, Ph. (1997). *Managementul marketingului*, Editura Teora, București.

Kotler, Ph. și Armstrong, G. (2003). *Principiile marketingului*, Ediția a II-a, Editura Teora, București

Paina, N. și Pop, M.D. (1998). *Politici de marketing*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca

Patriche, D. (1998). *Tratat de economia comerțului*, Editura Eficient, București

Prutianu, Șt., Munteanu, C. și Caluschi, C. (1999). *Inteligența marketing plus*, Editura Polirom, Iași

Rad, L. (2005). *Mixul de marketing*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca

Ristea, A.L., Purcărea, Th. și Patriche, D. (coordonatori) (1995). *Meseria de comerciant*, Institutul Național „Virgil Madgearu”, Editura Didactică și Pedagogică, București

Ristea, A.L., Purcărea, Th. și Tudose, C. (1996). *Distribuția mărfurilor*, Institutul Național „Virgil Madgearu”, Editura Didactică și Pedagogică, București

Contabilitatea în fața provocărilor ingineriilor financiare

Cicilia Ionescu

Conferențiar universitar doctor
Universitatea „Spiru Haret” București

Abstract. *The world we are living in is the one of economies' universalization, and especially, of financial markets' globalization. The abolition of economic borders for different countries has also implications in the monitorization of companies' businesses with the help of accounting. Yet, the information regarding companies' performances determinate a higher concern. This is the reason for which the accounting normalizers were permanently concerned in finding reliable models of reflecting this. In spite, there are instruments and techniques (accounting engineering) which distort the companies' results.*

Key words: statement of income; creative accounting; company's performance; accounting engineering.

Valențele de informare ale contabilității financiare

Cel mai utilizat model pentru reflectarea performanțelor companiilor este contul de profit și pierdere. Valoarea informațională a acestei componente a situațiilor financiare rezidă în acea că redă performanța întreprinderii, adică, indică gradul în care aceasta și-a realizat obiectivele pe linia obținerii profitului. În contul de profit și pierdere apar fluxurile care determină rezultatul, înțeles, în principiu, ca variație a capitalurilor proprii în cursul unui exercițiu financiar. Definirea performanțelor unei întreprinderi se face, însă, în mod diferit, în funcție de interesul utilizatorilor, de principiile, convențiile și normele contabile reținute pentru determinarea rezultatului. Este ceea ce specialiștii în domeniu numesc politici contabile.

Întrebarea care se ridică este, însă, cât de exact poate fi determinat rezultatul cu ajutorul unui astfel de cont de profit și pierdere? Răspunsul nu poate fi decât unul relativ. Dacă întocmirea contului de profit și pierdere se face de specialiști de bună-credință, rezultatul poate fi unul cât mai realist posibil. Dacă aceștia recurg la procedee, tehnici, instrumente, având ca scop prezentarea favorabilă a poziției financiare și performanțelor companiei, rezultatul poate fi unul distorsionat.

Cine și de ce recurge la inginerii contabile?

În decursul timpului, contabilitatea a fost tratată și ca o artă: „arta de a falsifica sau truca un bilanț” (Bertolus, 1994, pp. 79-108); „arta de a se calcula beneficiile” (Lignon, 1989, pp. 17-20); „arta de a prezenta un bilanț” (Gounin, 1991, p. 11); „arta de a crea provizioane” (Pourqueri, 1991, pp. 72-75).

Ingineria contabilă este o denumire mai puțin întâlnită în literatura de specialitate, fiind intitulată, de regulă, contabilitate creativă și constituind subiectul unei literaturi bogate în ultimii 20 de ani. Recurgerea la noțiunea de „inginerie contabilă” o argumentăm prin faptul că aceasta poate fi asimilată cu activitatea de creație, de proiectare, de cercetare, de conducere a „procesului tehnologic” de către profesioniștii contabili, din care rezultă „ imaginea favorabilă”, dorită a companiei. Folosită în mod serios, noțiunea „inginerie contabilă” creează iluzia unei situații mai favorabile a poziției financiare și a performanțelor companiei. La acest nivel, ingineria contabilă a condus la un număr de scandaluri contabile și la propuneri de „reformă contabile” focalizate de obicei pe ultima analiză a capitalului și a factorilor de producție, care reflectă în mod real modul în care se adaugă valoarea.

Indiferent de titulatura pe care o poartă, ingineria contabilă sau contabilitatea creativă, se referă la practicile de contabilitate care derivă din practicile de contabilitate standard. Ele se caracterizează prin complicații excesive și o creativitate similară scrierii unui roman, având ca scop prezentarea favorabilă a poziției financiare și performanțelor companiei. Situațiile financiare obținute în acest mod nu sunt deloc plictisitoare, ci, dimpotrivă, au toată complexitatea unui roman, de unde și denumirea de „creativ” sau „inovator”.

O viziune asupra ingineriei contabile, dar și cea mai complexă este expusă de Naser, considerând-o: „1) procesul prin care, dată fiind existența unor breșe în reguli, se manipulează cifrele contabile și, profitând de flexibilitate,

Contabilitatea în fața provocărilor ingineriilor financiare

se aleg acele practici de măsurare și informare ce permit transformarea documentelor de sinteză din ceea ce el ar trebui să fie în ceea ce managerii doresc; 2) procesul prin care tranzacțiile sunt structurate de asemenea manieră încât să permită «producerea» rezultatului contabil dorit» (Naser, 1993, p. 59).

Mulți dintre noi s-au întrebat poate dacă fraudă și ingineria contabilă sunt două noțiuni sinonime. Răspunsul este categoric nu. Frauda este acțiunea de rea-credință prin care se încalcă legea, are caracter negativ, în timp ce ingineria contabilă respectă legea, dar nu și spiritul ei. Deși diverse, abordările prezentate au un numitor comun, acela că, ingineria contabilă este legală și are ca obiectiv crearea unei imagini distorsionate a companiei, prezentând-o mai prosperă, mai atractivă, inducând în eroare investitorii.

Concluzionând, putem afirma că ingineria contabilă reprezintă un ansamblu de procedee ce au ca obiectiv modificarea nivelului rezultatului în vederea optimizării sau minimizării situațiilor financiare, fără ca acele două obiective să se excludă reciproc; procedeele utilizate au la bază alegerile permise de reglementările contabile, posibilitățile deschise de slăbiciunile și carentele normelor contabile, dar și de mecanismele prin care contabilitatea poate interveni: determinarea interpretării contabile a unei tranzacții juridico-financiare sau elaborarea unui mecanism juridico-financiar cu scopul modificării rezultatului sau situațiilor financiare.

Tehnici de manipulare a performanțelor întreprinderii prin inginerii contabile

Tehnicile de manipulare a performanțelor întreprinderii sunt oferite de tratamentele și politicile contabile recomandate de normele contabile internaționale. Existența mai multor „opțiuni” posibile în materie contabilă, corespunzând fie unor adevărate alegeri contabile, fie unei libertăți de apreciere în contextul prezentării situațiilor financiare individuale sau consolidate, pot influența performanța companiei.

Prezentăm în cele ce urmează câteva din ingineriile contabile și impactul lor asupra imaginii performanțelor companiei.

Inginerii contabile referitoare la stocuri

1. Referitor la costul de achiziție al stocurilor, acesta trebuie să cuprindă: „prețul de cumpărare; taxe de import și alte taxe (cu excepția acelor pe care întreprinderea le poate recupera de la autoritățile fiscale); costuri de transport, manipulare; alte costuri care pot fi atribuite direct achiziției de produse finite, materiale și servicii” (IAS2, paragraful 8). În funcție de rezultatul dorit, cheltuielile ocazionate de achiziția stocurilor vor fi manipulate, în sensul includerii sau nu în costul de achiziție.

Exemplu:

Compania „GAMA” achiziționează mărfuri în următoarele condiții: preț de cumpărare al mărfurilor 450.000.000 um, cheltuieli de transport 100.000.000 um; veniturile obținute din vânzarea mărfurilor sunt de 3.506.188.000 um.

Managerul companiei poate să opteze pentru a includerea sau nu a cheltuielilor de transport în costul de achiziție, obținând, astfel, rezultate contabile diferite.

Extras din contul de profit și pierdere

– mii um –		
Elemente	Cheltuielile de transport se includ în costul de achiziție	Cheltuielile de transport se exclud din costul de achiziție
Venituri din vânzarea mărfurilor	3.506.188	3.506.188
Cheltuieli privind mărfurile vândute	(600.000)	(500.000)
- preț de cumpărare	450.000	450.000
- cheltuieli de transport	100.000	-
- cheltuieli de manipulare	50.000	50.000
Rezultat contabil	2.906.188	3.006.188

Remarcăm că decizia companiei de a include cheltuielile de transport în costul de achiziție conduce la obținerea unui rezultat mai mic. În situația în care compania trece printr-o perioadă dificilă, care i-ar umbri imaginea, dezamăgind utilizatorii informațiilor sale, managerii vor fi preocupați să găsească modalitatea de îmbunătățire sau de ameliorare a acesteia. Astfel, ei vor decide să nu includă cheltuielile de transport în costul de achiziție. Așa cum reiese și din contul de profit și pierdere, această decizie determină majorarea rezultatului.

2. Referitor la capitalizarea costurilor îndatorării. În costul stocurilor poate fi inclus și costul îndatorării (IAS 23, paragraful 4) (care cuprinde dobânzile și alte cheltuieli suportate de o întreprindere cu împrumutul de fonduri).

Capitalizarea costurilor îndatorării este prevăzută de IAS 23 „Costurile îndatorării” prin tratamentul contabil alternativ permis, valabil în cazul stocurilor care necesită o perioadă substanțială de timp pentru a fi gata în vederea utilizării sau vânzării.

Exemplu:

De pe parcursul exercițiului N, societatea obține produse finite la cost de producție 10.000.000.000 um (exclusiv dobânda). Rezultatul obținut va fi diferit, în funcție de decizia companiei de a capitaliza sau nu cheltuielile cu dobânzile. Prin capitalizarea cheltuielilor cu dobânzile, performanța companiei este substanțial îmbunătățită.

Aplicarea tratamentelor contabile menționate are următorul impact asupra contului de profit și pierdere:

Extras din contul de profit și pierdere

– mii um –		
Elemente	Dobânda se capitalizează	Dobânda nu se capitalizează
Cifra de afaceri	609.107.045	609.107.045
Variația stocurilor	13.000.000	10.000.000
Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	(108.035.585)	(108.035.585)
Cheltuieli salariale și sociale	(239.664.624)	(239.664.624)
Alte cheltuieli de exploatare	(172.604.763)	(172.604.763)
Rezultat din exploatare	101.802.073	98.802.073
Cheltuieli privind dobânzi	-	(3.000.000)
Rezultat contabil	101.802.073	95.802.073

Includerea cheltuielilor cu dobânzile în costul stocurilor distorsionează imaginea reală a companiei, determinând majorarea rezultatului.

Inginerii contabile privind imobilizările corporale

1. Referitor la cheltuielile ulterioare punerii în funcțiune. Cheltuielile ulterioare aferente unui element de natura

terenurilor și mijloacelor fixe care a fost deja recunoscut trebuie adăugate valorii contabile a activului numai atunci când se estimează că întreprinderea va obține beneficii economice viitoare suplimentare față de performanțele estimate inițial ca fiind corespunzătoare” (IAS 16, paragraful 23).

Exemplu:

Compania a renovat la începutul exercițiului N clădirea în care își desfășoară activitatea compartimentul administrativ. Clădirea a fost achiziționată cu 18 ani în urmă, la o valoare de intrare de 500.000.000 um, durata de viață utilă fiind 20 de ani. Cheltuielile cu renovarea au fost de 40.000.000 mii um.

Managerii apreciază ca ridicat gradul de deteriorare al clădirii, fiind necesară restaurarea ei pentru a se asigura funcționalitatea în continuare. Soluția propusă este necapitalizarea cheltuielilor cu renovarea. Pe de altă parte, conducerea companiei intenționează să achiziționeze un sediu nou și să îl vândă pe acesta, sperând ca prin renovarea clădirii să crească și valoarea ei de piață. Prin urmare ar putea decide capitalizarea cheltuielilor cu renovarea.

Care va fi impactul asupra rezultatului? Capitalizarea cheltuielilor cu renovarea are același impact asupra rezultatului în exercițiile financiare N și N+1 (considerăm cifra de afaceri și celelalte cheltuieli constante), micșorându-l cu 45.000.000 um. Decizia de imputare a cheltuielilor asupra rezultatului exercițiului N, va diminua rezultatul cu 65.000.000 um.

Extras din contul de profit și pierdere

Elemente	– mii um –			
	N		N+1	
	Cheltuieli cu renovarea Se capitalizează	Nu se capitalizează	Cheltuieli cu renovarea Se capitalizează	Nu se capitalizează
Cifra de afaceri	609.107.045	609.107.045	609.107.045	609.107.045
Cheltuieli cu renovarea	-	(40.000)	-	-
Cheltuieli cu amortizarea	(45.000)	(25.000)	(45.000)	(25.000)
Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	(108.035.585)	(108.035.585)	(108.035.585)	(108.035.585)
Cheltuieli salariale și sociale	(239.664.624)	(239.664.624)	(239.664.624)	(239.664.624)
Alte cheltuieli de exploatare	(172.604.763)	(172.604.763)	(172.604.763)	(172.604.763)
Impactul asupra rezultatului contabil	(45.000)	(65.000)	(45.000)	(25.000)
Rezultat contabil	88.757.073	88.737.073	88.757.073	88.777.073

2. Referitor la cheltuielile cu amortizarea imobilizărilor corporale. Valoarea amortizabilă a unei imobilizări trebuie să fie alocată sistematic pe toată durata de viață utilă a respectivei imobilizări. De regulă, metoda de amortizare aleasă este cea care reflectă ritmul în care sunt consumate avantajele economice viitoare, ca urmare a utilizării activului respectiv. Companiile se prevalează de posibilitatea de a opta pentru diferite metode de amortizare care conduc, de cele mai multe ori, la rezultate diferite.

Exemplu:

La 31.12.2003, compania a achiziționat un mijloc de transport, valoarea de intrare 500.000.000 um, durata de viață utilă 10 ani. Pentru alocarea sistematică a valorii mijlocului de transport, managerii companiei pot utiliza fie metoda de amortizare liniară, fie cea degresivă, fie cea accelerată.

Situația cheltuielilor cu amortizarea determinate prin cele trei metode și reflectarea în contul de profit și pierdere pentru exercițiul 2004 este următoarea:

Cheltuiala cu amortizarea liniară = 500.000.000 um. × 10% = 50.000.000 um.

Cheltuiala cu amortizarea degresivă = 500.000.000 um × 20% = 100.000.000 um.

Cheltuiala cu amortizarea accelerată = 500.000.000 um × 50% = 250.000.000 um.

Extras din contul de profit și pierdere al exercițiului 2004

Elemente	– mii um –		
	Amortizare liniară	Amortizare degresivă	Amortizare accelerată
Cifra de afaceri	609.107.045	609.107.045	609.107.045
Cheltuieli cu amortizarea	(50.000)	(100.000)	(250.000)
Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	(108.035.585)	(108.035.585)	(108.035.585)
Cheltuieli salariale și sociale	(239.664.624)	(239.664.624)	(239.664.624)
Alte cheltuieli de exploatare	(172.604.763)	(172.604.763)	(172.604.763)
Rezultat contabil	88.752.073	88.702.073	88.552.073

Alegerea metodei de amortizare liniară creează imaginea unei companii mai performante. Este o imagine înșelătoare, deoarece în exercițiul 2005 situația se modifică astfel:

Situația cheltuielilor cu amortizarea în anul 2005:

Cheltuiala cu amortizarea liniară = 500.000.000 um × 10% = 50.000.000 um.

Cheltuiala cu amortizarea degresivă = 400.000.000 um × 20% = 80.000.000 um.

Cheltuiala cu amortizarea accelerată = 250.000.000 um × 11% = 27.500.000 um.

Extras din contul de profit și pierdere al exercițiului 2005

Elemente	– mii um –		
	Amortizare liniară	Amortizare degresivă	Amortizare accelerată
Cifra de afaceri	609.107.045	609.107.045	609.107.045
Cheltuieli cu amortizarea	(50.000)	(80.000)	(27.500)
Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	(108.035.585)	(108.035.585)	(108.035.585)
Cheltuieli salariale și sociale	(239.664.624)	(239.664.624)	(239.664.624)
Alte cheltuieli de exploatare	(172.604.763)	(172.604.763)	(172.604.763)
Rezultat contabil	88.752.073	88.722.073	88.774.573

Spre deosebire de anul 2004, când metoda de amortizare ideală era cea liniară, în anul 2005 metoda degresivă îmbunătățește performanța companiei. Remarcăm, de asemenea, că utilizând metoda de amortizare liniară rezultatul este același, iar metoda accelerată îl diminuează.

3. Ingerii contabile privind reevaluarea imobilizărilor corporale

Deși procesul de reevaluare a imobilizărilor corporale este la prima vedere unul obișnuit, această tehnică poate distorsiona performanțele companiei. Aflate în dificultate, multe companii apelează la această inginerie contabilă, ca ultimă șansă de ameliorare a performanțelor reflectate prin situația modificărilor capitalului propriu.

Exemplu:

Compania „Alfa” deține o hală industrială achiziționată la valoarea de 800.000.000 um; valoarea amortizată 200.000.000 um. Durata de viață utilă rămasă este de 10 ani, iar metoda de amortizare este cea liniară. Managerii companiei decid la începutul exercițiului 2005, să reevalueze imobilizarea, valoarea justă fiind 900.000.000 um. Rezerva din reevaluare va fi de 300.000.000 lei (900.000.000 lei – 600.000.000 lei).

Performanța companiei înainte și după reevaluare, evidențiată prin situația modificărilor capitalului propriu este:

Extras din situația modificărilor capitalului propriu

– mii um –		
Elemente	Înainte de reevaluare	După reevaluare
Capital subscris	296.892.431	296.892.431
Rezerve din reevaluare	122.794.493	123.094.493
Total capitaluri proprii	419.689.924	419.986.924

Reevaluarea imobilizărilor amortizabile are ca efect majorarea cheltuielilor cu amortizarea și, deci, o micșorare a rezultatului.

Amortizarea anuală înainte de reevaluare este de 60.000.000 um ($600.000 \times 10\%$), iar după reevaluare 90.000.000 um ($900.000 \times 10\%$). Astfel, rezultatul este micșorat cu 30.000.000 um după reevaluare:

Extras din contul de profit și pierdere al exercițiului 2005

– mii um –		
Elemente	Înainte de reevaluare	După reevaluare
Cifra de afaceri	609.107.045	609.107.045
Cheltuieli cu amortizarea	(60.000)	(90.000)
Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	(108.035.585)	(108.035.585)
Cheltuieli salariale și sociale	(239.664.624)	(239.664.624)
Alte cheltuieli de exploatare	(172.604.763)	(172.604.763)
Rezultat contabil	88.742.073	88.712.073

Pentru a contracara diminuarea rezultatului, companiile preferă să reevalueze imobilizările neamortizabile.

Pentru a depăși impedimentul micșorării rezultatului, se poate apela la imputarea plusvalorii din reevaluare asupra rezervelor din reevaluare. Prin această modalitate, amortizarea anuală de 90.000.000 um va majora cheltuielile cu amortizarea 9.000.000 um și va diminua rezerva din reevaluare cu 30.000.000 um (300.000.000 lei: 10 ani).

Prezentăm situația comparativă a Contului de profit și pierdere și a situației modificărilor capitalului propriu înainte și după reevaluare:

Extras din contul de profit și pierdere al exercițiului 2005

– mii um –			
Elemente	Înainte de reevaluare	După reevaluare	După reevaluare*
Cifra de afaceri	609.107.045	609.107.045	609.107.045
Cheltuieli cu amortizarea	(60.000)	(90.000)	(9.000)
Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile	(108.035.585)	(108.035.585)	(108.035.585)
Cheltuieli salariale și sociale	(239.664.624)	(239.664.624)	(239.664.624)
Alte cheltuieli de exploatare	(172.604.763)	(172.604.763)	(172.604.763)
Rezultat contabil	88.742.073	88.712.073	88.793.073

* imputarea plusvalorii din reevaluare asupra rezervelor din reevaluare

Extras din situația modificărilor capitalului propriu

– mii um –			
Elemente	Înainte de reevaluare	După reevaluare	După reevaluare*
Capital subscris	296.892.431	296.892.431	296.892.431
Rezerve din reevaluare	122.794.493	123.094.493	122.764.493
Total capitaluri proprii	419.689.924	419.986.924	309.656.924

* imputarea plusvalorii din reevaluare asupra rezervelor din reevaluare

Din exemplul prezentat observăm o creștere a rezultatului cu 81.000.000 um care, deși artificială, contribuie la atingerea dezideratelor managerilor companiei. Aceștia se prelevează de prevederile IAS 16 care la în paragraful 48 precizează că amortizarea aferentă unei perioade este în mod normal recunoscută ca o cheltuială sau poate deveni parte a costului unui alt activ, fără să interzică repartizarea parțială a amortizării asupra rezervelor din reevaluare.

Concluzii

Existența pe termen lung a unei întreprinderi depinde de capacitatea acesteia de a genera un profit cel puțin satisfăcător. Investitorii devin și rămân acționari într-o companie dacă estimează că dividendele și alte venituri de capital de care vor beneficia vor fi mai mari decât veniturile din alte plasamente cu un nivel de risc similar. În acest context, profitul, ca indicator absolut al rentabilității, constituie atât premisa, dar și consecința unei afaceri.

Tocmai de aceea, evaluarea calității profitului obținut trebuie să constituie o preocupare permanentă atât pentru managementul companiei, cât și pentru analistul care o efectuează. Libertatea de alegere a politicilor contabile de către managementul companiilor, care conduce la o majorare sau la o micșorare a rezultatului, reprezintă în opinia noastră una dintre principalele limite informaționale ale contului de profit și pierdere. Mai mult, în practică se întâlnesc cazuri în care contabilii, prevalându-se de posibilitatea conferită de norme în vigoare de a efectua estimări și previziuni ori de a apela la tratamente contabile alternativ permise, recurg la unele tehnici de contabilitate creativă aflate adesea la limita legilor și reglementărilor în vigoare.

Răsunătoarele scandaluri contabile, Xerox, Enron, Parmalat, Tyco au accelerat procesul de reglementare contabilă pentru prevenirea distorsionării performanței companiilor. Astfel, Organismul de normalizare contabilă IASB a emis recent standardul internațional de raportare financiară IFRS 2 „Plățile bazate pe acțiuni”. Noua cheltuială introdusă, „plata bazată pe acțiuni” reprezintă o modalitate a companiilor de a păstra angajații cheie, generând, în final, tot o plată. Această modalitate de participare a salariaților la capitalurile proprii ale companiei, pe lângă faptul că este transparentă, nu denaturează fluxurile de numerar.

Note bibliografice

- Bertolus, J.J., „L’art de truquer un bilan”, *Science & vie économique* nr. 40, juine 1988, citat de Stolowy H., „Existe-t-il vraiment une comptabilité creative?”, *Revue de Droit Comptable*, nr. 94-4, décembre 1994
- Gounin, I., „L’art de présenter un bilan”, *La Tribune*, 28 mars 1991
- Lignon M., „L’art de calculer ses bénéfices”, *L’Entreprise* nr. 50, November 1989, Stolowy H., op. cit.
- Naser, C. (1993). *Creative financial accounting: its nature and use*, Pretince Hall, citat de Feleagă N., Malciu L., Politici și opțiuni contabile, Fair Accounting versus Bad Accounting, Editura Economică, București, 2002
- Pourqueri, D., „Les provisions ou l’art de mettre de l’argent de côté”, *Science & vie économique* nr. 73, juin 1991, Stolowy H. op. cit.
- Ștefănescu, A. (2005). *Performanța financiară a întreprinderii între realitate și creativitate*, Editura Economică, București
- IAS 2 „Stocurile”, paragraful 8^a IAS 16, *Imobilizările corporale*, paragraful 23
- IAS 16, *Imobilizări corporale*, paragraful 23
- IAS 23, paragraful 4