

Comunități epistemice

„Progresul nostru poate fi măsurat cel mai bine prin compararea problemelor vechi cu cele noi.”

Karl R. Popper

Căutarea febrilă a mijloacelor de testare a performanței este o preocupare a lumii științifice de azi. În particular, în România, tendința este ca soluțiile adoptate să excedă scopului. Cu alte cuvinte, se poate produce o mimare a nevoii de testare după principiul „scopul scuză mijloacele”.

Singura variantă de evitare a acestei deviații constă în autoimpunerea unui comportament special pentru board-urile revistelor, bunăoară: transformarea lor în nucleu de structurare a unor comunități epistemice. Evident că această opțiune se validează în timp, mai ales prin recunoașterea publică.

Prima treaptă în această evoluție este exercițiul normei inflexibile a valorii. Ritualizarea valorii are capcanele ei, dar tocmai reperatele corective specifice comportamentului unui nucleu de comunitate epistemică garantează minimizarea erorii.

Judecarea criterială a valorii trebuie concepută deschis, cu sensul însă de apropiere a performanței de standardele clusterelor specifice mediilor inovative consolidate. Autocentrarea valorii are sens doar dacă stimulează competiția cu vârfurile creativității globale. Autarhia criterială este nu doar irațională, ci și catastrofică.

Performanța în comunitățile epistemice are parametri de natură bibliometrică, iar publicațiile științifice și bazele de date recunoscute constituie vehicule corecte. Consolidarea mediului publicistic românesc din acest

punct de vedere constituie o prioritate cvasineglijată. Pasul următor al certificării performanței într-o comunitate epistemică îl reprezintă însă evaluările scientometrice. Din păcate aici experiența românească are de recuperat un proces cap-coadă. Încercările CNCSIS sunt meritorii și trebuie sprijinite, inclusiv crearea unor modele alternative.

Faza în care se află comunitățile epistemice din România – evoluția de la faza unicelulară a bibliometriei în varianta CNCSIS (model adecvat testării criteriilor de atribuire a titlurilor universitare) – trebuie urmată de formarea unei structuri instituționale (nu neapărat ca funcție a unei agenții guvernamentale) de testare scientometrică a performanței comunităților epistemice. Altfel, va persista înclinația de a face din publicațiile științifice un mijloc care să servească contraproductiv scopului testării performanței în cunoaștere.

Nu încape îndoială că publicațiile au și un scop de diseminare a modelelor explicative, adresându-se în acest caz educației, dar și a modelelor instrumentale, servind profesionalizării deciziilor de politici publice. Condiția compozită a publicațiilor științifice românești, mai ales a celor de științe sociale, nu diferă, datorită acestui aspect, de experiența occidentală. Părerea că revistele de științe economice ar trebui să fie oglinda doar a modelelor econometrice este o exagerare, chiar una limitativă a scopului cercetării științifice în domeniul economic.

Marin Dinu

Sumar / Contents

John Kenneth Galbraith, o viață în slujba unei societăți pe care ar fi dorit-o perfectă / John Kenneth Galbraith, A Life in Order to Fulfill a Perfect Society	Evaluarea obligațiunilor – cerință a deciziei de investire / Bonds Evaluation – A Pillar for Investment Decision
■ Cornel Ionescu 3	■ Gabriela Anghelache 69
Întreprinderile mici și mijlocii și provocarea Basel 2 / SME's and Basel 2 Challenge	Analiza corelației dintre convergența nominală și convergența reală. Cazul României / Correlation Analysis between Nominal and Real Convergence. The Romanian Case
■ Mario G.R. Pagliacci 7	■ Marius-Corneliu Marinaș 73
Cercetările de piață din România în contextul pieței globale / Romanian Market Researches in Global Market Context	Studiu privind forța de muncă în România la sfârșitul anului 2005 / Studiu privind forța de muncă în România la sfârșitul anului 2005
■ Victor Danciu 11	■ Constantin Anghelache, Alexandru Isaic-Maniu, Constantin Mitruț, Vergil Voineagu 79
Asupra unor aspecte metodologice de sustenabilitate bugetară / About some Methodological Aspects of Budgetary Sustainability	Impactul factorilor organizaționali asupra satisfacției consumatorului de servicii turistice / Organizational Factors Impact about Touristic Services Consumer Satisfaction
■ Emil Dinga 17	■ Carmen Băbăiță 91
Noi cerințe privind managementul riscului de creditare / New Values in Credit Risk Management	Modelul social european între descriptiv și contrafactual / Social European Model between Descriptive and Contrafactual
■ Ioan Trenca 27	■ Liviu-Cătălin Moraru, Gabriel Staicu 97
Convergențe contabile internaționale prin prisma aderării la Uniunea Europeană / International Accounting Convergences Related to EU Admittance	Măsurarea gradului de implicare a autorităților locale în dezvoltarea economică / Measuring the Degree of Local Administration Action in Economic Development
■ Liliana Feleagă, Niculae Feleagă 37	■ Elena Botezat, Marcel Boloș 105
Un model sistemic de reglare optimală a serviciului public / Systemic Model for Optimal Regulation in Public Service	Politica fiscală a României în perspectiva aderării la Uniunea Europeană / Romanian Fiscal Policy in Perspective of Admittance in EU
■ Ani Matei, Lucica Matei 45	■ Eugen Mitrică 111
Utilizarea metodologiei VaR pentru măsurarea și prevenirea riscului valutar / VAR Methodology Used for Exchange Risk Measurement and Prevention	Spre un nou model de globalizare – perspectivele altermondialismului / Facing a New Globalization Model – Altermondialisation Perspectives
■ Ion Stancu, Florentina Bălu 51	■ Mircea Duțu 115
Modelul explicativ al globalizării / The Explanatory Model of Globalization	Evaluarea opțiunilor folosind procesul volatilității stocastice și cel al difuziei cu salturi / Option Pricing with Stochastic Volatility and Jump Diffusion Processes
■ Marin Dinu 57	■ Radu Lupu 125
Privatizarea – profesionism și transparență / Privatization between Professionism and Transparency	
■ Viorel Lefter 63	

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

Revizie text: Gabriela Ochiană

Tehnoredactare computerizată: Nicoleta Bobocea

Grafică: Alexandru Ion

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

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

www.economioteoreticasiaplicata.ro

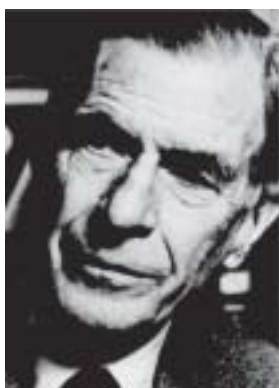
Recepție texte: economia.ta@edeconomica.com

John Kenneth Galbraith, o viață în slujba unei societăți pe care ar fi dorit-o perfectă [15.10.1905-30.04.2006]

■

Cornel Ionescu

*Conferențiar universitar doctor
Universitatea Spiru Haret*



Abstract. *John Kenneth Galbraith, an influential liberal economist, best-selling author and former presidential advisor died on Saturday 29th April 2006, at Mount Auburn Hospital in Cambridge, Massachusetts. He was 97 (Reuters, Sun Apr. 30, 2006 4:07 PM ET). Economist and social analyst, researcher and economics professor at Harvard University, Galbraith has been considered by many analysts as “the last American Institutionalist”. His work stands as testimony for an internal kneading of a man with distinguished moral and professional carriage which wholly understood the fate of an intellectual, being in society service and trying to correct its excesses, to find solutions to the problems that society encounters.*

Key words: good society; affluent society; countervailing power; public purpose; price control.

■

Kenneth Galbraith s-a născut pe 15 octombrie 1905 la o fermă din Ontario, Canada. A obținut o diplomă la Universitatea din Toronto în anul 1931 și după 3 ani doctoratul în economie la Universitatea din California.

Activitatea sa la Harvard a început ca tutorie în anul 1934, apoi, după trei ani, s-a mutat la Universitatea Cambridge din Anglia. În anul 1937 a devenit cetățean american.

A predat economia la Universitatea Princeton în anul 1939, iar în anii '40-'41 a lucrat la Oficiul de Control al Prețurilor. În 1949 Galbraith primește onoarea de a fi profesor la Universitatea Harvard, unde a predat mai bine de jumătate de secol. A fost prieten apropiat și susținător al președintelui Kennedy, cel care l-a numit ambasador în India din

anul 1961 până în 1963, singurii ani pe care nu i-a petrecut la Harvard.

Kenneth a fost puternic influențat de economistul britanic John Maynard Keynes, care a introdus idea cheltuielilor guvernamentale pentru a se reduce șomajul. Galbraith, adesea, se descria ca fiind un „keynesian evanghelic”. Tema majoră a lucrărilor sale a fost cea a societăților industriale și, în special, a celei americane, pentru care, susținea el, nu mai este adecvat modelul descriptiv al teoriei economice convenționale, denumit modelul pieței concurențiale, cu firme care urmăresc maximizarea cu orice preț a profitului și consumatori care caută maximizarea utilității. Sistemul economic capitalist, afirma el, a început să producă risipă și mărfuri inutile. Mai mult, Galbraith a văzut decalajul progresiv dintre clasa

John Kenneth Galbraith, o viață în slujba unei societăți pe care ar fi dorit-o perfectă

bogată și cea săracă drept o amenințare la stabilitatea economică și ca o „crimă morală” (Richard Parker, *John Kenneth Galbraith: His Life, His Politics, His Economics*).

În anii '50, Galbraith prezintă economia americană în două tratate: primul „*A Theory of Price Control*”, prin care dezvoltă o teorie a controlului prețurilor ca politică anti-inflaționistă, urmare a experienței sale, din timpul războiului, la Oficiul de Control al Prețurilor; al doilea „*American Capitalism: The concept of countervailing power*”, în care arată că succesul postbelic s-a datorat dezvoltării concentrării industriale, care a creat premisele inovațiilor tehnice și ale creșterii puterii de contracarare a abuzurilor sindicatelor, organizațiilor consumatorilor și chiar a reglementărilor guvernamentale.

Best-sellerul „*The Affluent Society*” publicat în anul 1958 a influențat mari investiții guvernamentale în parcuri, transporturi, educație și alte sectoare publice pentru a se îngusta prăpastia dintre bogați și săraci, fapt ce i-a atras atât recunoștința multor oameni, dar și antipatia profesională. În această carte el promovează o critică dură a mitului suveranității consumatorului. Deși teza sa nu era cu totul nouă, aceasta fiind dezbătută și de alți economiști (Veblen, Mitchell și Knight), el reușește să se impună împotriva tendințelor culturii hegemonice a modului de viață american.

În cartea „*The New Industrial State*”, publicată în anul 1967, Galbraith demonstrează că teoriile ortodoxe ale firmelor perfect concurențiale nu rezistă la o dezbateră analitică. Deși ideile sale se situează de cele mai multe ori împotriva curentului din epocă, Galbraith nu precupește niciun efort în a critica starea de fapt din societatea americană. Astfel, în cartea „*Economics and the Public Purpose*”, publicată în anul 1973, el explică în detaliu fenomenul acaparării politicului de către firme și implicațiile acestui fenomen, și susține dezvoltarea sectorului public, controlul statului, emanciparea femeii, respectiv emanciparea statului în relația sa simbolică cu tehnocrația. El abordează de asemenea o serie de teme noi cum ar fi: educația publică și rolul acesteia, procesul politic, provizionarea bunurilor publice etc., teme preluate apoi și de alți economiști (Buchanan, Scitovsky).

„*The Good Society: the Humane Agenda*”, cea mai recentă lucrare (1996) a profesorului american, este

un eseu ce propune o nouă și incitantă perspectivă pentru înțelegerea relațiilor sociale, economice și politice actuale. Autorul susține că nu există șanse pentru o societate perfectă și realizabilă atât timp cât nu există o definiție clară a ei. Cea mai dificilă problemă o constituie definirea realizabilului. Este de asemenea și cea mai controversată. Tocmai de aceea, autorul, încă de la începutul lucrării, își pune o serie de întrebări (*cum ar arăta o societate perfectă?, spre ce țel ar trebui să tindem?, cum putem astupa prăpastia dintre cei favorizați de soartă și cei în nevoie?, cum poate contribui politica economică la acest lucru?, cum pot fi făcute instituțiile publice să devină mai echitabile și mai eficiente?, cum poate fi protejat mediul înconjurător acum și în viitor?, ce înseamnă răspunderea și modul de acțiune al unei societăți perfecte, echitabile față de partenerii săi de afaceri și față de vecinii săi, dar față de săracii planetei?*), întrebări care probabil i-au marcat întreaga existență și la care acum, la deplina maturitate intelectuală, încearcă să găsească răspuns.

Această carte, afirmă autorul, se referă la o societate perfectă ca la o societate realizabilă. El recunoaște că: *anumite bariere în calea realizabilului sunt de netrecut și ca atare trebuie acceptate. Dar există și țeluri care nu pot fi compromise. Într-o societate perfectă, fiecare cetățean trebuie să se bucure de libertate individuală, de bunăstare, de egalitate rasială și etnică, de șansa unei existențe care să-i ofere satisfacții. Trebuie recunoscut că nimic nu neagă atât de clar libertățile individuale precum lipsa acută de bani. Sau le diminuează până dispar în totalitate. Pentru cei săraci guvernul poate fi un factor fundamental de care depinde bunăstarea, iar pentru unii dintre ei, chiar supraviețuirea lor.*

Galbraith arată că multe din problemele cu care se confruntă societatea își au explicația și în extinderea și diversificarea economiei și ca urmare atât consumatorii, cât și mediul trebuie protejați. El se pronunță pentru o eră a judecății practice deoarece: *dacă socialismul nu mai poate fi nicidecum considerat o structură viabilă a unei societăți perfecte, sau cel puțin realizabile, nici capitalismul, în forma sa clasică, nu mai îndeplinește această condiție. În același timp atrage atenția că: o economie modernă nu poate, fără intervenția guvernului, să ajungă la un nivel performant și la un progres general continuu. Autorul arată că: de altfel, în toate țările sistemul economic depinde de și se dezvoltă pe baza finanțării*

de către stat a autostrăzilor, aeroporturilor, serviciilor poștale și infrastructurii urbane de cele mai diverse și mai necesare tipuri.

În capitolul 4 al lucrării, Galbraith prezintă importanța argumentului social în edificarea societății perfecte și rolul esențial al determinismului economic. El ajunge la concluzia că: *sistemul economic trebuie să acționeze perfect pentru fiecare*, deoarece numai atunci oportunitățile vor întâlni aspirațiile, indiferent de nivelul lor. *O societate ideală va trebui să beneficieze de o dezvoltare economică substanțială și în același timp constantă – de o creștere de la an la an a producției și a forței de muncă.*

Galbraith susține că: *atât timp cât există oportunități există și liniște socială; stagnarea economică și privațiunile au consecințe sociale multiple și nefaste.* Tot el susține că: *o economie puternică și stabilă, împreună cu oportunitățile pe care le oferă devine astfel obiectivul principal al unei societăți mai bune, al societății ideale.*

Este bine spus că: *într-o societate echitabilă nimănui nu-i este permis să sufere de foame sau de lipsa unui adăpost.*

Autorul nu omite faptul că: *o societate ideală trebuie să aibă o dimensiune internațională puternic conturată. Statul trebuie să adopte o atitudine pacifistă și de colaborare reciproc avantajoasă cu partenerii săi de afaceri din toată lumea, de asemenea, trebuie să existe înțelegere și sprijin efectiv pentru nevoile și speranțele celor mai puțin favorizați de soartă, membri ai comunității mondiale.*

După jalonarea trăsăturilor specifice societății ideale, dimensiunile sale sociale, Galbraith abordează în capitolele 5-7 problematica unei economii sănătoase, prezentând atât deficiențele economiei moderne de piață, cât și corecțiile ce ar trebui operate în vederea unei funcționări sustenabile a acesteia. El pune un accent deosebit pe educație, pe pregătirea profesională. De altfel lui John Kennet Galbraith i se atribuie expresia „capital intelectual”, pe care a menționat-o pentru prima dată într-o scrisoare adresată economistului Michael Kalecki încă din anul 1969. Astăzi, când societatea omenească țintește către societatea bazată pe cunoaștere, aceasta a devenit un concept în vogă.

În continuare Galbraith se referă la două probleme esențiale: ocuparea și inflația. Este de o mare importanță afirmarea că trebuie ales între șomaj și

inflație, deoarece acest lucru nu poate fi evitat. Societatea perfectă nu poate condamna o parte a populației sale la inactivitate, suferințe sociale și privațiuni economice de dragul atingerii unei stabilități a prețurilor. La nevoie, trebuie acceptat răul cel mai mic – creșterea prețurilor. *Legat de aceasta*, spune Galbraith, *o societate ideală trebuie să acționeze astfel încât să contrabalanseze sau să reducă la minim efectele neplăcute ale ambelor.*

Referindu-se la împrumutul public și la deficitul bugetar, el arată că: *acolo unde cheltuielile publice încurajează sau sunt într-adevăr esențiale pentru dezvoltarea de perspectivă a economiei – creșterea producției, a ocupării forței de muncă și a veniturilor, toate acestea venind în sprijinul viitoarelor venituri publice – împrumutul este pe deplin acceptat.* Întreaga lucrare a lui Galbraith este o lecție de bună guvernare, care cu siguranță ar fi de folos și actualilor guvernanți, atât din România, cât și din multe alte state. El este conștient că dirijarea unei economii moderne nu este o problemă simplă și tocmai de aceea recomandă să se renunțe la idealism în managementul public, deoarece *aici sunt concentrate bazele economice ale unei societăți perfecte.*

O atenție deosebită acordă autorul temei „Controlul” din capitolul 10. El susține că *există patru factori care obligă la o intervenție și la un control al statului. Primul îl constituie nevoia de a proteja acum și în viitor planeta. Mai există și necesitatea de a-i proteja pe cei vulnerabili dintre angajații în sectorul productiv față de efectele negative ale mecanismului economic. Al treilea factor este tendința mai mult decât ocazională a economiei de a produce și vinde bunuri și servicii de larg consum cu deficiențe tehnice sau care pot aduce prejudicii de ordin fizic. Al patrulea factor este înglobarea de către sistem a unor tendințe cu caracter de auto-distrugere a propriilor funcții ce au o oarecare eficiență.*

Pentru fiecare din acești factori Galbraith aduce argumente pertinente și conchide că toți aceștia, împreună cu protecția mediului, reprezintă trăsăturile esențiale ale controlului statului într-o societate perfectă.

Migrația, autonomia puterii militare, sindromul birocratic al societății moderne, politica internațională, dar și săracii planetei sunt tot atâtea teme care fac obiectul gândirii și analizei eminentului economist și profesor John Kennet Galbraith.

În ultimul capitol „Contextul politic” autorul lucrării accentuează că pasul decisiv spre o societate ideală este acela care va face ca democrația să devină autentică, cuprinzătoare. Beneficiind de o democrație reală, societatea perfectă va izbuti în tot ceea ce va întreprinde, va căpăta chiar acel aspect al inevitabilității.

În final rămâne regretul că o astfel de societate, societatea perfectă, deși realizabilă, este o țintă care se îndepărtează cu fiecare zi și, bineînțeles, în același

timp speranța care așa cum se spune nu moare niciodată, mai ales atunci când încă mai descoperi intelectuali ca profesorul Galbraith.

Și pentru că am început acest articol cu știrea transmisă de Reuters, voi încheia cu declarația ministrului de finanțe englez, Gordon Brown, preluată de aceeași agenție: „John Kenneth Galbraith a fost un economist și un scriitor strălucit, un mare prieten al Regatului Unit, iar cărțile sale vor fi citite de multe generații viitoare”.

Bibliografie

Galbraith, J. (1982). *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București

Galbraith, J. (1997). *Societatea perfectă. La ordinea zilei: binele omului*, Editura Eurosong & Book, București

*** Reuters, Sun Apr 30, 2006 4:07 PM ET

*** *The History of Economic Thought*, website, <http://cepa.newschool.edu/het/home.htm>

Întreprinderile mici și mijlocii și provocarea Basel 2

Mario G.R. Pagliacci

Profesor universitar doctor

Universitatea de Studii Economice, Perugia
Președinte al Academiei Internaționale de Studii Comparate

Abstract. *The paper refers to the impact of the Basel 2 Agreement on the development of small and medium enterprises (SME). There are presented the methods for estimating the rating (standard, basic inter and advanced rating). It is also presented the experience of some countries like Italy, Germany, France and Japan related to the Basel 2 Agreement. Finally, the situation of small Italian enterprises is revised.*

Key words: market; fund; bank; agreement; regulation.

Noul acord asupra capitalului (cunoscut și sub numele de Basel 2) a fost aprobat definitiv de către Comitetul Basel, în iunie 2004. Prin acest act s-a concluzionat un parcurs complex în ceea ce privește definirea capitalului minim, pe care băncile trebuie să-l păstreze în comparație cu diversele tipologii de investiții după noua reglementare de piață.

Într-o ultimă sinteză, Basel 2 (B2) se bazează pe trei „piloni” fundamentali:

- rechiziționări patrimoniale minime pentru riscurile de credit, de piață și riscuri operative;
- revizuirea gradului de risc al băncii de către Autoritatea de Reglementare;
- obligativitatea informării băncilor asupra publicului.

Acordul va intra definitiv în vigoare din 2007, dar deja i se fac simțite efectele asupra sistemului bancar din țările aderante. Dincolo de amplele tematici care investesc gestiunea economică și patrimonială, organizația, procedurile bancare, Acordul produce efectele sale politice și practice de concesiune a împrumuturilor din economie și, în mod special, a întreprinderilor mici și mijlocii.

Este o părere confuză aceea că cele mai riguroase metodologii de evaluare a riscului de credit și a realizărilor ulterioare, cărora trebuie să li se supună împrumuturile, se vor reflecta în ampla deschidere a subiecților, beneficiari

ai condițiilor celor mai favorabile, și a acelor care vor trebui să suporte condiții mai oneroase.

În ce privește metodele de calcul de risc a creditului, noul Acord prevede ca beneficiarilor de împrumuturi să li se atribuie o valoare de rating, capabilă să evalueze gradul de risc de neexecutare.

Atribuția rating-ului poate urma trei metode de calcul:

- metoda standard
- metoda rating internă de bază
- metoda rating internă avansată.

Metoda standard prevede utilizarea de către o parte din bănci a rating-ului emis de agențiile externe specializate.

Băncile care aleg metode de rating interne pot să adopte un sistem propriu de evaluare a riscului, care va trebui să fie aprobat de către Autoritatea de Securitate.

O importantă afirmație făcută de Acord este că rating-ul derivă din 3 faze procedurale importante:

- o evaluare statistică/cantitativă
- o evaluare din mers
- o evaluare calitativă.

Evaluarea statistică/cantitativă se bazează pe analiza istorică a bilanțurilor și a indicilor relativi, după metodologia deja utilizată în toate sistemele de evaluare.

Evaluarea din mers este alimentată de informații asupra comportamentului debitorului, utilizând indicatori „istorici” fie cantitativi, fie calitativi.

Evaluarea calitativă reprezintă partea cea mai novatoare și pune obiectivul de „apreciere” a caracteristicilor întreprinderii și antreprenorului, a sectorului, a managementului, a perspectivelor de dezvoltare, a inovațiilor tehnologice etc.

Printre temele de dezbatere care interesează B2 este necesar să se reflecte asupra efectului pe care metodologiile de calcul a rating-ului îl va produce asupra finanțării întreprinderilor mici și mijlocii; adică acele categorii de întreprinderi care, prin natură și structură, sunt mai puțin „favorite” decât procedurile de evaluare standardizate și fondate pe algoritmi de calcul. Aceste metodologii sunt incapabile să țină cont și să aprecieze informațiile calitative și directe, care caracterizează în schimb profilul cognitiv și interpretativ al întreprinderii mijlocii. De aici derivă faptul că asemenea dimensiuni ale întreprinderii ar putea să apară mai riscante decât există în realitate, constrângând băncile să păstreze mai mult capital și, în consecință, să adopte politici restrictive pentru accesul la finanțări și criterii de pricing mai oneroase.

Pe scurt, unul din riscurile adoptării procedurii de rating – care se resimte din cultura anglo-saxonă – constă în depersonalizarea suportului de bancă-întreprindere, până acum puțin accentuat în cultura latină.

Pentru a compensa această tendință, până acum inevitabilă, se va opera prin:

- reducerea asimetriilor informative și operative ce intervin în relația bancă-întreprindere;
- introducerea măsurilor calitative, capabile să aprecieze valoarea bunurilor intangibile, reprezentată de așa-zisul „capital intelectual” produs de către antreprenor, manageri, colaboratori interni și externi ai întreprinderii.

Va fi, deci, de bun augur ca adoptarea tehnicilor de evaluare a dobânzii de credit dorită de Acord să nu excludă din partea băncilor o atenție specială a raportului cu clientela, mai ales când este vorba despre întreprinderile mijlocii. Acestea din urmă trebuie să investească într-o comunicare eficace cu banca, devenind transparente și disponibile în conformitate cu statutul lor real, cu programul de investiții și cu proiectele viitoare.

Până aici am indicat rating-ul ca metodă de evaluare a probabilității de insolvență, dar decizia asupra concesiunii împrumuturilor este legată și de alți factori, printre care sunt determinante garanțiile, care accentuează rolul lor cu referire la conținutul Acordului 82. Garanțiile reprezintă pentru bănci factorul determinant de micșorare a riscului și de consecvență, elemente ce permit reducerea capitalului minim de păstrare. În special:

- garanțiile reale reduc valoarea de expunere;
- garanțiile personale consimt să substituie prudența debitorului cu cea a garantului.

Trebuie reamintit că, în cazul întreprinderilor mijlocii, „colateralii” au reprezentat întotdeauna un factor critic pe motivul lipsei de valori reale în prestarea garanției, dar și în capacitatea de a procura garanți fidejussori.

Acesta a fost unul din motivele care a participat la succes, în unele țări europene, având misiunea de a presta garanții mutuale în favoarea întreprinderilor asociate.

Chiar și în acest caz, Acordul 82 a pus, în mod indirect, un obstacol în ce privește garanția confienților așa cum s-a conturat până azi – rezultă o conducere dificilă fie a categoriei de garanții reale, fie a acelor garanții fidejussorii, cel puțin după prescrierea Acordului.

În sprijinul poziției delicate în care se găsește azi sistemul Fidelilor, este alăturată și UE, care atribuie valoare garanțiilor mutuale, cu condiția să fie respectate limitările⁽¹⁾.

Aceasta înseamnă o recunoaștere a confienților în cheia politică, dar nu exonerează unele organisme să se alinieze prescripțiilor puse de Acord. Un proces de adecvare nu foarte ușor, chiar și ținând cont că până azi sistemul Fidelilor s-a micșorat sub o protecție substanțială, chiar și pe motivul aportului determinant pe care aceste organisme îl dau dezvoltării întreprinderii mici și mijlocii din multe țări din Europa.⁽²⁾

Situația întreprinderilor mici din Italia

Totuși, în împrejurări alternante⁽³⁾, sistemul economic italian a avut capacitatea să „renască din cenușă” după război și să ducă Italia spre una din primele puteri economice din lume. Ca întotdeauna, sunt multe componentele care participă la rezultat, dar, fără niciun dubiu, se poate confirma rolul desfășurat de întreprinderile mici⁽⁴⁾.

O cercetare recentă, condusă de Observatorul de Capital, evidențiază unele caracteristici ale întreprinderilor mici și mijlocii italiene: 25% au peste 30 de ani, mai puțin de 1% sunt născute după 2000, 87% din întreprinderi sunt proprietăți de persoane fizice, demonstrând că capitalismul individual și familial este încă foarte puternic în sistemul nostru antreprenorial. Există o puternică concentrare a proprietății: primul asociat deține 57% din capitalul social⁽⁵⁾.

Într-un sistem economic cum este cel italian – puternic centrat pe rolul întreprinderilor de mici dimensiuni și pe organisme de garanție a acelor confienți⁽⁶⁾ este evident cum acordul B2 poate să trezească o serie de preocupări în mediul industrial și financiar.

Au fost numeroase cercetările și analizele care, în acești ultimi ani, au fost tentate să prevadă și să evalueze impactul regulamentului B2 asupra echilibrului financiar, și nu numai financiar, asupra întreprinderilor mici și mijlocii.

Recent s-a efectuat o cercetare aprofundată propusă de Uniunea Camerală în colaborare cu Camera de Comerț; au fost investigate, cu metoda interviului direct, 11.616 întreprinderi, constituite sub formă de societăți de persoane și firme individuale, aparținând diferitelor sectoare economice. Eșantionul utilizat este reprezentativ pe un număr de 3.139.708 de întreprinderi italiene.

În ceea ce privește principalii parametri de natură financiară:

I. dincolo de 1,81% din întreprinderi au început propria activitate antreprenorială fără a face recurs la canalele de tip creditare.

II. circa 24% prezintă timpi de încasare de la clienți mai lungi decât timpul de plată de la furnizori.

III. se mărește procentul întreprinderilor care fac restituiri de împrumuturi pe termen mediu și lung.

IV. 68% întrețin raporturi de lungă durată cu o singură bancă, pentru care nu este semnificativ fenomenul de maximă încredere.

Pe baza relevanței guvernate de eșantionul întreprinderilor s-a consemnat un model statistic de evaluare a probabilității de insolvență (neplată), utilizând tehnicile de credit-scoring și de analiză discriminatorie, cu obiectivul de individualizare a claselor de întreprinderi omogene din punct de vedere al gradului de risc.

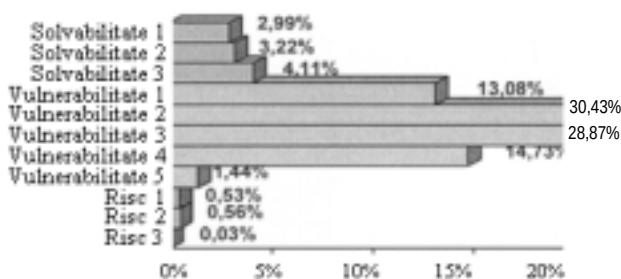
În acest loc ne vom descrie tehnicile de utilizare, limitându-ne să sintetizăm în paragraful următor principalele rezultate atinse (la care s-a ajuns).

Rezultatele modelului

Modelul de clasificare s-a constituit utilizând un indice de risc, diferențiat după modalitățile următoare:

- solvabilitate 1, 2, 3;
- vulnerabilitate 1, 2, 3, 4, 5;
- risc 1, 2, 3.

În total 11 clase de risc, față de cele care sunt clasificate pe eșantionul de întreprinderi:



Repartizarea eșantionului pe clase de risc

Din citirea figurii se pot trage unele concluzii interesante:

1. 13,8% din eșantion se poate considera robust și sigur, fiind investit în clasele de vulnerabilitate 1;
2. 10,3% din întreprinderi reintră în fâșia de excelență prin robustețea financiară și deci prin siguranță;
3. 59,3 % care reprezintă majoritatea, se plasează pe clase de vulnerabilitate 2,3;
4. 16,2% este foarte vulnerabil (clasa 4,5) și deci în mod substanțial nesigur;
5. 1,1% din întreprinderi este la un înalt risc și deci afară de orice posibilitate de încredere.

La nivelul „grupurilor” se pot face următoarele observații:

a) întreprinderile mai credibile operează în Italia de nord și de centru, dar se confruntă cu excepțiile pozitive din sud și din insulele mari;

b) firmele individuale și societățile sunt mai încrezătoare în societățile în comandită;

c) credibilitatea tinde să scadă în întreprinderile constituite mai recent;

d) rezultă cele mai credibile întreprinderi care operează pe piețele naționale și internaționale;

e) încrederea crește numărul de colaboratori, dar apoi se reduce cam la 10 colaboratori;

f) încrederea mărește volumul afacerilor;

g) încrederea scade volumul de îndatoriri.

Redactorii raportului cercetării Uniunii Camerele concluzionează că: „Rezultatele modelului au fost măgulitoare. . . Se distinge un cadru pozitiv cu privire la soliditatea țesăturii întreprinderilor nu a capitalului și a capacității sale de înfruntare a efectelor din B2.”

Care considerații sunt de adăugat?

Nu este în intenția acestui articol de a pătrunde în esența rezultatelor cercetării și nici de a le comenta. Am dorit să prezentăm această cercetare cu scopul de a evidenția cum Acordul B2 a îndemnat agenții economice să efectueze diagnostice și previziuni asupra „capacității de ținută” a sistemului. Într-adevăr, sunt multe motive de preocupare pentru gestiunea financiară a micilor întreprinderi și pentru creșterea Confiențelor (Încrezătorilor).

După părerea noastră, multe dificultăți au rămas nedeclșuite și pot cauza dificultăți și probleme, chiar și azi greu de evaluat.

În rest, același Acord prezintă sub multe aspecte subiectele de critică, mai mult de formă decât de substanță.

Cu toate acestea, multiplele reflecții asupra efectului 82 au ajuns deja la rezultate pozitive.

În ceea ce privește Confienții, pentru a „deștepta” un sistem puțin amortit și mult „protejat”, va trebui – „prin forță dacă nu prin iubire” – să se reexamineze și să se modifice multe structuri și practici operative.

În fruntea micilor întreprinzători, agravarea criteriilor de preț a făcut să se modifice percepția „propriei apropiere de piață de credit”, optând pentru o mai mare transparență, o mică încredere față de alții și, în general, o mai accentuată atenție în capacitatea întreprinderii de a crea un venit.

Investigația a demonstrat că multe întreprinderi au început deja să capete conștiința unei schimbări de mentalitate pe care o impune 82. O primă confruntare a avut loc cu nivelul elevat de redempțiune (răscumpărare) pe care întreprinzătorii l-au garantat cercetării, simptom care există nu numai în atenție, dar și în disponibilitatea de a colabora în acest sens, furnizând informații „strategice asupra mersului întreprinderii”.

Din partea noastră, încă o considerație.

Acordul 82 nu este un rezultat final, este numai o etapă dintr-un lung și neîntrerupt proces de ajustare pe care sistemele bancare din țările dezvoltate îl împlinesc prin

obiective de consolidare a structurii patrimoniale și a gestiunii economice a băncilor. Este vorba de o formă de sistem bancar care se revărsă masiv asupra altor sectoare ale economiei reale, depinde de faptul că creditul reprezintă un factor fundamental pentru existență și dezvoltare economică.

Note

- (1) Directiva europeană recunoaște chiar și schemele de garanție care nu sunt activate imediat în momentul neplății, cu condiția ca Autoritatea de Securitate să fie capabilă să satisfacă schema naturală de a furniza o sumă cu titlu de aconto, adecvată pierderii derivată din insolvența îndatoratului principal.
- (2) Experiențele mai semnificative se reîntâlnesc în Germania, Franța, Italia, Spania. Modelul italian se caracterizează printr-un număr însemnat de confienți: mai mult de o mie asupra întregului teritoriu național. Uneori este vorba despre medii sau mari organisme, dotate cu fonduri considerabile și capabile să-și asocieze mii de întreprinderi; alteori sunt organisme minuscul și puțin dotate, cu o minimă capacitate asociativă, adesea constituite prin voință mai mult prin natură „politică” decât economico-financiară. Structura lor este adesea modestă față de obiectivele pentru care sunt chemate: numai 4 confienți în Italia au rating și 6 o extindere extraregională. În aceste condiții, sistemul se dovedește inadecvat: trebuie să se acționeze pe drumul consolidării patrimoniale, dacă se dorește realizarea condițiilor puse de acord în materie de garanție și garanți. Legea-cadru care reglementează confienții în Italia lasă posibilitatea ca ei să se organizeze după 3 alternative posibile: să-și asume forma de bancă de garanție; să opereze ca finanțator intermediar, supus supravegherii de către Banca Italiei; să mențină configurația originală a tradiției Confienților. Fiecare soluție prezintă plusuri și minusuri; fiecare organism trebuie să opereze propria alegere, conștient de avantaje și dezavantaje. Este sigur că acordul B2 permite menținerea unui status-quo.
- (3) Acești primi ani din 2000 încoace nu au adus creșteri semnificative ale indicatorilor macroeconomici, în unele sectoare s-au semnalat chiar semne de declin. Cu toate acestea, Sistemul Italia, în complexitatea sa, pare să demonstreze o mare capacitate de „ținută” și de câștig.
- (4) PMI în Italia reprezintă 98% din aria economică. Dincolo de binecunoscutele sectoare industriale se schițează prezența semnificativă a grupurilor; după relevările Observatorului de Capital, aproximativ 20% din întreprinderile manufacturiere aparțin grupurilor industriale. Acest fapt confirmă ipoteza după care antreprenoriul italian preferă să se dezvolte și să se organizeze prin modelul grupurilor de întreprindere, toate foarte mici, în scopul de a rămâne flexibile ca întreprindere unică și să constituie un grup cu obiective de inovare – internaționalizare – dezvoltare. De la Observatorul de Capital rezultă și o semnificativă prezență a grupurilor mixte, care populează întreprinderile fie manufacturiere, fie de servicii; este vorba despre un model creștere/dezvoltare pe orizontală decât pe verticală.
- (5) Întreprinderile mici și mijlocii: puse în mișcare cu un venit înjumătățit.
- (6) Recentele relevări au evidențiat că aproximativ 65% din întreprinderile de artizanat sunt asociate la Confienți și circa 50% din micile întreprinderi se bucură de servicii financiare alocate.

Cercetările de piață din România în contextul pieței globale

■

Victor Danciu

Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. Market research is a powerful industry, whose value reached 21,5 billion USD in 2004. Market studies expenses are mostly concentrated in Europe (45%) and in USA (37%). The market shares of the Top 10 companies were above fifty per cent of the research market's turnover.

As a young, modest market, which is 0,84% of the global expenses value, Romania was the global leader in terms of growth, in 2004. With an asymmetric demand and a relatively concentrated offer, the Romanian research market may have a spectacular development in the future, if the obstacles for the customers and research companies are surpassed. If so, the pressures following the UE's entry of Romania and the evolution of customers needs and expectations will speed up the growth of the market research.

Key words: market research; characteristics; structure; costs; prices; future.

■

1. Cercetările de piață la nivel mondial

1.1. Caracterizare de ansamblu

Comaniile din toată lumea au investit în studierea piețelor 21,5 miliarde de dolari, în 2004. Creșterea față de 2003 a fost de 5% per ansamblu, după evaluările European Society for Market Research (ESOMAR). Europa a contribuit cu 9.960 miliarde de dolari, în special cele 15 state vechi membre ale Uniunii Europene (UE), care au cheltuit 8,827 miliarde de dolari. Cifra cheltuită de europeni reprezintă 45% din sumele investite la nivel mondial. America de Nord a plătit aproape 8 miliarde dolari, față de doar 720 milioane dolari cheltuiți de America Centrală și de Sud, după cum reiese din tabelul 1.

În Europa, care este cel mai mare deșeu pentru cercetări de piață, creșterea per ansamblu a fost de 3,2% în 2004, față de 2003. Această regiune, chiar dacă are o rată de creștere sub cea înregistrată la nivel global, este una a contrastelor în privința ratelor de creștere la nivel de state, corelate cu rata inflației (tabelul 2).

**Repartiția regională a cheltuielilor
pentru studii de piață la nivel global**

Tabelul 1

Regiuni	Cheltuieli 2003 (MLRD USD)	Cheltuieli 2004 (MLRD USD)	Rata de creștere 2004/2003 (%)
Total	18,928	21,501	5,0
EU 15	7,590	8,827	3,0
Noi state membre UE	0,249	0,299	6,0
Alte state din Europa	0,454	0,534	6,1
Total Europa	8,293	9,660	3,2
America de Nord	7,137	7,853	6,7
America Centrală și de Sud	0,720	0,830	8,2
Asia-Pacific	2,526	2,863	5,2
Orientul Mijlociu și Africa	0,251	0,294	6,3

Sursa: e-Finance, nr. 62/2005, p. 83 (după ESOMAR).

Piețele țărilor care sunt membre ale UE se mențin pe un trend ascendent lent, creșterea fiind de 3%. În schimb, în multe țări cercetările de piață înregistrează dinamici susținute. Croația, cu 17,6%, Lituania, cu 13,6%, Estonia cu 12,9% se află printre cele mai dinamice piețe ale cercetărilor.

Alte țări precum Polonia (5,4%) și Turcia (5,4%) se găsesc în apropierea ratei de creștere la nivel mondial, în timp ce Rusia (9,5%), Ungaria (7,5%) sau Cehia (7%) se plasează până la triplul creșterii pe ansamblul Europei. Surprinzător este regresul studiilor de piață în unele țări care au intrat recent în UE. Reculul în termeni reali înregistrat a fost de 4,6% în Slovenia, 4,4% în Slovacia și de 2,8% în Letonia.

Cheltuielile pentru cercetări de piață în Europa

Tabelul 2

Europa	Cheltuieli 2003 (MIL USD)	Cheltuieli 2004 (MIL USD)	Rata de creștere 2004/2003 (corelația cu rata inflației)
EU 15	7.590	8.827	3,0
Polonia	97	113	5,4
Ungaria	53	67	7,5
Republica Cehă	53	64	7,0
Slovacia	12	14	-4,4
Slovenia	12	14	-4,6
Lituania	7	8	13,6
Estonia	6	8	12,9
Letonia	5	6	-2,8
Rusia	85	110	9,5
Turcia	43	50	5,4
Croația	12	16	17,6
Bulgaria	7	8	3,4
Europa, Total	8.293	9.660	3,3

Sursa: e-Finance, nr.62/2005, p. 84 (după ESOMAR).

1.2. O industrie puternică și concentrată

Studiile de piață sunt realizate în toată lumea de companii de cercetare, în majoritatea covârșitoare a cazurilor. Un Top 10 al companiilor de cercetare globale realizat de ESOMAR arată că acestea au obținut venituri care depășesc cu puțin jumătate din cifra de afaceri totală a cercetărilor de piață, de 18,928 de miliarde de dolari, înregistrată în 2003.

Tabelul 3 ilustrează poziția dominantă a VNU NV, ale cărei venituri au fost duble față de cele ale fiecăreia din următoarele trei companii clasate și reprezentau 30% din câștigurile tuturor celor 10 companii incluse în top.

Top 10 al companiilor de cercetare globală în 2003

Tabelul 3

Organizația	Țara de origine	Număr de angajați	Venituri din cercetarea globală (mil. USD)
1. VNU NV	Olanda	33.073	3.048,3
2. Taylor Nelson Sofres Plc	Marea Britanie	13.150	1.565,1
3. IMS Health Inc	SUA	6.100	1.381,8
4. The Kantar Group	Marea Britanie	6.000	1.002,1
5. GfK Group	Germania	5.065	673,6
6. Ipsos Group SA	Franța	4.181	644,6
7. Information Resources Inc.	SUA	3.400	554,3
8. Westat Inc	SUA	1.700	381,6
9. Synovate	Marea Britanie	3.446	357,7
10. NOP World	Marea Britanie	1.473	335,6
Total	-	-	9944,7

Sursa: Capital, nr. 30/2005, p. 13 (după ESOMAR).

2. Cercetările de piață în România

2.1. România, piața cea mai dinamică din lume

România este lider mondial în ceea ce privește dinamica pieței, cu cea mai mare rată de creștere în domeniu, de 30,5% în 2004 față de anul anterior. Ea ocupă însă un loc modest, în coada clasamentelor de specialitate, cu o valoare de 18 milioane de dolari a studiilor de piață, în 2004.

Indicatorii caracteristici pieței cercetărilor de piață în România

Tabelul 4

	2002	2003	2004
Cifra de afaceri (Cheltuieli), milioane dolari	11	12,379	18,384
Rata de creștere anuală (corelată cu rata inflației), 2004/2003 (%)	-	-	30,5
Rata reală de creștere la nivel global (%)		2,7	5,0

Surse: e-Finance, nr. 62/2005, pp. 83-84, Capital, nr. 30/2005, p. 13.

România este urmată la o diferență de două procente de Argentina, apoi de China cu o creștere de 20%, Irlanda (18,7%) și Croația (17,6%). Celelalte țări care au înregistrat o creștere de peste 10%, în 2004, sunt Venezuela, Filipine, Lituania, Egipt, Estonia, Hong Kong, Mexic și Thailanda.

Situația actuală a creșterilor de piață și dinamica lor accelerată sunt rezultatul influențelor exercitate de factori care diferenciază piața românească de restul lumii, conferindu-i caracteristici specifice.

În primul rând, piața cercetărilor de marketing în România se află încă într-o fază de emergență, cu tendințe de creștere accelerată. Cercetarea de piață este încă un business tânăr în țara noastră, cele mai importante companii de cercetare din domeniu începându-și activitatea cu puțin înainte de 1995.

Caracteristici și specificități ale pieței românești

- *piața tânără*, în faza de emergență: puțin peste 10 ani
- *volum modest*: 18,4 milioane dolari, în 2004
- *dinamica foarte accelerată*: 30,5% în 2004 față de 2003, primul loc în lume
- *cererea asimetrică*:
 - asimetrică în raport cu clienții: clienții interni dețin 70%, clienții externi dețin 30%;
 - asimetrie structurală, pe domenii de activitate: solicitările pentru efectuarea de studii de piață provin din: producție – 38%, agenții publicitare – 17% și media – 15%.
- *ofertă relativ concentrată*. Concentrarea este relativă după numărul de companii de cercetare; doar patru companii dețineau în 2004 patru milioane de dolari din piață, ceea ce reprezenta circa 22%. Relativa concentrare este prezentă și în privința metodelor de culegere a datelor. Predomină cercetările face-to-face (interviurile personale), interviurile prin telefon urmează să crească sub aspectul ponderii, interviurile asistate de calculator sunt restricționate de inconvenientele tehnice și de pregătirea publicului. Tipurile de studii sunt sub influența celor de mai sus și ele relativ limitate ca varietate, predominând interviurile față în față și focus grupurile.
- *prețuri scăzute*. Față de indicele mediu al prețurilor studiilor de piață ($I = 100$), la nivel mondial, indicele prețurilor în România se situează la 36%.

Ele au trebuit să facă în circa 10 ani ceea ce au realizat companiile din alte state în 30 de ani, rezultând astfel creșteri explozive. Din punctul de vedere al utilizării metodologiilor și al tehnologiilor, piața românească s-a dezvoltat prin asimilarea rapidă a progreselor făcute în lume și aliniera la standardele mondiale. Aceasta a exercitat presiuni puternice, care au condus la creșterea complexității industriei de research și la salturi calitative, dar nu neapărat și la creșteri proporționale ale volumului, după cum apreciază managerul general al Daedalus Consulting (e-Finance, nr. 62/2005, p. 62). În al doilea rând, asupra dinamismului și complexității cercetărilor de piață își pun amprenta conștientizarea de către manageri a necesităților tot mai mari de cunoaștere a sectorului lor de activitate, de identificare și anticipare a nevoilor și așteptărilor clienților și de a-și cunoaște tot mai bine concurenții, în condițiile unui mediu competitiv tot mai puternic și agresiv. În sfârșit, firmele din România sunt foarte preocupate de viitor, în contextul apropiatei integrări europene, moment din care și la noi se va aplica regula „peștele mare înghite pe cel mic”. Altfel spus, fiecare firmă care dorește să poată face față presiunilor competitive ale pieței europene trebuie să fie bine informată.

Deși cercetările de piață cresc în ritmuri amețitoare, cheltuielile per capita rămân deosebit de modeste. România ocupa ultimul loc în cadrul țărilor din Europa Centrală și de Est, cu numai 0,55 USD/locuitor, la sfârșitul anului 2003, în timp ce în Ungaria erau cheltuiți 5,31 USD și în Cehia – 5,19 așa cum reiese din tabelul 5. Chiar dacă valoarea indicelui respectiv a crescut probabil la 0,85 USD/locuitor în 2004, ea rămâne sub nivelul atins în celelalte țări cu un an înainte.

Cheltuielile cu cercetarea de piață per capita în România față de țările Europei Centrale și de Est, în 2003

Tabelul 5

Țara	USD/loc	Țara	USD/loc
1. Ungaria	5,31	5. Polonia	2,52
2. Cehia	5,19	6. Croația	1,99
3. Slovenia	2,24	7. Bulgaria	0,87
4. Slovacia	2,17	8. România	0,55

Sursa: Capital, nr. 30/2005, p. 13 (După ESOMAR).

Distanța este foarte mare față de țări precum Franța, unde nivelul cheltuielilor cu cercetarea s-a ridicat la 26,4USD/locuitor, în 2003, sau SUA, unde fiecărui locuitor i-au revenit 22,8 USD.

2.2. Cerere pentru cercetări de piață asimetrică, ofertă relativ concentrată

2.2.1. Clienții cercetărilor de piață

Cei care comandă studii de piață provin atât din țară (clienți interni) și aceștia sunt încă predominanți, cât și din străinătate (clienți externi), care înregistrează creșteri semnificative. Mărirea ponderii clienților externi, care a ajuns la 30% în 2004, se datorează faptului că fenomenul globalizării se manifestă și în domeniul cercetărilor de piață (Tabelul 6). Din acest motiv, apar solicitări pentru cercetări regionale, cum sunt cele pentru Europa Centrală și de Est, de exemplu, și paneuropene. În multe situații, firme occidentale, care în statistici apar drept clienți externi, comandă studiile unor companii de cercetare a pieței din afara României și acestea contractează la rândul lor culegerea datelor unor firme de profil din țara noastră.

Structura cercetărilor de piață, după clienți și domenii de activitate (%)

Tabelul 6

Clienți și domenii	2003	2004
<i>Clienți:</i>		
- interni	78	70
- externi	22	30
<i>Domenii de activitate:</i>		
- producție	39	38
- business-to-business	4	11
- angroșiști și detailiști	1	2
- servicii financiare	5	5
- utilități, servicii de telefonie și poștale	9	6
- sectorul public	6	6
- media	14	15
- agenții de publicitate	9	17
- institute de cercetare	10	10
- altele	3	2

Sursa: Capital, nr. 30/2005, p. 13 (după SORMA).

O categorie importantă de clienți interni o reprezintă partidele care comandă sondaje politice, mai ales în anii electorali. În 2004, acest tip de sondaje a contribuit probabil cu 2 până la 3 milioane de dolari la creșterea de 6 milioane de dolari a pieței cercetărilor din România (Capital, nr. 30/2005, p. 13).

Un fenomen important este creșterea ponderii cercetărilor cu finanțare publică, în special proiecte cu finanțare PHARE.

2.2.2. Clienți și companii de cercetare

Majoritatea companiilor din România alocă între 3% și 10% din cheltuielile de marketing planificate pentru consultanță și cercetare de piață. Raportând cheltuielile cu cercetarea de piață la cele destinate publicității, un reprezentant al companiei Mercury a observat că cercetarea de piață reprezenta 0,8% din bugetele de publicitate, acest indicator fiind printre cele mai mici din Estul Europei și din lume. În Ungaria ponderea este de 7,3%, iar în Polonia de 4,4%, România fiind întrecută și de Bulgaria, unde cercetarea de piață reprezenta 1,9% din bugetul de publicitate (e-Finance, nr. 62/2005, p. 83). Această realitate arată că managerii din România nu au înțeles încă importanța studiilor de cercetare de piață pentru obiectivele și viitorul firmelor. Observația apare cu atât mai justificată dacă se cercetează care sunt firmele și clienții principali ai companiilor de cercetare reprezentative de pe piața românească. Din tabelul 7 se poate observa că atât clienții, cât și companiile de cercetare sunt aproape toate de sorginte străină, cu interese puternice în România.

Companii și clienți ai cercetărilor de piață în România

Tabelul 7

Companii	Daedalus Consulting	Mercury Research	Synovate
C	Coca-Cola	Procter & Gamble	Coca-Cola
L	Connex	Anchor Male	Procter & Gamble
I	Danone	Cora România	BAT
E	Hewlett-Packard	Supreme Imex	Orange
N	Interbrew	Primola	Rompotol
T	Quadrant Amroq	HVB Bank	AD Pharma
I	Beverages (Prigat, Pepsi)	Romania BRD – Groupe Societe Generale	ING Citroen
	Pepsi International	Orange	Nestlé
	Raiffeisen Bank		

Sursa: e-Finance, nr. 62/2005, p. 83 (după interviuri cu companiile).

Gfk și Synovate, care se află în top 10 (vezi tabel 3), se numără printre cele mai importante organizații specializate în cercetări de piață din România, în 2004 fiecare din ele înregistrând cifre de afaceri de aproximativ un milion de euro. Mercury Research este o altă firmă importantă, care a avut o cifră de afaceri comparabilă cu cele două firme anterioare, în 2004. Daedalus Consulting este principala companie de cercetare a pieței cu 100% capital românesc. Pentru cercetarea pieței de IT&C, studiile IDC reprezintă principalul reper, atât în cazul României, cât și în cel al pieței internaționale. Alături de aceste companii participă la cercetări de piață în România și alte instituții, printre acestea numărându-se AC Nielsen Romania, IMAS sau Mednet.

2.2.3. Structura studiilor de piață pe domenii de activitate și categorii de obiective

Cea mai mare pondere în studiile de piață efectuate în România o dețin cercetările comandate de campanii producătoare din sectorul bunurilor de consum, de

folosință îndelungată și al produselor farmaceutice, care împreună au deținut 38% din total, în 2004.

Una din tendințele structurale este preocuparea tot mai mare pentru studii de piață din partea unor clienți care acționează în domeniul industrial. Studiile pentru activitățile business-to-business au ajuns la 11% în 2004, față de numai 4% în 2003.

Cercetarea de brand, fie că este vorba de strategie de brand și comunicare, de evaluare de companii de comunicare sau de prestare de reclame, se bucură, de asemenea, de un interes mult crescut al firmelor din România.

Studiile de dezvoltare solicitate de multe companii de retail sunt considerate tot mai importante pentru companiile de market research. Aceste studii sunt necesare companiilor solicitante pentru a stabili care orașe sunt mai atractive, iar în cazul fiecărei localități urbane, care este zona cu cel mai mare potențial. Cercetări complexe care includ hărți ale bunăstării și ale densității populației la nivel de stradă sau cartier, studii de trafic auto și/sau pietonal, studii socioeconomice pot fi completate de analize asupra comportamentului de cumpărare sau stilului de viață al consumatorilor. Acest tip de studii este stimulat de interesul în creștere al tot mai multor lanțuri de retail din Europa pentru piața românească.

2.3. Metodele de culegere a datelor

Cercetările de piață efectuate în România se deosebesc mult de cele realizate în alte țări, în privința numărului și ponderii metodelor de culegere a datelor. Metoda „face-to-face” este cea mai mult utilizată pe piața locală de market research. Studiile bazate pe informații obținute față în față pot avea drept subiecte obiceiuri și atitudini individuale în locații diverse (la domiciliu, locație centrală). Focus grupurile constituie o modalitate de obținere a unor informații de natură calitativă.

Interviurele telefonice și pretestarea asistată de calculator se numără și ele printre metodele de culegere a datelor la care se recurge. Cercetările prin telefon sau internet ocupă în continuare ponderi mici în România, comparativ cu alte state, din cauza ratei scăzute de penetrare a acestor mijloace de comunicare, cu precădere în mediul rural. În viitorul apropiat, este de așteptat ca ponderea sondajelor prin telefon să crească, dar dinamica lor depinde de accesul la acest mediu de comunicare.

2.4. Prețuri scăzute, dar percepute ca fiind mari

2.4.1. Poziționarea României după indicii de preț

Potrivit cercetării intitulată „Price Study 2005” publicate de ESOMAR, indicele prețurilor cercetărilor de piață din România era 36% din indicele mediu al studiilor de piață, pe ansamblu, și 35% din media europeană.

Nivelul redus al prețurilor cercetării situează România pe locul 64, din 67 de țări analizate, țara noastră fiind urmată doar de Bulgaria (35), India și Ecuador (tabel 8).

**Indicii prețurilor la studiile de piață pe ansamblu
(clasament selectiv)**

Tabelul 8

Indice mediu = 100

Țara	Indice de preț	Țara	Indice de preț
Japonia	216	Ungaria	63
Australia	184	Polonia	60
Marea Britanie	182	Slovacia	59
Franța	172	Estonia	50
Slovenia	87	România	36
Turcia	77	India	35
Cehia	63	Ecuador	27

Sursa: Capital, nr. 41/2005, p. 21 (după Price Study 2005, ESOMAR World Research Report).

Decalaje semnificative apar și între indicii prețurilor pe tipuri de proiecte.

Între România și Ungaria, de exemplu, diferențele între prețuri sunt identificate, în Price Study 2005, la toate categoriile principale de proiecte de cercetare realizate (Tabelul 9).

**Indicii prețurilor pe tipuri de proiecte,
în România și Ungaria**

Tabelul 9

Tipuri de proiecte	România	Ungaria
Studii față în față despre obiceiuri și atitudini	35	72
Studii față în față despre obiceiuri și atitudini în locație centrală	37	52
Măsurători periodice față în față la domiciliu	41	79
Măsurători periodice prin interviuare telefonică	39	61
Pretestare asistată de calculator	39	58
Focus grupuri	45	57
Satisfacția consumatorului	23	67
Cercetări business-to-business	32	57
Media indicilor	39	63

Sursa: Capital, nr. 41/2005, p. 21 (după Price Study 2005).

Cele mai mari decalaje sunt înregistrate în cazul studiilor față în față despre obiceiuri și atitudini, al măsurătorilor periodice față în față la domiciliu și al cercetării business-to-business.

Deși se pare că România nu iese în evidență cu nimic spectaculos în privința prețurilor la studii de piață, apar câteva aspecte interesante. În cazul focus grupurilor, piața a evoluat mai repede și prețurile lor mai ridicate demonstrează acest lucru (indice 45). Totodată, faptul că la „on-line-surveys” sunt cele mai mici prețuri din lume vine din rara lor folosire, din cauza penetrării reduse a internetului comparativ cu media europeană și a lipsei de obișnuință și încredere a clienților în legătură cu validitatea rezultatelor acestei metode (Capital, nr. 41/2005, p. 21).

2.4.2. Prețurile studiilor de piață și tehnici de calcul utilizate

La întrebarea „Cât costă studiile de piață în România?”, răspunsurile sunt nuanțate. Ele se distribuie pe o plajă care începe cu „este imposibil de răspuns” și merge până la

„costul studiilor poate varia între 1.500 și 700.000 de euro, în funcție de complexitatea lor” (e-Finance, nr. 62/2005, p. 83). Anumiți clienți potențiali ai companiilor de cercetare a pieței cred că industria de research este un domeniu ca oricare altul, cu „liste de prețuri fixe”, afișate la „poarta fabricii”, părere care însă nu corespunde realității.

Profesioniștii din cercetarea de piață *aduc argumente în sprijinul mării diversități a prețurilor în acest sector al marketingului*. Ei susțin că, deși tarifele nu sunt secrete, prețul este ultimul element al unei oferte, în ordinea cronologică a proiectării unei cercetări de piață. Prețul se stabilește pentru fiecare tip de lucrare în parte, în funcție de criterii multiple. Cele mai importante asemenea criterii întâlnite în practica studiilor de piață sunt metoda de cercetare folosită, mărimea eșantionului și nivelul de reprezentativitate al acestuia, aria de acoperire a cercetării (locală, zonală, națională), logistica și numărul persoanelor implicate în efectuarea studiului, complexitatea, numărul întrebărilor și durata interviurilor, plata participanților, traducerea chestionarelor și a raportului final de cercetare.

Exemple privind modul de calculare a prețurilor

■ **Retail Audit** este o analiză foarte solicitată de cei ce produc bunuri de larg consum. Ea presupune informații despre vânzări ce se obțin pe baza unui eșantion reprezentativ de magazine, colectate la intervale regulate. În România, doar AC Nielsen Romania și MEMBR sunt specializate pe astfel de cercetări (Capital, nr. 41/2005, p. 63). Prețul unui studiu de Retail Audit este dat de cantitatea și complexitatea informațiilor furnizate, precum și de serviciile cu valoare avansată prestate în conexiune cu informațiile respective asigurate de analiză cum sunt nivelul de detaliere a rapoartelor (din punct de vedere geografic, al canalelor de distribuție sau al categoriilor de produse), indicatorii raportați, numărul de raportări (una sau mai multe), formatul în care sunt furnizate informațiile, analizele realizate de echipa Client Service sau studii complementare. În funcție de criteriile la care se apelează, prețurile pot merge de la mai puțin 1.000 de euro până la sume cu multe zerouri.

■ **Panelul de consumatori** este un instrument folosit atât de marile companii multinaționale, cât și de producătorii locali. Solicitățile clienților pot varia de la o radiografie sumară a pieței, într-un anumit moment, până la analiza în profunzime asupra comportamentului de consum. Prețurile se pot întinde la numai 1.000 de euro, până la sume de ordinul zecilor de mii de euro pe categorie.

În funcție de categoria de produse analizată, și de periodicitatea informațiilor asigurate clientului, raporturile standard ale panelului Gfk au prețuri cuprinse între 1.000 și 30.000 de euro, pentru un an de zile (Capital, nr. 41/2005, p. 63).

■ **Computer Assisted Telephone Interviews (CATI)** este o metodă de culegere a datelor care poate fi aleasă pentru mai multe tipuri de studii. Principalul avantaj al ei este al costurilor deoarece, nefiind necesară deplasarea operatorilor de interviu, cheltuielile pentru culegerea datelor se reduc

semnificativ. Prețul unui studiu realizat astfel poate să varieze foarte mult. Majoritatea prețurilor se situează între 1.500 și 13.000 de euro, dar și peste acest interval de preț. Factorii principali care influențează prețul sunt mărimea eșantionului, lungimea chestionarului, ținta urmărită și ușurința cu care poate fi contactată, gradul de repetitivitate a studiului și forma în care vor fi furnizate rezultatele cercetării.

2.4.3. Motivații ale prețurilor scăzute

Prețurile cercetării de piață în România sunt printre cele mai mici din lume și din Europa. România este, din punct de vedere al cercetărilor de piață, mai ieftină decât Ungaria și Polonia, dar mai scumpă decât Bulgaria și comparabilă cu Serbia.

Motivele acestei situații par relativ ușor de identificat. Mircea Kivu, Executiv Manager la IMAS, sugerează că, pe cel mai general plan, prețurile depind de costurile forței de muncă. Or, cu un salariu mediu lunar cu puțin peste 200 de euro, România se plasează în urma țărilor relativ dezvoltate, mai ales vecine. Dar singure, costurile forței de muncă nu pot explica de ce aceeași cercetare costă, în România, jumătate din cât costă ea în Ungaria, așa cum reiese și din indicii prețurilor pe proiecte în România și Ungaria. Principala cauză pare să fie sensibilitatea ridicată la preț a pieței. Din constatările obținute în urma cercetărilor efectuate, reiese că majoritatea cumpărătorilor români își bazează decizia de achiziție în mod precumpănitor pe acest factor – prețul – indiferent de produs, alegând oferta mai ieftină.

Această motivație decizională rămâne valabilă și în cazul cumpărătorului de cercetare de piață. Având posibilitatea să opteze pentru una din mai multe oferte concurente, clienții o aleg pe cea mai ieftină. Se respectă astfel aserțiunea teoretică referitoare la scăderea prețurilor ca urmare a concurenței pe piață, ceea ce mărește accesul firmelor românești la studii de piață. Efectele sunt benefice dacă micșorarea prețului nu are drept efect rezultate îndoielnice ale cercetării, care pot influența negativ deciziile și mări costurile aferente acestora (Capital, nr. 41/2005, p. 21).

2.4.4. De ce sunt percepute prețurile studiilor de piață ca fiind mari

Deși prețurile studiilor de piață solicitate și efectuate în România sunt printre cele mai scăzute din lume, mulți clienți existenți și potențiali le consideră inaccesibile, din cauză că

sunt prea scumpe. Percepția apare ca paradoxală, dar ea poate fi explicată relativ ușor. E. Sanda, Deputy Country Manager la AC Nielsen Romania, consideră că răspunsul se găsește în existența a două categorii de clienți (Capital, nr. 41/2005, p. 21). Pe de o parte, există cele mai multe companii străine și câteva locale care sunt destul de versate în utilizarea studiilor de piață. Nemulțumirea unora dintre acestea legată de prețuri se poate manifesta față de companiile mari de research care percep prețuri mai ridicate decât cele mici, îndeosebi locale. Uneori, acești clienți optează pentru soluții imediate la un preț mai bun, adică mai mic, sacrificând însă la capitolul calitate. Cea de-a doua categorie de clienți este constituită din marea majoritate a firmelor locale, aflate în procesul de a-și crea o cultură și o experiență a utilizării studiilor de piață și de marketing. Dintre acestea, unele au așteptări nerealiste față de costurile cercetărilor de piață. Ca urmare a mentalității potrivit căreia acestea trebuie să fie ieftine, deoarece nu sunt indispensabile sau chiar necesare. În plus, multe firme nu dispun de bugete dedicate acestor activități și rămân încă la mentalitatea că oricine poate efectua cercetări de piață.

2.5. Perspectivele cercetărilor de piață în România

Piața de market research din România, aflată în plin proces de dezvoltare, va continua să crească în mod constant. Dacă rata anuală de creștere se va menține la 20-30% în următorii patru-cinci ani, vânzările de studii de piață vor ajunge la 30-40 de milioane de euro, după cum estimează specialiștii de la Daedalus Consulting (e-Finance, nr. 62/2005, p. 82). Această explozie va fi generată de o creștere spectaculoasă a numărului de cercetări, pe fondul lansării și consolidării mărcilor românești și străine. În domeniul evaluării strategiei de branding, România are o piață de cercetare în plină dezvoltare. Este o perioadă în care multe mărci noi intră pe piață, iar cele vechi se consolidează. Intrarea României în UE va mări nivelul competiției pe piața locală, ceea ce va exercita presiuni puternice asupra firmelor să adopte decizii și să elaboreze planuri de piață realiste. Una dintre condițiile pentru a reuși în această privință o reprezintă efectuarea a cât mai multe și detaliate studii de piață. În plus, cerințele sporite pentru cunoașterea mediului pieței și a concurenților ca urmare a evoluției exigențelor și așteptărilor clienților, inclusiv pe fondul sporirii veniturilor și a puterii de cumpărare, vor stimula dinamica susținută a cercetărilor de piață în viitor.

Bibliografie

- Aaker, H.D. (1998). *Strategic Market Management*, 5th edition, John Wiley&Sons, Inc., New York
- Czinkota, M., Ronkainen, Illka (2004). *International Marketing*, 7th edition, Thomson, South Western, Ohio
- Danciu, V. (2005). *Marketing internațional. Provocări și tendințe la începutul mileniului trei*, Editura Economică, București

- Keegan, W., Schlegelmilch, B., Stöttinger, Barbara (2002). *Globales Marketing – Management*, Oldenbourg Verlag, München, Wien

*** Capital, nr. 41, 13 octombrie 2005

*** Capital, nr. 30, 28 iunie 2005

*** e-Finance, anul V, nr. 62, octombrie 2005

Asupra unor aspecte metodologice de sustenabilitate bugetară

Emil Dinga

Profesor universitar doctor

Universitatea „Dimitrie Cantemir”, București

Abstract. *This paper is aimed to debate some conceptual and methodological issues concerning the designing and analyzing of the public budget. In the context, the issue of the necessary distinction between the target-objectives and the operational variables in the process of designing the public budget is approached as well as the problem of ensuring the constancy (along the indifference curve) of the fiscal revenues. Some questions concerning the spillovers generated by the designing the public budget are also answered: the correlation between the absolute and relative dynamics of the GDP, the analytical condition to stimulate the entering of the official economy by the underground economy, the lag which is associated with the reaction of the tax base to the fiscal relaxation, the quantifying of the collecting degree of the public revenues, the analytical condition to reach a done weight of the budget over the GDP. All the mentioned issues are treated in a technical way in order to offer to analysts and to decision makers either useful suggestions or criticism base.*

Key words: target-objective; sustainability; indifference curve of the public revenues; collecting degree; gradient; tax base; fiscal relaxation; lag; reaction function.

I. Introducere

În proiectarea bugetului public (să luăm, pentru simplificare, doar bugetul de stat - BS) operăm cu variabile exogene și variabile endogene. Variabilele exogene sunt acele variabile care „joacă” drept variabile de comandă (de impuls) în modelul de proiectare a veniturilor BS. Ele sunt de două categorii: a) *variabile de politică* – variabile ale căror valori numerice (cuantificări) sunt generate de politica guvernamentală și *variabile inerțiale* – variabile care sunt generate de istoria fenomenului bugetar și care-și mențin influența și în perioada de analiză (binecunoscutul efect de histerezis).

I.1. Variabilele exogene

Variabilele de politică sunt următoarele:

Ratele de impozitare legale:

■ *definiție operațională:* ratele de impozitare care rezultă din lege sau sunt propuse din considerente politice:

■ *mod de calcul:* $r_l = \frac{V^p}{B_l}$,

unde:

r_l – rata legală de impozitare;

V^p – venitul fiscal potențial (prezumat) a se încasa;

B_l – baza legală de impozitare;

Ratele de impozitare efective:

■ *definiție operațională:* ratele de impozitare care rezultă din încasarea efectivă a veniturilor fiscale la buget (ratele empirice de impozitare)⁽¹⁾

■ *mod de calcul:* $r_a = \frac{V^{ef}}{B_a}$,

unde:

r_a – rata efectivă de impozitare;

V^{ef} – venitul fiscal efectiv încasat la buget;

B_a – baza efectivă de impozitare (bază de impozitare „impură” față de cea legală ca urmare a imposibilității datelor statistice de a surprinde cu acuratețe baza de impozitare legală).

■ *comentariu*: rata efectivă de impozitare diferă de rata legală de impozitare prin gradul de colectare a obligațiilor bugetare, precum și prin lag-uri (generate din rațiuni administrative sau de metodologie contabilă sau/și statistică) între momentul producerii fenomenului economic (de exemplu, crearea economică a venitului fiscal de încasat) și momentul încasării/înregistrării acelui fenomen – cum ar fi cazul creării lunare a impozitului pe profit și încasarea/înregistrarea trimestrială a acestuia, ceea ce generează o sezonalitate administrativă perturbatoare pentru analiză.

Variabilele inerțiale sunt următoarele:

Variabile de transfer al structurilor de venituri publice

- *definiție operațională*: coeficienți istorici (inerțiali) care transferă (transmit) structura veniturilor bugetare fără bază de impozitare⁽²⁾ asupra veniturilor bugetare efective din perioada de prognoză;
- *mod de calcul*: coeficienții de structură fără bază de impozitare se determină pe baze empirice, ca valori regresionate, în ipoteza, relativ simplificatoare, că se mențin modelele generale de comportament economic⁽³⁾; valorile astfel regresionate (care mențin trendul înregistrat) vor fi extrapolate prin metode analitice adecvate;
- *comentariu*: anumite poziții de venituri fără bază de impozitare pot fi, totuși, considerate în mod exogen; aceste componente sunt tocmai acelea care nu au legătură cu veniturile bugetare, ci sunt generate mai degrabă de administrarea deficitului bugetar (de ex., veniturile rezultate din rambursările de credite acordate sau dobânzi încasate în contul creditelor acordate).

I.2. Variabilele endogene

Variabilele endogene sunt acele variabile ale căror valori sunt generate de modelul bugetului de stat (în cazul discutat aici).

Principalul impact al relaxării fiscale se produce la nivelul bazelor de impozitare. Conform raționamentelor bazate pe curba Laffer⁽⁴⁾, relaxarea fiscală va încuraja subiecții economici ai acestei relaxări să-și extindă sfera de procurare a veniturilor impozitate (fie la nivelul afacerii – pentru cazul relaxării la nivelul impozitului pe profit sau la nivelul contribuțiilor în sarcina angajatorului, fie la nivelul muncii – în cazul relaxării la nivelul impozitului pe venit sau la nivelul contribuțiilor în sarcina angajatului).

De fapt, întreaga filozofie a proiectării bugetare se bazează pe impactul prezumat (și, pe cât posibil, cuantificat) al relaxării fiscale asupra extinderii bazelor de impozitare.

Efectul relaxării fiscale asupra extinderii bazelor de impozitare este supus următoarelor condiționări:

- *rigidități la nivelul ofertei*: este o condiționare obiectivă, care va face ca impactul relaxării fiscale să nu fie cel „recomandat” de elasticitatea bazei de impozitare în raport de rata de impozitare; de aceea, aici este utilă

folosirea funcției logistice de estimare a scăării impactului, precum și folosirea funcției ecou pentru „repartizarea” în timp a impactului;

– consecință: reducerea de scară a impactului relaxării fiscale, față de „așteptările” indicate de elasticitățile istorice⁽⁵⁾.

■ *lag-uri* în apariția efectului de extindere a bazei de impozitare ca urmare a relaxării fiscale: impactul scăderii presiunii fiscale asupra extinderii bazei de impozitare nu se produce imediat, din numeroase motive: lipsa de informare a subiecților economici în materie⁽⁶⁾, inerții organizatorice sau de comportament economic, precauții generate de aversiunea față de risc etc.

– consecință: distribuirea efectului impulsului fiscal (impuls de relaxare) în mod neuniform pe perioada de prognoză

Variabilele endogene sunt:

Bazele de impozitare efective

- *definiție operațională*: bazele de impozitare care rezultă din înregistrările statistice oficiale (Institutul Național de Statistică sau Banca Națională a României);
- „*mod de calcul*”: în general, bazele efective de impozitare (pentru trecut ele vor fi denumite, în continuare, baze efective empirice, iar pentru viitor vor fi denumite baze efective prognozate) implică o importantă precauție metodologică: există diferențe față de definiția legală: în bazele efective sunt cuprinse o serie de elemente care, conform definiției legale, ar trebui excluse (ex.: în VAB – valoarea adăugată brută – utilizată ca bază de impozitare pentru determinarea impozitului pe profit, prin determinarea profitului brut – este cuprinsă și amortizarea capitalului fix, precum și o serie de elemente care nu sunt supuse impozitării în cauză etc.);
- *comentariu*: baza efectivă de impozitare cuprinde elemente de „impuritate” comparativ cu definiția legală a bazei de impozitare. Pentru necesitățile analizelor legate de fundamentarea veniturilor la BS pot fi utilizate aceste baze de impozitare „impure” având grijă ca extrapolarea lor să se facă în condiții de menținere relativă a structurii lor⁽⁷⁾. Eventualele modificări de structură ale bazelor efective de impozitare pot fi avute în vedere pentru operarea corecțiilor necesare în calculele numerice efectuate.

I.3. Variabilele-țintă

Variabilele-țintă sunt acele variabile a căror atingere este urmărită prin intermediul variabilelor de politică. Variabilele-țintă sunt de două categorii: a) variabile-țintă cu bază de impozitare (variabile-țintă propriu-zise) – prognozate pe baza ratelor efective de impozitare, respectiv a bazelor efective de impozitare; b) variabile-țintă fără bază

de impozitare (variabile-țintă conexe) – prognozate pe baza menținerii coeficienților de structură regresionați pentru perioada anterioară (ratele inerțiale, în terminologia utilizată aici)⁽⁸⁾.

Variabilele-țintă propriu-zise sunt următoarele:

Impozit pe profit:

■ mod de calcul: $\tilde{I}_a^p = \tilde{r}_a^p \cdot \tilde{B}_a^p$

unde:

$\tilde{I}_a^p$ – impozitul pe profit efectiv prognozat;

$\tilde{r}_a^p$ – rata efectivă prognozată a impozitării profitului;

$\tilde{B}_a^p$ – baza efectivă prognozată de impozitare (profitul brut).

Impozit pe venit⁽⁹⁾:

■ mod de calcul: $\tilde{I}_a^v = \tilde{r}_a^v \cdot \tilde{B}_a^v$

unde:

$\tilde{I}_a^v$ – impozitul pe venit efectiv prognozat;

$\tilde{r}_a^v$ – rata efectivă prognozată a impozitării venitului;

$\tilde{B}_a^v$ – baza efectivă prognozată de impozitare (venitul brut impozabil).

TVA:

■ mod de calcul: $\tilde{I}_a^{TVA} = \tilde{r}_a^{TVA} \cdot \tilde{B}_a^{TVA}$

unde:

$\tilde{I}_a^{TVA}$ – impozitul pe valoarea adăugată efectiv prognozat;

$\tilde{r}_a^{TVA}$ – rata efectivă prognozată a impozitării valorii adăugate;

$\tilde{B}_a^{TVA}$ – baza efectivă prognozată de impozitare (consumul privat plus consumul curent material guvernamental).

Taxe vamale:

■ mod de calcul: $\tilde{I}_a^{tv} = \tilde{r}_a^{tv} \cdot \tilde{B}_a^{tv}$

unde:

$\tilde{I}_a^{tv}$ – venitul din taxe vamale efectiv prognozat;

$\tilde{r}_a^{tv}$ – rata efectivă prognozată a taxei vamale medii;

$\tilde{B}_a^{tv}$ – baza efectivă prognozată de impozitare (importul).

II. Unele aspecte metodologice de fundamentare a veniturilor BS

Vom discuta numai unele aspecte ale fundamentării veniturilor fiscale cu bază de impozitare distinctă (asignată în mod discret).

Să facem câteva notații:

r_l^{ij} – rata legală de impozitare, unde cu „i” s-a notat impozitul cu bază de impozitare, iar cu „j” s-a notat anul de calcul;

r_a^{ij} – rata efectivă empirică de impozitare;

k_r^{ij} – coeficient de trecere de la rata efectivă de impozitare la rata legală de impozitare (și, desigur, și invers).

Atunci avem următoarele relații de calcul:

■ $r_a^{ij} = r_l^{ij} \cdot k_r^{ij}$

■ *determinare empirică:*

γ – coeficient de impuritate statistică a bazei de impozitare;

B_l^{ij} – baza legală de impozitare pentru impozitul „i” în anul „j”;

B_a^{ij} – baza efectivă de impozitare pentru impozitul „i” în anul „j”;

V_{lp}^{ij} – venitul bugetar legal potențial pentru impozitul „i” în anul „j”;

V_{ae}^{ij} – venitul bugetar efectiv pentru impozitul „i” în anul „j”.

Atunci avem succesiv:

$V_{lp}^{ij} = r_l^{ij} \cdot B_l^{ij}; \quad V_{ae}^{ij} = r_a^{ij} \cdot B_a^{ij}; \quad B_a^{ij} = B_l^{ij} \cdot \gamma^{ij};$

$V_{ae}^{ij} = r_l^{ij} \cdot k_r^{ij} \cdot B_l^{ij} \cdot \gamma^{ij} = V_{lp}^{ij} \cdot k_r^{ij} \cdot \gamma^{ij} \quad k_r^{ij} = \frac{V_{ae}^{ij}}{V_{lp}^{ij} \cdot \gamma^{ij}} = \frac{c^{ij}}{\gamma^{ij}},$

unde cu $c^{ij} = \frac{V_{ae}^{ij}}{V_{lp}^{ij}}$ s-a notat gradul de colectare a veniturii public „i” în anul „j”⁽¹⁰⁾.

d_{ra}^{ij} : coeficient de variație a ratei efective de impozitare ca reacție la variația ratei legale de impozitare

$d_{ra}^{ij} = dr_l^{ij} \cdot c^{ij} \cdot \frac{\beta - 1}{\alpha - 1}$

Demonstrație:

Dacă:

r_l^0 – rata legală de impozitare în anul „0”

r_l^1 – rata legală de impozitare în anul „1”;

r_a^0 – rata efectivă de impozitare în anul „0”;

r_a^1 – rata efectivă de impozitare în anul „1”;

α – coeficientul de modificare a ratei legale de

impozitare: $\alpha = \frac{r_l^1}{r_l^0};$

β – coeficientul de modificare a ratei efective de impozitare: $\beta = \frac{r_a^1}{r_a^0}$;

c^0 – grad de colectare a veniturilor bugetare în anul „0”;

c^1 – grad de colectare a veniturilor bugetare în anul „0”.

Atunci avem succesiv:

$$dr_l = r_l^1 - r_l^0 = r_l^0 \cdot (\alpha - 1); dr_a = r_a^1 - r_a^0 = r_a^0 \cdot (\beta - 1);$$

$r_a = r_l \cdot k_r$; $k_r = \frac{c}{\gamma}$; $r_a = r_l \cdot \frac{c}{\gamma}$; vom considera că impuritatea statistică a bazei de impozitare se conservă între momentele „0” și „1”, deci $\gamma = 1$, adică $r_a = r_l \cdot c$;

$$\text{atunci: } dr_a = r_l^0 \cdot c^0 \cdot (\beta - 1) = dr_l \cdot c^0 \cdot \frac{1}{\alpha - 1} \cdot (\beta - 1),$$

$$\text{adică: } \frac{dr_a}{dr_l} = c^0 \cdot \frac{\beta - 1}{\alpha - 1}$$

care exprimă, de fapt, rata marginală a ratei efective de impozitare în raport de rata legală de impozitare.

d_{ba}^{ij} – coeficient de variație a bazei efective de impozitare ca reacție la variația ratei legale de impozitare.

Notății:

δ^j – deficit bugetar maxim acceptabil în anul „j”;

C^j – cheltuieli bugetare ferm programate în anul „j”;

V^{ij} – venit bugetar cu bază de impozitare „i” în anul „j”;

$\hat{V}^j$ – venit bugetar cu bază de impozitare în anul „j”;

$\bar{V}^j$ – venit bugetar fără bază de impozitare în anul „j”;

V^j – venit bugetar total minim necesar în anul „j”;

ρ^j – coeficient mediu de generare a veniturilor bugetare fără bază de impozitare în anul „j”;

ε^{ij} – coeficient de structură a venitului bugetar cu bază de impozitare de tipul „i” în anul „j” (structură relativă la venitul bugetar total minim necesar).

Definiții:

$$\varepsilon^{ij} = \frac{V^{ij}}{V^j};$$

$$\sum_{i=1}^T \varepsilon^{ij} = \frac{1}{V^j} \cdot \sum_{i=1}^T V^{ij} = \frac{1}{V^j} \cdot \hat{V}^j = \frac{\hat{V}^j}{V^j}$$

$$V^j = \hat{V}^j + \bar{V}^j = \sum_{i=1}^T \hat{V}^{ij} + \bar{V}^j = \sum_{i=1}^T r_a^{ij} \cdot B_a^{ij} + \rho^j \cdot V^j$$

de unde:

$$V^j = \frac{1}{1 - \rho} \cdot \sum_{i=1}^T r_a^{ij} \cdot B_a^{ij} = \varphi \cdot \sum_{i=1}^T r_a^{ij} \cdot B_a^{ij},$$

unde s-a făcut notația: $\varphi = \frac{1}{1 - \rho}$ și s-a ținut seama de menținerea constantă a valorii lui ρ .

T semnifică perioada de analiză.

Menținându-ne la nivelul unui singur an de analiză se

$$\text{poate scrie: } V = \varphi \cdot \sum_{i=1}^T r_a^i \cdot B_a^i = \varphi \cdot \sum_{i=1}^T c^i \cdot r_l^i \cdot B_a^i$$

Să presupunem că avem fixat un deficit bugetar pentru anul de analiză, precum și un volum de cheltuieli bugetare ferm stabilit; asta înseamnă că avem un venit bugetar total minim necesar $V = C - \delta$, adică se poate scrie:

$$C - \delta = \varphi \cdot \sum_{i=1}^5 c^i \cdot r_l^i \cdot B_a^i$$

Această relație ne permite să descriem orice decizie de politică fiscală în funcție de trei termeni, dintre care doi sunt exogeni, iar unul este endogen; modalitatea analitică în care se pune problema este menținerea veniturilor bugetare nemodificate (menținerea pe curba de indiferență a veniturilor bugetare) la variația ratei legale de impozitare.

Să considerăm o bază de impozitare agregată (consecința logică a unei asemenea ipoteze este aceea că rata de variație a bazelor de impozitare este considerată drept unică); vom relaxa această ipoteză mai departe, când vom impune anumite ipoteze de variație diferențiată a bazelor de impozitare, în funcție de politica economică cu privire la variația componentelor de utilizare a PIB; putem scrie, în acest caz:

$$C - \delta = \varphi \cdot c \cdot r_l \cdot B_a$$

Să punem condiția de menținere a veniturilor bugetare pe curba de indiferență⁽¹⁾; aceasta înseamnă că vom putea genera variația bazei de impozitare (totale, deocamdată) ca o funcție de variația ratei legale de impozitare (medii, deocamdată).

Condiția analitică de menținere a veniturilor bugetare pe curba de indiferență este:

$$dV = 0 \Rightarrow d\varphi + dc + dr_l + dB_a = 0;$$

cum ρ este considerat constant, rezultă $d\varphi = 0$,

deci: $dB_a = -(dc + dr_l)$;

întrucât dr_l este element de decizie politică, deci este dat exogen (să notăm exogenele cu litere barate: $\bar{r}_l$), rezultă:

$dB_a = -d\bar{r}_l - dc$; cu alte cuvinte, variația bazei de impozitare se va produce în sens invers cu variația ratei legale de impozitare, și anume cu suma dintre variația ratei legale de impozitare și variația gradului de colectare a

veniturilor bugetare; sau: $\frac{dB_a}{d\bar{r}_l} = -\frac{dc}{d\bar{r}_l} - 1$, care pune în

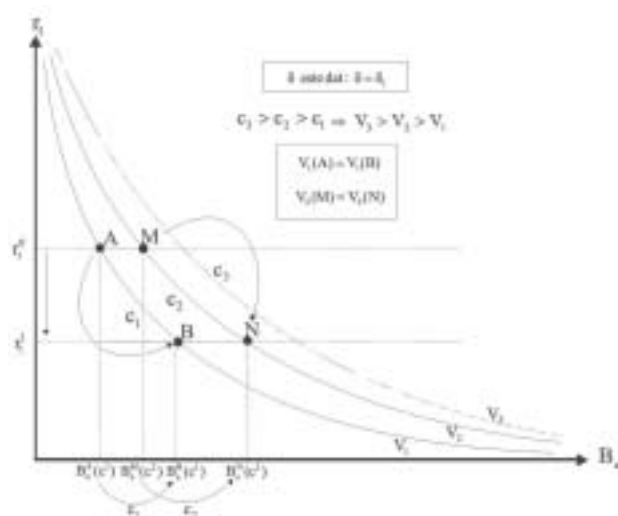
evidență relația dintre baza efectivă marginală de impozitare și gradul marginal de colectare (ambele în funcție de rata legală de impozitare); mărimea

$$s_b^r = \frac{dB_a}{d\tilde{r}_l} = -\frac{dc}{d\tilde{r}_l} - 1 \text{ este, de fapt, rata marginală de}$$

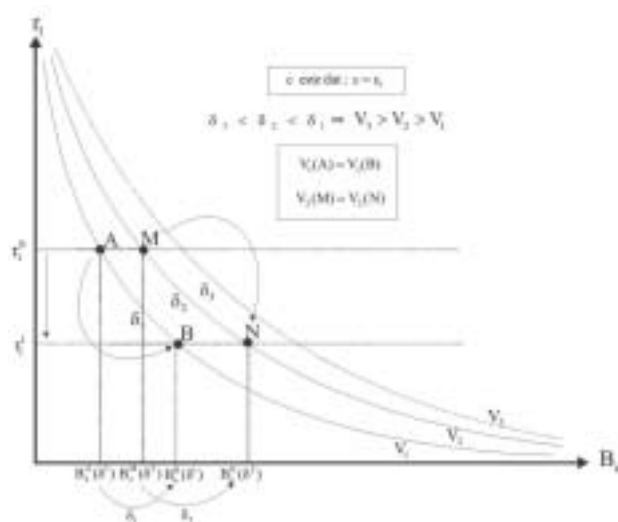
substituire a ratei de impozitare legale cu baza efectivă de impozitare, așa încât să se mențină constantă încasarea veniturilor bugetare.

Condiția grafică de menținere a veniturilor bugetare pe curba de indiferență:

- pentru δ dat (se alege acel grad de colectare care asigură variația bazei de impozitare care menține venitul bugetar pe curba de indiferență):



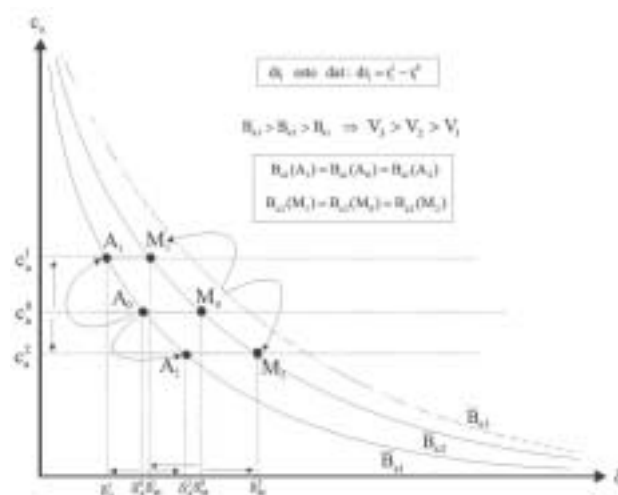
- pentru c dat (se alege acel deficit bugetar care asigură variația bazei de impozitare care menține venitul bugetar pe curba de indiferență):



NB: Evident că aici executivul are posibilitatea să efectueze alegeri între gradul de colectare și deficitul maxim acceptabil, pentru a asigura aceeași variație a bazei de impozitare (variația care menține, în continuare, venitul bugetar pe curba sa de indiferență). Această

concluzie este importantă deoarece gradul de colectare nu este perfect elastic (el depinde foarte mult de factori administrativi, instituționali, de mentalitate etc.) iar, ca principiu, creșterea gradului de colectare este plafonată: în această situație, decidentul poate accepta valori mai mari ale deficitului bugetar (pe considerente de sustenabilitate a datoriei publice antrenate), în scopul de a-și atinge obiectivele de menținere a venitului bugetar pe curba de indiferență dorită.

- pentru $\tilde{r}_a$ dat și pentru $\tilde{V}_a$ dat, deci pentru $\tilde{B}_a = \tilde{r}_a \cdot \tilde{V}_a$ dat (se alege aceea combinație dintre gradul efectiv prognozat de colectare - $\tilde{c}_a$ - și deficitul bugetar efectiv prognozat - $\tilde{\delta}_a$ - care asigură menținerea bazei efective prognozate de impozitare pe curba sa de indiferență).



- c_a : gradul efectiv empiric de colectare exprimă gradul agregat de colectare a veniturilor publice (generat de toți factorii cauzali: creșterea conformării voluntare la plata obligațiilor bugetare, reducerea arieratelor, încasarea de penalități la neplata obligațiilor bugetare etc.) care a funcționat în perioada istorică de referință.

$$\text{mod de calcul: } \bar{c}_a^{ij} = \frac{\bar{r}_a^{ij}}{\bar{r}_l^{ij}}$$

- $\tilde{c}_a$: gradul efectiv prognozat de colectare exprimă gradul agregat de colectare a veniturilor publice (generat de toți factorii cauzali: creșterea conformării voluntare la plata obligațiilor bugetare, reducerea arieratelor, încasarea de penalități la neplata obligațiilor bugetare etc.) care se anticipează a funcționa pe perioada de prognoză.

$$\text{mod de calcul: } \tilde{c}_a^{ij} = \frac{\tilde{r}_a^{ij}}{\tilde{r}_l^{ij}}$$

Comentariu: de fapt, gradul efectiv prognozat de colectare este, concomitent, endogen și exogen. Este endogen în măsura în care este generat de rata efectivă prognozată de impozitare pornind de la rata legală prognozată de impozitare și este exogen în măsura în care el este un rezultat obținut din condiția de menținere a veniturilor bugetare pe curba de indiferență la un deficit bugetar maxim acceptat (dat), adică din alte condiții de optimizare sau de echilibru⁽¹²⁾.

III. Câteva fenomene generate de procesul bugetar

1. Problema lag-ului în variația bazei efective de impozitare ca reacție la variația ratei legale de impozitare

În principiu, o scădere a ratei legale de impozitare ar fi urmată de variația (în sens invers, cum s-a arătat mai sus) bazei de impozitare după un anumit interval de timp. Acest interval de timp este necesar amorsării reacției bazei de impozitare (luarea deciziei de a aloca mai mult timp muncii – la nivelul angajatului –, decizia de a spori angajările sau chiar de a extinde afacerea prin noi investiții – la nivelul angajatorului). Chiar dacă deciziile celor doi subiecți economici ar fi luate instantaneu, în momentul producerii relaxării fiscale, niciun nou loc de muncă nu poate fi găsit imediat ce s-a luat decizia, nici extinderea afacerii nu se face imediat ce s-a început noua investiție (este nevoie de trecerea duratei tehnice de realizare sau extindere a obiectivului de investiții). Dar însuși ipoteza simultaneității dintre luarea deciziilor de extindere (a muncii, respectiv a afacerii) este nerealistă, întrucât este nevoie de informare, de evaluarea oportunităților nou apărute etc. În plus, angajatorul se poate confrunta cu insolubila (pe termen scurt) problemă a șomajului fricțional⁽¹³⁾, iar o indemnizație de șomaj prea mare poate, de asemenea, să descurajeze căutarea unui loc de muncă de către șomeri.

Toate cele de mai sus ne îndreptătesc ca, teoretic, să acceptăm un lag (a cărui valoare concretă ar trebui determinată separat prin mijloace econometrice) între momentul producerii modificării ratei legale de impozitare (de exemplu, relaxarea fiscală) și momentul producerii extinderii bazei efective de impozitare.

Cu toate acestea, vom prezenta câteva argumente pe baza cărora propunem să eludăm problema lag-ului în fundamentarea veniturilor la bugetele publice, în contextul unei relaxări fiscale în condițiile României din acest moment.

1. încasarea veniturilor bugetare este o încasare impură: ea nu reprezintă produsul dintre rata legală de impozitare și baza legală de impozitare și, chiar dacă ar reprezenta acest produs, încasarea efectivă nu este exhaustivă (se produce neplata sau întârzierea la plată a obligațiilor bugetare calculate – programate – atât din motive obiective – blocajul financiar –, cât și din motive subiective – calculul de raționalitate al neplății obligațiilor bugetare sau al întârzierii la plată lor⁽¹⁴⁾);

2. ca urmare a acestei impurități, este posibil ca încasarea bugetară să cuprindă o serie de componente ale unor obligații bugetare anterioare anului fiscal aflat în analiză – plăți din arierate – care să compenseze și poate chiar să supracompenseze neîncasarea veniturilor programate;

3. considerentele de la pct. 2 ne fac să apreciem că relaxarea fiscală, care va mări proporțional costul de oportunitate al neplății obligațiilor bugetare curente sau al restanțelor la plata obligațiilor bugetare (inclusiv penalizările aferente), va genera o ameliorare a comportamentului fiscal de conformare voluntară la plata obligațiilor bugetare, așa încât nu numai că se va îmbunătăți gradul de colectare directă a obligațiilor bugetare curente, dar va spori și reducerea arieratelor la bugetele publice⁽¹⁵⁾;

4. ca urmare, un eventual lag teoretic va fi compensat (cel puțin la nivelul întregului an financiar, chiar dacă, în prima parte a acestuia, vor exista unele manifestări inerțiale inerente⁽¹⁶⁾) de modificarea de comportament fiscal atât al firmelor, cât și al populației.

2. Problema gradului de colectare a veniturilor bugetare

Gradul de colectare reprezintă un summum de condiții de natură comportamentală, organizațională sau instituțională care conduc la realizarea unui anumit raport între volumul valoric al veniturilor bugetare programate și volumul valoric al veniturilor bugetare efectiv încasate.

Să facem următoarele notații:

c – gradul de colectare;

V_p – veniturile bugetare programate;

V_e – veniturile bugetare efectiv încasate;

ε – ponderea încasărilor din arierate în totalul veniturilor bugetare programate;

λ – ponderea obligațiilor bugetare curente neachitate în totalul veniturilor bugetare programate.

Atunci:

$$c = \frac{V_e}{V_p} = \frac{V_p + \varepsilon \cdot V_p - \lambda \cdot V_p}{V_p} = 1 + \varepsilon - \lambda = 1 + \omega$$

unde s-a notat $\omega = \varepsilon - \lambda$ rata netă a conformării voluntare la plata obligațiilor bugetare.

3. Problema corelației dintre variația absolută și variația relativă

Pe măsură ce un anumit fenomen economic (PIB, veniturile bugetare etc.) are o masă din ce în ce mai mare, valoarea absolută a creșterilor relative constante crește. De altfel, funcția logistică (specifică modelării marii majorități a fenomenelor economice) indică, din punct de vedere calitativ, tocmai acest fapt. Se pune problema de a identifica o relație matematică pe baza căreia să ne asigurăm că avem mărimi ale creșterii absolute a unui fenomen economic chiar dacă creșterea relativă se diminuează. Cu alte cuvinte, ne interesează în ce condiții derivata a doua a funcției care

modelează fenomenul (sau, ceea ce este același lucru, derivata întâi a funcției care modelează creșterea absolută a fenomenului) este pozitivă, în timp ce derivata întâi a funcției care modelează variația relativă a fenomenului este negativă.

Să facem câteva notații:

x_i – valoarea absolută a fenomenului în anul „i”;

dx_i – variația absolută a fenomenului în anul „i”;

$dx_i = x_i - x_{i-1}$;

r_x^i – variația relativă a fenomenului în anul „i”;

$$r_x^i = \frac{dx_i}{x_{i-1}}.$$

Condițiile necesare sunt:

$$\begin{cases} dx_{i+1} \geq dx_i \\ r_x^{i+1} \leq r_x^i \end{cases}$$

Notând cu λ valoarea absolută a variației absolute de ordinul 2: $\lambda = dx_{i+1} - dx_i$ rezultă: $dx_{i+1} = dx_i + \lambda$. Avem, succesiv:

$$\begin{aligned} r_x^{i+1} \leq r_x^i &\Rightarrow \frac{dx_{i+1}}{x_i} \leq \frac{dx_i}{x_{i-1}} \Rightarrow \frac{dx_i + \lambda}{x_i} - \frac{dx_i}{x_{i-1}} \leq 0 \Rightarrow \\ &\Rightarrow dx_i \cdot (x_{i-1} - x_i) + \lambda \cdot x_{i-1} \leq 0 \Rightarrow \\ &\Rightarrow (x_i - x_{i-1}) \cdot (x_{i-1} - x_i) + \lambda \cdot x_{i-1} \leq 0 \Rightarrow \\ &\Rightarrow (r_x^i)^2 \geq \frac{\lambda}{x_{i-1}} \Rightarrow -\sqrt{\frac{\lambda}{x_{i-1}}} \geq r_x^i \geq \sqrt{\frac{\lambda}{x_{i-1}}} \end{aligned}$$

Prin urmare, doar pentru valori ale lui λ care satisfac condiția $\lambda \leq (r_x^i)^2 \cdot x_{i-1}$ este posibilă scăderea variației relative a fenomenului odată cu creșterea concomitentă a variației absolute.

4. Problema ponderii veniturilor bugetare în PIB

Se pune problema de a stabili o legătură cauzală (eventual niște limite – plafoane sau praguri) între variația politicii fiscale (variația ratelor de impozitare) și variația pe care o suferă ponderea veniturilor bugetare (la nivelul BGC) în PIB.

Să facem câteva notații:

y_i – PIB în anul „i”;

k_i – rata agregată de impozitare în anul „i”, relativă la PIB;

V_i – venitul bugetar agregat, la nivelul BGC, în anul „i”;

A_i – suma arieratelor istorice încasate în anul „i”;

A_c – suma arieratelor curente formate în anul „i”;

a_i – ponderea arieratelor istorice încasate în anul „i” în PIB din anul „i”;

a_c – ponderea arieratelor curente formate în anul „i” în PIB din anul „i”;

α_i – ponderea veniturilor BGC în PIB în anul „i”.

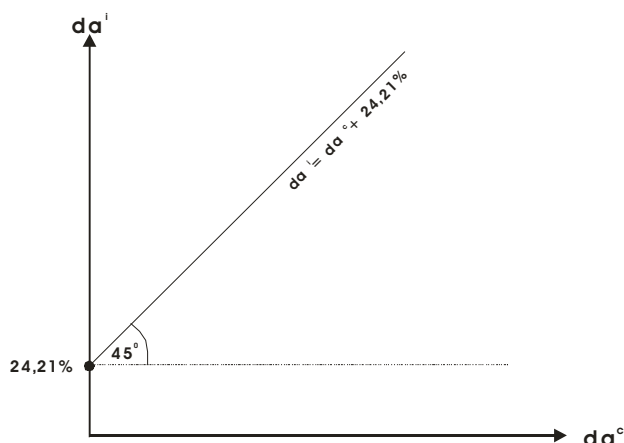
Atunci, se poate scrie succesiv:

$$\begin{aligned} d\alpha &= \alpha_1 - \alpha_0 = \frac{V_1}{y_1} - \frac{V_0}{y_0} = \frac{k_1 \cdot y_1 + a_1^i \cdot y_1 - a_1^c \cdot y_1}{y_1} - \\ &\quad - \frac{k_0 \cdot y_0 + a_0^i \cdot y_0 - a_0^c \cdot y_0}{y_0} = \\ &= (k_1 + a_1^i - a_1^c) - (k_0 + a_0^i - a_0^c) = \\ &= (k_1 - k_0) + (a_1^i - a_0^i) - (a_1^c - a_0^c) = dk + da^i - da^c \end{aligned}$$

Deci, ponderea veniturilor bugetare în PIB va crește doar dacă: $dk + da^i - da^c > 0$, adică: $dk > da^c - da^i$. Dacă notăm cu „da” variația arieratelor nete, adică: $da = da^i - da^c$, atunci condiția este: $dk > -da$, sau $da > -dk$.

Exemplu didactic: dacă rata medie de impozitare (măsurată prin indicele mediu relativ de fiscalitate) scade de la 103,71% la 80,5%, adică: $dk = -23,21$, deci $-dk = 23,21$, atunci da trebuie să fie mai mic decât -23,21%. De exemplu, dacă $da^c = -10\%$, adică crește gradul de conformare cu 10%, iar $da^i = +15\%$, adică crește recuperarea arieratelor istorice cu 15% din PIB, atunci condiția de mai sus devine: $25\% > 23,21\%$, condiție adevărată. În cazul exemplului didactic de mai sus, ar trebui ca recuperarea arieratelor, ca pondere din PIB, să fie de cel puțin 13,21%, ceea ce este foarte mult. Dacă presupunem că nu avem nicio îmbunătățire a conformării voluntare la plata obligațiilor bugetare, atunci ar trebui ca recuperarea arieratelor istorice să fie de 23,21%, ceea ce este extrem de mult. Acest calcul arată faptul că creșterea ponderii veniturilor publice în PIB nu poate fi o țintă politică, ci reprezintă un rezultat natural al comportamentului economic din economie (care este, desigur, administrabil). Ajustând cu ponderea deficitului bugetar în PIB (țintă politică), se poate determina ponderea cheltuielilor BGC în PIB care, cum s-a arătat deja, este, la rândul său, un simplu rezultat. Foarte important de menționat aici este și faptul că reducerea arieratelor istorice, deși poate constitui o țintă politică, nu este administrabilă în același mod ca, de exemplu, creșterea gradului de conformare voluntară la plata obligațiilor bugetare (care poate fi crescut ca urmare a unei administrări fiscale mai eficiente); recuperarea arieratelor bugetare istorice este posibilă doar dacă nivelul microeconomic (firmele) devin și se mențin profitabile, adică pot crea, în mod sustenabil, substanța economică netă din care să-și poată achita obligațiile bugetare restante. În exemplul de mai sus, dacă vom presupune, la limita maximă, o îmbunătățire a conformării voluntare la plata obligațiilor bugetare cu 16%, tot mai este nevoie ca reducerea arieratelor, ca pondere în PIB, să crească cu 7,21, ceea ce constituie o recuperare de circa 36% din totalul arieratelor bugetare în PIB (după estimările Băncii Mondiale, acestea reprezintă circa 20%).

Toate raționamentele de mai sus au fost făcute în ipoteza că avem o creștere a ponderii veniturilor bugetare în PIB, fără să ne preocupe gradul de mărime al acestei creșteri. De fapt, putem considera că raționamentul s-a desfășurat la limita de menținere a ponderii veniturilor bugetare în PIB. Astfel, dacă indicele mediu relativ de fiscalitate se reduce cu 23,71%, iar gradul de conformare voluntară la plata obligațiilor bugetare crește cu 15%, atunci, pentru a nu înregistra scăderi ale ponderii veniturilor publice în PIB, reducerea arieratelor istorice ca pondere în PIB trebuie să fie de cel puțin 8,21%. Se pune și problema următoare: cum trebuie să varieze gradul de conformare voluntară la plata obligațiilor bugetare, respectiv gradul de recuperare a arieratelor istorice, așa încât ponderea veniturilor publice în PIB să crească cu un procent. Să refacem raționamentul în noile ipoteze: trebuie, așadar, ca $dk + da = 1$. Cum $da = da^i - da^c$, rezultă că nu se poate decide direct asupra uneia dintre valori (de exemplu, asupra lui da^i) fără a avea ipoteze acceptate asupra celeilalte valori (în cazul în speță, asupra lui da^c). În acest caz, nu ne rămâne decât ca, având variația lui k , să stabilim perechile de valori pentru da^i și da^c care satisfac condiția cerută. Vom accepta că $dk = -23,21\%$ și vom judeca asupra valorilor pe care le poate lua, în acest caz, expresia $1 - da^i + da^c$. Deci avem: $dk = 1 - da^i + da^c \Rightarrow da^i = 1 + da^c - dk \Rightarrow da^i = da^c + 24,21\%$. Din punct de vedere grafic, avem aici o dreaptă care poate fi reprezentată ca mai jos:



5. Problema gradientului de ieșire din economia ascunsă

Un program de perfecționare a structurii fiscale a economiei (de exemplu, un program de relaxare fiscală) are drept așteptare „naturală” ieșirea subiecților economici din economia ascunsă. Acest fenomen se bazează pe calculul de raționalitate economică, și anume pe analiza costului de oportunitate al deciziei de a ieși din economia ascunsă în economia oficială (sau, viceversa, pe analiza costului de oportunitate al deciziei de a rămâne – sau de a accesa – în economia ascunsă).

Costul de oportunitate se referă la costul pe care subiectul economic aflat în economia ascunsă îl are, în mod potențial, de suportat, dacă va fi identificat ca atare de către inspectorul guvernamental.

Comportamentul economic bazat pe curba Laffer indică o tendință a subiecților economici aflați în economia ascunsă ca, în urma relaxării fiscale, să acceseze economia oficială. Se poate presupune, în acest caz, că costul de oportunitate al rămânerii în economia ascunsă a crescut ca urmare a relaxării fiscale. Să vedem în ce constă această creștere:

- înainte de relaxarea fiscală, costul de oportunitate al rămânerii în economia ascunsă (Co_0), adică al asumării riscului de a fi identificat de către inspectorul guvernamental, este dat de debitul legal datorat (s), la care se adaugă amenda contravențională (a), la care se adaugă penalitățile legale (p), la care se adaugă dobânzile legale (d) și la care, eventual, se adaugă măsura confiscării bunurilor care stau la originea evaziunii fiscale în cauză (c): $Co_0 = s + a + p + d$ (renunțăm la a lua în calcul măsura confiscării);
- înainte de relaxarea fiscală, avantajul brut scontat de către contribuabilul aflat în economia ascunsă era câștigul generat de neplata obligațiilor bugetare;
- dacă notăm cu Ae^0 avantajul brut al accesării economiei ascunse, atunci: $Ae^0 = B^0 \cdot r_{ob}^0$, unde cu B^0 s-a notat baza de impozitare (care exprimă, de fapt, anvergura activității economice desfășurate în zona ascunsă a economiei: $B = \lambda \cdot E$, unde cu E s-a notat anvergura economiei ascunse – de exemplu cifra de afaceri, numărul de salariați etc. după necesitățile de analiză –, iar cu λ s-a notat un coeficient care extrage baza impozabilă din totalul activității economice aflate în economia ascunsă), iar r_{ob}^0 este rata totală a obligațiilor bugetare ale contribuabilului în cauză;
- așadar: $Co_0 = r_{ob}^0 \cdot \lambda^0 \cdot E^0 \cdot (1 + r_a^0 + r_p^0 + r_d^0) = r_{ob}^0 \cdot \lambda^0 \cdot E^0 \cdot (1 + \bar{r}_s^0)$, unde cu $\bar{r}_s^0$ s-a notat rata totală, medie, a sancționării contribuabilului identificat că a accesat economia ascunsă;
- avantajul net al rămânerii în economia ascunsă este dat de diferența dintre avantajul dat de neplata obligațiilor bugetare și riscul asumat de a fi descoperit de către inspectorul guvernamental;
- dacă notăm cu ob obligația bugetară și cu co costul de oportunitate, atunci avantajul net, notat cu AN , va fi:

$$AN = OB - Co = B \cdot r_{ob} - B \cdot (1 + \bar{r}_s) = B \cdot (r_{ob} - 1 - \bar{r}_s)$$

de unde:

$$d(AN) = d(B) \cdot (r_{ob} - 1 - \bar{r}_s) + B \cdot d(r_{ob}) - B \cdot d(\bar{r}_s) = d(B) \cdot (r_{ob} - 1 - \bar{r}_s) + B \cdot [d(r_{ob}) - d(\bar{r}_s)]$$

$$\begin{aligned} \frac{d(AN)}{AN} &= \frac{d(B) \cdot (r_{ob} - 1 - \bar{r}_s) + B \cdot [d(r_{ob}) - d(\bar{r}_s)]}{B \cdot (r_{ob} - 1 - \bar{r}_s)} = \\ &= \frac{d(B)}{B} + \frac{d(r_{ob}) - d(\bar{r}_s)}{r_{ob} - 1 - \bar{r}_s} \end{aligned}$$

condiția de indiferență este:

- deci variația relativă a bazei de impozitare se produce în sens invers cu variația raportului

$$\frac{d(r_{ob}) - d(\bar{r}_s)}{r_{ob} - 1 - \bar{r}_s} = g_{ea} \text{ și în cuantum egal cu valoarea}$$

numerică a acestui raport. Numim acest raport *gradient de ieșire din economia ascunsă*. El indică reacția relativă a bazei de impozitare la variația simultană a ratei de impozitare și a ratei de sancționare a accesării economiei ascunse, cu alte cuvinte indică rata de oficializare a economiei ascunse ca urmare a combinației dintre rata de impozitare și rata de sancționare.

Exemplu didactic:

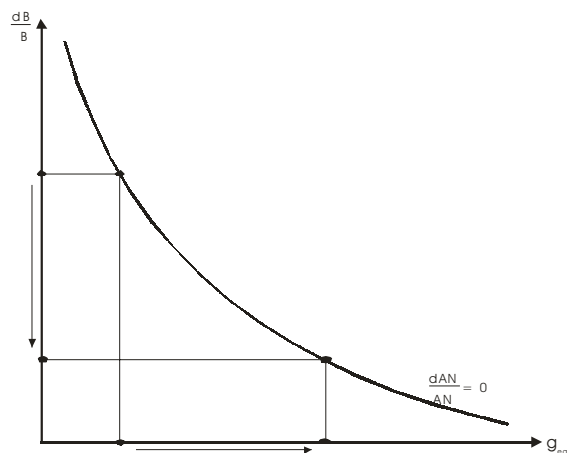
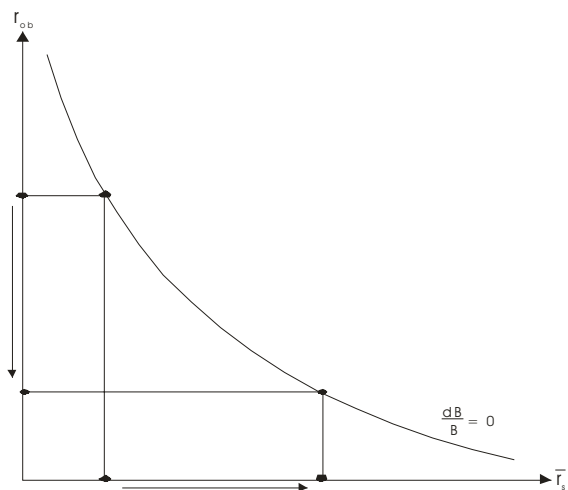
	Anul „i”	Anul „i+1”	Variație absolută
r_{ob}	0,25	0,16	-0,09
$\bar{r}_s$	0,13	0,18	0,05

Atunci:

$$\begin{aligned} \frac{d(B)}{B} &= - \frac{d(r_{ob}) - d(\bar{r}_s)}{r_{ob} - 1 - \bar{r}_s} = - \frac{-0,09 - 0,05}{0,25 - 1 - 0,13} = \\ &= - \frac{-0,14}{-0,88} = -0,1591 = -15,91\% \end{aligned}$$

Prin urmare, în condițiile de simulare de mai sus (pur didactice), baza de impozitare din economia ascunsă se reduce (adică se oficializează) cu circa 16%. Evident, acest proces se produce cu lag-urile, inerțiile și fenomenele de contagiune necesare.

Desigur, dacă subiectul economic care acționează în economia ascunsă acceptă, în fundamentarea deciziei sale, variații relative (pozitive sau negative) ale avantajului său net, atunci nu ne vom mai afla pe curba de indiferență, ci pe o altă curbă de decizie, dar raționamentul este similar cu cel prezentat mai sus.



Note

- (1) Evident, există, aici, o puternică condiționare istorică (de memorie a fenomenului bugetar), dar nu dorim, pentru moment, să adâncim mai mult această caracteristică.
- (2) Vom considera drept venituri publice cu bază proprie de impozitare: a) impozitul pe profit – baza de impozitare: profitul brut din valoarea adăugată brută; b) impozitul pe venit – baza de impozitare: veniturile salariale brute oficiale; c) TVA - bază de impozitare: consumul privat oficial plus consumul material curent guvernamental; d) taxe vamale – bază de impozitare: importul oficial.
- (3) Acest aspect „violează” importante prezumții cu privire la nonidentitatea diacronică a fenomenelor economice (ca urmare a schimbărilor calitative care intervin în comportamentul economic), dar ignorăm aceste complicații asupra cărora vom reveni într-un material viitor.
- (4) Curba Laffer este un model de descriere logică a raționalității economice conform căreia, atunci când scade presiunea

prelevărilor obligatorii asupra veniturilor, subiectul acestor prelevări are tendința de a-și extinde sfera de producere a veniturilor în cauză.

- (5) Cititorul informat va sesiza faptul că aici apare posibilitatea filtrării variabilelor macroeconomice implicate, în scopul identificării unor gap-uri interesante din punct de vedere metodologic, similare cu gap-urile PIB.
- (6) Cunoscuta asimetrie informațională.
- (7) Nu este vorba aici, cum s-ar putea crede, despre importanta problemă a rezidului calitativ (care apare și în funcțiile econometrice), ci de un aspect mult mai banal, dar cu anumite consecințe metodologice și care este generat de lipsa de acuratețe informațională a măsurării și înregistrării oficiale a variabilelor macroeconomice.
- (8) Această categorie de variabile-țintă nu va fi abordată în prezentul material.

- ⁽⁹⁾ Aici va fi inclus și impozitul pe salarii.
- ⁽¹⁰⁾ Prin grad de colectare a veniturilor publice nu trebuie să se înțeleagă doar un coeficient cantitativ (subunitar) care indică faptul că se colectează mai puțin decât s-a planificat (programat). Acest coeficient are o puternică semnificație calitativă și structurală: el indică modificări în comportamentul fiscal (conformarea voluntară la plata obligațiilor bugetare, hazardul moral, evaziunea fiscală), precum și variații în structura încasărilor: încasări din arierate, încasări din penalizări etc., precum și subîncasări ale veniturilor curente programate. Din punct de vedere teoretic, gradul de colectare poate fi, așadar, și supraunitar.
- ⁽¹¹⁾ Curba de indiferență a veniturilor bugetare reprezintă mulțimea tuturor perechilor de puncte (r_l^i, B_a^i) , unde „i” numără toate posibilitățile de combinare între rata legală și baza efectivă care, prin intermediul produsului $r_l^i \cdot B_a^i$, generează același venit bugetar pentru orice „i” admisibil. Cu alte cuvinte, curba de indiferență (sau izovenitul bugetar) asigură conservarea încasărilor bugetare, în condițiile variației politicii fiscale.
- ⁽¹²⁾ Mai degrabă, în condiții specificate, gradul efectiv prognozat de colectare ar putea reprezenta o excelentă variabilă de simulare.
- ⁽¹³⁾ Șomajul fricțional este acel șomaj care subzistă chiar dacă există locuri de muncă vacante și, deci, cerere de muncă (sau, ceea ce este același lucru, ofertă de locuri de muncă), deoarece el apare drept efect al necoincidenței dintre structura ofertei de muncă și structura cererii de muncă (structură profesională, structură de vârstă, structură teritorială etc.). În principiu, șomajul fricțional poate fi considerat ca principala substanță a ratei naturale a șomajului (vezi curba Phillips pe termen scurt).
- ⁽¹⁴⁾ De exemplu, cazul în care costul de oportunitate al neplății obligațiilor bugetare este mai mic decât cel al plății lor.
- ⁽¹⁵⁾ Conform unor calcule proprii efectuate pe serii statistice oficiale de la Ministerul Finanțelor Publice, pentru perioada 1998-2000, în ceea ce privește încasările la bugetul de stat, funcționează un așa-numit multiplicator al evaziunii fiscale: raportul dintre ceea ce se încasează la buget ca urmare a identificării evaziunii fiscale (debite + penalizările legale) și debitul identificat este de 2,3 – 2,5. Acest coeficient multiplicator va funcționa de la sine după relaxarea fiscală, fără a fi nevoie de cheltuieli administrative cu identificarea cazurilor de neplată sau de întârziere la plată. Se poate aprecia că acest multiplicator este o specie de stabilizator fiscal automat care se produce nu în zona politicii fiscale, ci în cea a administrării fiscale.
- ⁽¹⁶⁾ Conform curbei logistice.

Noi cerințe privind managementul riscului de creditare

■

Ioan Trenca

Profesor universitar doctor

Universitatea „Babeș-Bolyai” Cluj-Napoca

Abstract. *Taking into account the high importance of the banking activity for the economic system of any country - due to its functions as a payment mechanism, credit allocation or transmission vehicle of the monetary policy - its supervision on a prudential basis becomes an essential condition for enhancing the economic and financial health of any country.*

The Basel I Acord proposals gave special attention to the calculus of an optimum level of banking capitalization which was to be determined as a function of the aggregate level of risks to which each institution was exposing, in exercising its activities as financial intermediary. The objective of the Basel II new regulations was actually intended to improve the risk management of the banking system in order for it to take account of the new realities characterizing the present financial world: the uncertainty dominating this world as well as and the volatility of the flow of capitals.

Key words: banking system; supervision on a prudential basis; optimum level of banking capitalization; aggregate level of risks; new regulations of the Basel II Acord.

■

Unele considerații premergătoare

Mediul, în continuă schimbare, în care operează băncile, generează noi *oportunități de afaceri*, dar acestea presupun, totodată, *riscuri* tot mai mari și mai complexe care, la rândul lor, se constituie într-o *provocare*, pe cât de reală, pe atât de amenințătoare pentru abordările tradiționale ale managementului bancar.

Avându-se în vedere importanța deosebită pe care *sectorul bancar* o reprezintă pentru orice economie națională – prin funcțiile vitale pe care le îndeplinește, și anume: de sistem de plăți, de sistem de creditare a economiei reale sau de vehicul de transmitere a politicii monetare naționale – *reglementarea și supravegherea pe baze prudentiale* a principalelor componente ale sistemului bancar devine o *premisă* și în același timp o *condiție esențială* pentru asigurarea și menținerea sănătății economico-financiare a unei țări.

Neoliberalismul excesiv practicat în domeniul financiar-bancar la sfârșitul deceniului trecut în marea majoritate a țărilor actualei Uniuni Europene vine să

confirme *efectele negative* pe care *lipsa unor reglementări* corespunzătoare le poate genera și induce asupra sistemului bancar. Astfel, lanțul de falimente declanșat la nivelul instituțiilor financiar-bancare europene a avut consecințe nu doar în plan național, ci s-a propagat cu repeziciune la nivel european, ca urmare a interdependențelor existente între diferitele sisteme financiare europene (efect cunoscut sub numele de „*efectul de domino*”). Consecințele directe ale acestui fenomen s-au regăsit în scăderea *încrederii* populației și a agenților economici în sistemele bancare naționale și în perpetuarea, pe termen lung, a acestei crize.

Conștientizând importanța deosebită pe care stabilirea unui *cadru legal solid și transparent* o poate avea asupra redării *încrederii* în *sistemul bancar*, autoritățile internaționale, cu veleități în domeniul supravegherii prudentei bancare, au înaintat în iunie 1999 noi propuneri de *îmbunătățire a reglementărilor Acordului Basel I*. Noile prevederi acordă o atenție sporită necesității determinării *gradului adecvat de capitalizare* a instituțiilor financiare

Noi cerințe privind managementul riscului de creditare

ca o *funcție de nivel agregat al riscurilor* la care acestea se expun în derularea activităților lor. Totodată, aceste reglementări urmăreau, în egală măsură, punerea fundamentelor unei *convergențe în domeniul supravegherii prudențiale*, în vederea garantării unui *cadru transparent și concurențial* tuturor băncilor care activează în plan internațional. Scopul final l-a reprezentat în cele din urmă îmbunătățirea *politicilor de management al riscului bancar* și adaptarea lor la realitățile unei lumi financiare caracterizate printr-un *grad ridicat de incertitudine* și o *volatilitate* deosebită a fluxurilor de capital.

În acest context, *prima parte a lucrării* de față se va concentra pe surprinderea principalelor aspecte vizând necesitatea și oportunitatea procesului reglementării prudențiale a sectorului bancar.

Reglementarea prudențială are drept obiectiv major asigurarea protecției clienților, acționarilor și creditorilor unei bănci, prin definirea unui nivel suficient al capitalizării bancare. „*Capitalul economic*” – reprezentat de acel nivel al capitalului necesar acoperirii pierderilor normale, peste cele medii estimate – reprezintă un bun indicator al necesarului de fonduri destinate asigurării unui nivel optim de protecție. De asemenea, în vederea creșterii preciziei în determinarea gradului optim de acoperire a capitalului, Acordul Basel II instituie ca o noutate în domeniu obligația determinării nivelului fondurilor proprii ca o funcție de dublă sensibilitate a acestora la riscul asociat diferitelor tipuri de active avute în vedere (credite, linii de credit, împrumuturi ipotecare etc.), precum și la diferitele clase de risc în care sunt încadrați inițial debitorii. *Capitalul ajustat cu expunerea la risc* al unei bănci reprezintă, așa cum vom demonstra pe parcursul acestei lucrări, o măsură cu mult mai bună de determinare a eficienței economice (prin calculul RAROC – Risk Adjusted Return on Capital) a unei bănci decât indicatorii statici folosiți până în prezent (ROE – Return on Equity). Urmărirea pe baze comparate a eficienței activității bancare sub cele două scenarii, Basel I și Basel II, va căuta să demonstreze clauzele mai restrictive impuse băncilor de către Basel II în ceea ce privește nivelul capitalurilor proprii ale acestora, ceea ce va avea un impact negativ și la nivelul profitabilității lor.

Partea a doua a lucrării va urmări să surprindă beneficiile și, respectiv, implicațiile nefaste pe care aplicarea *prea timpurie* a reglementărilor Acordului Basel II le-ar putea avea în contextul României, atât asupra sistemului bancar, cât și în mod indirect, asupra mediului economic românesc.

Necesitatea și oportunitatea implementării procesului de reglementare a prudenței activității bancare

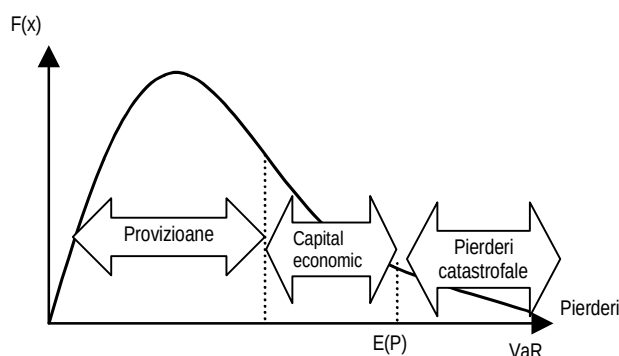
Mediul bancar internațional este supus în permanență unor *modificări de structură* datorate ritmului ridicat de

inovare și creșterii incertitudinii în derularea tranzacțiilor financiare.

Liberalizarea fluxurilor de capital între țările aparținând Uniunii Europene a generat o competiție acerbă între instituțiile financiare confruntate cu reduceri însemnate ale profitabilității lor. Drept urmare, acestea s-au lansat într-o cursă acerbă a finanțării prin acceptarea la plată a unor tranzacții cu un grad tot mai ridicat de risc. Insuficienta capitalizare a băncilor, care nu a putut ține pasul cu ritmul de creștere a riscurilor pe care acestea și le asumau, a generat în final o criză de proporții care a cuprins întregul sistem financiar european.

În aceste condiții, se impunea o *intervenție în forță* a autorităților de supraveghere pentru elaborarea unui set de reglementări destinate prevenirii și diminuării riscurilor la care băncile se supun în desfășurarea activității lor de intermediere financiară. De asemenea, pentru asigurarea unor *baze comparabile de evaluare și gestiune a riscurilor* la care se expun băncile ce activează în plan internațional, era necesară dezvoltarea unor *politici internaționale de management și cooperare în domeniul supravegherii bancare*.

Punctul de plecare, în acest sens, îl reprezintă *nivelul capitalizării bancare*. Capitalurile proprii, după cum bine se cunoaște, ocupă un *rol de protecție* deosebit de important, atât în ceea ce privește deponenții, acționarii unei instituții financiare, cât și creditorii săi.



Distribuția în timp a pierderilor aferente portofoliului de credite al unei bănci

Graficul de mai sus prezintă diferitele *niveluri de protecție* de care beneficiază o instituție financiară în fața riscurilor la care se expune pe parcursul activității sale de creditare. Așa cum se poate observa, distribuția în timp a pierderilor aferente unui portofoliu de credite prezintă o formă asimetrică, deplasată spre stânga, datorită faptului că probabilitatea de manifestare a pierderilor asociate unui astfel de portofoliu este mică, dar atunci când aceste evenimente au loc amploarea lor este deosebit de mare.

Pe baza registrului istoric de date, mai mult sau mai puțin bogat, de care dispune o instituție de credit cu privire la probabilitățile de faliment și, respectiv, la mărimea

pierderilor asociate clienților încadrați în diferite categorii de risc, acea instituție poate estima un *nivel mediu ponderat al pierderilor* aferente portofoliului de credite acordate la un moment dat: $E(P)$. Banca este obligată ca, în conformitate cu prevederile legislației naționale și ale celei internaționale, să își constituie *provizioane* la nivelul acestor pierderi medii estimate. Provizioanele reprezintă de altfel primul nivel de protecție pe care băncile și-l constituie împotriva riscului unor eventuale pierderi din activitatea de creditare. Acest prim nivel de protecție vizează în primul rând *siguranța deponenților*, prevenind eventualele probleme de lichiditate la care este expusă o bancă în cazul neîndeplinirii la timp de către clienții săi a obligațiilor de plată asumate contractual.

Următorul nivel de protecție este dat de *volumul capitalului* aflat la dispoziția unei bănci. Nivelul capitalului luat în considerare se stabilește ca o funcție de nivelul maxim stabilit între capitalul ajustat în funcție de risc al băncii (determinat conform reglementărilor în vigoare) și, respectiv, nivelul „capitalului economic” de care dispune acea instituție financiară, potrivit formulei:

$$\text{Capital} = \max(\text{Capital regl.}, \text{Capital ec.})$$

„*Capitalul economic*” (de Pinho, 2003) reprezintă o noțiune relativ recent utilizată în teoria și practica financiară și se definește ca fiind nivelul de capital necesar acoperirii pierderilor normale (peste cele medii așteptate) generate de nerespectarea la termen de către clienții băncii a obligațiilor de plată asumate contractual. Cu alte cuvinte, atunci când apar pierderi neprevăzute, peste nivelul mediu normal înregistrat în condiții obișnuite de creditare, surplusul acestor pierderi se va suporta din capitalul reprezentând aportul *acționarilor* băncii.

Cu cât nivelul capitalizării unei bănci este mai ridicat, cu atât mai mică va fi probabilitatea ca banca respectivă să intre în incapacitate totală de plată și prin urmare în procedură de reorganizare judiciară sau de faliment. Prin urmare, stabilirea pe baze reale a volumului capitalizării bancare prezintă o importanță deosebită pentru că de ea depinde însăși sănătatea financiară a instituției respective.

Mărirea capitalurilor proprii ale unei bănci va fi în ultimă instanță influențată și de *riscul de contrapartidă* asociat, risc în legătură cu care nivelul capitalului necesar a fi constituit se va situa într-un raport de directă proporționalitate.

La nivel statistic, limita maximă a pierderilor suportate de o bancă este dată de o variabilă cunoscută în literatura de specialitate sub denumirea de Value at Risk (VaR) (Bessis, 2002, p. 77). *VaR* desemnează pierderea maximă care se poate înregistra la nivel de portofoliu și care nu va fi depășită decât într-un număr deosebit de redus de cazuri, cunoscându-se un anumit interval de încredere și o anumită perioadă de deținere a portofoliului respectiv (de regulă,

un an). Din acest punct de vedere, capitalul economic poate fi definit ca pierderea maximă, peste valoarea medie, sau abaterea de la pierderea estimată pe care banca se așteaptă să o sufere în cele mai pesimiste scenarii ale sale.

În final, *pierderile excepționale* vor fi reprezentate de pierderile pe care o instituție financiară nu le poate prevedea în mod normal și, deci, pentru care nu există instituite niciun fel de măsuri de protecție. La nivel grafic, aceste pierderi se exprimă ca pierderile care depășesc *limita VaR*. Atunci când pierderile efective la orizontul de timp ales ajung să se situeze în această zonă, instituția financiară devine insolubilă, nivelul capitalului acelei instituții nemaifiind suficient pentru plata datoriilor sale. Aceasta echivalează cu diminuarea și pierderea, în cele din urmă, a oricărui grad de protecție de către creditorii instituției bancare respective.

În concluzie, stabilirea pe baze reale a *nivelului optim de capitalizare* al unei bănci de către autoritățile de reglementare în domeniul financiar-bancar prezintă o importanță deosebită permițând capitalului să își îndeplinească în mod operativ funcția de protejare a deponenților, acționarilor și creditorilor băncii. Nivelul optim de protecție se asigură prin absorbirea din timp a oricăror pierderi neprevăzute care pot să apară pe parcursul activității de creditare, ceea ce va permite o diminuare a probabilității de faliment a băncii respective și creșterea implicită a gradului de încredere a populației în sistemul bancar național (Saunders, Cornett, 2004).

Reglementări prudențiale internaționale privind nivelul optim de capitalizare bancară

Prin funcția de *intermediar financiar activ* pe care o îndeplinește în economie, banca este supusă unui complex de riscuri dintre care se distinge cu prioritate *riscul de solvabilitate*. Acesta se manifestă printr-un nivel destul de redus al fondurilor proprii ale unei bănci care să nu mai permită, la un moment dat, să se poată face față cererilor de plată sau de finanțare venite din partea clienților sau ale unor terțe instituții financiare.

În vederea contracarării tendințelor instituțiilor de credit de a-și maximiza profiturile prin utilizarea intensivă a fondurilor proprii, autoritățile de supraveghere, în domeniu, au impus menținerea unui anumit *echilibru* între fondurile proprii și nivelul capitalului împrumutat, stabilind *restricții* în ceea ce privește utilizarea peste anumite niveluri a resurselor proprii.

În planul supravegherii prudenței bancare, la nivel internațional, se disting de-a lungul ultimelor decenii câteva direcții clare de acțiune. Dintre acestea menționăm: Acordul Basel I, Directiva Europeană privind gradul de Adecvare a Capitalului și, respectiv, Acordul Basel II.

Primul *Acord de la Basel*, elaborat în anul 1988, aducea ca un element de noutate față de reglementările anterioare în domeniu ideea îmbunătățirii calității managementului riscului și stabilirea unui *nivel al capitalizării* băncii calculat în funcție de *sensitivitatea la risc* a activelor sale (a creditelor acordate). În acest context a fost introdus indicele Cook, definit ca raport între capitalurile proprii ale oricărei instituții de credit și activele sale ponderate în funcție de risc. Nivelul minim al acestui indicator a fost stabilit la 8%.

Procedura de aplicare a prevederilor Acordului prevedea, de asemenea, stabilirea nivelului capitalurilor proprii ca o sumă între capitalul social al băncii, rezervele acesteia, datoria subordonată și provizioanele de risc, din care urmau să se deducă: activele intangibile și participațiile de natura imobilizărilor financiare la alte instituții de creditare (BIS, 1988).

Cât privește necesarul de capital, nivelul acestuia urma să se determine în funcție de gradul de risc asociat activului și nu debitorului ca atare.

	0%	20%	50%	100%	100%	Variabil
Tipul activului	Cash & depozite la banca centrală	Cumpărări de pe piața monetară	Împrumut ipotecar	Alte active	Active din afara bilanțului	Produce derivate

Cu alte cuvinte, în cazul deschiderii unor linii de credit, de exemplu, pentru doi clienți ai băncii, ponderea de capital pe care banca trebuia să o dețină în fiecare din cele două cazuri era de 100% (liniile de credit sunt asociate pozițiilor de active din afara bilanțului). Cu toate acestea, probabilitatea de manifestare a riscului de credit (a riscului ca unul din clienți să nu își îndeplinească la scadență obligațiile de plată) este mult mai mare în cazul unor clienți cu o bonitate financiară mai redusă decât în cazul clienților cu un standing financiar solid.

În acest fel, prin nediferențierea nivelului de capital al unei bănci și în funcție de calitatea clienților săi, eficiența metodologiei de adecvare a capitalului este vizibil redusă, ceea ce poate avea, în timp, repercusiuni asupra stabilității întregului sistem bancar.

În ceea ce privește valoarea capitalului propriu, Acordul I prevedea, în plus, unele cerințe restrictive. Aceasta trebuia să acopere în proporție de peste 50% datoriile băncii și provizioanele constituite împotriva riscului de creditare, pentru ca banca respectivă să poată fi încadrată în categoria băncilor cu un grad adecvat de capitalizare.

Principalele obiective pe care acest prim Acord le urmărea în planul disciplinei financiar-bancare constau în *protecția* clienților împotriva eventualelor riscuri sistemice care pot să apară la nivel financiar, în conferirea unei *stabilități sporite* sistemului bancar și în imprimarea unui *grad ridicat*

de eficiență operațiunilor bancare prin diminuarea probabilității de apariție și manifestare a pierderilor la nivelul portofoliului de credite gestionat de către bancă.

Cea de-a doua direcție de acțiune, care a făcut practic trecerea între cele două acorduri de la Basel, o reprezintă elaborarea *Directivei europene asupra adecvării capitalului (CAD 3)*. Aceasta stabilea norme concrete de aplicare a prevederilor Acordului Basel II. Astfel, Directiva impunea, printre altele, ca toate băncile active în spațiul european să implementeze prevederile acordului până în anul 2007. De asemenea, țările recent integrate în Uniunea Europeană (pe data de 1 mai 2004), precum și țările prevăzute să adere la Uniune în orizontul de timp 2007 (România și Bulgaria) urmau să se conformeze și ele noului Acord. Ca un element de noutate introdus de Directivă, comparativ cu Basel I, putem aminti luarea în calculul gradului de capitalizare al unei bănci și a *riscului de piață*. În acest scop, se urmărea o divizare a activelor financiare ale unei bănci în: active financiare pe termen lung evaluate la valoare contabilă și, respectiv, active încadrate în categoria celor speculative (investiții pe termen scurt). Pentru evaluarea *sensitivității la risc*, doar pozițiile speculative urmau a fi luate în calcul. Acestea erau marcate periodic la piață urmând a servi determinării nivelului ajustat la risc al capitalului băncii.

A treia direcție de acțiune în ceea ce privește adecvarea capitalului face referire la *Acordul Basel II*. Acesta va putea fi utilizat începând cu luna ianuarie 2006 în paralel cu Basel I, urmând ca de la sfârșitul aceluiași an singurul acceptat în determinarea nivelului de capitalizare a instituțiilor financiar-bancare să fie Noul Acord.

Basel II a adus câteva *inovații* în planul supravegherii prudențiale, prin definirea unui sistem în trei etape de evaluare și urmărire a riscului și în determinarea în consecință a *nivelului optim de capitalizare*.

Cei trei piloni pe care se bazează noul Acord Basel II fac referire, în primul rând, la necesitatea menținerii unor *limite minime de capital*, la o *întărire a procesului supravegherii prudențiale*, precum și la *definirea unor reguli minime de disciplină de piață*, acordând în acest sens competențe largite băncilor centrale. Astfel, băncile naționale vor putea solicita băncilor comerciale din jurisdicția lor constituirea unui *nivel al capitalului în exces*, față de nivelul minim reglementat prin Basel II, în cazul în care identifică factori suplimentari de risc precum:

- Riscuri asociate activității de creditare (concentrarea pe anumite sectoare sau firme și lipsa unei diversificări corespunzătoare a portofoliului de credite al băncii, existența unor puternice corelații între diversele credite din portofoliu etc.);
- Efectele unui ciclu economic aflat în faza de depresiune;
- Alte caracteristici nefavorabile care afectează în mod direct sau indirect sistemul bancar.

O abordare succintă a celor trei piloni ai Acordului Basel II ne permite să ne formăm o imagine de ansamblu asupra îmbunătățirilor aduse de Noul Acord prevederilor Acordului Basel I privind capitalizarea bancară, precum și asupra aspectelor care mai necesită eventuale revizuii ulterioare.

Structura Acordului Basel II

Pilon I Cerințe minime de capital – Abordarea cantitativă a cerințelor prudențiale	Pilon II Supravegherea adecvării capitalului - Abordarea calitativă a cerințelor prudențiale	Pilon III Instrumente necesare în supravegherea prudențială
Reguli flexibile de determinare a cerințelor minime de capital <i>Riscul de credit:</i> <ul style="list-style-type: none"> abordare standardizată abordare bazată pe modele interne variante de bază; variante avansate. <i>Riscul de piață</i> <i>Riscul operațional</i> <ul style="list-style-type: none"> Abordarea indicatorului de bază Abordarea standardizată Abordarea evaluării avansate 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluarea de către autoritățile de supraveghere de la nivel național a procedurilor interne de adaptare a capitalului la profilul de risc al băncii Impunerea cerinței de menținere a unui capital în exces față de nivelul minim indicat de Pilonul I 	Cerințe de raportare detaliată către BNR și către public privind informații care ar putea afecta pe viitor profilul de risc al băncii: <ul style="list-style-type: none"> structura acționariatului; expunerile la risc; adecvarea capitalului la profilul de risc.

Sursa: Florin Georgescu „Stadiul pregătirii pentru aplicarea reglementărilor Basel II în sistemul bancar românesc”, BNR, 3 martie 2005.

Atfel, una dintre primele îmbunătățiri aduse de noul Acord constă în extinderea sferei riscurilor financiare ce stau la baza stabilirii nivelurilor minime de capitalizare ale băncii pentru a include atât riscul de piață, cât și pe cel operațional.

Totodată, Basel II dă posibilitatea instituțiilor financiare de a alege, în funcție de complexitatea activităților de creditare pe care le desfășoară și de resursele financiare de care dispun, una dintre cele trei *modalități de evaluare a riscului de creditare*: abordarea standardizată, abordarea bazată pe modele interne și, respectiv, abordarea avansată bazată pe modele interne. Dacă *abordarea standardizată* reprezintă cel mai simplu model, presupunând preluarea de la diferitele agenții de rating a informațiilor fără vreo prelucrare ulterioară, *abordarea avansată bazată pe modele interne* oferă cel mai înalt grad de sensibilitate la risc. Această din urmă tehnică vizează determinarea pe baze economice solide a nivelului de capitalizare al băncii prin utilizarea conceptului de „capital economic”. În acest fel, Acordul Basel II vine să remedieze o mare limitare a prevederilor Basel I: aceea de a aloca același nivel de capital atât împrumuturilor cu un grad asociat de risc ridicat, cât și celor cu un grad de risc mai redus.

Analiza volumului de capital necesar a fi constituit de bancă corespunzător riscurilor asociate diferitelor categorii de debitori – conform prevederilor Acordului Basel II – relevă faptul că nivelul de capital asociat împrumuturilor acordate firmelor private va fi cu mult mai ridicat, acesta urmând a se diminua pentru emisiunile garantate de stat astfel (BIS, 2004, pp. 15-19):

Expuneri față de autorități și bănci centrale

AAA la AA-	A+ la A-	BBB+ la BBB-	BB+ la B-	Sub B-	Necotate
0%	20%	50%	100%	150%	100%

Expuneri față de bănci

	AAA la AA-	A+ la A-	BBB+ la BBB-	BB+ la B-	Sub B-	Necotate
Opțiunea 1	0%	20%	50%	100%	150%	50%
Opțiunea 2	20%	20%	20%	50%	150%	20%

Expuneri față de:

	AAA la A-	A+ la A-	BBB+ la BB-	SUB BB-	Necotate
CORPORAȚII	20%	50%	100%	150%	100%
RETAIL	75% (100% ACTUAL)				
IPOTECI	35% sau 50% cu respectarea anumitor condiții				

Basel II permite stabilirea, prin această manieră, a unui nivel al capitalului propriu aferent fiecărei instituții de credit, corelat atât cu gradul de risc al activelor vizate, cât și cu riscul asociat diferitelor categorii de clienți ai băncii.

Prevederile primului pilon pe care se structurează Acordul Basel II sunt completate, la rândul lor, cu prevederile pilonului 2 „Supraveghere prudențială” și, respectiv, ale pilonului 3 „Reguli de publicitate și transparență”, care nu fac altceva decât să stabilească *instrumentele* necesare punerii în practică a primului pilon. *Interdependența* între cei trei piloni de bază ai acordului Basel II este susținută, de fapt, de către chiar Banca Reglementărilor Internaționale (Bank for International Settlements – BIS) care preciza în ultimul său raport din iunie 2004: „Este absolut necesar ca cerințele minime de capital ale primului pilon să fie susținute de o implementare robustă a celui de-al doilea, incluzând aici eforturile băncilor în vederea stabilirii nivelului de adecvare a capitalului și, respectiv, eforturile autorităților de supervizare de a revizui aceste metode de calcul. În plus, prevederile privind publicitatea, stabilite de pilonul 3 al Acordului-cadru, sunt esențiale în asigurarea unei concordanțe între disciplina de piață și ceilalți doi piloni” (BIS, 2004, p. 3).

Studiu comparativ al eficienței procesului de adecvare a capitalului. Prevederile Basel I și II

În condițiile unor cantități limitate de capital în economie, acest capital ar trebui să fie alocat doar activităților economice capabile să genereze un nivel adecvat al venitului ajustat cu costul riscului. Noțiunea de „*capital economic*” respectă această cerință substituindu-se cu succes metodologiei pe care se baza anterior Acordul Basel I, aceea a determinării capitalului pe baza unor reglementări nediferențiate și stricte.

Așadar, capitalul economic reprezintă în același timp și un important *instrument de măsură a eficienței* activității financiare desfășurate de către bănci. Spre deosebire de nivelul *capitalului reglementat* prin norme standard de adecvare, capitalul economic și corespondentul său „RAROC” (Risk Adjusted Return on Capital) permit redarea cu o mai mare exactitate a eficienței gradului de utilizare a capitalurilor proprii ale unei bănci prin luarea în calcul a *sensitivității la risc* a acestor capitaluri.

Prin opoziție, clasicul indicator ROE (Return on Equity) – determinat ca un simplu raport între profitul net înregistrat de către instituția bancară în decursul unei anumite perioade de timp și capitalul pe care această instituție îl alocă activității desfășurate – nu este în măsură să redea cu un grad suficient de acuratețe eficiența instituției bancare respective, dat fiind faptul că la un nivel identic al capitalizării bancare două instituții de credit pot să fie expuse unor niveluri diferite de risc, care, evident, presupun și niveluri diferite ale profitabilității.

În continuare, prin exemplificarea redată mai jos, ne permitem să punem în evidență valențele noțiunii de *capital economic* prin compararea nivelului acestuia cu nivelul de *capital reglementat*, determinat prin respectarea cerințelor Acordului Basel I.

Primul pas îl va reprezenta, în acest sens, stabilirea comparativă a *costului capitalului* în cadrul scenariului Basel I și, respectiv, Basel II.

BASEL II

Determinarea costului capitalului aferent unui portofoliu proiectat de credite			
Basel I % de risc	Nivel țintă de capital	Distrib. portofoliu de credite	Basel II Medie ponderată a costului capitalului (4)=(1)*(2)*(3)
(1)	(2)	(3)	
100%	8%	20%	1,6%
100%	8%	20%	1,6%
100%	8%	20%	1,6%
100%	8%	20%	1,6%
100%	8%	20%	1,6%
TOTAL			8,0%

* Media ponderată a costului capitalului = (1)*(2)*(3).

În ceea ce privește stabilirea costului capitalului în conformitate cu reglementările Acordului Basel I, neluarea în calcul a gradului de risc asociat diferiților debitori va conduce, în final, la stabilirea unui nivel identic al costului capitalului pentru orice categorie de debitori, astfel:

BASEL I

Determinarea costului capitalului aferent unui portofoliu proiectat de credite					
Categ. risc	Basel I % de risc	Basel II % risc det. pe bază de modele interne standard (1)	Nivel țintă al capitalului (2)	Distrib. portofoliu de credite (3)	Basel II Medie ponderată a costului capitalului*
AAA	100%	75%	8%	20%	1,2%
A-	100%	75%	8%	20%	1,2%
BBB+	100%	150%	8%	20%	2,4%
BBB-	100%	150%	8%	20%	2,4%
BB+	100%	150%	8%	20%	2,4%
BB	100%	150%	8%	20%	2,4%
BB-	100%	150%	8%	20%	2,4%
TOTAL					9,6%

Compararea costurilor capitalului determinate sub prevederile Acordului Basel I și, respectiv, ale Acordului Basel II confirmă teoria conform căreia creșterea nivelului riscurilor asociate portofoliului de credite al unei bănci va impune stabilirea cu necesitate a unui *nivel mai ridicat al capitalizării* acelei instituții, în vederea acoperirii eventualelor pierderi generate de declanșarea riscurilor. Deci potrivit calculelor redată de mai sus:

$$\text{Gradul de creștere al capitalului reglementat} = \frac{(9,6\% - 8\%)}{8\%} = 20\%$$

Odată stabilit nivelul mediu ponderat al costului capitalului aferent ambelor scenarii (Basel I și Basel II) se va putea determina în acest moment și *nivelul capitalului economic* necesar acoperirii pierderilor maxime estimate, peste nivelul mediu așteptat. Acesta poate fi apoi pus în balanță cu valoarea indicatorului ROE pentru a stabili, cu cât mai multă acuratețe, eficiența aferentă gradului de utilizare a capitalului propriu.

Vom presupune deci, în continuare, ca fiind cunoscute următoarele date:

- $r = 5\%$ – rata LIBOR a dobânzii la 3 luni;
- $s = 1,8\%$ – spread-ul de creditare stabilit în funcție de riscul perceput în ceea ce privește debitorul (de bonitatea acestuia);
- $\text{ROE} = 20\%$ (înainte de plata taxelor și impozitelor);
- $c = 5\%$ – costul autofinanțării pe baza de împrumuturi;
- $\text{LGD} = 25\%$ (Loss Given Default) – pierderea suportată în caz de manifestare a riscului de creditare;
- $R = 8\%$ – rata nivelului minim de adecvare a capitalului stabilită prin Acordul Basel II.

Indicatori	BASEL I			BASEL II		
	100% Risc=8% Rata capitalizării			150% Risc=12% Rata capitalizării		
	Probabilitatea anuală de faliment			Probabilitatea anuală de faliment		
	1%	2%	3%	BB 1%	BB - 2%	B + 3%
Venituri din dobânzi ^a	6,80%	6,80%	6,80%	6,80%	6,80%	6,80%
Cheltuieli	0,35%	0,60%	0,85%	0,35%	0,60%	0,85%
Chelt. operaționale	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%
Pierdere așteptată în caz de intrare în incapacitate de plată a unor clienți ^b	0,25%	0,50%	0,75%	0,25%	0,50%	0,75%
Costul fondurilor	6,20%	6,20%	6,20%	6,80%	6,80%	6,80%
Costul capitalului împrumutat ^c	4,6%	4,6%	4,6%	4,4%	4,4%	4,4%
Costul capitalului propriu ^d	1,6%	1,6%	1,6%	2,4%	2,4%	2,4%
Venit operațional	0,25%	0,00%	-0,25%	-0,35%	-0,6%	-0,85%
ROE implicită (înainte de plata taxelor și imp.) ^e	23,13%	20,00%	16,88%	17,08%	15%	12,92%

^a Venit din dobânzi = $r+s$;

^b Pierdere estimată = Probabilitatea anuală de faliment * LGD;

^c Costul capitalului împrumutat = $(1 - \text{Rata capitalului}) * \text{Costul finanțării debitelui}$;

^d Costul capitalului propriu = Procentul de capital * Procentul de risc aferent * Rata ROE;

^e ROE implicită (înainte de plata taxelor și impozitelor) = $(\text{Venit operațional} + \text{Costul capitalului propriu}) / \text{Rata minimă a capitalului solicitat}$.

Se poate observa că includerea în calculul rezultatelor financiare și a riscurilor bancare (altfel spus, diminuarea veniturilor băncii cu valoarea pierderilor așteptate) poate conduce la scăderi semnificative ale profitabilității societăților respective, mergând-se până la anularea beneficiului inițial și chiar până la obținerea unor venituri reale negative.

Indicatorii „statici” în schimb, de genul ratei ROE (Return on Equity), pot genera o imagine și mai distorsionată a nivelului bonității unei instituții financiare. Așa cum rezultatele cazului prezentat mai sus o demonstrează, ROE s-a situat, atât în urma calculului său prin prisma reglementărilor Acordului Basel I, cât și prin cea a reglementărilor Acordului Basel II, peste nivelul capitalizării minime admise de (8% – Acordul Basel I și 12% – Acordul Basel II). În acest caz, o anumită nuanțare totuși merită a fi făcută. Astfel, sub ipotezele Acordului Basel II (care ia în calcul și nivelul ajustării la riscul debitorului), rata ROE a înregistrat niveluri comparativ mai scăzute, apropiindu-se vertiginos de nivelul minim necesar al capitalizării de 12%.

Rolul BNR în procesul supravegherii prudenței bancare. Adoptarea acordului BASEL II

Așa cum Directiva Europeană privind adecvarea capitalului o prevede, România și Bulgaria trebuie să facă progrese considerabile în domeniul supravegherii

prudențiale pentru a se putea alinia, până în anul 2007, noilor cerințe ale Acordului Basel II.

O analiză asupra progreselor înregistrate de România în adoptarea reglementărilor Acordului Basel II relevă faptul că țara noastră a făcut deja primii pași spre racordarea la noile cerințe internaționale privind supravegherea prudențială prin pachetul legislativ elaborat în ultimii ani. În acest sens ținem să menționăm între altele:

- Norma nr. 17 / 2003 privind organizarea și controlul intern al activității instituțiilor de credit, precum și organizarea activității de audit;
- Norma nr. 12 / 2003 privind supravegherea solvabilității și a expunerilor mari ale instituțiilor de credit cu actualizările ulterioare (Norma nr. 9 / 2004);
- Norma nr. 5 / 2004 privind adecvarea capitalului instituțiilor de credit.

Cu toate acestea, România este încă departe de atingerea obiectivelor sale de încadrare în prevederile Acordului Basel II datorită unor *probleme operaționale* care mai persistă încă în implementarea acestui acord. Dintre acestea am putea aminti: costurile ridicate de infrastructură privind investițiile în soluții IT dedicate; lipsa unor baze de date suficiente care să permită aplicarea pe criterii de eficiență ridicată a modelelor interne și așa simplitate de evaluare a pierderilor rezultate din manifestarea riscului de creditare și stabilirea pe această cale a unui nivel optim de adecvare a capitalului; inexistența unor sisteme de rating intern, transparente și aplicabile tuturor claselor de active și, în fine, lipsa unei bune cunoașteri a acordului de către instituțiile financiare avizate.

În acest context, se pune întrebarea firească asupra necesității și oportunității implementării Acordului Basel II începând cu anul 2007. La o primă evaluare, *beneficiile* aduse de Basel II sunt incontestabile. Astfel, adoptarea acestor prevederi prudențiale va deschide calea către o îmbunătățire a managementului portofoliilor de credite ale băncilor, prin creșterea preocupării vizând dezvoltarea unor modele performante de evaluare și gestiune a riscului de creditare. În plus, revigorarea reglementărilor privind capitalul și tendințele de convergență înregistrate la nivel internațional în determinarea acestuia vor conduce în cele din urmă către o reducere a pierderilor din credite ale instituțiilor financiare, precum și la o îmbunătățire a imaginii de piață a băncilor care activează la nivel național.

Cu toate acestea, trecerea prea rapidă la reglementările Acordului Basel II, fără o analiză ante-facto a eventualelor consecințe negative pe care acest pas le-ar avea în plan economico-financiar, ar putea genera totodată și serioase *consecințe negative*. Spre exemplu, la nivel bancar, adoptarea prea timpurie a reglementărilor Basel II, fără a asigura un cadru de implementare adecvat, ar putea determina scăderea într-o primă fază a solvabilității

băncilor⁽¹⁾, cu implicații în deteriorarea credibilității acestora în plan internațional și în creșterea corelată a costurilor finanțărilor externe. De asemenea, Noul Acord ar risca să pună bazele unor discriminări de natură financiar-economică între băncile mari (dispunând de fonduri suficiente pentru conceperea și implementarea unor modele interne complexe și eficiente de evaluare a riscurilor) și cele de dimensiuni mai mici. Aceste discriminări s-ar repercuta la rândul lor asupra structurii sistemelor bancare naționale prin creșterea concentrării bancare (încurajarea achizițiilor și fuziunilor în plan financiar-bancar) cu tot complexul de factori pe care acest fenomen îl atrage după sine, și anume: reducerea nivelului competitivității și constituirea de către marile bănci a unor poziții de monopol în ceea ce privește impunerea prețurilor serviciilor bancare. Nu în ultimul rând, băncile vor trebui să înceapă prin a-și modifica dobânzile percepute la acordarea de credite pentru a lua în calcul și calitatea solicitanților de astfel de forme de finanțare.

La nivelul agenților economici, noile prevederi de supraveghere bancară pe baze prudențiale se vor resimți, în principiu, prin înrăutățirea condițiilor de alocare a creditelor ca un efect direct și imediat al creșterii gradului de capitalizare al băncilor.

După cum se cunoaște, creditele reprezintă una dintre cele mai importante surse de finanțare a societăților comerciale. Determinarea *costului creditului* care urmează a fi acordat societăților comerciale se stabilește în funcție de riscurile asociate acestora. Ca atare, evaluarea bonității clienților în conformitate cu sistemele de clasificare implementate de agențiile internaționale recunoscute de rating ar putea impune costuri exagerate ale capitalului de împrumut, în special în ceea ce privește societățile mici, necotate la Bursă sau societățile relativ noi, pentru care nu se poate urmări o evoluție istorică în timp a indicatorilor financiari asociați acestora. Potrivit reglementărilor Basel II, ponderea de capital necesar a fi deținută de către băncile care finanțează astfel de agenți economici poate fi încadrată în intervalul 100%-150%, ceea ce va atrage o imobilizare de proporții a capitalurilor proprii a acelor bănci. În consecință, aceste instituții vor încerca să-și recupereze marjele de profitabilitate prin perceperea unor rate ale dobânzii sensibil majorate în ceea ce privește clienții încadrați în clase superioare de risc.

În plus, potrivit uneia dintre reglementările întâlnite atât în Acordul Basel II, cât și la nivelul legislației românești, expunerea maximă a unei bănci față de un singur debitor nu poate depăși 20% din totalul capitalurilor proprii ale acelei bănci (criteriul de granularitate). Acest fapt se poate constitui într-un factor prohibitiv pentru agenții economici care aleg să devină clienți ai unor bănci de dimensiuni mai reduse (Helian, 2004).

Ca atare, în vederea implementării reglementărilor Acordului Basel II la nivelul economiei românești, instituțiile bancare vor trebui să-și adapteze, într-o primă etapă, cadrul operațional necesar aplicării cu succes a acestor prevederi. În acest sens, sistemul bancar românesc va trebui să se concentreze pe câteva direcții mai importante care să vizeze determinarea pe baze cât mai exacte a expunerilor la risc ale băncilor, precum și nivelul de capital necesar a fi constituit în vederea acoperirii eventualelor pierderi asociate manifestării riscurilor bancare (de natura riscului de credit, riscului operațional sau al celui de piață). Dintre acestea se detașează ca importantă:

- Evaluarea în mod regulat a limitelor de expunere la risc a băncilor pe categorii de debitori sau pe domenii de activitate, în vederea prevenirii riscului unei subevaluări în timp a acestor expuneri;
- Publicarea continuă a sistemelor interne de rating aplicate de diferitele instituții financiare pentru a da posibilitatea clienților lor să se adapteze din mers cerințelor impuse de acestea;
- Implementarea, fără costuri disproporționate, a sistemelor interne de stabilire a ratingurilor, pentru a evita orice cheltuieli suplimentare percepute clienților. În caz contrar, volumul de operațiuni al băncilor respective se va reduce în mod substanțial, atragând după sine o diminuare a marjelor de profitabilitate a acestor bănci.

Concluzii

În concluzie, lucrarea de față dorește să demonstreze importanța deosebită pe care reglementarea și supravegherea pe baze prudențiale a principalelor componente ale sistemului bancar o prezintă pentru asigurarea sănătății economico-financiare a unei țări. Pentru aceasta este nevoie însă ca reglementările internaționale în domeniu să se plieze pe specificul activităților desfășurate de diferitele instituții financiare, precum și pe infrastructura financiară aflată la dispoziția unei țări.

O analiză în acest sens demonstrează faptul că adoptarea prematură a prevederilor Acordului Basel II de către România (conform Directivei Europene de Adecvare a Capitalului, România trebuie să adere la Basel II începând cu anul 2007) ar putea declanșa efecte economico-financiare nefaste, care să anuleze orice eventual beneficiu inițial adus de aplicarea acestor reglementări la nivel național.

Scopul de bază al oricărei reglementări prudențiale constă în asigurarea *protecției clienților, acționarilor și creditorilor unei bănci* prin definirea unui *nivel suficient al capitalizării bancare*. Prezenta lucrare caută să demonstreze faptul că un bun indicator al necesarului de

fonduri destinate asigurării unui nivel optim de protecție l-ar constitui „capitalul economic”. Această noțiune a fost introdusă relativ recent în practica financiară și definește acel nivel al capitalului necesar acoperirii pierderilor normale, peste cele medii estimate ale unei bănci. Cu alte cuvinte, nivelul optim de protecție se asigură prin absorbirea din timp a oricăror pierderi neprevăzute care pot să apară pe parcursul activității de creditare a unei bănci, ceea ce va permite o diminuare a probabilității de faliment a băncii respective și creșterea implicită a gradului de încredere al populației în sistemul bancar național.

Totuși, pentru a ține cont de modificările care au avut loc în plan economico-financiar și, în principiu, de incertitudinea și gradul ridicat de risc care domină la ora actuală relațiile financiar-bancare, a fost necesară o ajustare a gradului de adecvare a capitalului băncilor cu riscurile la care acestea se expun în calitate de intermediari financiari. Acordul Basel II vine să limiteze în acest sens unul dintre neajunsurile reglementărilor anterioare în domeniu prin instituirea obligației determinării nivelului fondurilor proprii ca o *funcție de dubla senzitivitate* a acestora la riscul asociat diferitelor tipuri de active avute în vedere (credite, linii de credit, împrumuturi ipotecare etc.), precum și la diferitele clase de risc în care sunt încadrați inițial debitorii.

Capitalul ajustat cu expunerea la risc a unei bănci reprezintă, așa cum s-a putut demonstra, o măsură cu mult mai bună de determinare a eficienței economice (prin calculul RAROC – Risk Adjusted Return on Capital) a unei bănci decât indicatorii statici folosiți până în prezent (ROE – Return on Equity). În acest scop lucrarea a căutat să determine, sub ipotezele Acordului Basel I și, respectiv, II, necesarul de capital și, respectiv, venitul ajustat la risc al unei bănci. Practica nu face altceva decât să confirme teoria conform căreia creșterea nivelului riscurilor asociate portofoliului de credite al unei bănci va impune cu necesitate stabilirea unui nivel mai ridicat al capitalizării acelei instituții, în vederea acoperirii eventualelor pierderi generate de declanșarea riscurilor.

De asemenea, așa cum era de așteptat, condițiile mai restrictive impuse băncilor de către Basel II în ceea ce privește nivelul capitalurilor proprii, prin luarea în calcul și a riscurilor asociate debitorilor, se vor repercuta negativ și la nivelul profitabilității lor mergând până la anularea beneficiului inițial și chiar până la obținerea unor venituri reale negative.

Pe de altă parte, indicatorii „statici” de genul ratei ROE pot genera o imagine și mai distorsionată a nivelului bonității unei instituții financiare, indicând obținerea unor venituri mai mari (neajustate la risc) la același volum al capitalului alocat, comparativ cu calculul ratei RAROC. În plus, sub ipotezele Acordului Basel II (care ia în calcul și nivelul ajustării la riscul debitorului), rata ROE a înregistrat niveluri comparativ mai ridicate, față de același ROE calculat prin prisma cerințelor Basel II.

Din câte se poate deduce în urma acestor rezultate, aplicarea Acordului Basel II la nivelul României ar prezenta o serie de avantaje, date de sporirea gradului de confidență în sistemul bancar românesc, ca urmare a creșterii gradului de capitalizare al băncilor, determinarea pe baze de eficiență sporită a situației financiare a firmelor și diminuarea riscurilor de natură financiară la care se expun aceste instituții.

Cu toate acestea, dacă este să luăm în calcul faptul că România nu dispune încă de infrastructura necesară punerii în aplicare a acestor prevederi, constând în existența unor modele interne performante de estimare a nivelului de expunere la pierderi în caz de manifestare a unor riscuri, precum și de baze de date cuprinzătoare vizând probabilitățile de declanșare a acestor riscuri aferente diferitelor clase de debitori, de existența unor sisteme interne de rating bine puse la punct sau, în cele din urmă, de firme cu un important standing financiar, cotate la bursele din România sau din străinătate, rezultă că adoptarea începând cu 2007 a Basel II nu ar genera efectele așteptate.

Prin urmare, România va trebui, într-o primă etapă, să depună eforturi susținute în vederea dezvoltării *cadrelor optim* care să permită punerea în aplicare a acestor prevederi precum: dezvoltarea unor baze de date statistice și a unor metode econometrice fundamentate, proprii fiecărei instituții financiare, validarea modelelor interne ale instituțiilor de credit de către BNR, preluarea și transpunerea în legislația românească a Directivelor europene, dezvoltarea bazelor de date privind creditele ș.a.m.d.

Numai dezvoltarea unui cadru legislativ solid și coerent în domeniul supravegherii prudențiale, corelat cu cerințele directivelor europene în domeniu, precum și cooperarea strânsă la nivel regional între instituțiile de reglementare în domeniul bancar (de regulă, băncile centrale naționale) vor permite României să nu ia startul greșit în acest proces atât de important al supravegherii pe baze prudențiale a propriului sistem bancar.

Notă

- ⁽¹⁾ Dacă la data de 31.12.2003 indicatorul de solvabilitate la nivelul întregului sistem bancar românesc calculat după metodologia românească era de 18,79%, o reevaluare a acestui indicator la aceeași dată, potrivit acordului Basel II, indica un nivel de doar 11,62%.

Bibliografie

- Bessis, J. (2004). *Risk Management in Banking*, 2nd Edition, Ed. Wiley&Co
- Helian, D. (2004). *Impactul aplicării Acordului Basel II asupra sistemului bancar românesc*; Casa de Economii și Consemnațiuni CEC SA
- de Pinho Paulo Soares (2003). *Bank Management – Note de curs*, Universidade Nova de Lisboa
- Santomero, A. (1997). *Commercial Bank Risk Management: an Analysis of the Process*, Wharton Financial Institutions Center
- Saunders, A., Cornett, M. (2003). *Financial Institutions Management: a Risk-Management Approach*, 4th edition, Editura McGraw-Hill
- Sinkey, J. (2002). *Commercial Bank Financial Management*, 5th Edition, Prentice-Hall
- Trenca, I. (2002). *Metode și tehnici bancare: principii, reglementări și experiențe*, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca
- BIS, Acordul Basel I, 1988
- BIS, International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework, iunie 2004
- BIS, BASEL COMMITTEE ON BANK SUPERVISION *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, iunie 2004

Convergențe contabile internaționale prin prisma aderării la Uniunea Europeană

■

Liliana Feleagă

Profesor universitar doctor

Niculae Feleagă

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Starting from January 1, 2005, member countries of the European Union began the obligatory or optional application of the international standards IAS/IFRS for consolidated accounts, what means a revolution in financial reporting of the enterprises. In regards to the individual accounts (generally based on the national book-keeping standards) these will converge gradually to referential international book-keeper on short and medium term. At the world level the proces which dominates the accounting systems is the convergence between american and international reference system, followed immediatly more or less by the convergence between national accounting systems and the international one. Where Romania and its specialists are situated confronting this proces? A reflection subject which finalises this article.*

Key words: accounting system of refference; international accounting convergence; rules and principles; based standards; fair value.

■

1. Introducere

În martie 2001, Consiliul internațional de standarde contabile (International Accounting Standards Board: IASB) a devenit fundație, organizată după modelul organismului american de normalizare (FASB). Fundația este compusă din patru elemente:

- adunarea administratorilor (trustees);
- organismul de normalizare propriu-zis, IASB, care preia activitățile de armonizare de la vechiul organism internațional (International Accounting Standards Committee: IASC);
- un comitet de interpretare, Comitetul internațional de interpretări privind raportările financiare (International Financial Reporting Interpretations Committee: IFRIC);
- un consiliu consultativ de normalizare (International Accounting Standards Advisory Council: IASAC).

Adunarea administratorilor este compusă din 19 membri. Cinci dintre ei sunt numiți de Federația internațională a experților contabili (International Federation of Accountants: IFAC), în urma unui proces de consultare a diverselor organizații care reprezintă preparatorii de conturi, utilizatorii de conturi și universitarii. Ceilalți „trustees” sunt cooptați ca personalități, consecință a competențelor lor profesionale, în materie de contabilitate și de normalizare. Misiunile esențiale ale administratorilor sunt: puterea de a finanța noul dispozitiv de normalizare și de a vota bugetul organismului; calitatea de a numi membri ai IASB, Comitetului consultativ de normalizare și Comitetului de interpretare.

Consiliul internațional de standarde contabile: IASB are întreaga responsabilitate privind elaborarea și publicarea standardelor contabile internaționale. Ele poartă

numele de standarde internaționale de raportare financiară (International Financial Reporting Standards: IFRS). Standardele vechiului organism, IASC, își păstrează simbolizarea (IAS) și vor rămâne în vigoare, până când ele vor fi înlocuite printr-un standard al IASB, deci un IFRS.

Procedura de elaborare a standardelor (due process) este reprodusă după cea a organismului american de normalizare și comportă două etape principale: într-o primă etapă, IASB publică un proiect de normă (exposure draft: ED); în etapa a doua, după ce s-au primit eventualele comentarii, consiliul publică standardul definitiv sau amână publicarea acestuia.

Comitetul de interpretare. În conexiune cu IASB, acest comitet (IFRIC) este însărcinat cu interpretarea standardelor emise și, eventual, cu formularea de propuneri pentru rezolvarea de probleme ce ar putea să fie ridicate de aplicarea standardelor. Odată confirmate de IASB, interpretările au aceeași autoritate ca și standardele.

Consiliul consultativ de normalizare este un forum al persoanelor și organizațiilor vizate pentru raportarea financiară și armonizarea contabilă internațională. Așa după cum îi indică numele, el are o misiune de consiliere pe care o exercită în sprijinul IASB. În acest sens, consiliul ajută organismul internațional să fixeze programul său de lucru și prioritățile sale, să-și dea avizul asupra proiectelor de norme. De asemenea, el trebuie să fie consultat de administratori, în situația în care aceștia vizează modificarea statutelor IASB.

În zilele noastre, se acreditează termenul general de referențial contabil internațional IFRS, care cuprinde:

- standardele internaționale de raportare financiară (IFRSx), elaborate ca atare de IASB;
- standardele internaționale de contabilitate (IASx) care au suportat și vor suporta un proces de revizuire prin eliminarea alternativelor, redundanțelor și conflictelor în conținutul lor, ca și cele care nu au necesitat o astfel de ameliorare sau nu s-a impus, cel puțin deocamdată, eliminarea lor;
- interpretări de tip nou: elaborate de Comitetul IFRIC sau de predecesorul său, „Comitetul permanent de interpretare” (Standing Interpretations Committee: SIC), ele (mai ales cele din urmă) sunt supuse eliminărilor și revizuirilor, atunci când realitatea impune acest fapt.

Având în vedere ambițiile Uniunii Europene în legătură cu adoptarea referențialului contabil internațional, să nu pierdem din vedere implicațiile majore ale unei astfel de opțiuni. O atare adoptare a adus și aduce schimbări fundamentale în aria de reflecție a profesioniștilor contabili din bătrânul continent. Provocările aduc după sine bulversarea celor cantonați în tradițiile lor osificate. Ea este cu atât mai mare cu cât unele țări europene (în fapt, majoritatea) au fost și mai sunt încă purtătoare ale unui model contabil îndepărtat de filosofia anglo-saxonă, model după care se inspiră și lucrările organismului internațional

de normalizare. Elementul nodal al acestor evoluții este în acord cu obiectivul atașat contabilității, chiar prin cadrul conceptual internațional: furnizarea de informații privind satisfacerea necesităților investitorilor, în fundamentarea deciziilor lor referitoare la cumpărarea, păstrarea sau vânzarea titlurilor financiare pe care le dețin. Dintr-un atare obiectiv decurge, cu predilecție, primordialitatea acordată bilanțului în raport cu celelalte situații financiare. În acest raport de forțe se plasează aplicarea din ce în ce mai pregnantă a principiului prevalenței conținutului economic asupra naturii juridice (substance over form) și recursul la un sistem de evaluare bazat pe valoarea justă.

Referitor la bilanț, este evidentă pierderea de viteză a bilanțului patrimonial, în favoarea unei structuri care să exprime mai bine realitatea economică și financiară. Cât privește principiul primordialității economicului asupra juridicului (traducere din engleză care nu este în conformitate cu înțelesul anglo-saxon), el ne poate conduce la ideea accentului pus pe un control de fapt, în absența unui control de drept. Mai mult, intervenția lui solicită credința în judecata formulată de profesionistul contabil. Recursul tot mai des la valoarea justă, în sistemul de măsurare, nu înseamnă abandonarea costurilor istorice și a prudenței, dar cel puțin diminuarea prezenței acestor principii în mesajul contabil, lăsând loc unui criteriu mai apropiat de optimul între relevanța și fiabilitatea informațiilor. Valoarea justă este, în primul rând, o valoare de piață (market value), ceea ce înseamnă că activele și datoriile ar trebui să fie evaluate pe o piață eficientă. Adesea, valoarea justă se calculează pe bază de modele ce fac apel la actualizări, la valorile actuale ale fluxurilor de trezorerie așteptate de întreprinderea în cauză.

Dacă aducem iar în discuție eternitatea pe care o acordăm Planului contabil general, înseamnă că glosăm la infinit piesa clasică a contabilității și riscăm să jucăm o partidă pierdută. Timp în care anglo-saxonii continuă să reflecteze și să mărească gap-ul care ne separă. Trezirea la ora standardelor contabile internaționale, deși relativ bruscă, este totuși necesară. Învățarea lor nu trebuie să repete la nesfârșit lecția debitărilor și creditărilor, așa cum asimilam, în trecutul nu prea îndepărtat, funcțiunile conturilor din nemuritorul plan. Formarea profesională necesară în asimilarea literei și spiritului standardelor IFRS este absolut necesară și ea va decanta valorile. Preparatorii, utilizatorii și auditorii conturilor trebuie să probeze o mare capacitate de interpretare și de judecată, cu atât mai mult cu cât aceste noi produse normalizatoare, pe care le numim standarde IFRS și interpretări IFRIC, conduc la folosirea unei doze deloc neglijabile de estimare, deci aproximare, deci subiectivitate. Să nu uităm că, în asimilarea standardelor internaționale, s-ar impune și necesitatea unei abordări comparative între referențialul național și cel produs de IASB. Lecție a comparațiilor la care noi, românii, lipsim de cam multă vreme.

2. Dimensiuni ale convergenței contabile internaționale

În primii săi ani de existență (2001-2005), organismul internațional de normalizare IASB a îndeplinit trei sarcini majore:

- construirea unei „platforme stabile”, care să conțină standarde performante;
- montarea unui cadru puternic, pentru realizarea convergenței standardelor naționale cu standardele internaționale; și
- montarea unui cadru flexibil, pentru realizarea convergenței standardelor internaționale (IAS/IFRS) cu cele americane (US GAAP).

La vremea când Uniunea Europeană a decis să adopte standardele IAS/IFRS, se poate afirma că, adesea, acestea au fost prezentate ca un răspuns european la dominația reglementărilor americane (US GAAP) în viziunea piețelor financiare mondiale. În mod cert, o atare afirmație ar merita să fie nuanțată. Pentru specialiști, este ușor astăzi de observat că Europa exercită o influență mai mică asupra lucrărilor organismului internațional de normalizare decât Statele Unite ale Americii, chiar dacă în bătrânul continent s-a luat decizia de adoptare a referențialului internațional.

Pe de altă parte, procesul cu altitudinea cea mai mare în evoluția contabilității la nivel mondial este convergența între cele două referențiale contabile internaționale recunoscute: IFRS și US GAAP. Pe data de 18 septembrie 2002, cele două organisme normalizatoare (IASB și FASB) au convenit asupra unui calendar și a unei metode privind procesul de convergență. Este vorba despre acordul de la Norwalk. Totuși, pentru moment, nici IASB și nici FASB nu au răspuns la întrebările legate de modelul de guvernantă.

În contextul în care IASB a ales o politică de convergență a referențialului IFRS cu cel american (US GAAP), el a primit un ajutor semnificativ de la Comisia Europeană.

În privința „platformei stabile”, trebuie precizat că, încă de la primele sale angajări, Consiliul organismului internațional s-a concentrat asupra implicațiilor practice ale propunerii Comisiei Europene ca, începând cu 1 ianuarie 2005, toate companiile cotate pe piețele financiare din UE să adopte pachetul existent de standarde internaționale, în urma revizuirii, la care se adaugă noile standarde (IFRS). De asemenea, Consiliul a decis că numai acele standarde elaborate și publicate până în 2004 (inclusiv) să fie aplicate în 2005. Standardele elaborate și publicate, după această dată, trebuie să fie aplicate în 2006 sau mai târziu.

În procesul de revizuire, obiectivele IASB au impus să se elimine opțiunile (alternativele), redundanțele și conflictele apărute în conținutul standardelor.

În scopul realizării convergenței, proiectul de îmbunătățire a militat pentru implementarea celor mai bune

practici, la nivel mondial. De asemenea, proiectul a primit adeziunea unei game largi de actori ai piețelor financiare, a specialiștilor comisiilor de valori mobiliare, normalizatorilor contabili naționali, Consiliului consultativ de normalizare, a exponenților marelui public.

În sfârșit, proiectul a exclus un număr de opțiuni prezente în standardele IAS, a căror existență provoca elemente de nesiguranță și reducea comparabilitatea.

Conținutul proiectului de îmbunătățiri a vizat:

IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”

IAS 2 „Stocurile”

IAS 8 „Politici contabile, schimbări în estimările contabile și erori”

IAS 10 „Evenimente ce survin după data închiderii exercițiului”

IAS 16 „Imobilizările corporale”

IAS 17 „Contractele de locație”

IAS 21 „Efectele variațiilor cursurilor monedelor străine”

IAS 24 „Prezentarea informațiilor referitoare la tranzacțiile cu părțile afiliate”

IAS 27 „Situațiile financiare consolidate și individuale”

IAS 28 „Investiții în întreprinderile asociate”

IAS 31 „Interese în asocierile în participație”

IAS 33 „Rezultatul pe acțiune”

IAS 40 „Investițiile imobiliare”.

Dincolo de aceste standarde revizuite, proiectul a vizat și eliminarea standardului

IAS 15 „Informarea care reflectă efectele variațiilor de prețuri” (un standard al contabilității de inflație).

Finalizarea acestui proiect de îmbunătățiri s-a realizat în decembrie 2003.

Alături de acest proiect și pentru a ghida adoptarea pentru prima dată a standardelor internaționale de raportare financiară (care vizează IFRS 1), era necesară definitivarea lucrărilor la patru proiecte de standarde de tip nou (International Financial Reporting Standard: IFRS), primele două ca urmare a inexistenței unui standard anterior, capabil să se constituie într-un ghid de plecare, iar celelalte două, pentru realizarea obiectivului de convergență între cele două mari sisteme contabile cu vocație mondială (cel internațional și cel american). Așa se face că deschizătorul de drum IFRS 1 este urmat de:

IFRS 2 Plata pe bază de acțiuni (Share-based Payment), care a intrat în vigoare după 1 ianuarie 2005,

IFRS 4 Contractele de asigurare (Insurance Contracts), care a intrat în vigoare după 1 ianuarie 2005,

IFRS 3 Grupările de întreprinderi (Business Combinations), care a intrat în vigoare după 31 martie 2004,

IFRS 5 Active necurente deținute în scopul tranzacționării și abandonurile de activități (Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations), care a intrat în vigoare după 1 ianuarie 2005.

Standardele rezultate din aceste proiecte desăvârșesc platforma stabilă a standardelor, pentru 2005.

3. Proconvergență contabilă internațională

Prin cotarea întreprinderilor europene pe piețele financiare americane, cotare acceptată și de semnalul pozitiv primit de referențialul contabil internațional pe aceste piețe, investitorii își vor găsi plasament al capitalurilor lor, cu speranța unor performanțe deosebite. În mod firesc, situațiile financiare întocmite conform standardelor internaționale și acceptate de comisia americană de valori mobiliare (Securities and Exchange Commission: SEC) au trebuit să fie trecute prin filtrul convergenței. Un exemplu tip în acest sens este cazul grupărilor de întreprinderi.

Prin elaborarea standardelor FAS 141 „Grupări de întreprinderi” și FAS 142 „Fondul comercial și alte active necorporale”, adoptate de FASB la 29 iunie 2001, se revoluționa o atare practică, ca urmare a acceptării ca singură metodă de grupare *achiziția* și mai ales prin schimbarea regimului de *depreciere a fondului comercial*, prin trecerea de la sistemul de amortizare la sistemul aplicării unui test de depreciere a cărui consecință era provizionarea acestui activ necorporal, făcându-se apel la o politică flexibilă utilizată anual. Ca urmare, organismul internațional de normalizare, IASB, a fost determinat să regândească o astfel de problemă.

Standardul IAS 22 fusese supus mai multor perfecționări. Înainte de trecerea la referențialul bazat pe IFRS, acest standard prezenta următoarele elemente de conținut. În cadrul lui, se acceptau două metode semnificativ diferite de contabilizare a grupărilor de întreprinderi: *punerea în comun de interese sau uniunea de interese* (the uniting of interests) și *metoda achiziției* (the acquisition). În timp, s-a demonstrat de către analiștii financiari și de către alți utilizatori ai situațiilor financiare că utilizarea a două metode de contabilizare diferite, pentru tranzacții în mare parte similare, afectează comparabilitatea datelor de natură financiară. Mai mult, unii specialiști au putut constata că diferențierea metodelor de contabilizare, pentru astfel de tranzacții, în vederea obținerii unui rezultat „dorit”, poate deschide calea cosmetizării imaginii întreprinderii. În plus, IAS 22 oferea două posibilități pentru aplicarea metodei achiziției: activele și datoriile identificabile puteau fi evaluate inițial, utilizându-se fie tratamentul contabil de bază, fie un tratament alternativ acceptat.

Prin tratamentul contabil de bază, activele și datoriile identificabile recunoscute erau evaluate inițial ca sumă a valorilor juste, în limita participației obținute de cumpărător, și a valorilor contabile precedente achiziției, în limita participației minoritarilor. Prin utilizarea tratamentului contabil alternativ, activele și datoriile identificabile recunoscute erau evaluate inițial la valoarea lor justă, la data achiziției. Este evident că, în condițiile în care tranzacții similare se contabilizează prin metode alternative, utilitatea informațiilor va fi afectată atât prin lipsa de comparabilitate, cât și prin cea de credibilitate.

În locul standardului IAS 22, devenit desuet, organismul internațional elaborează și impune întreprinderilor europene trecute la sistemul IFRS să aplice standardul internațional de raportare financiară 3, croit după gândirea americană, deci trecut prin filtrul convergenței.

Dintre numeroasele modificări aduse în standardul nou, să reținem în această fază a cunoașterii următoarele două:

(i) Metoda contabilă

În conformitate cu IFRS 3, toate grupările de întreprinderi care intră sub incidența sa vor fi contabilizate folosindu-se *metoda achiziției*.

(ii) Contabilizarea ulterioară a fondului comercial

În acord cu IFRS 3, fondul comercial achiziționat în urma unei grupări de întreprinderi va fi evaluat, după recunoașterea inițială, la nivelul costului, diminuat cu pierderile acumulate în urma deprecierii. În consecință, *fondul comercial nu se amortizează, ci se va verifica anual sau de câte ori există semnale că el a suportat o pierdere prin depreciere*. Este cunoscut că, în conformitate cu IAS 22, fondul comercial trebuia amortizat sistematic, pe parcursul duratei sale de viață utile. IAS 22 prevedea, de asemenea, prezumția criticabilă conform căreia durata de viață utilă a fondului comercial nu putea depăși 20 de ani de la data recunoașterii inițiale. Din cele de mai sus rezultă că întreprinderile dispuneau de o mare flexibilitate (Raffournier, 2005) astfel încât își permiteau să amortizeze fondul comercial pe durata care le convenea cel mai mult, fapt ce conducea spre practicarea de fenomene de contabilitate creativă. Astfel, entitățile care aveau o situație financiară ce denota o stare de sănătate erau tentate să rețină durate de amortizare scurte, pentru a se debarasa cât mai repede de această sursă de cheltuieli (amortizări) viitoare. În cazul opus, entitățile cu o performanță nesemnificativă sau chiar cu rezultate nefavorabile preferau să aleagă, mai degrabă, durate lungi, pentru a repartiza amortizările pe o perioadă cât mai extinsă.

Studiu de caz privind evaluarea fondului comercial în conformitate cu IFRS 3

La 1 septembrie N, societatea M a achiziționat 80% din acțiunile societății F, la un cost de 26.800 u.m. Se cunosc următoarele informații privind societatea F, la data achiziției: active identificabile exprimate în valoare istorică 42.000 u.m.; capitaluri proprii evaluate la valoare istorică 20.800 u.m.; active identificabile exprimate în valoare justă 43.200 u.m. Cota de impozit pe profit: 16%.

Presupunem că la 31 decembrie N există indicii că filiala F, care reprezintă o unitate generatoare de trezorerie în conformitate cu IAS 36 Deprecierea activelor, a pierdut din valoare. La această dată, valoarea contabilă a unității generatoare de trezorerie este, de exemplu, 50.000 u.m. (formată din valoarea netă a activelor identificabile 40.646 u.m. și valoare fondului comercial⁽¹⁾ 9.354 u.m.), iar valoarea sa recuperabilă a fost estimată la 45.000 u.m.

Evaluarea inițială a fondului comercial (la 1 septembrie N):

Activele și datoriile provenite din operația de grupare trebuie evaluate la valoarea justă. Din punct de vedere fiscal, se recunosc în continuare valorile istorice. Diferențele de evaluare între contabilitate și fiscalitate generează impozite amânate.

a) Calculul impozitului amânat:

Diferențe temporare impozabile aferente activelor identificabile
(43.200 – 42.000) 1.200 u.m.

Datoria privind impozitul amânat $1.200 \times 16\% = 192$ u.m.

b) Calculul activului net al societății F exprimat în valoare justă:

Capitalurile proprii, evaluate la valoare istorică: 20.800 u.m.

(+) Plusul de valoare aferent activelor: 1.200 u.m.

(-) Datoria privind impozitul amânat 192 u.m.

= Activ net în valoare justă 21.808 u.m.

c) Calculul fondului comercial:

Cost de achiziție 26.800 u.m.

(-) Partea lui M în activul net

în valoare justă al lui F ($80\% \times 21.808$) 17.446 u.m.

= Fond comercial 9.354 u.m.

d) Contabilizarea fondului comercial:

Fond comercial	=	Titluri de participare	9.354
----------------	---	------------------------	-------

Evaluarea ulterioară a fondului comercial (la 31 decembrie N):

a) Se efectuează un test de depreciere a unității generatoare de trezorerie F:

Valoarea contabilă a unității F: 50.000 u.m.

Valoarea recuperabilă a unității F: 45.000 u.m.

= Depreciere: 5.000 u.m.

b) Se contabilizează deprecierea unității generatoare de trezorerie F, prin imputare asupra fondului comercial:

Cheltuieli cu provizioane pentru depreciere	=	Provizioane pentru deprecierea fondului comercial	5.000
---	---	---	-------

În consecință, la 31 decembrie N, fondul comercial este evaluat la o valoare de $9.354 - 5.000 = 4.354$ u.m.

Din studiul de caz prezentat anterior rezultă că fondul comercial nu a mai fost depreciat prin amortizare, ci s-a recurs, în urma aplicării testului de depreciere, la constituirea unui provizion (an impairment).

4. Contra convergenței contabile internaționale

Ațiunea factorilor culturali reprezintă un vector esențial în analiza schimbărilor sistemelor sociale. Cultura influențează atât normele și valorile acestor sisteme, cât și comportamentul grupurilor aflate în interacțiune în interiorul și în cadrul relațiilor între sisteme.

Deosebiri între sistemele contabile naționale sunt adesea calificate ca fiind deosebiri de ordin cultural. Această calificare poate să conducă la confuzii, deoarece ea presupune că sunt necesare sisteme contabile diferite de la o țară la alta. O astfel de judecată îl lăsa perplex cu aproape 10 ani în urmă pe Sir Bryan Carsberg (la acea vreme secretar general al IASC). El considera că deosebirile sunt imputabile mai degrabă accidentelor istorice, în mod cert accidente ce au avut un impact durabil, deoarece ele au dat naștere la practici comerciale diferite. Presiunile în materie de contabilitate s-au schimbat odată cu fenomenele de mondializare a economiilor. Este absurd, afirma Carsberg, să se pretindă că germanii sunt atât de diferiți față de britanici încât să aibă nevoie de dispozitive de reguli contabile diferite.

Să fim de acord totuși că nicio țară nu posedă un dispozitiv de reguli contabile care să merite, fără putință de tăgadă, să fie adoptat de întreaga lume. Nicio țară nu poate să pretindă că dispune de un referențial contabil perfect. Statele Unite reprezintă țara care are cea mai lungă tradiție în materie de normalizare contabilă. Ea dispune de cel mai important organism de normalizare contabilă, caracterizat printr-un nivel de profesionalism foarte ridicat. Dar chiar și regulile contabile americane prezintă compromisuri între diferite interese, compromisuri care ar fi putut să fie decise în mod diferit. Intrând în detaliile acestor reguli, se constată că nu puține dintre „compromisuri” sunt departe de a face unanimitate printre contabilii americani.

Nicio națiune nu are dreptul ca, pe baza realizărilor existente, să fie considerată predominantă în materie de contabilitate. Reprezentanții diferitelor țări mai au încă multe de făcut pentru a ajunge la un nivel de conformitate, la scară mondială. Pentru a fi eficace, acest efort gigantic trebuie depus în continuare de organismul internațional (IASB). El și-a câștigat legitimitatea prin unirea eforturilor reprezentanților multor țări și prin apelul la proceduri strict internaționale.

Sistemul contabil al unei țări este, după cât putem să recunoaștem, o construcție socială dependentă de natura societății și de evoluția acesteia. Dincolo de această genă contabilă, sistemul unei țări depinde și de apariția unor fenomene particulare, precum și de schimbările pe care acestea le dezvoltă cu alte țări. Suntem aproape convinși că marile întreprinderi ale unei țări, marile grupuri și întreprinderile multinaționale sunt atrase de magnetul mondializării și globalizării. Ceea ce este trist însă este faptul că întreprinderile mici și mijlocii au puține șanse să nu fie strivite și ele sub malaxorul acestui uriaș. Este, poate, singura speranță ca, din punct de vedere economic și social, să mai rămână oaze contabile în care să se respire aerul particularităților și culturii naționale.

Desigur că argumentele contra pot fi reținute și în zona aspectelor tehnice. Reluând, de exemplu, aceeași problemă a grupărilor de întreprinderi și politica de prelucrare privind

fondul comercial, putem accepta că abandonarea amortizării sistematice a acestui activ necorporal constituie un progres, pentru că se evită luarea în calcul a unei durate de utilizare ce, prin esență, este subiectivă. Raffournier (2005) afirmă că recursul la o depreciere a fondului comercial (în urma efectuării unui test în conformitate cu IAS 36) este la fel de dificil, dacă nu mai mult, decât determinarea unei durate de utilizare. Am putea să avem semne de îndoială că unele întreprinderi ar utiliza fondul comercial ca un instrument de ajustare a rezultatelor, ele depreciind activul în cauză ori de câte ori acest lucru le convine. În acest sens, amortizarea sistematică ar avea cel puțin un avantaj, și anume acela de a fi practică indiferent de rezultatele cumpărătorului.

5. Standarde bazate pe principii sau standarde bazate pe reguli

Perioada actuală demonstrează că, în cele două mari referențiale internațional recunoscute, apar logici normalizatoare diferite:

- în cazul Europei (implicit al referențialului IAS/IFRS, adoptat de majoritatea țărilor, inclusiv de Marea Britanie) se răspunde la un anumit număr de *principii*; în numele lor, auditorii pot să invite o întreprindere să corecteze evaluările contabile; se afirmă că manipulările activului, care au apărut în scandalul Enron, nu ar fi putut fi acceptate de auditorii din unele țări;
- în cazul Statelor Unite ale Americii, se răspunde la o listă exhaustivă de *reguli*: într-adevăr, US GAAP se constituie într-o lucrare de aproximativ 140.000 de pagini și răspunde la majoritatea problemelor de interpretare, dar un contabil cu simțul contabilității creative va găsi, totuși, o posibilitate să recurgă la cosmetizări.

Efortul de normalizare se concretizează în definirea de postulate, principii și standarde (norme) contabile (Lauzon, 1990). Dacă postulatele și principiile contabile se referă la elemente foarte generale, produse de actul de normalizare pentru o perioadă mare de timp, normele contabile își găsesc aplicarea în cazuri particulare.

Un postulat reprezintă o propoziție a cărei acceptare este cerută pentru a realiza o demonstrație. Postulatele contabile au la bază observațiile făcute asupra: (i) mediului economic, politic, juridic și social; (ii) identificării utilizatorilor de informații financiare și a necesităților informaționale ale acestora; (iii) obiectivelor informării financiare. Observațiile considerate utile pentru o eventuală formulare de principii și norme contabile sunt reținute și catalogate ca postulate contabile.

Principiile contabile sunt elemente conceptuale care ghidează normalizatorii în elaborarea de norme contabile, plecând de la postulatele contabile. Totodată, ele sunt elemente de sprijin pentru producătorii de informații

financiare, în vederea unei corecte recunoașteri în situațiile financiare a tranzacțiilor și altor evenimente, precum și pentru o reprezentare fidelă a poziției financiare, a performanțelor și a evoluției poziției financiare, prin intermediul acestor documente de sinteză. În sfârșit, principiile contabile sunt ghiduri pentru auditori, în activitatea lor de certificare a conturilor. Ele au un grad de generalitate mai mic decât al postulatelor, dar mai mare decât al normelor contabile.

Standardele (normele) contabile sunt reguli precise de recunoaștere, evaluare, clasificare și prezentare a informațiilor contabile.

Rezultă că, în mod curent, normalizarea contabilă constă în definirea de norme și, apoi, în aplicarea acestora. Cum contabilitatea este un instrument de gestiune, scopul normei este de a perfecționa acest instrument.

Necesitățile informaționale ale utilizatorilor sunt foarte diverse. Uneori, ele sunt contradictorii. Preparatorii de conturi, utilizatorii acestora, auditorii și comisiile de valori mobiliare (cei ce controlează calitatea informațiilor contabile) și, la modul general, cei ce sunt considerați specialiști în domeniul contabilității nu sunt totdeauna de acord asupra conținutului standardelor și consecințelor lor economice și financiare. În aceste condiții, normele nu sunt decât punctul de echilibru al tuturor tendințelor exprimate, punct în care avantajele și sacrificiile se vor compensa într-un compromis care este fructul concertării.

Controversa standarde (norme) fundamentate pe principii sau pe bază de reguli este nu numai o confruntare între gândirea contabilă din spațiul european și cea americană, dar chiar și între specialiștii de pe același mal al Atlanticului. Schipper (2003) a remarcat că regulile americane erau adesea bazate pe principii deoarece normalizatorii fac apel la acestea din urmă în vederea formulării de reguli. Nelson (2003) consideră că fiecare standard ar trebui, cu predilecție, să fie, mai mult sau mai puțin, fundamentat pe principii, iar regulile pot să conducă la mărirea preciziei cerințelor normalizatorilor și să reducă astfel imprecizia cu care sunt relevante opțiuni contabile la care fac apel managerii și care, în fapt, cosmetizează conturile.

Au fost aduse reproșuri standardelor contabile, mai ales celor americane, că ele conțin prea multe reguli și nu suficiente principii, de unde o prea mare complexitate a acestor norme și o tentativă a lor de a ajusta operațiile pentru a nu face apel la reguli jenante. Este ideea pe care o promovează Nobes (2005) în articolul său, conform căreia standardele ar putea fi concepute mai bine dacă ele ar fi bazate pe principii, și nu pe reguli. În acest sens, el recurge la șase exemple relevante, prezente în referențialul IAS/IFRS, prin care standardele ar putea fi mai clare, mai simple și mai bine acceptate decât prin conținutul lor actual. Deși autorul britanic adoptă aserțiunile de plecare ale lui Schipper și ale lui Nelson, conform cărora regulile pot contribui la comparații și clarificări mai bune în standarde,

el constată că, uneori, în standardele actuale, principiile sunt fie absente, fie prea sărace. De aici, utilizarea unui principiu mai adecvat ar reduce nevoia de reguli arbitrare și detaliate. Recursul la suprimarea de reguli poate să fie asociat, câteodată, cu o creștere a clarității și comparabilității în conținutul normelor.

6. Continuări privind analiza realizării convergențelor contabile internaționale

Proiectul de convergență IFRS-US GAAP constituie un avans semnificativ al apropierei referențialelor contabile internațional recunoscute și ar putea să faciliteze acceptarea de către Comisia americană a valorilor mobiliare (SEC) de situații financiare întocmite, conform standardelor internaționale de raportare financiară, de societățile europene ce doresc să se coteze pe piața americană, fără a face apel la un tablou de corespondențe cu standardele americane. Acest proiect comportă două faze.

Faza 1, pentru care numai o parte din concluzii a trebuit să intre în vigoare cel mai târziu la scadența europeană din 2005, a acoperit următoarele trei teme:

- divergențele care rezultă din propunerile IASB, în cadrul proiectului „Ameliorările standardelor existente”: aceste divergențe au fost rezolvate, de fiecare dată când a fost posibil, în cursul deliberărilor finale ale organismului internațional, înaintea publicării, la 18 decembrie 2003, a standardelor revizuite definitiv;
- divergențele care rezultă din publicarea standardului american FAS 144, referitor la activele pe termen lung destinate a fi cedate și la activitățile abandonate: această secție a proiectului de convergență a dat naștere la publicarea de către IASB mai întâi a expozeului-sondaj ED 4 apropiat de standardul american; se știe că standardul definitiv IFRS 5 a trebuit să intre în vigoare, pentru scadența europeană din 2005;
- divergențele în materie de provizioane pentru riscuri și cheltuieli (proiect de convergență între standardul IAS 37 „Provizioane, datorii eventuale și active eventuale” și standardul american FAS 146 „Contabilizarea costurilor asociate ieșirii sau abandonurilor de activități”): concluziile referitoare la această temă urmau să intre în vigoare după 2005.

Faza 2, pentru care concluziile ar fi trebuit să intre în vigoare după 2005, o aplicare anticipată putând, totuși, să fie autorizată în unele cazuri. Temele vizate sunt în principal următoarele:

- stocuri (subactivitatea și pierderile din producție);
- politicile contabile, schimbările de estimări și corectările de erori;
- impozitele amânate: aplicarea abordării diferențelor temporare;

- contractele de construcții (complemente practice, în așteptarea definitivării proiectului pe termen lung, referitor la luarea în cont a veniturilor);
- asocierile în participație: definiri și metoda consolidării proporționale;
- cercetare și dezvoltare;
- situații financiare intermediare.

Procesul de convergență între referențialul internațional și cel american a obținut o puternică susținere din partea Comisiei Europene. Conform declarațiilor președintelui IASB, Sir David Tweedie, și ale instanțelor care conduc Comisia de valori mobiliare americană (SEC), sunt vizate pe termen mediu: o asistență tehnică al cărei scop este utilizarea noțiunii de valoare justă; obligația de a întocmi, prezenta și publica o situație a performanței economice (comprehensive income); o adeziune la modelul american referitor la raportarea pe segmente. O aplicare mai amplă a noțiunii de valoare justă pe termen scurt este puțin probabilă. În schimb, pe termen lung se vor găsi la ordinea zilei contabilitatea pensiilor și locațiilor. Președintele organismului internațional a oferit Comitetului de reglementare contabilă (structură a mecanismului de adoptare a standardelor IFRS la nivel european) detaliile privind subiectele care ar trebui să figureze în procesul de convergență. În acest sens, sunt vizate proiecte precum: grupările de întreprinderi (dezvoltarea și revizuirea standardului IFRS 3); distincția datorii/capitaluri proprii; instrumentele financiare; procesul de derecunoaștere; informațiile privind performanța; contabilizarea veniturilor; măsurarea valorii juste.

Dincolo de aceste subiecte, Comisia de valori mobiliare americană a identificat, la rândul ei, teme ale convergenței care vizează: consolidările și entitățile ad-hoc (neacceptarea metodei consolidării proporționale de către Consiliul FASB va genera, probabil, și renunțarea la această opțiune din partea IASB); locațiile; imobilizările necorporale.

În sfârșit, consiliile celor două organisme examinează atât problema costului împrumuturilor (IAS 23), cât și a cheltuielilor de cercetare și dezvoltare (IAS 38), puncte asupra cărora standardele celor două referențiale diferă sensibil. Pentru moment, este prea devreme în a prevedea care este sensul spre care se îndreaptă convergența pentru cele două probleme.

La 27 februarie 2006, FASB și IASB au actualizat memorandumul referitor la convergența între standardele lor până în 2008. Nu poate fi neglijată nici armonizarea cadrelor conceptuale elaborate de FASB și IASB. Proiectul lansat de cele două organisme nu vizează regândirea ansamblului cadrului conceptual ci, mai degrabă, anumite puncte care solicită integrarea noțiunilor apărute în conținutul standardelor. Cu titlu de exemplu figurează noțiunea de valoare justă, care nu este prezentă în cadrele actuale.

7. Convergențe internaționale și contabilitatea din România

Ne ferim de fiecare dată să folosim formula „contabilitatea românească”. Nu o putem face pentru că afirmăm, dacă este necesar putem să susținem afirmația, că *aproape totdeauna sistemul contabil practicat în țara noastră, indiferent că a fost consecința unei fracturi istorice sau nu, a fost și este un produs de import*. Două condiții ne lipsesc pentru a avea satisfacția dată de existența unui produs contabil indigen. Una este realizabilă pe termen lung: formarea și dezvoltarea unei școli românești de contabilitate. Cealaltă, pe termen mediu: înființarea, organizarea și găsirea soluțiilor optime de funcționalitate a unui organism independent de normalizare. Nu este locul de a analiza aici modalitățile de îndeplinire a celor două obiective.

Drumul internaționalizării și europenizării contabilității din România trece și prin asimilarea produselor convergenței între cele două referențiale contabile de nivel mondial. Aproximativ 1.500 de întreprinderi românești au început, odată cu asimilarea reglementărilor regăsite în Ordinul Ministrului Finanțelor Publice (OMFP) nr. 94, din februarie 2001, aventura cunoașterii și aplicării standardelor contabile internaționale (IAS). Reglementările unui nou ordin (OMFP nr. 1752), aplicabil în țara noastră începând cu 1 ianuarie 2006, se cer a fi conforme cu directivele contabile europene. Regulile prezente în acest din urmă ordin sunt parțial inspirate din „litera” unor standarde contabile

internaționale. În acest an, sistemul bancar românesc trăiește febra formării specialiștilor contabili și aplicării unui sistem bazat pe standardele IFRS. Societățile cotate pe piața financiară, companiile de asigurări și alți agenți vor îndeplini, începând cu anul viitor, misiunea implementării acestui sistem internațional. O atare misiune este și expresia influenței suportate de economia românească, în confruntare cu fenomenele de globalizare. Trecerea la sistemul bazat pe standarde IFRS cere ca economiștii contabili, experții și auditorii financiari, profesorii și studenții să asimileze lecțiile convergenței între referențialul internațional și cel american. Este, probabil, procesul cel mai complex căruia specialiștii trebuie să îi facă față, de la declanșarea reformelor contabile, după 1990. Componentele arhitecturii cadrului contabil internațional, inclusiv proiectul de reformă a acestui cadru, standard după standard, principiu după principiu, regulă după regulă, politici contabile de recunoaștere, măsurare și publicare a conturilor, toate acestea susținute de studii de caz relevante, vor constitui materia incandescentă a unei revoluții financiare ce ne așteaptă în anii care urmează.

Cu timpul este posibil să concepem în țara noastră și un sistem contabil național. Dacă ar fi așa, el ar fi supus actului de montare a unui cadru, pentru realizarea convergenței standardelor naționale cu cele internaționale. Evenimente la care vor fi martori și actori cei ce înțeleg că serviciile contabile vor fi din ce în ce mai complexe, că fenomenele de concurență vor cernă valorile și că vor rămâne în jocul social al contabilității numai cei ce vor absolvi acest examen de înalt profesionalism.

Notă

- ⁽¹⁾ Fondul comercial se alocă de la data achiziției unității generatoare de trezorerie care beneficiază de sinergiile dezvoltate în cadrul operației de grupare.

Bibliografie

- Lauzon, L.P. (1990). *Fondements conceptuels de la comptabilité financière, Exposé critique*, Gaëtan Morin Éditeur
- Malciu, L., Feleagă, N. (2004). *Reglementare și practici de consolidare a conturilor. Din orele astrale ale Europei contabile*, Editura CECCAR, București: pp. 167-176
- Nelson, M.W., „Behavioural evidence of the effects of principles – and rules – based standards”, *Accounting Horizons*, 2003, nr. 17 (1), pp. 91-104
- Nobes, Ch., „Des standards fondés sur des règles ou sur des principes”, *Revue française de comptabilité*, nr. 380, septembre 2005,
- traducerea în franceză a originalului din revista americană *Accounting Horizons*, din martie 2005
- Raffournier, B. (2005). *Les normes comptables internationales*, 2^e édition, Economica, Paris.: pp. 476-477
- Schipper, K. (2003). *Principles – based accounting standards*, *Accounting Horizons*, nr. 17(1), pp. 61-72
- IASC: vers la convergence des normes comptables nationales? Allemagne, Australie, Etats-Unis, France, Pologne, Royaume-Uni, Tunisie, Ukraine, Collection Mazars&Guérard, 1997.

Un model sistemic de reglare optimală a serviciului public

■

Ani Matei

Profesor universitar doctor

Lucica Matei

Profesor universitar doctor

Scoala Națională de Studii Politice și Administrative

Abstract. *The current paper inscribes within those approaching the issue of public services from the interdisciplinary perspective. Public service development and imposing standards of efficiency and effectiveness, as well as for citizens' satisfaction bring in front line the systemic modelling and establishing optimal policies for organisation and functioning of public services. The issue under discussion imposes an interface with powerful determinations of social nature. Consequently, the most adequate modelling might be that with a probabilistic and statistic nature. The fundamental idea of this paper, that obviously can be broadly developed, starts with assimilating the way of organisation and functioning of a public service with a waiting thread, to which some hypotheses are associated concerning the order of provision, performance measurement through costs or waiting time in the system etc. We emphasise the openness and dynamics of the public service system, as well as modelling by turning into account the statistic knowledge and researches, and we do not make detailed remarks on the cybernetic characteristics of this system. The optimal adjustment is achieved through analysis on the feedback and its comparison with the current standards or good practices.*

Key words: public service; systemic modelling; performance; optimisation.

■

Serviciile publice pot fi modelate ca niște sisteme dinamice complexe, cu o arhitectură mixtă care include și o a treia buclă feedback, datorată politicilor publice. Totodată, perspectiva abordării sistemice a serviciilor publice ne conduce la considerarea acestora ca subsisteme ale administrației publice ale căror obiective, cuantificate în ieșirile sistemului, se definesc în raport cu satisfacerea unor nevoi sociale, nevoi determinate pe baza interesului public.

Multe dintre serviciile publice au caracter administrativ, datorat faptului că acestea sunt organizate de colectivitățile publice teritoriale după regulile obișnuite ale administrației publice.

Caracterul propriu-zis administrativ se atenuează în cadrul serviciilor publice care acționează în domeniul economic, situație în care se caută să se apropie, pe cât posibil, de procedeele de gestiune ale instituțiilor private (Matei, 2004, pp. 120-130).

Încercări privind modelarea sistemică a serviciilor publice au mai fost prezentate în literatura românească (Matei, 2003a, pp. 203-296; Matei, 2003b, pp. 251-262) și au la bază următoarele caracteristici:

- utilizează modelarea probabilistică a faptelor administrativ-sociale sau economice specifice funcționării serviciilor publice;
- sunt definite și evidențiate caracteristicile cibernetice ale sistemului serviciului public;
- realizează fundamentarea sistemică a deciziei publice în cadrul serviciului public, oferind criteriile și metodele de optimizare a acestora;
- utilizează și modelări care vizează nivelurile de aspirație ale consumatorilor la a căror determinare sunt utilizate metode specifice științelor conexe teoriei generale a sistemelor.

Ideea generală după care se realizează modelarea și optimizarea deciziei publice face apel la teorii cunoscute în matematicile economice referitoare la modelele de așteptare.

În esență, orice sistem al unui serviciu public este un sistem de așteptare în care fiecare consumator beneficiază de serviciul solicitat după anumite reguli și într-o anumită ordine.

1. Echilibrul dinamic

Cea mai mare parte a sistemelor de așteptare se caracterizează printr-o mare variabilitate a ratei intrărilor în sistem și a realizării serviciului public pentru consumator.

Ca urmare, reglarea, în vederea obținerii echilibrului, în cadrul unui sistem al serviciului public realizează o optimizare a raportului cerere-ofertă pentru serviciul public respectiv.

Având în vedere variabilitatea cererilor, sub raport cantitativ și calitativ, reglarea în cadrul serviciilor publice impune studierea unor fenomene și interacțiuni sociale ce se înscriu în sfera economiei publice, cunoscute sub denumirea de *fenomene de așteptare*. Modelul acestor fenomene poate fi reprezentat logic printr-un *fir de așteptare* și poate fi semnalat ori de câte ori „cererea de servicii depășește capacitatea curentă de a asigura serviciile cerute” (Matei, 2003, p. 173).

Apariția firelor de așteptare are, uneori, și o determinare temporală, datorată variabilității cererii și care, pentru anumite perioade de timp, supraîncarcă sistemul, iar, pentru alte perioade, îl subîncarcă.

Feedback-ul activităților în cadrul unui serviciu public, în condițiile acceptării variabilității cererii, trebuie să ofere informații pentru luarea deciziilor optime asupra capacității serviciului public.

Deși sunt aspecte specifice pentru serviciile publice care influențează costurile serviciului respectiv în modelul prezentat, aspectele topologice ale serviciului public nu vor fi luate în considerare.

Elementele de bază ale *modelului sistemic al serviciului public* vor fi:

■ *Intrările* reprezentate de consumatorii potențiali. Caracteristica acestui element este *mărimea*, care poate fi finită sau infinită. Pentru serviciile publice mărimea intrărilor poate fi considerată infinită, chiar dacă, în realitate, este finită, dar suficient de mare. În legătură cu acestea vom face următoarele ipoteze (Bădin, Firică, 1995, p. 6):

- Probabilitatea de intrare în sistem a unui potențial consumator, la un moment dat, este constantă și nu depinde de ceea ce s-a întâmplat anterior;
- Probabilitatea de intrare într-un interval foarte mic de timp, $(t, t + h)$, este proporțională cu lungimea h a intervalului considerat, deci va fi egală cu:

$$\lambda h + o(h), \quad \lambda = \text{const.} > 0 \quad (1.1)$$

unde, $o(h)$ este o funcție cu proprietățile:

$$\lim_{h \rightarrow 0} o(h) = 0, \quad \lim_{h \rightarrow 0} \frac{o(h)}{h} = 0 \quad (1.2)$$

- Probabilitatea ca în intervalul de timp $(t, t + h)$ să existe mai mult decât o intrare în sistem este aproape nulă, adică egală $o(1(h))$ care îndeplinește condițiile (1.2).

În aceste condiții, intrările în sistem vor fi modelate de o variabilă aleatoare X a cărei lege de repartiție este chiar *repartiția Poisson* (Jaba, 1998, pp. 220-223). Ca urmare, probabilitatea ca în intervalul de timp $(0, t)$, $t > 0$ să aibă loc n intrări în sistem va fi:

$$P_n(t) = \frac{(\lambda t)^n}{n!} e^{-\lambda t}, \quad \lambda > 0, \quad n \in \mathbb{N} \quad (1.3)$$

deci în unitatea de timp ($t = 1$) avem:

$$P_n(1) = \frac{\lambda^n}{n!} e^{-\lambda} \quad (1.4)$$

■ *Ieșirile* sunt reprezentate de persoanele care au beneficiat de serviciul solicitat. Și pentru ieșiri pot fi formulate ipoteze asemănătoare ca pentru intrări. Prin urmare, ieșirile vor fi modelate printr-o variabilă aleatoare Y , care are legea de repartiție, *legea Poisson*, cu parametrul m .

Un rezultat cunoscut în literatura de specialitate se referă la faptul că, dacă T este variabila aleatoare care reprezintă timpul scurs între două intrări succesive, atunci T este o variabilă aleatoare continuă a cărei lege de repartiție este de tip *exponențial*, cu parametrul l . Prin urmare, densitatea de repartiție a lui T va fi:

$$f(t) = \begin{cases} 0 & \text{dacă } t < 0 \\ \lambda e^{-\lambda t} & \text{dacă } t \geq 0 \end{cases} \quad (1.5)$$

iar funcția de repartiție va fi:

$$F_T(t) = 1 - e^{-lt} \quad (1.6)$$

a cărei medie va fi:

$$M(T) = \frac{1}{\lambda} \quad (1.7)$$

iar dispersia:

$$D^2(T) = \frac{1}{\lambda^2} \quad (1.8)$$

Analog, variabila aleatoare U , reprezentând timpul scurs între două ieșiri consecutive, va avea o repartiție exponențială cu parametrul m .

■ *Ecuatiile de stare* vor modela o succesiune de stări: $E_0, E_1, \dots, E_n, \dots$ care constituie traiectoria sistemului.

Fiecărei stări îi asociem probabilitatea $P_n(t)$, care va fi reprezentată de o funcție continuă și derivabilă și care verifică:

$$\sum_{n=0}^{\infty} P_n(t) = 1 \quad (1.9)$$

iar presupunând că la momentul $t = 0$ sistemul este vid,

vom avea:

$$P_n(0) = \begin{cases} 1 & \text{dacă } n = 0 \\ 0 & \text{dacă } n \neq 0 \end{cases} \quad (1.10)$$

Determinarea probabilităților $P_n(t)$, $n \in \mathbb{N}$ este esențială pentru estimarea comportamentelor și parametrilor de performanță ai sistemului.

Pentru aceasta vom deduce un sistem de ecuații numit *sistemul ecuațiilor de stare*.

Dacă presupunem cunoscute:

■ probabilitatea de trecere de la starea E_n la starea E_{n+1} în intervalul $(t, t+h)$ este:

$$\lambda_n h + o(h) \quad (1.11)$$

și corespunde unei noi intrări în sistem.

Ca urmare, probabilitatea de a rămâne în starea E_n , deci de a nu avea nicio intrare, va fi:

$$1 - [\lambda_n h + o(h)] \quad (1.12)$$

■ probabilitatea de trecere de la starea E_n la starea E_{n-1} , în intervalul de timp $(t, t+h)$, este:

$$\mu_n h + o(h) \quad (1.13)$$

și corespunde unei ieșiri din sistem. Probabilitatea de a rămâne în starea E_n , deci de a nu avea nici o ieșire, va fi:

$$1 - [\mu_n h + o(h)] \quad (1.14)$$

■ probabilitatea de trecere din starea E_n într-o stare E_{n-k} sau E_{n+k} , $k \in \mathbb{N}$, $k > 1$ este $o(h)$. Deci, într-un interval foarte scurt de timp, pot avea loc cel mult o intrare și cel mult o ieșire, atunci ecuațiile de stare ale sistemului serviciului public vor fi:

$$\begin{cases} P'_0(t) = -\lambda_0 P_0(t) + \mu_1 P_1(t) \\ P'_n(t) = -\lambda_{n-1} P_{n-1}(t) - (\lambda_n + \mu_n) P_n(t) + \mu_{n+1} P_{n+1}(t) \end{cases} \quad (1.15)$$

care reprezintă un sistem liniar infinit de ecuații diferențiale rezolvabil în condițiile inițiale (1.9) și (1.10).

Un caz particular, mai simplu de rezolvat, îl reprezintă cazul staționar, când probabilitățile sunt constante.

În acest caz din (1.15) obținem:

$$P_n = \prod_{k=1}^{\infty} \frac{\lambda_{k-1}}{\mu_k} P_0 \quad (1.16)$$

$$P_0 = \left(1 + \sum_{n=1}^{\infty} \prod_{k=1}^n \frac{\lambda_{k-1}}{\mu_k} \right)^{-1} \quad (1.17)$$

Presupunând că, pentru orice stare a sistemului, rata medie a intrărilor este egală cu rata medie a ieșirilor, ecuația care exprimă acest principiu va fi *ecuația de echilibru* a stării n . Astfel, pentru $n = 0$, ecuația de echilibru va fi:

$$\mu_1 P_1 = \lambda_0 P_0 \quad (1.18)$$

iar pentru $n \neq 0$, ecuația de echilibru va fi:

$$\lambda_{n-1} P_{n-1} + \mu_{n+1} P_{n+1} = \lambda_n P_n + \mu_n P_n \quad (1.19)$$

2. Performanțele serviciului public

Performanțele serviciului public sunt măsurate utilizând diverși indicatori și reprezintă gradul maxim de satisfacție ce poate fi oferit consumatorului, precum și gradul de utilizare a capacității serviciului public.

Acesta vor avea în vedere timpul de așteptare, ordinea de servire, intensitatea de trafic sau factorul de utilizare a capacității de servire.

Pentru cuantificarea acestora vom introduce noi relații de bază, exprimate prin variabile aleatoare, discrete sau continue și caracteristici ale acestora.

Astfel, vom considera că un consumator se află în sistem din momentul în care acesta a solicitat un serviciu până în momentul în care poate beneficia de acesta.

În acest context, dacă n este variabila aleatoare *număr de clienți aflați în sistem* repartiția acestuia va fi:

$$n : \begin{pmatrix} 0 & 1 \dots & k \dots \\ p_0 & p_1 \dots & p_k \dots \end{pmatrix} \quad (2.1)$$

a cărei valoare medie

$$\bar{n} = \sum_{k=1}^{\infty} k p_k \quad (2.2)$$

Dacă n_f = variabila aleatoare *numărul de clienți aflați în firul de așteptare*, atunci:

$$n_f : \begin{pmatrix} 0 & 1 \dots & k \dots \\ \sum_{i=0}^s p_i & p_{s+1} \dots & p_{s+k} \dots \end{pmatrix} \quad (2.3)$$

iar valoarea medie:

$$\bar{n}_f = \sum_{n=s}^{\infty} (n-s) p_n \quad (2.4)$$

s reprezentând numărul de puncte (stații) în care un potențial consumator poate beneficia de serviciul dorit.

O altă mărime ce poate fi introdusă o reprezintă *numărul clienților în curs de servire*, care va fi reprezentată tot de o variabilă discretă, n_s , cu repartiția:

$$n_s : \begin{pmatrix} 0 & 1 \dots & s \dots \\ p_0 & p_1 \dots & \sum_{n=s}^{\infty} p_n \end{pmatrix} \quad (2.5)$$

și valoarea medie:

$$\bar{n}_s = \sum_{k=0}^{s-1} k p_k + s \sum_{n=s}^{\infty} p_n \quad (2.6)$$

evident că:

$$n = n_f + n_s \quad (2.7)$$

și

$$\bar{n} = \bar{n}_f + \bar{n}_s \quad (2.8)$$

În mod analog, variabila aleatoare L , *numărul de stații libere*, va fi definită astfel:

$$L: \begin{pmatrix} 0 & 1 \dots & s \dots \\ \sum_{k=0}^{\infty} p_k & p_{s-1} \dots & p_0 \dots \end{pmatrix} \quad (2.9)$$

cu valoarea medie:

$$\bar{L} = \sum_{k=0}^s k p_{s-k} \quad (2.10)$$

observăm că:

$$\bar{n}_s = s - L \quad (2.11)$$

Se mai poate introduce variabila aleatoare t , reprezentând *timpul de așteptare al unui client în sistem* pentru care s-a demonstrat că valoarea medie este:

$$\bar{t} = \bar{n} / \lambda \quad (2.12)$$

O altă măsură a performanței sistemului este *factorul de serviciu* sau intensitatea de trafic, definit astfel:

$$\rho = \frac{\lambda}{\mu} \quad (2.13)$$

precum și *factorul de utilizare* a capacității serviciului public:

$$\rho = \frac{\lambda}{s\mu} \quad (2.14)$$

care reprezintă procentul de timp cât serviciul public funcționează la capacitate maximă.

Literatura de specialitate relevă mai multe tipuri de modele adaptabile sistemelor serviciilor publice. Cel mai relevant dintre acestea este modelul sistemic cu s stații de servire identice și populație infinită. În aceste condiții:

$$\lambda_n = \lambda, \quad n \in \mathbb{N} \quad (2.15)$$

și

$$\mu_n = \begin{cases} n\mu & \text{dacă } 0 < n \leq s \\ s\mu & \text{dacă } n > s \end{cases} \quad (2.16)$$

iar

$$p_n = \begin{cases} \frac{p^n}{n!} p_0 & \text{dacă } 1 \leq n \leq s \\ \frac{p^n}{s! s^{n-s}} p_0 & \text{dacă } n > s \end{cases} \quad (2.17)$$

de unde:

$$p_{s+k} = \rho^k p_s, \quad k \geq 1 \quad (2.18)$$

va rezulta și expresia lui p_0

$$p_0 = \left(1 + \sum_{n=1}^s \frac{\rho^n}{n!} + \sum_{n=s+1}^{\infty} \frac{\rho^n}{s! s^{n-s}} \right)^{-1} \quad (2.19)$$

care, în condițiile $\rho^* < 1$, va fi:

$$p_0 = \left(1 + \sum_{n=1}^s \frac{\rho^n}{n!} + \sum_{n=s+1}^{\infty} \frac{\rho^{s+1}}{s! (s-\rho)} \right) \quad (2.20)$$

Dacă $\rho^* \geq 1$, atunci serviciul public se supraaglomerează și, teoretic, nu mai poate fi analizat după modelul prezentat în această abordare.

Obținem, de asemenea:

$$\bar{n}_f = \frac{-\rho^{s+1}}{(s-1)(s-\rho)^2} p_0 \quad (2.21)$$

$$\bar{n}_s = \rho$$

Interesante pentru determinarea feedback-ului și traducerea acestuia în informații utile pentru determinarea performanțelor serviciului public și eventuala reproiectare a sa sunt comparațiile diverselor mărimi caracteristice obținute cu unele valori de referință. De exemplu, se poate calcula probabilitatea ca un posibil consumator să aștepte mai mult decât un interval de timp standard t_0 :

$$P(t > t_0) = \rho_s \frac{1}{1-\rho^*} e^{-(s\mu - \lambda)t_0} \quad (2.22)$$

3. Optimizarea în serviciile publice

Din punctul de vedere al serviciului public, feedback-ul fundamentează și determină deciziile care privesc îmbunătățirea performanțelor sistemului existent sau proiectarea unui nou sistem cu parametri doriți.

Astfel de parametri pot fi: rata de serviciu, μ , numărul stațiilor de servire, s , numărul consumatorilor potențiali care au acces în sistem.

„Optimizarea parametrilor poate fi privită din mai multe puncte de vedere, conform cu obiectivul decidentului. Un mod obișnuit de tratare este acela de a construi un *model de decizie cu costuri* care să minimizeze suma costurilor asociate așteptării și a costurilor asociate servirii, pe unitatea de timp.

Cu cât primul cost este mai mare, cu atât al doilea este mai mic și reciproc. Modelele de optimizare cu costuri sunt foarte eficiente dacă se pot deduce efectiv costurile unitare componente.

Când acest lucru este greu de făcut și nici estimările nu sunt suficient de bune, este obligatoriu să se caute un alt criteriu de optimizare” (Bădin, Despa, 1998, p. 143).

3.1. Etape ale optimizării serviciilor publice utilizând costurile

În general, modelele utilizate pentru modelarea sistemică a serviciului public reprezintă instrumente de analiză utilizate în vederea creșterii performanțelor acestora.

În multe situații putem introduce costuri și, astfel, să oferim posibilitatea determinării unui model de optimizare a activității în cadrul serviciului public menit să ridice nivelul de satisfacere a preferințelor consumatorului.

Pentru operaționalizarea unui astfel de model trebuie să parcurgem următoarele etape:

- definirea variabilelor în vederea descrierii problemei;
- deducerea repartițiilor probabilistice asociate bazate pe datele reale și utilizarea unor teste corespunzătoare;
- construirea funcției cost asociate sistemului utilizând costurile de așteptare;
- deducerea soluției optime din model și testarea valabilității acesteia în practică.

În acest context vom considera că c_1 reprezintă costul creșterii cu o unitate a ratei de serviciu, m , pe unitatea de timp, iar c_2 costul așteptărilor pe unitatea de timp pentru client.

3.2. Criterii de optimizare utilizând costurile

a) *Rata optimă de servire* determină intervalul optim în care poate fi servit un client.

Cu semnificațiile atribuite anterior variabilelor modelului, funcția obiectiv ce urmează a fi minimizată va fi:

$$\Gamma(\mu) = c_1 \mu + c_2 \bar{n}(\mu) \quad (3.1)$$

sau

$$\Gamma(\mu) = c_1 \mu + c_2 \frac{\lambda}{\mu - \lambda} \quad (3.2)$$

Utilizând tehnici simple de optimizare, în situația în care $\lambda < \mu$ obținem:

$$\mu_{opt} = \lambda + \sqrt{\frac{c_2 \times \lambda}{c_1}} > \lambda \quad (3.3)$$

Această expresie arată că rata optimă nu depinde numai de costurile c_1 și c_2 , ci și de parametrul intrărilor în sistem.

b) *Numărul optim de stații de servire* presupune determinarea numărului de stații de servire astfel încât să se utilizeze la maximum capacitatea serviciului public, iar timpul de servire să fie minim.

Astfel, dacă c_1 reprezintă costul adăugării unei stații, pe unitatea de timp, iar c_2 costul așteptării pe unitatea de timp, pentru un client, s fiind variabila de decizie care semnifică numărul de stații de servire, atunci funcția obiectiv va fi:

$$\Gamma(s) = c_1 s + c_2 \bar{n}(s) \quad (3.4)$$

$\bar{n}(s)$ reprezentând numărul mediu de unități în sistem, atunci când acesta are exact s stații de servire.

Variabila s fiind o variabilă discretă, metoda de optimizare va utiliza o metodă combinatorială bazată pe observația că numărul mediu de unități în sistem, $\bar{n}(s)$, este o funcție descrescătoare.

Presupunând că s_{opt} reprezintă numărul optim de stații, vor trebui îndeplinite simultan condițiile:

$$\begin{aligned} \Gamma(s_{opt}) &\leq \Gamma(s_{opt} - 1) \\ \Gamma(s_{opt}) &\leq \Gamma(s_{opt} + 1) \end{aligned} \quad (3.5)$$

adică:

$$\begin{aligned} c_1 s_{opt} + c_2 \bar{n}(s_{opt}) &\leq c_1 (s_{opt} - 1) + c_2 \bar{n}(s_{opt} - 1) \\ c_1 s_{opt} + c_2 \bar{n}(s_{opt}) &\leq c_1 (s_{opt} + 1) + c_2 \bar{n}(s_{opt} + 1) \end{aligned} \quad (3.6)$$

care devine echivalent cu:

$$\bar{n}(s_{opt}) - \bar{n}(s_{opt} + 1) \leq \frac{c_1}{c_2} \leq \bar{n}(s_{opt} - 1) - \bar{n}(s_{opt}) \quad (3.7)$$

În concluzie, raportul $\frac{c_1}{c_2}$ indică numărul optim de

stații de servire care ar trebui introduse astfel încât funcția cost $\Gamma(s)$ să fie minimă.

3.3. Modelul nivelurilor de aspirație

În această situație optimalitatea este privită în sensul satisfacerii anumitor *niveluri de aspirație* stabilite de decident. Aceste niveluri sunt definite ca limite superioare stabilite pentru valorile măsurilor conflictuale ale performanței sistemului, pe care autoritatea publică dorește să-l echilibreze.

Introducerea acestui model are în vedere dificultatea de a determina cu precizie costurile cerute în modelul de optimizare.

Din punctul de vedere al clientului, cele mai relevante mărimi pentru determinarea performanței sistemului sunt:

- $\bar{t}$, timpul mediu de așteptare în sistem;
- procentajul de stații care nu funcționează, X .

Pentru fiecare dintre cele două mărimi, autoritatea publică, pe baza nivelurilor de aspirație, stabilește limitele superioare α pentru $\bar{t}$ și β pentru X . Deci problema de optimizare se formulează astfel: să se determine numărul de stații, s_{opt} , astfel încât:

$$\bar{t} < \alpha, X < \beta \quad (3.8)$$

expresia lui $\bar{t}$ este cunoscută din (2.12), iar X se definește astfel:

$$\begin{aligned} X &= \frac{100}{s} \sum_{n=0}^s (s-n) p_n = \frac{100}{s} \bar{L} = \\ &= \frac{100}{s} (s - \bar{n}_s) = \frac{100}{s} \left(1 - \frac{\rho}{s} \right) \% \end{aligned} \quad (3.9)$$

Grafic, acest model se poate reprezenta pe un sistem de axe ca în figura 1.

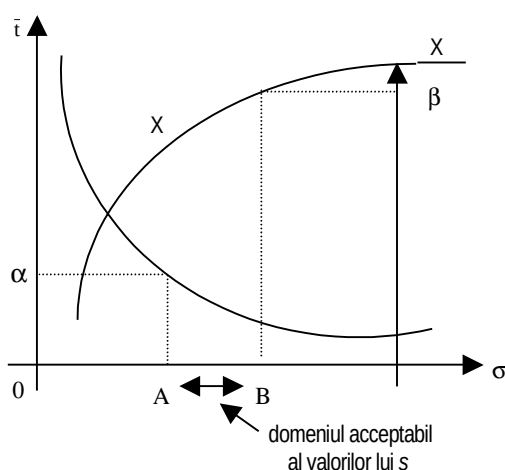


Figura 1. Modelul nivelurilor de aspirație

Observăm că în figura 1 cele două condiții (3.8) sunt simultan îndeplinite. În caz contrar (Bădin, Despa, 1998, p. 150) este necesar să se relaxeze una sau amândouă din cele două condiții pentru a determina s_{opt} .

Modelul nivelurilor de aspirație poate fi folosit și pentru deducerea costului, c_2 , de așteptare a clientului pe unitatea de timp dacă se cunosc: costul c_1 , nivelurile de aspirație α și β și numărul s al stațiilor de servire.

Astfel, utilizând (3.7) vom avea:

$$\frac{c_1}{\bar{n}(s-1) - \bar{n}(s)} \leq c_2 \leq \frac{c_1}{\bar{n}(s) - \bar{n}(s+1)} \quad (3.10)$$

relația ce precizează un anumit interval pentru c_2 , dacă numărul de stații de servire este ales conform nivelelor de aspirație α și β .

Bibliografie

- Matei, Lucica. (2004). *Servicii Publice*, Editura Economică, București
- Matei, A. (2003). *Analiza sistemelor administrației publice*, Editura Economică, București, cap. IV. Vezi și Matei, A., (2003), *Economie publică. Analiza economică a deciziilor publice*, Editura Economică, București, cap. VIII

- Bădin, V., Despa, R. (1998). *Curs de matematici pentru economiști*, Editura Sylvi, București, pp. 109-150.
- Bădin, V., Fircă, Oana (1995). *Curs de matematici pentru economiști*, Editura Sylvi, București
- Jaba, Elisabeta (1998). *Statistică*, Editura Economică, București

Utilizarea metodologiei VaR pentru măsurarea și prevenirea riscului valutar

■

Ion Stancu

Profesor universitar doctor

Florentina Bălu

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *In this article we discuss one of the modern risk measuring techniques Value-at-Risk (VaR). Currently central banks in major money centers, under the auspices of the BIS Basle Committee, adopt the VaR system to evaluate the market risk of their supervised banks. Banks regulators ask all commercial banks to report VaRs with their internal models. Value at risk (VaR) is a powerful tool for assessing market risk, but it also imposes a challenge. Its power is its generality. Unlike market risk metrics such as the Greeks, duration and convexity, or beta, which are applicable to only certain asset categories or certain sources of market risk, VaR is general. It is based on the probability distribution for a portfolio's market value. Value at Risk (VAR) calculates the maximum loss expected (or worst case scenario) on an investment, over a given time period and given a specified degree of confidence. There are three methods by which VaR can be calculated: the historical simulation, the variance-covariance method and the Monte Carlo simulation. The variance-covariance method is easiest because you need to estimate only two factors: average return and standard deviation. However, it assumes returns are well-behaved according to the symmetrical normal curve and that historical patterns will repeat into the future. The historical simulation improves on the accuracy of the VAR calculation, but requires more computational data; it also assumes that "past is prologue". The Monte Carlo simulation is complex, but has the advantage of allowing users to tailor ideas about future patterns that depart from historical patterns.*

Key words: value at risk; foreign exchange risk; banks; currency; market risk.

■

„Norocul favorizează mințile strălucite”

PASTEUR⁽¹⁾

1. Manifestarea riscului valutar în activitatea financiară internațională

Căderea sistemului de la Bretton Woods (al ratelor fixe de schimb) în 1974, războaiele arabo-israeliene din 1974-1975 și șocurile petroliere care au urmat au condus la *dereglări severe pe piețele financiare internaționale*. Odată cu producerea acestor evenimente regulile jocului s-au schimbat, partenerii în tranzacțiile internaționale confruntându-se cu noi tipuri de riscuri precum cel al *volatilității cursurilor de schimb și al ratelor de dobânzi*. Relaxarea controalelor valutare și liberalizarea circulației transfrontaliere a capitalului au alimentat o creștere enormă

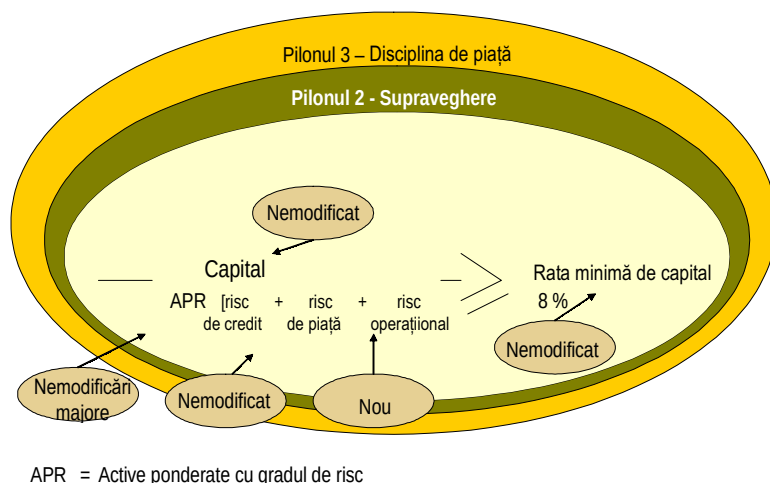
a tranzacțiilor valutare pe piețele financiare internaționale, ceea ce a contribuit la o volatilitate mai mare a cursurilor de schimb și, implicit, la un risc valutar sporit.

Există multe manifestări ale riscului, dar sunt puține acelea în care o bancă sau un agent economic poate suferi pierderi atât de rapide și de mari ca în cazul producerii riscului valutar. În acest context, dezvoltarea unor *metode moderne și performante de management al riscului valutar* devine o necesitate acută pentru participanții la activitatea financiară internațională.

Utilizarea metodologiei VaR pentru măsurarea și prevenirea riscului valutar

Datorită impactului și importanței manifestării riscului valutar, el a fost luat în considerare chiar de către Comitetul de la Basel pentru calcularea necesarului de capital de risc aferent unei bănci. Riscul valutar, văzut ca o componentă a riscului de piață,⁽²⁾ a fost luat în calcul prin amendamentul

adus în 1996 Acordului Basel I și, de asemenea, este luat în calcul de către Acordul Basel II, așa cum se observă din schema de mai jos privind structura Acordului Basel II (bazat pe cei trei piloni: cerințe de capital, supraveghere și disciplină de piață):



În economia românească, în prezent, *riscul valutar* dobândește o importanță din ce în ce mai mare. Liberalizarea contului de capital și intenția Băncii Naționale a României de a nu mai interveni frecvent în piața valutară determină un cadru de activitate ce amplifică fluctuațiile cursului de schimb, fluctuații ce afectează în primul rând agenții economici ce realizează activități de import-export, dar și băncile care desfășoară activități în diferite valute. Dacă până în noiembrie 2004 liberalizarea accesului nerezidenților la depozitele bancare în lei nu a fost decât temă de seminar specializat, după această dată efectele deciziei BNR de liberalizare sunt la vedere pentru toți românii. Lăsat liber, cursul leului s-a întărit considerabil, sub presiunea supraofertei de valută. Magnitudinea șocului valutar care a adus euro de la 41.000 lei și peste la 35.000 lei și sub, dar și evoluția în zigzag a cursului au surprins în egală măsură băncile, agenții economici și populația. La nivelul sistemului bancar românesc o alta cauză majoră care a alimentat riscul valutar a constituit-o *boom*-ul înregistrat de activitatea de creditare în valută a persoanelor fizice și juridice.

Managementul acestui risc este amplificat de volatilitatea ridicată a cotațiilor euro/dolar pe piețele internaționale și de disponibilitatea redusă a instrumentelor de *hedging* pe piața românească. Pentru o cât mai bună gestionare a acestui risc specialiștii români sunt interesați de preluarea și adaptarea la specificul pieței românești a unor instrumente, indicatori, metode și tehnici de management al riscului valutar.

Practica bancară internațională a consacrat instrumente, indicatori, metode și tehnici de *identificare, măsurare și gestiune*, aferente riscului valutar, foarte diversificate, de la cele mai simple și puțin costisitoare la cele mai sofisticate, cu performanțe sporite, dar scumpe.

Principalii indicatori utilizați în măsurarea riscului valutar sunt de două categorii:

- Clasici: Variantă, Semivarianță, Coeficient Beta etc.;
- Moderni: Valoare la Risc, Expected Tail Loss, Entropie Shanon, Indicator Fishburn etc.

2. Definirea termenului Value at Risk (VaR)

Value at Risk (VaR) este, în prezent, larg folosită în practica bancară internațională, în scopul măsurării și diminuării efectelor negative aferente riscurilor de piață.

Istoria VaR este legată de numele președintelui Băncii de Investiții J.P. Morgan, Dennis Weatherstone, care, în intenția de a evalua riscul total la care era expusă firma sa, le-a cerut angajaților ca, în fiecare zi, la ora 16,30, să îi prezinte un raport despre riscul firmei, împreună cu o măsură de risc corespunzătoare. În urma cercetărilor Departamentului RiskMetrics, condus de Till Guldman, a rezultat o măsură pentru risc care s-a popularizat prin denumirea de *Value at Risk (VaR)*. Succesul VaR s-a datorat și importanței care i-a fost atribuită în *Raportul Grupului celor 30* din 1993 și în amendamentul din 1996 al *Acordului de la Basel*, în care se recomandă băncilor centrale să folosească VaR ca măsură de determinare a limitei minime de capital necesară unei bănci comerciale pentru a-și acoperi riscul de piață la care aceasta este expusă.⁽³⁾

Valoarea la Risc ($VaR_{h,\alpha}$) măsoară *pierderea maximă probabilă* a se obține pe o anumită poziție sau un portofoliu de poziții, într-o anumită perioadă de timp (h) și pentru un anumit nivel de încredere ($1-\alpha$). Profitul sau pierderea înregistrate de un anumit portofoliu, într-o perioadă de „ h ” zile, se calculează ca diferență între valoarea portofoliului după cele „ h ” zile și valoarea inițială a

portofoliului, după cum reiese din formula de mai jos:⁽⁴⁾

$$\Delta\Pi_h = \Pi_h - \Pi_0,$$

unde:

Π_0 = Valoarea inițială a portofoliului (cunoscută);

$$P(\Delta\Pi < -\text{VaR}) = \alpha$$

Π_1 = Valoarea portofoliului după h zile (variabilă aleatoare) $P(\Delta\Pi > -\text{VaR}) = 1 - \alpha$

$\Delta\Pi$ = Profitul sau pierderea pe următoarele „h” zile

Calcularea efectivă a *Valorii la Risc* presupune stabilirea următorilor doi parametri:

- *orizontul de timp* pentru care se estimează riscul
- *procentul de toleranță la risc*.

Comitetul Basel propune un orizont de 10 zile și o valoare de 1% (respectiv o probabilitate de încredere de 99% în aprecierea VaR).

Departamentul RiskMetrics propune un orizont de timp de 1 zi și o toleranță la risc de 5% (respectiv o probabilitate de încredere de 95%).

Fiecare bancă este, însă, liberă în a-și alege cele două coordonate inițiale în funcție de preferința mai mare sau mai mică a managerilor față risc și de natura portofoliilor administrate. Un aspect interesant, care merită luat în considerare, este alegerea de către Comitetul de la Basel a unui multiplicator al valorii VaR obținute (egal cu trei) pentru a preveni posibilitatea înregistrării unor pierderi de facto mai mari decât cea anticipată.

În ultimii ani, numeroase bănci comerciale, bănci de investiții, societăți de asigurări, societăți de investiții financiare și-au elaborat propriile modele de evaluare a riscului de piață. Aceste modele interne de evaluare a riscului de piață pot fi împărțite în trei categorii, în funcție de cele trei tipuri de abordări care stau la baza lor:

- *Metoda Varianță – Covarianță sau Metoda RiskMetrics*
- *Metoda Simulării istorice*
- *Metoda Simulării Monte Carlo*.

3. Exemplificarea utilizării metodologiei VaR de măsurare a riscului valutar

Metoda Varianță – Covarianță pentru estimarea VaR
Ipoteze:

- *presupune asumarea unei distribuții normale* pentru factorii de risc
- *ignoră complet prezența cozilor groase „fat tails” în distribuția probabilității*, una dintre cele mai importante caracteristici ale datelor financiare. Din acest motiv, ne așteptăm ca modelul să subestimeze în mod serios riscul.

Totuși, analiștii au ajuns la concluzia că RiskMetrics are rezultate bune și prin urmare a devenit repede un standard de măsură a riscului. RiskMetrics a jucat și continuă

să joace un rol extrem de folositor în diseminarea tehnicilor de și ideilor de risc management, chiar dacă este foarte simplificat.

În calculul VaR pentru un portofoliu de valute, metodologia *RiskMetrics* ia în considerare următoarele elemente: valoarea de piață a poziției, volatilitatea zilnică a valutilor, perioada de deținere, nivelul de încredere.

Calculul VaR pentru o singură valută (Gross VaR)

Calculul valorii la risc pentru o singură valută deținută în portofoliu urmărește modelul:

$$\text{Gross VaR} = X \times \sigma_x \times \alpha \times \sqrt{T - t},$$

unde:

X = Valoarea de piață a poziției deschise

α = Nivelul de încredere

σ_x = Volatilitatea zilnică

$T - t$ = Perioada de deținere

Calculul VaR pentru un portofoliu de valute (Net VaR)

Nivelul VaR pentru un portofoliu de valute (Net VaR) va fi mai mic decât suma valorilor VaR (suma de Gross VaR) calculate pe fiecare valută, individual. Ca urmare a corelației existente între cursurile diferitelor valute din piață, suma de Gross VaR calculată pe fiecare poziție se va reduce proporțional.

$$\text{Net VaR} \leq \sum_{i=1}^n \text{Gross VaR}_i$$

unde:

n = numărul valutilor din portofoliu.

Cu alte cuvinte, diversificarea portofoliilor asigură diminuarea riscului asumat de managerul de risc, prin compensarea pierderilor înregistrate la unele poziții cu profiturile înregistrate la alte poziții. Dar, așa cum pierderea este limitată pe un portofoliu, la fel va fi limitat și profitul.

Tabelul următor arată cum corelațiile pozitive și negative dintre valute afectează calcularea Net VaR.

Poziția pe valută „X”	Poziția pe valută „Y”	Corelația (X,Y)	Valoarea Net VaR (Mărimea riscului asumat)
Short (-)	Short (-)	$-1 < \rho < 0$	Scade
Long (+)	Long (+)	$-1 < \rho < 0$	Scade
Short (-)	Long (+)	$0 < \rho < 0$	Scade
Long (+)	Short (-)	$0 < \rho < 0$	Scade
Short (-)	Short (-)	$0 < \rho < 0$	Crește
Long (+)	Long (+)	$0 < \rho < 0$	Crește
Short (-)	Long (+)	$-1 < \rho < 0$	Crește
Long (+)	Short (-)	$-1 < \rho < 0$	Crește

Efectele evoluției cursului asupra profitabilităților înregistrate

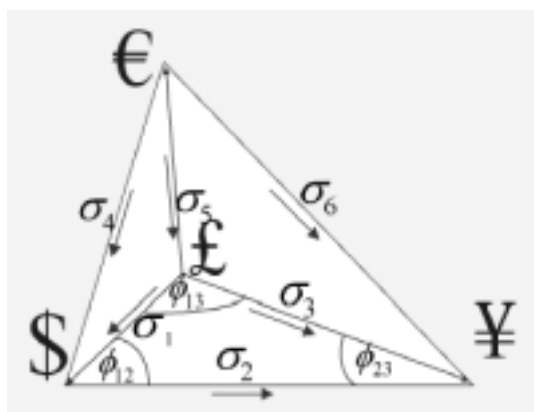
Poziție valutară	Aprecierea valutei	Deprecierea valutei
Long	Câștig	Pierdere
Short	Pierdere	Câștig

Utilizarea metodologiei VaR pentru măsurarea și prevenirea riscului valutar

De reținut:

- *Net VaR este întotdeauna mai mică decât suma de Gross VaR, datorită luării în calcul a coeficienților de corelație dintre valutele din portofoliu.*
- *O corelație zero nu înseamnă că Net VaR va fi egală cu suma de Gross VaR pe fiecare valută.* Explicația este aceea că, și atunci când sunt mișcări aleatoare, se produc reduceri de risc (compensări de pierderi cu câștiguri) într-o anumită măsură.

Exemplul nostru pornește de la evoluția pe piață a patru valute (USD, EUR, GBP, JPY). Pentru cele patru valute sunt disponibile șase cursuri valutare, adică pentru fiecare pereche ce se poate obține (GBP/EUR, GBP/USD, GBP/JPY, EUR/USD, EUR/JPY, USD/JPY). Între fiecare dintre cele șase cotații disponibile există o anumită corelație. Deci, pot fi calculați 15 coeficienți de corelație. Prin construirea unor portofolii din valute invers corelate, valoarea riscului asumat este diminuată. Graficul corelațiilor dintre cele patru valute existente în piața valutară este reprezentat prin tetraedul de mai jos:



Corelațiile într-o piață valutară formată din patru valute

Calcularea Net VaR pentru un portofoliu de „n” valute:

$$\text{Net VaR} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (\text{VaR}_{i,a}^2 + \text{VaR}_{i,b}^2) + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n 2\rho_{i,j} \begin{bmatrix} (\text{VaR}_{i,a} \times \text{VaR}_{j,a}) + \\ (\text{VaR}_{i,a} \times \text{VaR}_{j,b}) + \\ (\text{VaR}_{i,b} \times \text{VaR}_{j,a}) + \\ (\text{VaR}_{i,b} \times \text{VaR}_{j,b}) \end{bmatrix}}, i \neq j$$

unde:

$\text{VaR}_{i,a}$ = GrossVaR al valutei i pentru o poziție scurtă

$\text{VaR}_{i,b}$ = GrossVaR al valutei i pentru o poziție lungă

$\text{VaR}_{j,a}$ = GrossVaR al valutei j pentru o poziție scurtă

$\text{VaR}_{j,b}$ = GrossVaR al valutei j pentru o poziție lungă

$\rho_{i,j}$ = Coeficientul de corelație între evoluția cursurilor valutarilor i și j .

Pentru a evidenția modul de aplicare a valorii la risc, am ales un portofoliu format din expuneri în patru valute, deținut de către BETA BANK, structura portofoliului fiind următoarea:

Structura portofoliului de valute

U.M.	EUR	GBP	JPY	USD	VALOARE PORTOFOLIU
Valută	25.750.000	10.550.000	12.255.000	27.500.000	
RON	95.038.100	56.554.330	323.789	85.690.000	237.606.219

Astfel am calculat valoarea la risc cu o probabilitate de 95%, la un orizont de timp de o zi. Ziua curentă am considerat-o a fi în data de 30 decembrie 2005 (ultima zi lucrătoare din 2005). Seriile de date utilizate sunt reale, ele fiind luate de pe site-ul Băncii Naționale a României. În mod concret, am utilizat serii de date privind cursul valutar al celor patru valute din portofoliu în raport cu moneda națională, pe perioada 1 septembrie – 29 decembrie 2005.

În acest studiu de caz, practic, am prognozat cu o probabilitate de 95% care va fi pierderea maximă a valorii portofoliului, datorată unei eventuale aprecieri a monedei naționale, la data de 30 decembrie 2005. Am calculat Gross VaR pentru fiecare valută deținută în portofoliu și apoi matricea coeficienților de varianță-covarianță dintre rentabilitățile zilnice ale valutarilor deținute în portofoliu. Ținând cont de valorile coeficienților de varianță-covarianță și de valorile Gross VaR, am calculat, în final, valoarea Net VaR aferentă portofoliului.

Din rezultatele obținute (prezentate mai jos) se observă că nivelul VaR pentru un portofoliu format din cele patru valute (Net VaR) este mai mic decât suma valorilor VaR (suma de Gross VaR) calculate pe fiecare valută, individual, datorită corelațiilor existente între evoluțiile cursurilor diferitelor valute.

$$\text{Net VaR} \leq \sum_{i=1}^4 \text{Gross VaR}_i,$$

adică 1.666.134 RON < 1.912.960 RON

Metoda Varianta - Covarianță sau RiskMetrics

Indicators	EUR	GBP	JPY	USD
Abaterea standard	0,3642%	0,4671%	0,6015%	0,6385%
Nr. abateri std. pt. $\alpha = 5\%$	1,65	1,65	1,65	1,65
Gross VaR (RON)	571.055*)	435.877	3.214	902.814
Sumă de Gross VaR (RON)	1.912.960			
Net VaR (RON)	1.666.134			

*) = 95.038.100 × 0,3642% × 1,65

Acest lucru poate fi interpretat astfel: pentru portofoliul de valute cu o valoare curentă de piață de 237.606.219 RON, la data de 29 decembrie 2005, există o probabilitate de 5% ca pe 30 decembrie 2005 aceasta să scadă sub valoarea de 235.940.086 RON (adică diferența dintre valoarea actuală a portofoliului și mărirea Net VaR care este de 1.666.134 RON).

Cu alte cuvinte, pierderea maximă pe care o poate înregistra portofoliul în data de 30 decembrie 2005 este $\text{Net VaR} = 1.666.134 \text{ RON}$, cu o probabilitate de 95%.

Metoda Simulării istorice

O critică majoră a metodei varianță-covarianță este legată de presupunerea unei distribuții normale pentru rentabilitate, astfel încât se poate subestima riscul unor pierderi extreme. Metoda bazată pe simulări istorice are meritul de a contribui la contracararea acestui inconvenient.

Un avantaj al acestei metode este că *nu face nicio presupunere în ceea ce privește distribuția rentabilității*, în acest caz folosindu-se distribuția empirică obținută din analiza datelor din trecut analizate. De asemenea, simularea istorică are avantajul că este *o metodă relativ simplă* și că nu necesită calculul matricii de varianță-covarianță.

Dezavantajul metodei constă în faptul că *prezice evoluția din viitor pe baza trecutului*, contrazicând astfel modelele teoretice, care consideră că *prețurile activelor sunt procese de tip Markow* (valorile viitoare ale prețurilor depind numai de prețul de azi, nu și de cele din trecut).

Pentru a evidenția modul de aplicare a valorii la risc, prin metoda simulărilor istorice, am luat în considerare același portofoliu de valute utilizat pentru calculul VaR în varianta RiskMetrics sau varianță-covarianță. Și în acest caz, am prognozat, cu o probabilitate de 95%, care va fi pierderea maximă a valorii portofoliului, pierdere datorată unei eventuale aprecieri a monedei naționale la data de 30 decembrie 2005. Utilizând randamente discrete, am ajuns la concluzia că VaR, cu o probabilitate de 95%, este de 2.103.418 RON. Acest lucru poate fi interpretat astfel: pentru portofoliul de patru valute (EUR, USD, GBP, JPY) cu o valoare curentă de piață, la data de 29 decembrie 2005, de 237.606.219 RON, există o probabilitate de 5% ca, pe data de 30 decembrie 2005, aceasta să scadă sub valoarea de 235.502.802 RON (adică diferența dintre valoarea actuală a portofoliului și mărirea VaR, care este de 2.103.418 RON).

Calculul VaR - Metoda Simulării istorice

Valoarea portofoliului (RON)	237.606.219
Speranța matematică a randamentului portofoliului (randamentul mediu)	0,009%
Număr randamente	85
Număr intervale	84
Numărul corespunzător pragului de semnificație de 5%: $84 \times 5\% + 1$	5,2
Limita inferioară necesară interpolării	-0,900%
Limita superioară necesară interpolării	-0,779%
Lungimea intervalului: $0,900 - 0,779$	0,121%
Nivelul sub care randamentul va scădea cu o probabilitate = 5%: $0,900 - 0,121 \times (5,2 - 5)$	-0,876%
VaR (%) : $0,009 - (-0,876)$	0,885%
VaR (RON) : $237.606.219 \times 0,885\%$	2.103.418

Cu alte cuvinte, pierderea maximă pe care o poate înregistra portofoliul în data de 30 decembrie 2005 cu aceeași probabilitate de 95% este de 2.103.418 RON. Cum era și firesc, ca urmare a replicării distribuției empirice, pierderea așteptată este mai mare decât în cazul metodei varianță-covarianță.

Metoda pe bază de simulări Monte Carlo

În acest caz distribuția rentabilității portofoliului pe următoarele h zile se obține generând diferite scenarii pentru factorii de risc considerați și calcularea valorii portofoliului în aceste condiții. Metoda este flexibilă, putând fi aplicată pentru toate tipurile de portofolii, însă necesită o putere mare de calcul și alegerea cu grijă a modelelor de evaluare pentru activele financiare din componența portofoliului.

4. Concluzii și aspecte critice

Value at Risk (VaR) este una dintre metodele cele mai apreciate și utilizate pentru măsurarea și prevenirea manifestării riscurilor de piață (risc valutar, de rată a dobânzii, de fluctuație a cursului bursier). VaR ajută managerii de risc să evalueze cât mai corect activitatea lor pe piață, contribuie la alocarea eficientă a resurselor, astfel încât să fie eliminată supraexpunerea la o singură sursă de risc. De asemenea, VaR vine în sprijinul instituțiilor de reglementare privind decizia de stabilire a capitalului necesar acoperirii expunerii unei instituții financiare în fața riscului de piață. În ultimii ani, numeroase bănci comerciale, bănci de investiții, societăți de asigurări, societăți de investiții financiare și-au elaborat propriile modele de evaluare a riscului de piață. Deși este una dintre cele mai apreciate metode de evaluare a riscului, datorită limitelor sale, se recomandă ca această metodă să nu fie utilizată exclusiv, ci împreună cu alte măsuri (ex. Expected Tail Loss, Entropia Shanon etc.) pentru o evaluare cât mai corectă a riscului. Această recomandare se face pentru corectarea limitelor metodei VaR, și anume:

- *se bazează foarte mult pe curba distribuției normale*, deci nu încorporează caracteristicile unei piețe aflate într-un moment critic extrem;
- *nu poate lua în calcul riscul operațional*. Când o bancă folosește un model matematic pentru calcularea valorii de piață a contractelor futures pe cursul de schimb, datorită unei posibile erori de calcul, modelul matematic poate duce la pierderi. Această expunere nu este luată în calcul;
- *nu poate lua în calcul riscul de lichiditate* care poate duce la imposibilități de plată (cazul LTCM) și la neonorarea apelului în marjă pentru pozițiile futures (cazul Metallgesellschaft);
- nu indică maximul pe care o companie îl poate pierde, ci *indică doar maximul pe care îl poate pierde în condiții normale ale pieței*;

- nu este o măsură suficientă pentru a măsura performanța unor tranzacții, ci *numai în cazul în care anumite toleranțe de risc au fost stabilite*;
- *nu oferă indicii asupra profitabilității și randamentului unei investiții.*

În ciuda limitelor sale, VaR este larg acceptată de mediul academic, de practicieni și autoritățile de reglementare ca o componentă cheie a unui management de risc performant. În România, datorită complexității și costurilor destul de ridicate, produsele VaR disponibile pe piață sunt utilizate doar de către instituții financiar-bancare și organizații mari.

Note

- (1) Louis Pasteur (1822-1895), Chimist și bacteriologist francez.
- (2) Cele trei componente ale riscului de piață sunt: riscul valutar, riscul de rată a dobânzii și riscul de preț al titlurilor financiare.
- (3) Un alt motiv pentru care această metodă s-a impus a fost și faptul că, dacă ar fi fost aplicată, mai devreme, multe falimente financiare ar fi putut fi evitate, cum ar fi: Cazul LTCM
- Long Term Capital Management
 - (1997), un fond de investiții celebru, cu doi laureați ai premiului Nobel în conducere, pierde peste 4 miliarde de dolari, din capitalul investit, doar în câteva luni (Roger

Lowenstein, 2000, *When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management* by Random House); Cazul Metallgesellschaft (1993)

- pierde peste 1,5 miliarde de dolari din tranzacții pe piața futures a petrolului (http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/ref_case_mg.asp); Cazul Barings (1995)
- cea mai veche bancă britanică, la momentul respectiv, pierde peste 1,3 miliarde de dolari.

- (4) Kevin Down, 2002, *Measuring Market Risk*, John Wiley & Sons, Chichester”

Bibliografie

- Alexander, C. (1998). *Risk Management and Analysis, Measuring and Modelling Financial Risk* (Volume 1), John Wiley & Sons, 1st edition
- Basak, S., Shapiro, A. (2000). „Value-at-Risk Based Risk Management: Optimal Policies and Asset Prices”, *Review of Financial Studies*
- Berkowitz, J., Brien, J. (2001). *How Accurate are Value-at-Risk Models at Commercial Banks?*, Graduate School of Management Division of Research and Statistics University of California, Irvine Federal Reserve Board, July
- Buck, G. (1999). *Risk management - New Challenges and New Solutions*, Reuters Business Insight
- Dowd, K. (2005). *Measuring Market Risk*, John Wiley & Sons, 2nd Edition
- Greuning, H., Bratanovic, J. (2004). *Analyzing and Managing Banking Risk, A Framework for Assessing Corporate Governance and Financial Risk*, Editura Irecson, București
- Holton, G. (2003). *Value-at-Risk Theory and Practice*, Academic Press
- Hull, J. (2002). *Options, Futures and Other Derivatives*, John Wiley & Sons
- Jorion, P. (2001). *Value-at-Risk: the New Benchmark for Controlling Market Risk*, McGraw-Hill
- Penza, P., Bansal, V. (2000). *Measuring Market Risk with Value at Risk*, John Wiley & Sons
- Roman, S. (2005). *Introduction to the Mathematics of Finance*, Springer-Verlag
- Roșoagă, A., „Utilizarea metodologiei Value-at-Risk în gestiunea riscului și optimizarea portofoliilor”, http://www.sorec.ro/pdf/OEcoN3/12_A.Rosoaga.pdf
- Tomiță, T., *Valoarea la Risc, Value at Risk (VaR)*, BRM Business Consulting, <http://www.riskmanagement.ro>
- Sinkey, J. (2004). *Commercial Bank Financial Management*, Irwin
- Basel Committee on Banking Supervision (2005). *Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks*, noiembrie, www.bis.org
- <http://www.riskmetrics.reuters.com/>—Reuters materials on riskmetrics.
- <http://www.jpmorgan.com/RiskManagement/RiskMetrics/RiskMetrics.html>

Modelul explicativ al globalizării*

■

Marin Dinu

Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *Wording the explanatory model of the globalization is the purpose of this article. The idea of globalization is indissoluble linked to the idea of order of the world and it is the premise on which the analyses is based. On its turn the order has a sens when it is associated to the ordination principle. The essential data of the actual international order shows that adversity is the principle of ordering: a part of the international system has the tendency to central other part if it is possible (and in our time it is possible) all the component parts of the whole world. Therefore we ourselves still find out in the era of pre-globalization because the ordinator principle, that of the competition, has not been changed, in which the parts are disputing among them the non-conflictual functions, competences, dependences etc.*

Key words: adversity; pre-global era; competition; global era; explanatory model.

■

Globalizarea este percepută în două moduri la fel de inadecvate: a) ca un nou concept care repotentează continuitatea modalităților de control al variabilelor unor probleme generale și b) ca o soluție așteptată la blocajele de înțelegere a limitărilor accesului la putere în sistemul internațional. În prima variantă globalizarea este acreditată drept o formulă ce prezervă în chip anistoric configurația lumii, în timp ce a doua variantă este destinată să eternizeze funcțiile top down ale sistemului internațional. Dacă nu ar acoperi o zonă consistentă statistic a preferințelor, cele două moduri de încărcare a conceptului de globalizare ar fi simple speculații. Mediile academice sunt și ele racordate la aliniamentele acestor viziuni.

Ipostaze contextuale

Sensul uzual al conceptului de globalizare se calchiază fie pe cea ce reprezintă starea generică de globalitate, fie pe universul de semnificații iradiat de

globalism (Beck, 2003). În cazul stării de globalitate este vorba de problemele universale și anistorice, de genul subdezvoltării, cu pandantul său social – sărăcia, la care niciun regim internațional nu a reușit să dea soluții pe deplin operaționale. Cât privește globalismul, el exprimă un stadiu al evoluției interdependențelor în care un actor al vieții internaționale are un rol preponderent în gestiunea resurselor (economice, culturale, militare, științifice, politice etc.) ale planetei.

Suprapunerea sensului globalizării pe cel al stării de globalitate trimite acest concept în categoria celor ce au însoțit dintotdeauna confruntarea omenirii cu sine însăși: cu ceea ce este, ceea ce are, ceea ce poate să facă și cum reușește să facă (Held, 1993). Ceea ce nu s-a reușit să se rezolve – se știe – a fost transferat de către individ în seama supranaturalului și de către comunități în seama supranaționalului. Trebuie marcat distinct intervalul în care statele s-au deprins să împingă aceste probleme mai ales în seama internaționalului.

* Ideile acestui articol au fost prezentate în cadrul *The Preconference for the International Economic History Congress*, „Identity, Globalization and Universality in the Eastern and Central European Economic Area – Evolutions and Involutions in the Modern and Contemporary Period: Experiences, Meanings, Lessons”, organizată de Universitatea „Lucian Blaga” Sibiu, 4-5 mai 2006, și al celei de-a XVI-a sesiuni științifice „Economia cunoașterii și globalizarea”, Universitatea „Petru Andrei” din Iași, 18-20 mai 2006. Forma actuală a articolului este adaptarea din engleză a comunicării și conține nuanțări ale ideilor dezbătute în cele două manifestări științifice.

Globalismul țintește situația în constituția lumii în care există o singură supraputere, componentele sistemului internațional fiind, în forme diverse și subtile, dependente de deciziile, interesele, comportamentul și evoluțiile supraputerii (Brzezinski, 2000). Este limpede că această configurație a lumii reprezintă o formulă de gestiune a puterii în relațiile internaționale, adică se referă la ideea de ordine (Nye, 2005).

Cele două concepte-sosii ale globalizării ne sugerează, pe de o parte, că globalizarea este tendința spre universalizare în viziunea omenirii despre ea însăși, scoțând în evidență ceea ce are comun sau o afectează în ansamblu, și, pe de altă parte, că evoluția a dus natural la o asimetrie a distribuției puterii pe planetă, de tip dependență de un centru care gestionează solitar puterea, asigurând funcționalitatea regimului internațional. Globalitatea vizibilizează problema și globalismul dă soluția! La un loc, cele două concepte înlocuitoare ale globalizării par să ofere matricea în reperele căreia se asigură coerența și consistența vieții internaționale în formula noii ordini globale. Dar, în aceste condiții, de ce mai vorbim de globalizare?

Relativizarea sensului

În ultimele decenii s-au consacrat mai multe perspective de abordare a globalizării. Cea mai abundentă în analize este perspectiva economică, având drept punct de pornire studiul economiilor de scară și desfășurându-se cu stăruință asupra internaționalizării piețelor. Astăzi încep să fie tot mai frecvente analizele perspectivei politice, centrate pe problematica noii ordini și ținând constituția societății globale. O largă audiență au și studiile vizând perspectiva hegemonică, preocupate de descifrarea mecanismelor controlului global al resurselor, cu varianta accesului la puteri (economice, politice, militare, culturale etc.). Nu puține sunt analizele ce relevă perspectiva ezoterică, încercând, între altele, să acrediteze ideea programatică a unei uniuni politice a elitei planetare.

Un corp distinct îl fac studiile despre modelele de integrare (Dinu, Socol, Marinaș, 2005), debutând cu cele privind analiza teoriei economice a federalismului și a constituirii federațiilor.

Este o constatare greu de răsturnat că toate perspectivele de analiză a globalizării sunt în mod fatal parțiale și pe deasupra se supun regulii opțiunii pentru sensurile conceptelor înlocuitoare, globalitate și globalism. Putem vorbi de aproximări conceptuale, deși de puține ori suntem în situația fericită de a găsi într-un studiu informații legate strict de globalizare sau cel puțin să opereze cu diferențele specifice dintre cele trei

noțiuni. Situația nu este singulară. Menționăm cazul și al altor concepte cu sensuri suprapuse, cum ar fi cele de tranziție, transformare, reformă, cu trimiterile la procesele de urgență postcomunistă. Se practică, în mod surprinzător, un fel de devălmășie senzuală în discursul globalizării, ca și al tranziției postcomuniste (Dinu, 2003).

Un aspect ce confuzionează și mai mult ceea ce ar trebui să fie o teorie a globalizării (deși este doar o bibliografie!) constă în propensiunea ideologică a analizelor. Cele mai frecvente deviații interpretative sunt cele marcate de viziunile deterministe, adeseori în maniera materialismului dialectic și istoric. Acestea explică evoluțiile doar pe seama străpunerilor tehnologice ale revoluției informaționale, care determină prin „noile forțe de producție” schimbări în „structura” lumii. În astfel de construcții teoretice primează mijloacele în raport cu scopurile globalizării.

O categorie diferită de studii mizează pe puterea de inducție a ideii de ordine reprezentată de statul-națiune și a înclinației statelor de a coopera pentru soluționarea problemelor globale. În această direcție ne aflăm în situația de a constata că instituționalizarea interdependențelor în formula Bretton Woods s-ar putea să se eternizeze prin reformare, cu scopul de a face necesară preeminența rolului statului-națiune în gestionarea regimului internațional. Ceea ce revelează aceste studii este faptul că schimbarea globală scutește de răspunderi sufixul *inter* și de disfuncții *cooperarea* între state.

Teoria conspirației a făcut la rândul ei ravagii în explicarea globalizării. Întrucât aceasta ambiționează să aibă ultimul cuvânt în tot ceea ce se întâmplă în lume, merită să fie lăsată deoparte!

Trebuie să observăm că fiecare traseu de analiză este preocupat de critica celorlalte, astfel încât ele își anihilează reciproc forța explicativă. Rezultatul absolut al contribuției însumate a studiilor despre globalizare este că ea se dovedește prea ușor a fi... ceea ce știm cu toții că este!

Tentația ideologiilor

Faptul că un concept este acreditat cu așa de diferite sensuri trebuie să aibă o explicație. Poate fi găsită, în cazul globalizării, o explicație și plauzibilă, și credibilă? Încărcarea cu alte sensuri decât cele la care ne-am așteptat să fie îndreptățit conceptul de globalizare pentru a avea cel puțin identitate în dezbaterile teoretice actuale, dacă nu valoare epistemologică și euristică în egală măsură, nu este chiar inocentă (Dinu, 2006).

Putem, fără îndoială, constata faptul că are loc o încrâncenată rezistență la a acoperi sensurile globalizării în fel și chip. Pentru a nu strica viziunea tutelară se exercită o presiune informațională pentru a se accepta la nivelul comunității științifice sensul, de globalism mai ales, pe care l-ar sugera ca megatendință globalizarea. Cumva, în maniera corectitudinii politice, globalizarea trebuie să însemne ceva anume, exact ce este bine să reprezinte status-quo-ul distribuției de putere într-o ordine globală regularizată de o singură superputere. Sugestia este atât de atractivă încât încărcătura de sens a globalizării răspunde unui criteriu minimal de plauzibilitate, de a se suprapune pe o textură a realității identificabilă și congruentă cu un șir de fapte, evenimente, fenomene observabile.

Dacă globalizarea reflectă status-quo-ul sistemului internațional actual înseamnă că acest concept intră într-o clasă mai largă de concepte, care istoricește au aproximat diferitele formule de status-quo, de la conceptul de imperialism până la cel de hegemonism. Această suită de concepte reprezintă situațiile în care, în mai mică sau mai mare proporție, un stat instituie un regim de dependență sau de subordonare a altor state. Eticheta exactă a formulei actuale a status-quo-ului este cea de „republică imperială” (Aron, 1972), cu variațiile lingvistice de „imperiu american” (Todd, 2003), „putere soft” (Nye, 2004), „imperiu ușor” (Ignatieff, 2003) sau „pop internaționalism” (Krugman, 1996), încercând fiecare să aproximeze în fapt procesul de difuzie a valorilor americane la nivelul planetei, ceea ce în limbajul comun se numește „americanizarea lumii”.

Economiștii de orientare neoliberală asimilează globalizarea cu procesele marcate de supremația pieței, cu accent pe poziția dominantă a piețelor financiare, centrate pe funcția dolarului de monedă internațională de rezervă.

Închiderea sferei

Cheia în interpretarea proceselor de globalizare o are ceea ce numim principiul ordonator, adică regula de bază a configurării vieții internaționale. Admitem ipoteza că istoria omenirii se poate împărți în două perioade: 1) cea în care regula a fost făcută de principiul adversității, pe care o numim perioada preglobală și 2) cea în care regula este făcută de principiul competiției, pe care o numim perioada globalizării.

Ce s-a întâmplat până acum? Principiul adversității a impus regula în care o parte controlează mereu altă parte. În fapt, întreaga istorie poate fi explicată ca fenomenologie a principiului adversității (de la lupta de supraviețuire la cea de dominare, de la viața triburilor

la democrația Atenei lui Pericle, de la Imperiul Roman la hegemonia americană, dar și de la lupta de clasă la ura de rasă, de la conflictele religioase la războiul rece, până la formele adversității față de entități sublimite de genul terorismului, cartelurilor crimei organizate etc.).

Ordinea rezultată din principiul adversității a produs polarizare (economică, ideologică), sisteme politice închise (state străjuite de granițe geografice, economice, ideologice, rasiale) sau cooperare subminată de suveranitatea națională (de interesele divergente ale statelor).

Stadiul în care ne aflăm este cel în care o parte (un stat) controlează întregul (globul), gestionează discreționar puterile globale, exercită unilateralismul deciziilor și favorizează nivelarea diversității (inclusiv culturale). Este vorba evident de o formulă arhitecturală a vieții și regimului internațional la care s-a ajuns pe căi pașnice.

Întrebarea esențială este: rezolvă acest mod de organizare a lumii problemele acumulate în istorie de tipul sărăciei, violenței, poluării, identității? Ne aflăm în situația evolutivă a formulelor de organizare generate de același principiu al adversității. În varianta sa maximală de exprimare, problemele eventual se reformulează, căci soluționarea nu constituie un algoritm al gestionării ordinii internaționale, instrumentele și funcțiile acestora fiind neschimbate. Chiar dacă o parte hegemonizează astăzi sistemul global, fără să se schimbe principiul ordonator nu se depășesc consecințele adversității. Nu este întâmplător că răspunsul este sugerat de următoarea aserțiune: „America este nu numai prima și singura superputere cu adevărat mondială, ci și, probabil, ultima” (Brzezinski, 2000).

Depășirea situației nu înseamnă o re poziționare din bunăvoință a SUA în regimul internațional, ci întemeierea ordinii internaționale pe un alt principiu.

Schimbarea principiului

Miza absolută este funcționalizarea unui alt principiu ordonator, care să asigure depășirea situației de blocaj în care se află evoluția regimului internațional și constituția ordinii internaționale.

Situația de fapt arată că în lume acționează astăzi și alți actori decât cei care au produs ordinea în care un stat controlează toate celelalte state ale lumii. Dacă este să spunem lucrurilor pe nume, întregul, astăzi, nu mai este rezultatul însumării mecanice a părților. Ceva se adaugă, chiar o diferență specifică, reprezentată de funcțiile unor noi actori pe lângă statele-națiuni, cum ar fi organizațiile civile cu vocație transnațională, companiile globale, fondurile de risc („turma

electronică” (Friedman, 2002), circulația liberă a factorilor, mai ales a capitalului financiar, grupurile de interese transnaționale, auditorii globali etc. Astăzi vorbim de noi formule de producere a bogăției, centrate pe economia bazată pe cunoaștere, de noi instrumente de genul derivativelor, creării nișelor de piață, influențării consumului prin publicitate. Ideea de control pare să piardă din relevanță într-o lume în care părțile, atât de diverse și cu comportamente consolidate, tind să imite întregul, în orice caz să iasă din grila inflexibilă a structurii interstatale.

Globalizarea apare ca o formulă nouă de organizare a lumii cu scopul de a rezolva în alt mod, nonconflictual, alocarea resurselor, ca și problemele dezvoltării care nu și-au găsit rezolvarea pe principiul adversității. Globalizarea este, deci, o problemă politică de ultimă instanță, ce presupune constituția unei societăți globale, care să gestioneze economia globală, ca și toate celelalte compartimente ale guvernării globale. Analiza globalizării este, în fapt, analiza societății globale. Orice alte alinamente se subordonează aliniamentului societal. Aspectele tehnice, spectaculoase, au relevanță globală doar în raport cu efectele asupra societății globale (telecomunicații, internet etc.), iar aspectele economice pun în evidență funcția socială a economiei (depășirea riscului economiei offshore, între altele).

Globalizarea se arată a fi procesul de structurare a societății globale, pe câteva caracteristici proprii: a) ca formă a modernității societatea globală este de natură postnațională; b) evoluțiile vizează procese *supra*, după eșecul proceselor *inter*, de la internaționalele de toate culorile până la sistemele instituționale de cooperare interstatală; c) are consistența unui proces constructivist, cu arhitectură instituțională, bazat pe reguli de joc nonconflictuale (nonviolente), de risc calculat și pe criterii postrandamentale, antropice și ecologice, cu sisteme creative postcorporatiste și postindustriale; d) este un proces postcapitalist (în sens clasic și istoric), inovativ în materie de resurse (cunoștințele aduc valoare adăugată preponderentă), cu formule nonpiață pentru câștigul de bunăstare (rezolvă problema „20 versus 80 la sută”, inclusiv prin metode eticiste, și e) este un proces al diversității congruente cu unitatea (globalizarea este, în fapt, glocalizare).

Aceste caracteristici sunt consecința efectivizării principiului competiției, cu aspectul său esențial că totul se redispune, nimic nefiind definitiv, ierarhiile sunt dinamice, intrările și ieșirile din sistem sunt cu adevărat liberalizate. În baza principiului competiției deschise și mereu reluate, globalizarea vine cu o nouă ordine în care se încearcă să nu mai fie posibile vechile nevroze ale istoriei. Din acest punct de vedere, globalizarea este

o a doua modernitate a lumii (Beck, 2003), după cea declanșată de revoluțiile industriale și naționale, cele care au adus clivajele pe relația inter(național) și intra(social), adică adversitatea și conflictele internaționale ca și lupta de clasă, inclusiv conflictele sociale din epoca postindustrială.

Proba viitorului

Omenirea mizează pe ceea ce are comun și poate fi pus în comun, pe ceea ce îi aseamănă între ei pe oameni. Diferitul creativ stă la baza diversității locale, cea de-a doua dimensiune funcțională a globalizării. Competiția se manifestă la acest nivel cu prioritate, unde se selectează agenții globali. Dimensiunea locală constituie un sistem deschis cu autoorganizare.

Trecerea de la perioada preglobală, marcată de principiul adversității, la perioada globală, marcată de principiul competiției, este una conflictuală. Motivele constau în: a) schimbarea setului de valori (suveranitate, interguvernamentalism, hegemonie etc.); b) diminuarea funcțiilor unor actori (statul-națiune, partide, companii naționale etc.); c) reforma instituțională (Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială, Organizarea Națiunilor Unite, Organizația Mondială a Comerțului etc.); d) schimbarea procedurilor (guvernare centralizată, alocarea politică a resurselor, controlul național al piețelor etc.).

Starea conflictuală dintre partizanii formulelor preglobale și cei ai globalizării se vede cel mai bine în proiectele de regionalizare (Uniunea Europeană, bunăoară). Dintre cele trei proiecte de integrare regională, doar construcția europeană se află pe un traseu pe care dovedește că încearcă să aplice principiul globalizării. Uniunea Europeană reprezintă o dezvoltare a unor structuri supranaționale, prin transfer de suveranitate („mise en commune”), apar actori cu identitate europeană prevalentă (de la agenți economici până la instituții), decizia se ia într-un sistem de guvernare multinivel, cu partajarea responsabilităților, se aplică metode de coordonare a politicilor pentru a minimiza eșecurile pieței. În același timp, procesele de convergență omogenizează accesul la ofertă, ridicând periferia la nivelul standardelor centrului, procesele economice servesc formării societății europene, ca aproximare a ideii de societate postnațională, eminamente globală, principiul competiției este ținut prin obiective precum coeziunea socială atinsă prin creștere economică. Deci se instituie reguli ale competiției în care miza se repune mereu în joc. În Uniunea Europeană se prefigurează o ordine instrumentală prin care să se asigure accesul liber la

îndreptări, de tipul libertăților, și la ofertă, prin competiție reglementată, pentru a nu fi exclusivă.

În sensul sugerat de construcția europeană, globalizarea, prin noul principiu ordonator, încearcă să rezolve problemele globalității și să depășească globalismul, care este cel mult o globalizare deviantă.

Recurs la ideal

Ca univers de semnificații, ca fenomenologie și ca finalitate, globalizarea se arată a fi altceva decât globalitatea și globalismul, ca și în raport cu orice altă formă istorică pe care acestea au luat-o în perioada preglobală structurată de principiul adversității. Ca practică socială, globalizarea are funcția de a instituționaliza societatea globală, soluția așteptată pentru depășirea consecințelor primei modernități, construită pe clivaje. Economic, globalizarea se desfășoară dincolo de postindustrialism, încărcând aliniamentele noii economii, bazată pe cunoaștere și pe tendințele postrandamentale, de tip ecologic. Componenta socială generează identitatea globală, de tip postnațional, funcționalizând mecanismele compensatorii ale diversității locale, în varianta instituțională a societății civile și asociativității plurimotivate. Din punct de vedere politic, globalizarea exersează guvernarea globală, cu funcție supranațională (comunitară, globală etc.), dar și locală, marcând în fapt

consacrarea actorilor extrastatali ce ocupă segmente funcționale, atribuții și îndreptări de o extensie sugerată prin tendințele efectivizate ale liberei circulații a persoanelor, serviciilor, capitalurilor și bunurilor. În fapt, societatea globală va evolua pe un traseu prefigurat de federalismul permisiv recentrării identităților după repere autoasumate în orizontul plurivalent global-local. Reprezentarea intereselor păstrează suportul valorilor, mecanismelor și criteriilor testate de democrație.

Sub aspect esențial, globalizarea este procesul de funcționalizare, pe baza principiului competiției, a economiei globale, care, în cadrul societății globale, de tip postnațional, devine aptă să creeze structuri de decizie și acțiune pe relația global-local, pentru soluționarea problemelor globale și asigurarea echilibrului ofertă-îndreptări.

Caracterul proiectiv, departe de a reprezenta o nouă tentație de tip utopic, este concordant cu preeminența dimensiunii raționale a umanității, eliberată de propensiunea adversității odată cu abordarea inovației ca resursă inepuizabilă și preponderentă, refăcând pe acest suport nonrandamental armonia dintre natura umană și natura-mamă.

Fără acest înțeles, globalizarea este un proces mimat, golit de conținut, o cale de a grăbi colapsul singurului sistem deschis cu autoorganizare de tip inovativ-rațional pe care-l oferă evoluția vieții pe Terra.

Bibliografie

- Aron, R. (1972). *République impériale. Les Etats-Unis dans le monde 1945-1972*, Calmann-Levy, Paris
- Bacevich, A. (2002). *American Empire*, Harvard University Press, Cambridge
- Bell, D. (1999). *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*, Basic Books, New York
- Beck, U. (2003). *Ce este globalizarea. Erori ale globalismului – răspunsuri la globalizare*, Editura Trei, București
- Brzezinski, Z. (2000). *Marea tablă de șah. Supremația americană și imperativele sale geostrategice*, Univers Enciclopedic, București
- Dinu, M. (2003). *Modelul explicativ al paradigmelor economice. Cazul tranziției postcomuniste*, în volumul „Educație economică. Actualitate și perspective”, Editura Economică, București
- Dinu, M. (2004). *Globalizarea și aproximările ei*, Editura Economică, București
- Dinu, M. (2006). *Relevanța postrațională a paradigmelor difuze*, în „Economie Teoretică și Aplicată”, nr. 1 (496), martie
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M. (2005). *Modelul european de integrare*, Editura Economică, București
- Friedman, L. Th. (1990). *The Lexus and the Olive Tree. Understanding Globalization*, Farrar, Straus and Giroux, New York
- Friedman, L. Th. (2005). *The World Is Flat. A Brief History of the Twenty-first Century*, Farrar, Straus and Giroux, New York
- Fukuyama, Fr. (2004). *Viitorul nostru postuman. Consecințele revoluției biotehnologice*, Humanitas, București

- Giddens, A. (2000). *Runaway World: How Globalization is Reshaping our Lives*, Routledge, New York
- Held, D. and McGrew, A. (2002). *Governing Globalization: Power Authority and Global Governance*, Polity Press, Cambridge UK
- Held, D. et al (1999). *Global Transformation: Politics, Economics and Culture*, Stanford University Press, Stanford
- Ignatieff, M. (2003). *Empire Lite*, Vintage Books, New York
- Krugman, P. (1996). *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge
- Nye, J.S. Jr. (2004). *Soft Power. The Means to Success in World Politics*, Public Affairs, New York
- Nye, J.S. Jr. (2005). *Descifrarea conflictelor internaționale. Teorie și istorie*, Editura Antet, România
- Rodrik, D. (1997). *Sense și Nonsense în the Globalization Debate*, Foreign Policy, Summer, pag. 19-37
- Stiglitz, J. (2005). *Globalizarea. Speranțe și deziluzii*, Editura Economică, București
- Todd, Em (2002). *Après l'empire. Essai sur la décomposition du système américain*, Gallimard, Paris

Privatizarea – profesionalism și transparență

Viorel Lefter

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Privatization has become a truly global process which varies significantly from one country to another. The real test for the privatization experts is to take into account not only the international best practice but also the local cultural and economic conditions. In the field of public utilities, France pioneered the system of privatization by contracting-out or gestion déléguée - delegated management.*

Key words: privatization; state-ownership; evaluation; selling price; strategy.

I. Privatizarea, proces de actualitate permanentă

Privatizarea reprezintă un fenomen mondial întâlnit atât în țările occidentale dezvoltate (Franța, Anglia, SUA, Japonia, Italia etc.) cât și țările în curs de dezvoltare din America de Sud, Africa, Asia etc.; pentru țările Europei Centrale și de Est, privatizarea constituie un element hotărâtor al reformelor economico-sociale în scopul constituirii unei economii bazate pe cerințele pieței.

Analizând diferitele cazuri și experiențe ale privatizării într-o serie de țări, considerăm că și în situația României trebuie să se aibă în vedere respectarea unor condiții de bază pentru a se obține o eficiență economico-socială corespunzătoare în urma acestui proces.

1.1. Privatizarea trebuie să fie efectiv acceptată și susținută atât de majoritatea guvernamentală ce există la un moment dat, cât și de puterile politice, de conducătorii și salariații întreprinderilor respective și mai ales de populația beneficiară. Necesitatea acestui suport al privatizării, în special din partea populației, este esențială putând contribui în mod nemijlocit la succesul măsurilor ce se iau în cadrul acestui amplu proces. De aici cerința unei informări corespunzătoare a populației privind avantajele și efectele pozitive ale fiecărui caz de privatizare în comparație cu situația apartenenței la sectorul public.

1.2. Asigurarea unui mediu înconjurător instituțional și reglementar favorabil privatizării. Este evident că o economie de piață nu se poate dezvolta fără existența unui mediu înconjurător legislativ și instituțional adecvat acestui mecanism economic. Pe plan juridic, dreptul de proprietate trebuie atât recunoscut, cât și respectat, în special privind consecințele acestuia – libertatea de transmitere a obiectului proprietății. Se impun, de asemenea, dezvoltarea dreptului comercial, organizarea tribunalelor comerciale, iar pe plan financiar-contabil stabilirea unor metodologii adecvate de evaluare a patrimoniului întreprinderilor, crearea sau specializarea unor instituții de profil – cabinete de audit, bănci consiliere pentru privatizare, bănci specializate pentru credite pe termen scurt sau mediu în scopul privatizării etc.

1.3. Adoptarea unei strategii adecvate pentru privatizare. Privatizarea nu este un fenomen spontan, care să se poată realiza printr-un simplu decret sau lege; este un proces complex care cere timp și mai ales o strategie adecvată în care să se analizeze situația fiecărei întreprinderi publice și să se decidă viitorul acesteia în raport de obiectivele politicii economice corelate cu cerințele pieței și realitățile economico-sociale ale țării. Adoptarea strategiei pentru fiecare întreprindere publică necesită o analiză concretă, așa cum se prezintă în figura 1.

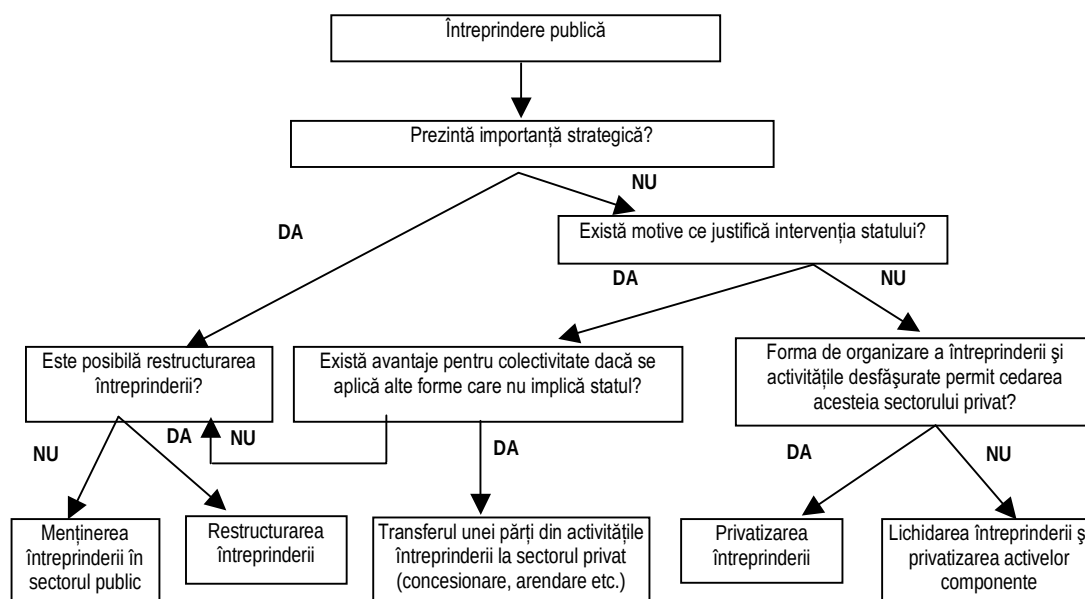


Figura 1. Strategia privind perspectivele unei întreprinderi publice

1.4. *Procesul propriu-zis de privatizare necesită atât pricepere, capacitate profesională cât și o serie de garanții juridice* care să permită: excluderea riscurilor de fraudă și de corupție; protejarea populației; evitarea înlocuirii monopolului de stat cu un monopol privat, național sau străin; folosirea unor tehnici de privatizare care să se adapteze la situațiile specifice ale țării și ale fiecărei întreprinderi în parte etc.

1.5. *Cuantificarea efectelor privatizării*, în special pe plan economic – creșterea productivității, reducerea costurilor de producție, a tarifelor și prețurilor practicate, îmbunătățirea calității produselor și serviciilor etc. Dacă nu se poate demonstra că privatizarea întreprinderii prezintă avantaje față de menținerea acesteia în sectorul public, este preferabil să se amâne privatizarea respectivei unități.

1.6. *Limitele privatizării*. Analiza actelor de privatizare din țările dezvoltate demonstrează existența în fapt a unor limite referitoare la: a) „*monopolurile de fapt*” sau „*monopolurile naturale*”, care pot să reprezinte întreprinderi care prin activitatea lor dețin în realitate monopolul asupra întregii piețe interne – apă, gaz, transporturile pe cale ferată etc.; în general, aceste întreprinderi au rămas în proprietate publică însă s-a instituit un sistem de control al costurilor pe care le realizează și implicit al prețurilor practicate astfel încât să se limiteze posibilitatea de a profita de situația lor de monopol; b) o limită a privatizării este impusă și de existența unor activități nonprofit, serviciile de ajutor

social, unele unități cu o slabă rentabilitate – exemplu, activitatea poștei pentru transmiterea corespondenței la locurile izolate; în aceste cazuri, dacă s-ar pune accentul pe rentabilizarea prin privatizarea lor, ar dispărea finalitatea socială a respectivelor unități.

II. Principiile de bază ale privatizării

Analizând conținutul diferitelor acte normative ce reglementează procesul de privatizare, precum și situațiile concrete ale privatizărilor dintr-o serie de țări dezvoltate, rezultă o serie de principii de bază avute în vedere.

2.1. Respectarea intereselor patrimoniale ale statului

Pornind de la faptul că patrimoniul unei întreprinderi ce se privatizează reprezintă o parte din averea națională a țării, se prevăd măsuri speciale pentru a se asigura o evaluare cât mai realistă a respectivelor unități, în condiții de imparțialitate totală. În Franța, de exemplu, există *Comisia de Privatizare*, care se ocupă în mod direct de evaluarea întreprinderii; comisia este independentă în activitatea sa și se compune din persoane cu o vastă experiență economico-financiară și juridică. Funcțiile de membri în această comisie sunt incompatibile cu orice alte activități retribuite sau nu în alte unități – membri în consilii de administrație, în consilii de supraveghere a unor întreprinderi etc. De asemenea, legea impune obligația păstrării secretului profesional și interzice pentru membrii comisiei, pe o

perioadă de 5 ani de la încetarea activității de membru al Comisiei, legăturile cu societățile privatizate în urma cărora ar putea obține foloase materiale sau de altă natură. Garanțiile privind păstrarea intereselor patrimoniale ale statului au fost multiplicare prin faptul că evaluarea propriu-zisă a întreprinderii se efectuează în paralel de o serie de bănci consiliere atât pentru guvern, cât și pentru întreprinderea ce se privatizează; de asemenea, evaluările sunt făcute în condițiile în care își desfășoară activitatea și o serie de cabinete de Audit care verifică legalitatea activității unității respective – verificarea contabilității, a respectării legislației etc.

2.2. Protecția intereselor naționale

În unele țări, spre exemplu în Franța, se stabilește o limită maximă a sumei totale a titlurilor cedate direct sau indirect de către stat persoanelor fizice sau juridice străine sau sub control străin. Menționăm că această limită (în Franța maximum 20%) poate fi micșorată prin decret al Ministerului Economiei, Finanțelor și Bugetului dacă protecția intereselor o cere; de exemplu, în cazul privatizării Societății „SAINT-GOBAIN” limita a fost de 15%, iar în cazul Companiei Financiare PARIBAS, această limită a fost fixată la 18%.

2.3. Transparența totală a acțiunilor privind privatizarea

Toate acțiunile legate de privatizarea unei întreprinderi trebuie să se desfășoare în condițiile unei informări și ale unei publicități corespunzătoare pentru publicul doritor să participe la privatizare. De asemenea, în dorința de a se asigura o egalitate deplină între cei care achiziționează acțiuni și pentru a se elimina apariția unor privilegii mascate pentru unii participanți, sunt stabilite proceduri stricte pentru vânzarea acțiunilor, cedarea sau schimbarea titlurilor, vânzarea sau renunțarea la dreptul preferențial de subscripție etc.

2.4. Dezvoltarea acționariatului popular

Interesul statutului este de a permite dezvoltarea unui acționariat popular, respectiv de a asigura condițiile participării la procesul de privatizare a unui număr cât mai mare de persoane fizice. În acest scop, sunt stabilite măsuri privind:

- încurajarea acționariatului popular atât pentru salariații întreprinderilor ce se privatizează, cât și pentru celelalte categorii ale populației;
- obligativitatea statului de a propune salariaților întreprinderii, precum și foștilor salariați ai respectivei unități, dacă au lucrat cel puțin 5 ani în cadrul întreprinderii pe bază de contract de

muncă, cumpărarea, în condiții preferențiale, de până la 10% din acțiunile pe care statul le cedează;

- posibilitatea fiecărui salariat să solicite cumpărarea de acțiuni, în condiții preferențiale, până la limita unei sume fixate, de regulă maximum de cinci ori plafonul anual al cotizațiilor sale la securitatea socială;
- condiții preferențiale pentru salariații unității care achiziționează acțiuni; reducere a prețului fiecărei acțiuni cu 5%, fără obligația păstrării ulterioare a respectivelor acțiuni; reducerea prețului acțiunilor cumpărate cu până la 20% cu obligația însă a păstrării respectivelor acțiuni de către salariați cel puțin 2 ani de la data achiziționării; amânări privind plata acțiunilor cumpărate, până la un termen de 3 ani, perioadă în care titlurile respective sunt blocate până la acoperirea totală a prețului de achiziție; remiterea unor acțiuni gratuite – pentru fiecare acțiune cumpărată direct de la stat se acordă o acțiune gratuită cu obligativitatea păstrării acestora de către salariați cel puțin un an de la data primirii; scutiri de impozite și cotizații sociale pentru avantajele acordate.

Acționariatul popular este favorizat și prin faptul că se poate impune, pentru orice persoană fizică sau juridică, o limită de 5% privind acțiunile cedate de către stat prin procedurile pieței financiare; în acest mod se dă posibilitatea achiziționării de titluri de către mai mulți solicitanți.

2.5. Obținerea de resurse financiare suplimentare de către stat

Sumele nete încasate de către stat sunt folosite, de regulă, pentru achitarea unor datorii făcute de stat, precum și pentru dotarea cu capital a întreprinderilor rămase în sectorul public.

2.6. Respirația sectorului public

Acest principiu vizează reducerea numărului de unități din sectorul public, ca urmare a privatizării.

III. Etapele privatizării unei întreprinderi

Privatizarea unei întreprinderi este un proces complex care necesită atât timp, cât și profesionalism din partea persoanelor și instituțiilor implicate.

Succesiunea etapelor de bază ale privatizării unei întreprinderi franceze se prezintă în figura 2.

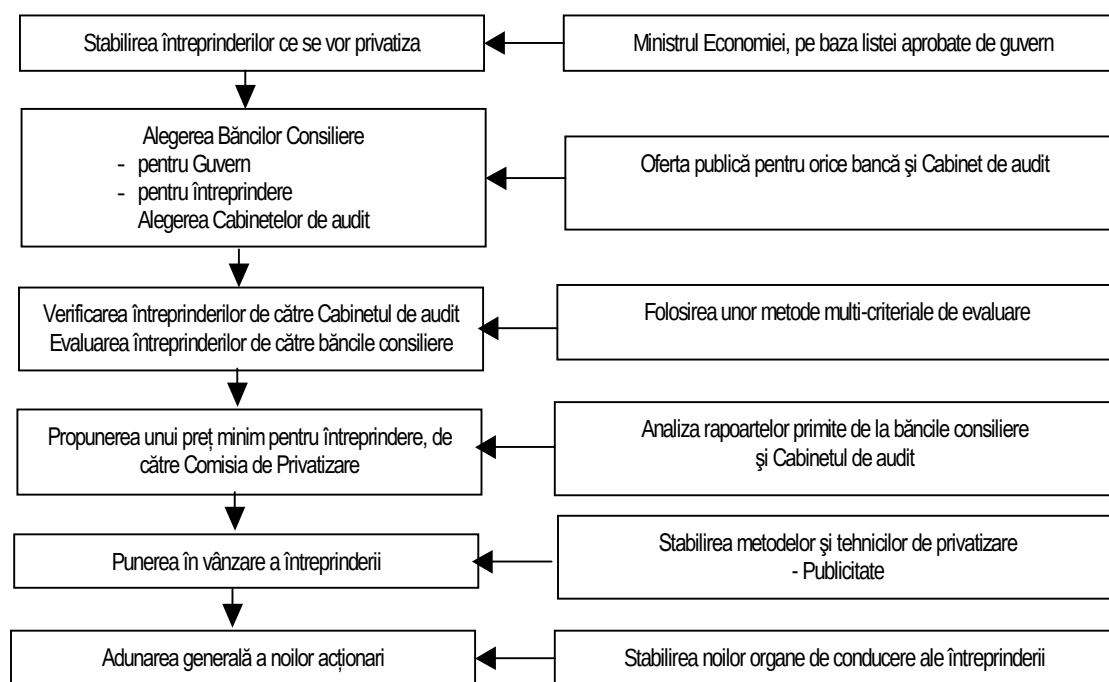


Figura 2. Etapele privatizării unei întreprinderi franceze

3.1. Stabilirea întreprinderilor ce se vor privatiza

Analizând situația din economie și perspectivele diferitelor întreprinderi, Parlamentul Francez aprobă prin lege lista marilor unități-bănci, întreprinderi, societăți etc. care urmează să se privatizeze într-un interval de 5 ani; de asemenea, se autorizează guvernul să ia diferite măsuri de ordin economic și social pentru pregătirea privatizării unităților respective.

3.2. Alegerea băncilor consiliere și a cabinetelor de audit

În scopul asigurării unei evaluări realiste a întreprinderii, prin respectarea prevederilor legale și a deplinei transparențe în procesul de privatizare, se solicită participarea unor bănci consiliere, precum și a unor cabinete de audit. Băncile consiliere au rolul de a întocmi separat, lucrările de evaluare întreprinderii și de a înainta referate, prin care se fundamentează respectivele propuneri, la Comisia de Privatizare. Băncile consiliere sunt împărțite astfel: bănci consiliere pentru guvern; bănci consiliere pentru întreprinderea care se privatizează.

Cabinetul de audit are rolul de a verifica și controla autenticitatea contabilității întreprinderii și nu de a efectua lucrările de evaluare.

3.3. Evaluarea întreprinderii de către băncile consiliere

Fiecare bancă consilieră procedează separat la evaluarea întreprinderii folosind metode și modele clasice

multicriteriale. Sunt urmărite în această etapă două probleme distincte:

a) care este valoarea patrimoniului unității, exprimată prin costul înlocuirii bunurilor întreprinderii în momentul respectiv; se ține cont în mod special de o serie de elemente, cum ar fi:

- activul net reevaluat;
- dividendele obținute;
- beneficiile realizate în perioadele trecute.

b) ce rentabilitate se prognozează întreprinderii pentru viitor și care se poate exprima prin:

- cursul la bursă;
- raportul dintre profitul net și fondurile proprii;
- raportul dintre profitul brut și cifra de afaceri;
- raportul dintre cursul la bursă și activul net etc.

Pornind de la aceste elemente sunt întocmite rapoarte distincte de către fiecare bancă consilieră, atât din partea guvernului, cât și din partea întreprinderii, materiale care sunt prezentate Comisiei de Privatizare.

3.4. Stabilirea unui preț minim pentru întreprindere

Având în vedere importanța și complexitatea acestei etape, în cadrul mecanismului privatizării, prezentăm sintetic în figura nr. 3 succesiunea fazelor din activitatea Comisiei de Privatizare pentru stabilirea prețului minim al întreprinderii.

Fiecare membru al Comisiei de Privatizare primește trei rapoarte distincte – două din partea băncilor consiliere și unul de la Cabinetul de audit; în funcție de materialele

primite se face o primă analiză, după care se stabilește o propunere individuală referitoare la prețul întreprinderii. Urmează o reuniune a Comisiei de Privatizare, în care fiecare participant va prezenta o informare precizându-și opinia în legătură cu valoarea pe care o consideră pentru întreprinderea respectivă, modul în care apreciază perspectiva economico-comercială a acesteia, punctele forte și cele slabe din activitatea unității. După această fază a activității Comisiei de Privatizare va avea loc

audierea conducătorilor întreprinderii respective, cu participarea președintelui acesteia, a directorului general și a celorlalți directori din unitate. În discuțiile purtate se pune accentul pe probleme privind strategia viitoare a întreprinderii, concurența internă și externă, investițiile ce sunt avute în vedere etc. Uneori, la aceste discuții participă, în calitate de observator, și un membru al Direcției Trezoreriei din Ministerul Economiei și Finanțelor.

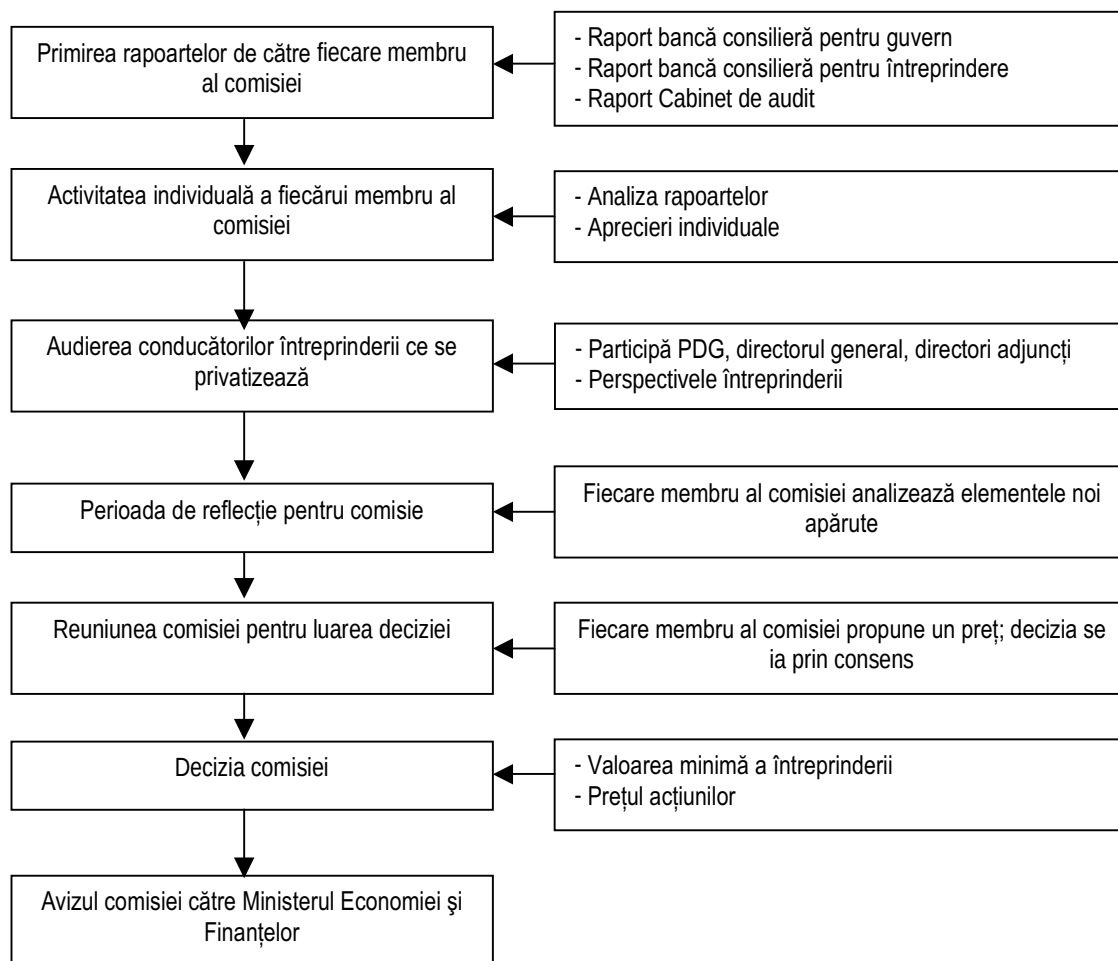


Figura 3. Succesiunea fazelor pentru stabilirea prețului minim al întreprinderii

Pe baza elementelor acumulate, precum și a informațiilor primite prin audierea conducerii întreprinderii, fiecare membru al Comisiei de Privatizare va analiza ansamblul aspectelor ce concură, în opinia lor, la determinarea prețului minim al unității.

În cadrul unei noi reuniuni, destinată luării deciziei, fiecare membru al Comisiei de Privatizare propune un preț minim al întreprinderii, iar hotărârea se va lua prin consens; de asemenea, comisia va decide și asupra altor elemente referitoare la acțiunile unității, prețul de ofertă, prețul de cedare, paritățile de schimb ale acestora contra certificatelor de investitor etc. În final, comisia comunică avizul său către Ministerul Economiei și Finanțelor

privind privatizarea întreprinderii, precum și elementele stabilite în legătură cu acest proces – prețul minim, numărul de acțiuni, valoarea acestora etc.

3.5. Hotărârea Ministerului Economiei și Finanțelor privind prețul întreprinderii care se privatizează

Ministerul Economiei și Finanțelor are calitatea să decidă asupra prețului întreprinderii care se privatizează, precum și în legătură cu prețul de ofertă pentru acțiuni, prețurile de cedare ale acestora, paritățile de schimb contra certificatelor de investitor etc.; în luarea acestei hotărâri va trebui să țină cont de decizia Comisiei de Privatizare, precum și de politica economică adoptată de

guvern în procesul privatizării referitoare la încurajarea acționariatului popular, favorizarea salariaților întreprinderii, respectarea intereselor patrimoniale și naționale ale statului etc.

Subliniem faptul că prețurile hotărâte de ministru nu pot fi inferioare față de evaluările și propunerile înaintate de către Comisia de privatizare, în general, acestea au fost mai mari – exemplu pentru privatizarea Societății PARIBAS, Comisia de Privatizare a propus o evaluare de 17,5 miliarde FF, iar ministrul economiei și finanțelor a hotărât 18,9 miliarde FF, ținând cont și de estimările făcute asupra valorii întreprinderii în legătură cu patrimoniul său, rentabilitatea viitoare etc.

* *
*

Analiza succintă a mecanismului privatizării întreprinderilor franceze oferă experiență în domeniu, a unei țări care s-a remarcat printr-un amplu proces de privatizare, consecință atât a celor trei mari etape de naționalizare – 1936, 1945-1946, 1981-1982, cât și a orientării politicii economice a guvernului francez. În acest context, considerăm că practica din țările occidentale și, în special din Franța, poate constitui un exemplu de profesionalism și transparență pentru luarea deciziilor de privatizare a întreprinderilor românești.

Bibliografie

Judith, Clifton, Comin, F., Fuentes, D.D. (2003). *Privatisation in the European Union: Public Enterprises and Integration*, Kluwer Academic Publisher

Hancké, B. (2002). *Large Firms and Institutional Change - Industrial Renewal and Economic Restructuring in France*, Oxford University Press

Lefter, V., *Méthodes et techniques de privatisation des entreprises et de leur restructuration selon les demandes de marché*, studiu

efectuat în cadrul Contractului de Cercetare ACE-PHARE 92-0669-F

Rudzi, R., Anderloni, L. (1999). *Banking Privatisation in Europe*, Editura Springer, Germania

Bulent, S. (2002). *Legal Aspects of Privatisation: A Comparative Study of European Implementations*, Editura Dissertation.com, USA

Evaluarea obligațiunilor – cerință a deciziei de investire

■

Gabriela Anghelache

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *The article focuses on distinguishing the concepts regarding the bonds as a requirement of the investment decision-making process. After presenting the main characteristics of bonds, there are analyzed some aspects regarding their value. Some statements are made, concerning the various forms of price used (issue, repayment, current). There is a distinction presented, between the dissimulated (dirty) price and the real (clean) price. Finally, a short case study is presented, in order to practically clarify the content of the theoretical approach.*

Key words: bonds; evaluation; price; flow; nominal value.

■

Obligațiunile sunt valori mobiliare reprezentând creanța deținătorului asupra emitentului, rezultată în urma unui împrumut pe care acesta din urmă îl lansează pe piață, asumându-și obligația de a plăti o dobândă și de a răscumpăra titlul emis la o dată viitoare.

Obligațiunea este o modalitate de plasament a capitalurilor disponibile care permite obținerea unor venituri viitoare, a căror mărime depinde de nivelul ratei dobânzii și de durata de viață a obligațiunii.

Principalele caracteristici ale obligațiunilor sunt:

- obligațiunea este un instrument al investiției de capital pe termen mediu și lung;
- exprimă creanța deținătorului asupra ansamblului activelor emitentului;
- exprimă angajamentul debitorului față de creditorul care pune la dispoziția primului fondurile sale.

Valoarea unei obligațiuni se apreciază sub două aspecte: ca valoare cunoscută în diferite momente pe durata de viață a obligațiunii și ca valoare estimată în procesul investirii.

Valoarea cunoscută a obligațiunii este determinată prin intermediul elementelor tehnice, cum sunt:

- *valoarea nominală* precizată în prospectul de emisiune;
- *prețul de emisiune* stabilit de regulă la un nivel mai mic sau egal cu valoarea nominală și calculat după relația

$$P_e = \sum_{t=1}^n \frac{A_t}{(1+i)^t},$$

unde:

P_e – prețul de emisiune;

A_t – anuitatea în anul t (dobândă plus rambursare);

i – rata dobânzii la termen;

n – durata de viață (exprimată în număr de ani).

Sunt situații când prețul de emisiune este influențat de modalitatea de rambursare a împrumutului. Astfel, în cazul obligațiunilor cu cupon zero la care dobânzile nu se plătesc anual, ci sunt capitalizate și reglate odată cu rambursarea sumei împrumutate la scadență, calculul prețului de emisiune se face după relația

$$P_e = \frac{A_T}{(1+i)^T},$$

unde:

A_T – scadența finală.

- *prețul la rambursare*, care poate fi egal sau diferit de valoarea nominală. Dacă rambursarea se realizează la cursul bursier al obligațiunilor, suma recuperată de investitor va fi direct influențată de condițiile pieței (de cererea și oferta înregistrate pentru acel tip de obligațiune);

- *prețul curent* al obligațiunii, reprezentat de cursul pieței în orice moment al tranzacționării obligațiunii.

Estimarea prețului de piață la care deținătorul revinde obligațiunea înainte de scadență pentru a realiza un anumit randament al plasamentului său poate fi realizată pe baza relației de actualizare:

$$P_p = \frac{\frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^1} + \frac{\frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^2} + \dots + \frac{P + \frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^n},$$

unde:

- P_p – prețul de piață al obligațiunii;
- P – valoarea nominală;
- C – cuponul;
- R – rata anuală medie de randament;
- t – numărul de cupoane pe an;
- n – numărul de cupoane rămase până la scadență.

Formula de mai sus este valabilă doar în cazul în care se dorește estimarea prețului unei obligațiuni în momentul plății cuponului. Dacă se dorește estimarea prețului la o dată diferită de cea a plății cuponului, formula trebuie ajustată pentru a ține seama de perioada fracționată a cuponului:

$$P_p = \frac{\frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^a} + \frac{\frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^{1+a}} + \dots + \frac{P + \frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^{n+a}},$$

unde:

- a – perioada fracționată a cuponului

Trebuie precizat că, în cazul cotațiilor de pe piață, acestea nu reflectă prețul total de tranzacție al unei obligațiuni. În momentul când s-a stabilit tranzacționarea unui titlu de acest gen, cumpărătorul plătește pe lângă prețul din cotație și o sumă ce reprezintă dobânda acumulată pe perioada deținerii de la ultimul cupon plătit.

Se face astfel distincție între două mărimi:

- *prețul disimulat (dirty)*. Acesta reprezintă valoarea completă de piață a unei obligațiuni, incluzând și dobânda acumulată, sub formă de procent din valoarea nominală. Aceasta este cea mai simplă modalitate de exprimare a prețului unei obligațiuni, dar este mai puțin utilizată, deoarece dobânda acumulată poate fi calculată separat și este independentă de factorii de piață;
- *prețul curat (clean)*. Acesta reprezintă valoarea completă de piață care a fost „curățată” de dobânda acumulată, exprimată sub formă de procent din valoarea nominală. Acesta este prețul cotelat de regulă de către formatorii de piață.

În procesul investirii se pune însă problema estimării cât mai aproape de realitate a valorii unei obligațiuni.

Evaluarea obligațiunilor se bazează pe modelul clasic de evaluare a acțiunilor, ce ia în considerare actualizarea cash-flow-urilor.

$$V_a = \sum_{t=1}^n C_t \times \frac{1}{(1+i)^t}$$

unde:

- V_a – valoarea actualizată a obligațiunii;
- C_t – venitul produs de obligațiune (dobândă și rambursare);
- i – rata medie de randament.

Așadar, valoarea unei obligațiuni este valoarea actuală a încasărilor succesive sperate de deținătorul ei.

Dacă obligațiunea este deținută până la maturitate, rata de actualizare devine rata dobânzii din prospectul de emisiune. Posesorii de capitaluri nu urmăresc totdeauna deținerea obligațiunii până la scadență, ci tranzacționarea acesteia înainte de maturitate. În aprecierea câștigurilor rezultate din revânzarea obligațiunii, posesorii acesteia trebuie să țină seama de cursul obligațiunii, al cărei comportament este ilustrat de componenta „ i ” a valorii actualizate a titlului.

Investitorii care urmăresc câștigul de capital au în vedere în primul rând rata dobânzii și gestionarea riscului aferent acesteia prin analiza indicatorilor: maturitate, durată, sensibilitate.

Maturitatea unei obligațiuni este media diferitelor durate la sfârșitul cărora sunt încasate cash-flow-urile.

Maturitatea exprimă intervalul de timp în care se recuperează plasamentul prin intermediul rambursării împrumutului.

Noțiunea de maturitate este legată de momentul în care obligațiunea produce fluxuri de trezorerie.

În cazul unei obligațiuni cu cupon zero, maturitatea este tocmai scadența finală, pentru că obligațiunea nu dă naștere decât la un *flux unic*.

Pentru celelalte tipuri de obligațiuni, maturitatea este mai puțin evidentă, pentru că valoarea obligațiunii depinde de n fluxuri, ce intervin la momente diferite până la scadență.

Maturitatea este deci *media lunară* a scadențelor de rambursare.

Durata unei obligațiuni (DURATION) reprezintă măsura maturității obligațiunii.

Conceptul de durată a fost introdus în anii '30 ai secolului trecut de către Frederick R. Macaulay.

Durata este o mărime ponderată a vieții unei obligațiuni, care ia în considerare mărimea și scadența fiecărui flux cash. De fapt, aceasta este o medie a scadențelor fiecărui flux ponderat cu ceea ce reprezintă fluxul respectiv în valoarea obligațiunii.

Ponderea dată fiecărei perioade este valoarea PV a fluxului cash plătit la vremea respectivă sub formă de cotă-parte din prețul disimulat („dirty price”) al obligațiuni respective.

Sub aspect matematic, durata poate fi calculată cu ajutorul următoarei ecuații:

$$D = \frac{1}{DP} \times \left[1 \times \frac{\frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^1} + 2 \times \frac{\frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^2} + \dots + n \times \frac{P + \frac{C}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^n} \right]$$

sau

$$D = \frac{\sum_{i=1}^N \frac{i \times \frac{C_i}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^i} + \frac{n \times P}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^n}}{DP},$$

unde:

D – durata;
P – valoarea nominală;
C – cuponul;
R – rata anuală medie de randament;
t – numărul de cupoane pe an;
n – numărul de cupoane rămase până la scadență;
DP – prețul disimulat („dirty price”) al obligațiunii.

În cazul în care evaluarea se face la o dată diferită de data plății cuponului, formula trebuie să țină seama de perioada fracționată până la următorul cupon:

$$D = \frac{\sum_{i=0}^N \frac{(a+i) \times \frac{C_i}{t}}{\left(1 + \frac{R}{t}\right)^{a+i}}}{DP},$$

unde:

a – perioada fracționată până la următorul cupon.

Dacă se analizează caracteristicile fiecărui tip de obligațiuni, se pot formula câteva observații cu privire la durată:

- durata unei obligațiuni cu cupon zero este egală cu intervalul până la scadență;
- durata unei obligațiuni clasice este întotdeauna mai mică decât perioada sa de scadență. De exemplu, o obligațiune cu scadență de 10 ani și cupon de 10% pe an prezintă o durată de aproximativ șapte ani.

Exemplu:

Obligațiunea A: este o obligațiune cu cupon zero, rambursabilă în 10 ani la paritate (100) și cu o valoare de piață de 32,2.

Obligațiunea B: este o obligațiune cu cupon de 10%, rambursabilă la scadență peste 10 ani, având o valoare de piață de 88,7.

Obligațiunea C: este o obligațiune cu cupon de 10%, rambursabilă în tranșe anuale egale, pe toată durata de viață, având o valoare de piață de 92,7.

Pentru a asigura comparabilitatea, toate cele trei obligațiuni au aceeași rată de randament actuarial, de 12%.

Obligațiunea	Scadența finală	Durata
A	10 ani	10 ani
B	10 ani	6,6 ani
C	10 ani	4,1 ani

Obligațiunea C este mai puțin „lungă” din punct de vedere al recuperării investiției decât obligațiunile A și B.

Referitor la durată mai pot fi făcute următoarele precizări:

- cu cât este mai ridicată rata cuponului, cu atât este mai mică durata, prin urmare obligațiunea este mai puțin riscantă, și invers;
- durata unei obligațiuni se modifică pe măsură ce obligațiunea se apropie de scadență;
- cu cât randamentul unei obligațiuni este mai ridicat, cu atât este mai scăzută durata, și invers. Aceasta se datorează faptului că, la randamente mai ridicate, fluxurile cash sunt afectate de un discount proporțional mai substanțial decât fluxurile cash mai apropiate.

Durata permite și măsurarea sensibilității obligațiunii, adică a riscului de rată a dobânzii.

Sensibilitatea (S) reprezintă modificarea procentuală a prețului disimulat („dirty price”) al unei obligațiuni la modificarea cu 1% a randamentului acesteia.

$$S = - \frac{1}{1 + \frac{R}{t}} \times D,$$

unde:

S – sensibilitatea obligațiunii;
R – randamentul obligațiunii;
D – durata;
t – numărul de cupoane pe an.

Riscul de rată a dobânzii pentru o obligațiune cu dobândă fixă este deci proporțional cu durata sa.

Sensibilitatea surprinde raportul invers proporțional dintre rata dobânzii și prețul obligațiunii.

Sensibilitatea se exprimă ca procent de scădere a prețului antrenată de creșterea ratei dobânzii cu 1%. Sensibilitatea este cu atât mai mare cu cât durata este mai mare.

Dacă se așteaptă o creștere a ratei dobânzii, se vor alege pentru a fi cumpărate acele titluri care au cea mai mică durată și, implicit, cea mai mică sensibilitate.

În evaluarea obligațiunilor, analiștii financiari urmăresc estimarea prețului de piață, ca preț previzionat (P_v) la care deținătorul va revinde obligațiunea înainte de scadență, pentru a obține un anumit randament al plasamentului său. Prețul de piață poate fi calculat pe baza relației de actualizare semestrială:

$$P_p = \sum_{t=1}^{2n} \frac{\frac{C_t}{2}}{\left(1 + \frac{i}{2}\right)^t} + \frac{V_n}{\left(1 + \frac{i}{2}\right)^{2n}},$$

unde:

- P_p – prețul de piață al obligațiunii;
- C_t – cuponul obligațiunii;
- V_n – valoarea nominală a obligațiunii;
- $2n$ – numărul de ani până la rambursare multiplicat cu 2 (numărul semestrelor dintr-un an);
- i – rata anuală medie de randament.

Pe baza acestei relații se poate determina prețul viitor de revânzare:

$$P_{vz} = \sum_{t=1}^{n-2hp} \frac{\frac{C_t}{2}}{\left(1 + \frac{i}{2}\right)^t} + \frac{V_n}{\left(1 + \frac{i}{2}\right)^{2n-2hp}},$$

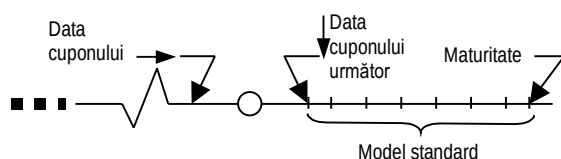
în care:

- P_{vz} – prețul de revânzare al obligațiunii;
- $2n - 2hp$ – numărul de semestre între sfârșitul perioadei de deținere a titlului și maturitate;
- $n - 2hp$ – lungimea perioadei optime de deținere a titlului, adică numărul de ani rămași până la maturitate la data revânzării obligațiunii;
- i – rata anuală de rentabilitate sperată.

Aceste relații oferă posibilitatea de evaluare a obligațiunilor în zilele în care se plătesc dobânzi. Prin extrapolare, aceste modele pot conduce la valori satisfăcătoare și pentru situațiile când tranzacțiile cu obligațiuni se derulează în alte zile decât cele aferente plății cuponului. Prin convenție, durata unei luni se consideră a fi de 30 de zile.

Algoritmul de evaluare prezintă trei etape:

- determinarea prețului obligațiunii prin modelul actualizării semestriale, presupunând că data tranzacției ar fi sfârșitul lunii;
- includerea în model a dobânzii acumulate;
- ajustarea valorii calculate pentru noua dobândă.



Relația de calcul folosită este următoarea:

$$P_p = \left\{ \left[\sum_{t=1}^{2n} \frac{C_t / 2}{(1 + i/2)^t} \right] + \left[\frac{V_n}{(1 + i/2)^{2n}} \right] + \frac{C_t / 2}{(1 + i/2)^{m/6} - (C_t / 2)(1 - m/6)} \right\} /$$

unde:

- m – numărul de luni până la următoarea dată de plată a cuponului;
- n – numărul de ani până la maturitate începând cu următoarea dată de plată a cuponului.

Prin această formulă se poate calcula rata de rentabilitate a obligațiunii cunoscând cursul titlului sau acesta se poate determina dându-se o anumită rată de randament.

De exemplu, se consideră în mod ipotetic o obligațiune cu valoarea nominală de 1.000 de lei, cu termen de rambursare 25 de ani, cu o rată nominală a dobânzii de 8% pe an. Dacă investitorul și-a propus un profit de 6%, iar obligațiunea este achiziționată cu 12 ani și 3 luni înainte de maturitate, prețul de piață evaluat este

$$P_p = \left\{ \left[\sum_{t=1}^{24} \frac{80 / 2}{(1,03)^t} \right] + \left[\frac{1000}{(1,03)^{24}} \right] + \frac{80 / 2}{(1,03)^{3/6} - 80 / 2(1 - 3/6)} \right\} /$$

$$= (40 \times 17,441 + 491,934 + 40) / 1,01489 - 20 =$$

$$= 1191,53 \text{ de lei.}$$

Prin acest procedeu se poate deci evalua orice obligațiune tranzacționată în orice moment pe parcursul duratei sale de viață. Pentru o obligațiune tranzacționată, în momentul în care mai are X ani, Y luni și Z zile până la scadență, se va calcula inițial prețul pentru X ani și Y luni și apoi pentru X ani și $Y + 1$ luni. Prin extrapolare, se va determina ulterior prețul sau randamentul titlului.

Pentru a facilita procesul de evaluare a obligațiunilor, în practică se folosesc tabele matriceale ce furnizează informații privind valoarea cuponului, scadențele și ratele de randament.

În majoritatea modelelor de evaluare rata de actualizare corespunde ratei dobânzii de piață. Așadar investitorii și analiștii financiari trebuie să țină seama de evoluția ratei dobânzii de piață în orice moment pe durata de viață a obligațiunii.

Bibliografie

- Anghelache, Gabriela (2004). *Piața de capital: caracteristici, evoluții, tranzacții*, Editura Economică, București
- Zipf, R. (2001). *Obligațiunile municipale*, Editura Hrema, București, Institute of Finance, New York

- Introducere în studiul piețelor de obligațiuni*, Seria REUTERS Editura Economică, București, 2001

<http://www.faq.com/articles/bonds-duration.html>

Analiza corelației dintre convergența nominală și convergența reală. Cazul României

■

Marius-Corneliu Marinaș

Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *This study aims to analyze the sources of the correlation between the nominal and real convergence, as well as the impact of the macroeconomic politics on it. The perspective of Euro adoption will impose stricter management of monetary and budgetary politics, which will affect negatively the catching up process of the economic delays given the lack of higher economic flexibility. This enables a more rapid adjustment of the economy to some persistent shocks as a result of applying growth aggregate supply politics.*

Key words: real convergence; nominal convergence; convergence index; bussiness cycles; economic flexibility.

■

Procesul de catching-up al țărilor din Europa Centrală și de Est este influențat de calitatea managementului celor două tipuri de procese – convergența reală și convergența nominală, ultimul inducând noi constrângeri pentru economiile care intenționează să adere la zona euro.

Procesul de convergență nominală a fost privilegiat în raport cu cel de convergență reală, deoarece realizarea sa presupune un orizont mai redus de timp. Aderarea la zona euro nu se va realiza decât după îndeplinirea în totalitate a criteriilor de convergență nominală, stabilite la Maastricht, referitoare la rata inflației, rata dobânzii pe termen lung, deficitul și datoria publică, precum și la stabilitatea cursului nominal de schimb.

Progresele în îndeplinire a criteriilor de la Maastricht au influențat variabilele economice reale, cele două procese fiind de fapt complementare. Inițial, convergența nominală poate genera o reducere a performanțelor, însă îndeplinirea în totalitate a criteriilor de la Maastricht este în măsură să asigure o mai mare stabilitate macroeconomică, ceea ce va crea premisele unei rate superioare de creștere economică. Cu cât flexibilitatea unei economii este mai ridicată, cu atât adaptarea la un

nou regim macroeconomic este mai rapidă, ceea ce va reduce intensitatea impactului inițial.

Analiza criteriilor de la Maastricht în cazul României evidențiază respectarea criteriilor fiscale referitoare la deficitul bugetar și datoria publică, precum și existența unui decalaj semnificativ în ceea ce privește variabilele monetare – rata inflației și rata dobânzii. Variabila curs de schimb va fi luată în considerare în cei doi ani de membru al ERM2, atunci când nu trebuie să varieze cu mai mult de +/- 15%. Însă, perspectiva aderării la acest mecanism al ratelor de schimb trebuie să presupună asigurarea unei capacități mai ridicate de reacție a economiei reale la acțiunea diverselor șocuri, în vederea limitării utilizării instrumentului cursului de schimb.

În tabelul de mai jos am analizat trei dintre criteriile de convergență nominală. Cel referitor la rata dobânzii la obligațiunile pe 10 ani nu a fost inclus, deoarece acestea au fost emise pentru prima dată în România, în anul 2005. În iulie 2005, rata dobânzii la euroobligațiunile pe 10 ani a fost de 3,22% în cele trei țări cu cea mai redusă rată a inflației; prin urmare, rata internă a dobânzii la aceste titluri nu ar trebui să depășească 5,22%.

Analiza corelației dintre convergența nominală și convergența reală. Cazul României

Analiza criteriilor de convergență nominală pentru România (2003-2007)

Tabelul 1

		2003	2004	2005	2006	2007
Rata inflației (%) – medie anuală	Media celor trei țări cu cea mai redusă inflație	1,2	0,9	1,0	1,2	1,3
	Valoarea de referință (media + 1,5 p.p.)	2,7	2,4	2,5	2,7	2,8
	România*	14,1	9,7	8,3	7,0**	6,5**
Deficitul bugetar (max. 3% PIB)	România	2,3	2,5	0,7	1,9	2,5
Datoria publică (max. 60 % PIB)	România	26,8	23,1	20,4	16,2**	15,6**

*) calculată la sfârșitul perioadei; **) sursa – CEE Report, 2006

Surse: Eurostat, Comisia Națională de Prognoză

România ar putea îndeplini în totalitate criteriile de la Maastricht dincolo de anul 2010, în condițiile în care procesul dezinflaționist din România va fi unul mai lent față de estimările inițiale. O problemă suplimentară ar putea apărea în ceea ce privește ținta de deficit bugetar, din cauza cheltuielilor bugetare suplimentare necesare cofinanțării fondurilor structurale, participării la bugetul comunitar, modernizării infrastructurii, adaptării la o economie bazată pe cunoaștere, precum și protecției mediului. În aceste condiții, soluția reducerii deficitului bugetar constă într-o colectare mai eficientă a taxelor, precum și în diminuarea deficitelor cvasifiscale. Promovarea unei politici fiscale restrictive în vederea creșterii veniturilor bugetare ar afecta negativ procesul de convergență reală.

Comparația cu țările ECE care au aderat deja la UE (ECE-8) relevă o convergență mai ridicată în domeniul finanțelor publice și una mai redusă în plan monetar, România înregistrând cea mai ridicată rată a inflației din regiune. Deficitul bugetar mediu estimat pentru aceste țări în anul 2007 se ridică la 4,1 % din PIB, iar datoria publică la 42,9 %. Valori dincolo de țintă înregistrează țările mai mari (Polonia, Slovacia, Cehia, Ungaria), care au optat pentru amânarea intrării în zona euro, în vederea sprijinirii procesului de convergență reală.

Complementaritatea proceselor de convergență nominală și reală

Îndeplinirea criteriilor de convergență nominală are, pe de o parte, o influență favorabilă (ca urmare a reducerii ratei inflației), iar, pe de altă parte, una nefavorabilă (prin respectarea criteriilor finanțelor publice) asupra procesului de convergență reală. Astfel:

- reducerea ratei inflației și a ratei dobânzii (pentru a respecta criteriile de la Maastricht) determină o creștere a investițiilor și prin urmare a PIB-ului. Evidențele empirice sugerează că, în condițiile unei rate reduse a inflației, performanțele economice sunt mai bune decât cu o inflație moderată. În plus, reducerea ratei inflației accelerează procesul de convergență a salariilor.

- impunerea respectării criteriilor de la Maastricht (mai ales în ceea ce privește deficitul bugetar și datoria publică) poate afecta procesul de convergență al economiilor în care nivelul investițiilor este redus; existența unor deficite bugetare sustenabile (deși mai mari decât 3 % din PIB) poate contribui la adaptarea structurală mai rapidă a acestor economii la cerințele UE.

De asemenea, procesul de convergență reală influențează variabilele nominale, atât favorabil, cât și nefavorabil:

- reformele structurale impulsionează convergența PIB-ului/locuitor ceea ce conduce la o creștere neinflaționistă a salariilor; determină de asemenea o creștere a veniturilor, o majorare a încasărilor bugetare ceea ce va reduce deficitul bugetar și datoria publică;
- diferențele de productivitate între sectorul bunurilor comercializabile și cel al bunurilor necomercializabile, precum și majorările salariale uniforme în cele două sectoare (efectul Balassa-Samuleson) vor genera persistența unui nivel mai ridicat al inflației.

Una dintre sursele des citate în literatură în legătură cu relația de dependență dintre convergența reală și cea nominală se referă la efectul Balassa-Samuelson. Conform acestuia, creșterea competitivității sectoarelor expuse concurenței externe determină creșterea exporturilor și a ofertei de valută care generează aprecierea monedei, iar tendința de egalizare a salariilor între cele două sectoare (comercializabil și necomercializabil) ale economiei este responsabilă de creșterea prețurilor interne. Manifestarea acestuia presupune atât aprecierea nominală a monedei naționale, cât și creșterea ratei inflației, în condițiile unei rate de schimb flexibile.

Estimarea econometrică a acestui efect pentru România a reflectat un impact asupra inflației situat între 1,14 puncte procentuale în anul 1995 și 1,78 puncte procentuale în anul 2004. Ca medie pentru perioada 1995-2004, inflația datorată efectului Balassa-Samuelson a fost de 1,57 puncte procentuale. Aprecierea cursului de schimb datorată acestui efect a fost în medie de 2,03 puncte procentuale în aceeași perioadă. Alinierea prețurilor la utilități la cele ale Uniunii Europene, în condițiile lipsei restructurării sectorului necomercializabil, va genera persistența acestui efect în economia românească, cu consecințe asupra intensității procesului dezinflaționist.

Alte surse ale corelației dintre cele două forme ale convergenței se referă la relația dintre economiile și investițiile naționale, la evoluția și finanțarea deficitului de cont curent, precum și la implicațiile liberalizării contului de capital și ale adoptării strategiei de țintire a inflației (care vizează reducerea variabilității inflației și a producției).

În condițiile echilibrului macroeconomic raportul dintre economiile și investițiile interne este în măsură să reflecte evoluția soldului de cont curent; economiile sunt atât private, cât și publice, ultimele referindu-se la soldul bugetului de stat:

$$S + (T_n - G) - I = (Ex - Im), \text{ adică}$$

Economii naționale – investiții naționale = deficitul de cont curent.

Deficitul de cont curent reflectă o cerere agregată mai mare decât producția internă, el finanțându-se prin intrări de capital. Pentru țările aflate într-un proces de recuperare a decalajelor de dezvoltare, cazul României, se manifestă inițial creșterea consumului și a acumulării de capital, ceea ce deteriorează soldul contului curent. Existența deficitului nu ar trebui să constituie o problemă, fiind o caracteristică a procesului de modernizare economică. În schimb, mărimea acestuia poate genera anumite dezechilibre, dacă nu este finanțat în cea mai mare parte de intrări de capitaluri stabile (de exemplu, investițiile străine directe).

Investițiile străine directe constituie o sursă importantă a procesului de convergență reală, deoarece influențează sursele acesteia, și anume: convergența veniturilor, a productivității și cea structurală, astfel:

- determină creșterea stocului de capital al economiei, ceea ce poate avea ca efect o rată mai ridicată de creștere economică pe termen mediu;
- conduce la creșterea productivității și a veniturilor;
- contribuie la creșterea gradului de ocupare a forței de muncă atât în activitățile în care s-a investit, precum și în cele conexe acestora;
- grăbește procesul de ajustare structurală a economiei de destinație;
- dacă presupun transfer de tehnologie, atunci economia se poate deplasa pe o cale de creștere superioară (conform modelului Solow);
- reprezintă o sursă stabilă de finanțare a deficitului de cont curent, în lipsa acestora, variabilele nominale putând fi afectate negativ (creșterea deficitului bugetar, a datoriei publice).

Experiența țărilor de coeziune, care s-au confruntat cu deficite considerabile ale contului curent, arată că fluxurile de capital au avut un efect pozitiv asupra procesului de convergență reală; impactul a fost unul mai semnificativ, dacă au fost însoțite și de transferuri de tehnologie, iar mediul de afaceri a fost unul favorabil dezvoltării afacerilor.

Procesul de liberalizare a contului de capital al României a indus aprecierea bruscă a monedei naționale, ca urmare a fluxurilor ridicate de valută, deficitul de cont curent majorându-se. În aceste condiții, Banca Națională a României trebuie să stabilească rata dobânzii de politică monetară astfel încât să realizeze un compromis între următoarele efecte potențiale:

- *creșterea ratei dobânzii* conduce la aprecierea monedei naționale și la majorarea fluxurilor speculative de capital. În condițiile unei strategii de țintire a inflației, aceasta pare a fi direcția de acțiune, mai ales că rata de schimb poate fi folosită ca o ancoră externă antiinflaționistă;
- *reducerea ratei dobânzii* poate crea presiuni inflaționiste, într-o economie incomplet restructurată, dar și majorarea deficitului de cont curent, deoarece mare parte din creșterea cererii este satisfăcută prin importuri.

Oricare ar fi încercarea de rezolvare a acestei dileme a politicii monetare promovate de către BNR, consecința în ceea ce privește soldul contului curent pare a fi aceeași, și

anume sporirea deficitului. Referitor la procesul de creștere economică pe termen mediu, răspunsul standard ar fi acela că BNR trebuie să reducă rata dobânzii pentru a stimula activitatea economică; însă, acesta presupune luarea în considerare și a următoarelor efecte adverse:

- dacă economia traversează o perioadă de expansiune economică, precum în cazul României, în 2004-2005, atunci ar crește variabilitatea inflației și s-ar diminua credibilitatea băncii centrale în atingerea țintei de inflație;
- dacă se manifestă o slabă elasticitate a creditării la modificarea ratei dobânzii în lei, atunci impactul asupra creșterii economice va fi redus (canalul de transmisie al politicii monetare prin intermediul ratei dobânzii are o importanță redusă tocmai datorită creditării în valută, stimulată de aprecierea nominală a leului);
- dacă rata dobânzii devine mai redusă decât rata inflației, atunci procesul de economisire va fi afectat; conform modelului Solow, creșterea ratei acesteia asigură o creștere economică pe termen mediu, datorită acumulării mai mari de capital.

Evaluarea gradului de convergență (reală și nominală) cu UE

În ceea ce privește procesul de convergență reală nu există niște criterii formale și nici un acord deplin în ceea ce privește variabilele care ar trebui luate în considerare; unele dintre acestea se referă la ratele de creștere a PIB-ului pe locuitor și ale productivității la ponderea diferitelor sectoare de activitate în PIB, la evoluția gradului de integrare economică.

Pentru a evidenția gradul de convergență economică al României cu UE, comparativ cu alte țări din ECE, am analizat indicatorii propuși de Deka Bank – Converging Europe Indicator (DCEI) și, respectiv, de Deutsche Bank.

Primul se referă la patru categorii de variabile⁽¹⁾ care evidențiază gradul de ajustare al unei economii în concordanță cu procesul de aderare la UE:

- a) *convergența monetară* – evoluția inflației, a ratei dobânzii pe termen lung, a ratei nominale de schimb și a creșterii gradului de intermediere financiară;
- b) *convergența fiscală* – deficitul bugetar, datoria publică, datoria externă;
- c) *convergența reală* – PIB-ul pe locuitor, ponderea agriculturii în PIB, rata șomajului și ponderea comerțului către UE;
- d) *convergență instituțională* – analiza indicatorilor BERD ai tranziției, precum și stadiul implementării acquis-ului comunitar.

Analiza acestui indice în anul 2004 (conform tabelului 2) permite evidențierea următoarelor grupuri de țări, în funcție de gradul de performanță:

- primul, care cuprinde Estonia, Slovenia și Cehia. Cea de-a doua țară este lideră din punct de vedere al convergenței reale, însă Estonia a realizat progrese mai importante în domeniul convergenței nominale (ca urmare a implementării cu succes a consiliului monetar și a reformelor fiscale) și instituționale. Cehia

- a înregistrat un scor mai redus, din cauza problemelor de natură fiscală (subvențiile semnificative de la bugetul de stat și nivelul datoriei publice);
- al doilea, care include Polonia, Slovacia, Ungaria, Lituania și Letonia; Slovacia a introdus cota unică de 19 %, cu efecte pozitive în atragerea ISD. Ungaria a înregistrat unele probleme în ceea ce privește evoluția inflației și a deficitului bugetar, ceea ce a influențat negativ îndeplinirea criteriilor de convergență nominală. În cazul Lituaniei și Letoniei, adoptarea consiliului monetar va permite aderarea mai rapidă la zona euro;
- liderul celui de-al treilea grup este Bulgaria, ca urmare a progreselor în direcția convergenței monetare și fiscale. România se află ultima în acest clasament, fiind devansată și de Croația, din cauza performanțelor mai reduse în asigurarea stabilității macroeconomice. În aceste condiții, deși evoluția PIB-ului real de după 2000, precum și rata redusă a șomajului au îmbunătățit punctajul aferent procesului de convergență reală, România nu a înregistrat un grad mai ridicat de convergență în 2004, ci chiar unul mai redus în comparație cu 2003.

**Indicatorul convergenței
în Europa (DCEI) – 2004 (100 = nivelul mediu al UE-15)**

Tabelul 2

	Convergență totală	Convergență reală	Convergență instituțională	Convergență monetară	Convergență fiscală
Estonia	84	75	85	90	85
Slovenia	83	100	80	80	75
Cehia	81	90	80	90	65
Polonia	74	60	85	80	75
Slovacia	74	60	80	85	75
Ungaria	71	85	85	60	60
Lituania	71	45	80	85	85
Letonia	69	60	85	65	70
Bulgaria	59	25	80	75	80
Croația	48	30	55	80	40
România	41	50	75	10	75

Sursa: Hanusch, H și Balzat, M, „A new era in the dynamic of european integration”, 2004.

În perioada 2001-2004, toate țările au înregistrat progrese în procesul de convergență cu UE, datorită, în primul rând, evoluției favorabile a variabilelor de convergență nominală. Conform acestei metodologii, convergența economiei românești este mai ridicată față de anul 1995, când valoarea indicelui DCEI a fost de 27. Însă, prin raportare la Bulgaria, progresele au fost mai reduse, în condițiile în care valoarea acestui indice a fost de 21.

Cel de-al doilea indicator al convergenței economice – propus de Deutsche Bank Research – este construit luând în considerare aceleași criterii ca și indicele DCEI, însă cu accent și pe echilibrul extern al economiilor în tranziție:

- *economia reală* (PIB-ul pe locuitor, ponderea agriculturii în PIB, rata șomajului, ponderea sectorului privat în PIB, rata investițiilor, rata de creștere a PIB-ului și a productivității);

- *calitatea instituțiilor* evidențiată de indicele BERD (sistemul legal, guvernarea, sectorul bancar, liberalizarea comerțului și a pieței valutare);
- *sectorul extern* (balanța contului curent ca pondere în PIB ajustată prin fluxul de ISD, gradul de integrare comercială cu UE);
- *condițiile monetare și fiscale* (rata inflației, deficitul bugetar și datoria publică).

Analiza evoluției acestui indicator în perioada 1999-2003 (conform datelor prezentate în tabelul 3) arată îmbunătățirea gradului de convergență al economiei românești cu UE, aceasta situându-se însă tot pe ultima poziție dintre țările candidate. Însă, în comparație cu indicele DCEI, gradul de convergență economică este mai ridicat, iar decalajul față de Bulgaria unul mai redus. De asemenea, dispersia valorilor indicilor convergenței s-a redus în anul 2003 față de 2002, ceea ce face mai dificilă evidențierea diferitelor grupuri de țări în funcție de performanțe. Cea mai convergentă este Slovenia, iar celelalte țări care au aderat la UE formează un grup aproape compact, având un indice situat între 66,3 și 71,3 % din media UE-15.

România este singura țară care și-a îmbunătățit gradul de convergență economică în fiecare an al acestei perioade, ca urmare a ratelor mai ridicate de creștere economică începând cu anul 2000, precum și a procesului de dezinflație. Însă, evoluția sectorului extern, precum și calitatea instituțiilor explică ritmul mai redus de creștere a convergenței.

**Indicatorul convergenței Deutsche Bank 1999-2003
(% UE-15)**

Tabelul 3

	1999	2000	2001	2002	2003
Cehia	66	69,9	70,1	73,2	70,6
Estonia	62,7	66,3	70,1	69,4	71,3
Ungaria	65,6	70,3	71,8	71,4	69
Letonia	58,7	62,1	64,9	70,6	69,2
Lituania	45,3	56,9	59,3	67,1	66,3
Polonia	60,7	63,5	65,1	65,1	67,4
Slovacia	57,4	61,7	64,3	70,3	69,4
Slovenia	57,3	71,3	73,6	82,9	75,5
Bulgaria	53,8	56,5	59	65,8	63,1
Romania	44,2	50,9	53,3	59,3	61,8

Sursa: Deutsche Bank Research, 2001-2004.

Chiar dacă acest indice s-a calculat doar până în 2003, totuși se poate estima tendința acestuia, în funcție de variabilele din structura sa. Analiza acestora sugerează creșterea gradului de convergență, datorită influenței pozitive a variabilelor reale (creșterea PIB-ului, a productivității, evoluția ratei șomajului), analizate în tabelul de mai jos. Deteriorarea soldului contului curent nu constituie o problemă, atât timp cât este acoperit în mare măsură de fluxurile stabile de capital – ISD, însă afectează negativ valoarea acestui indice al convergenței. Totuși, rezultatele trebuie interpretate cu precauție, deoarece simpla comparare a ratelor de creștere a diverselor variabile este irelevantă, în condițiile unor decalaje inițiale importante.

**Evoluția comparată a variabilelor reale:
PIB, productivitate, șomaj**

Tabelul 4

	2002		2003		2004		2005	
	UE-15	România	UE-15	România	UE-15	România	UE-15	România
Creșterea PIB real (%)	0,7	5,1	1,0	5,2	2,3	8,3	1,4	4,5
Creșterea productivității (%)	0,6	7,9	0,6	5,0	1,6	8,4	1,1	5,6
Rata șomajului (%)	7,6	7,5	7,9	6,8	8,0	7,1	8,0	7,0

Sursa: Eurostat, BNR.

Analiza comparată a evoluției variabilelor reale și nominale permite evidențierea măsurii în care ciclul economic din România este corelat cu acela al Uniunii Europene.

Într-un studiu realizat de Figuet și Nenovsky (2006) se analizează gradul de convergență nominală, reală și financiară,

precum și sincronizarea ciclurilor economice cu UE (utilizând beta și sigma convergență)⁽²⁾, în cazul României, Bulgariei, Ungariei și Cehiei. Variabilele studiate sunt nivelul venitului, rata inflației, rata dobânzii, agregatele monetare și volumul creditului. De asemenea, s-au evaluat gradul de convergență în ceea ce privește reacția la diverse șocuri, precum și canalele de absorbție ale acestora; decisive în acest sens sunt regimul monetar ales, dar și gradul de flexibilitate al economiei. Perioada analizată a fost 1997 (trimestrul 3) – 2005 (trimestrul 3), în funcție de datele trimestriale.

România nu a înregistrat progrese în procesul de convergență a variabilelor analizate, semnele efectelor fixate fiind pozitive (și nu negative, așa cum sugerează convergența beta) și puțin semnificative din punct de vedere statistic (în tabelul 5). Simulările econometrice realizate pe baza metodei cointegrării arată lipsa convergenței evoluțiilor în ceea ce privește variabilele reale, una redusă pentru creditul intern și rata inflației și una medie pentru masa monetară și rata dobânzii.

Analiza procesului de convergență β absolută cu UE-15

Tabelul 5

	Convergența nominală			Convergența reală			Convergența financiară		
	PIB nominal	Rata inflației	Agregatul M1	Rata de creștere PIB real	Productivitate	Credite	Credite pentru sectorul privat	Rata dobânzii la depozite	Diferențialul de dobândă (activă-pasivă)
β România	0,036	0,034	0,033	0,110	na	0,034	0,034	-	0,178
β Bulgaria	-0,009	-0,010	0,004	0,331	0,003	0,016	0,030	-0,857	-0,470
β Cehia	-0,020	-0,018	-0,020	-0,100	-0,002	-0,037	-0,063	0,479	0,156
β Ungaria	-0,006	-0,007	-0,016	-0,312	-0,002	-0,012	0,001	0,378	0,136

Sursa: Figuet, J-M și Nenovsky, N, „Convergence and shocks in the road to EU: Empirical investigations for Bulgaria and Romania”, 2006.

Estimarea econometrică a gradului de convergență economică oferă informații numai în legătură cu sensul deplasării diferitelor variabile în țara analizată în comparație cu UE. A nu se înțelege că un grad de divergență presupune o evoluție nefavorabilă a unei economii; astfel, România a înregistrat o majorare a PIB-ului real în fiecare an al perioadei analizate, iar UE a manifestat o creștere mai redusă a acestuia începând cu anul 2000. Astfel, această nesincronizare a ciclurilor de afaceri „a permis” României recuperarea decalajului de venituri! Concluziile studiului sunt totuși mai semnificative în ceea ce privește variabilele nominale, în condițiile în care acestea manifestă un nivel redus și relativ stabil în UE.

În perioada 1997-2005 s-a observat lipsa oricărei influențe a șocurilor provenite din UE asupra PIB-ului real din România, după cum se observă în tabelul 6; s-a utilizat în acest scop instrumentul VAR, prin care s-a măsurat reacția acestuia la evoluția PIB-ului real, ratei inflației, ratei dobânzii din UE. Aceste rezultate sunt o dovadă a lipsei influenței ciclului de afaceri din UE asupra creșterii economice din România în perioada analizată.

Situația este diferită în cazul celorlalte țări, în care se manifestă o influență pozitivă a modificării ratei dobânzii din zona euro; aceasta se explică prin gradul mai ridicat de integrare financiară în comparație cu România. S-a estimat că șocurile generate de politica monetară comună a BCE explică aproape 30 % din variația venitului în Bulgaria, explicația constând în natura regimului de politică monetară practicat de aceasta.

Impactul șocurilor provenite din UE asupra PIB-ului real național

Tabelul 6

	Șocuri referitoare la:			
	PIB-ul real	Rata dobânzii	Rata inflației	Rata reală de schimb
România	Lipsă efect	Lipsă efect	Lipsă efect	Lipsă efect
Bulgaria	Efect neutru	Efect ușor pozitiv	Efect ușor pozitiv	Efect ușor negativ
Cehia	Efect neutru	Efect puternic pozitiv	Efect negativ dominant	Efect ușor pozitiv
Ungaria	Efect ușor pozitiv	Efect puternic pozitiv	Efect negativ dominant	Efect negativ dominant

Sursa: Figuet, J-M și Nenovsky, N, „Convergence and shocks in the road to EU: Empirical investigations for Bulgaria and Romania”, 2006.

Corelația dintre ciclurile de afaceri devine importantă în condițiile aderării la zona euro, deoarece politicile comune (în speță, politica monetară) pot fi generatoare de șocuri asimetrice, dacă evoluțiile economice sunt diferite. În conformitate cu teoria zonelor monetare optime se consideră că ajustarea rapidă a șocurilor asimetrice în cazul țărilor membre ale zonei euro presupune existența unei flexibilități mai ridicate a economiei.

Aceasta este realizabilă în măsura în care economia respectivă a întreprins reforme structurale, a beneficiat de fluxuri

Analiza corelației dintre convergența nominală și convergența reală. Cazul României

ridicate de capital străin și dispune de o piață a muncii cu un grad redus de rigiditate. Chiar dacă România a înregistrat unele progrese în aceste domenii, totuși, economia are o capacitate redusă de adaptare; un exemplu în acest sens îl reprezintă derapajele pe care le-a generat creșterea cererii interne ca urmare a introducerii cotei unice. Pentru creșterea flexibilității unei economii trebuie încurajate măsurile pe latura ofertei agregate, care sunt în măsură să influențeze pozitiv potențialul de creștere al economiei (restructurare, stimularea investițiilor, a flexibilizării pieței muncii, a activității antreprenoriale, a asimilării tehnologiilor ș.a.). Promovarea unor asemenea politici este impusă și de respectarea criteriilor de convergență nominală, ceea ce va reduce marjele de manevră atât ale politicii monetare, cât și ale celei bugetare. În plus, va permite stimularea deopotrivă a procesului de dezinflație, cât și a celui de creștere a veniturilor.

Rigiditatea structurală a economiei românești se menține atât timp cât se promovează politici de stimulare a cererii agregate, în vederea ajustării șocurilor de natură structurală. Instrumentul cursului de schimb a constituit un surrogat administrat economiei în vederea stimulării exporturilor, ceea ce a amânat procesul de restructurare; de asemenea, în condițiile unei rigidități ridicate a salariilor reale, utilizarea cursului de schimb a constituit un instrument puțin eficient.

În ceea ce privește politica bugetară acomodativă, aceasta este generatoare de externalități – creșterea deficitului de cont curent, creșterea ratei inflației, scăderea investițiilor private (efectul de crowding-out). Totuși, nu trebuie neglijat rolul acestei politici asupra ofertei agregate pe termen lung, și anume prin intermediul reducerii fiscalității directe și al

creșterii cheltuielilor bugetare de cercetare-dezvoltare.

În condițiile în care nu se va realiza o reorientare către politicile de stimulare a ofertei, România nu se va califica drept candidată la aderarea la zona euro, deoarece gradul de flexibilitate al economiei este redus; aceasta, chiar dacă va fi să îndeplinească în totalitate criteriile de convergență nominală.

Concluzii

Armonizarea celor două tipuri de procese – convergența reală și convergența nominală – constituie soluția stimulării procesului de catching-up al unei economii. România înregistrează un ritm lent de convergență a variabilelor monetare (rata inflației și rata dobânzii) în conformitate cu criteriile stabilite la Maastricht; situația finanțelor publice este favorabilă în spiritul acestor criterii, însă trădează un grad redus de modernizare a economiei. Procesul de convergență reală ar putea fi astfel stimulat de promovarea unui mix de politici expansionist, însă procesul de dezinflație ar fi afectat în lipsa unei oferte flexibile. Aceasta este consecința reformelor structurale din economie, a îmbunătățirii stimulentei economice, precum și a atragerii capitalului străin. O asemenea pledoarie pentru politicile de stimulare a ofertei este justificată și de perspectiva aderării la zona euro (și în prealabil la ERM2); autoritățile vor dispune numai de instrumentele de politică fiscală, a căror utilizare va fi însă constrânsă de prevederile Pactului de Stabilitate și Creștere. O altă justificare își are explicația în creșterea gradului de integrare a piețelor, care impune majorarea competitivității firmelor interne pentru a asigurarea sustenabilitatea procesului de creștere economică.

Note

- (1) DCEI evaluează 11 țări, folosind 16 indicatori parțiali. Fiecare dintre aceștia ia o valoare de la 1 la 100; cu cât este mai apropiat de limita maximă, cu atât gradul de convergență este mai ridicat. Indicele final nu este calculat ca o medie aritmetică a indicatorilor individuali, ci ca una geometrică ponderată, pe baza unei funcții de tip Cobb-Douglas.
- (2) În analiza empirică s-au utilizat cele trei metode de stabilire a convergenței variabilelor analizate: a) convergență absolută (variabilele țărilor mai sărace variază mai rapid și tind să se apropie de nivelul celor mai bogate; $\beta < 0$); b) sigma (dispersia dintre variabilele celor două economii se reduce); c) convergența

condițională (se adaugă modelului variabile structurale specifice fiecărei țări). S-a aplicat metoda cointegrării, care nu evidențiază dacă distanța dintre variabile se reduce, ci dacă acestea tind să se modifice în același sens și cu aceeași intensitate. Modelul utilizat este de tip panel:

$$\Delta X_{nt} = \beta_{cn} + \beta X_{nt-1} + \sum_{m=1}^M \gamma_m \Delta X_{nt-m} + \varepsilon_{nt},$$

unde $\Delta X_{nt} = |X_n - X_{UE}|$, diferența dintre variabila unei anumite țări și cea a UE. βX_{nt-1} reprezintă eroarea de corecție, iar β_{cn} este efectul fixat pentru fiecare țară analizată.

Bibliografie

- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M. (2004). *Economie Europeană. O prezentare sinoptică*, Editura Economică, București
- Figuet, J.-M., Nenovsky, N. (2006). „Convergence and shocks in the road to EU: Empirical investigations for Bulgaria and Romania”, *William Davidson Institute Working Paper* nr. 810
- Hanusch, H., Balzat, M. (2004). „A new era in the dynamic of european integration”, *Beitrag* nr. 261, Faculty of Economics, University of Augsburg

*** *Cadrul macroeconomic al politicii economice*, Capitolul 2, Programul Economic de Preaderare, Comisia Națională de Prognoză, 2005

*** *Catching-up, growth and convergence of the new member states*, Comisia Europeană, martie 2005

*** *CEE Report, Nr. 1/2006*, Bank Austria Creditanstalt

*** *Deutsche Bank Research*, 2001-2004, www.dbresearch.com

*** *Baze de date – Eurostat*, BNR

Studiu privind forța de muncă în România la sfârșitul anului 2005

■

Constantin Anghelache

Profesor universitar doctor

Alexandru Isaic-Maiu

Profesor universitar doctor

Constantin Mitruț

Profesor universitar doctor

Vergil Voineagu

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *This work represents the synthesis and the conclusions drawn following the investigation concerning the organized labor force. There are presented the main theoretical and methodological aspects upon which the investigation is based. Next, the evolution and structure of the labor force is analyzed, based upon a set of characteristics. The work is accompanied by significant charts and tables.*

Key words: active population; occupied population; unemployed person; education; profession.

■

1. Unele aspecte metodologice

Evaluarea situației existente pe piața forței de muncă din România, evoluția fenomenelor de ocupare, șomaj și inactivitate se realizează prin anchete statistice asupra forței de muncă în gospodării.

Ancheta furnizează, într-o manieră coerentă, date esențiale asupra tuturor segmentelor de populație, cu posibilități de corelare și structurare după caracteristici demo-socio-economice diverse, în condiții de comparabilitate internațională.

Ultimele reglementări ale Comisiei Europene au adus modificări în definirea sferei de cuprindere a populației ocupate și a celei aflate în șomaj. În scopul armonizării cu principiile și metodologiile Uniunii Europene în domeniul statisticii ocupării și șomajului, din anul 2002 au fost reprojctate chestionarele anchetei, definițiile principalilor indicatori ai ocupării și șomajului fiind revizuite în concordanță cu noile reglementări europene.

Conceptele de bază utilizate în ancheta statistică sunt redată în continuare.

Populația în vârstă de muncă include toate persoanele cu vârsta cuprinsă între 15 și 64 ani.

Pentru asigurarea comparabilității, la definirea acestei categorii de populație s-au folosit limitele de vârstă utilizate pe plan internațional.

Raportul de dependență economică reprezintă numărul persoanelor neocupate (inactive sau în șomaj) ce revin la o mie de persoane ocupate.

Populația activă din punct de vedere economic cuprinde toate persoanele care furnizează forța de muncă disponibilă pentru producția de bunuri și servicii în timpul perioadei de referință, incluzând *populația ocupată și șomerii*.

Rata de activitate reprezintă ponderea populației active din grupa de vârstă x în populația totală din aceeași grupă de vârstă x.

Populația ocupată cuprinde toate persoanele de 15 ani și peste care au desfășurat o activitate economică producătoare de bunuri sau servicii de *cel puțin o oră* în perioada de referință (o săptămână), în scopul obținerii unor venituri sub formă de salarii, plată în natură sau alte beneficii.

Rata de ocupare exprimă ponderea populației ocupate din grupa de vârstă x în populația totală din aceeași grupă de vârstă x.

Programul obișnuit de lucru al persoanelor ocupate s-a definit ca fiind *complet* sau *parțial*, conform declarației acestora și contractului colectiv de muncă.

Durata obișnuită a săptămânii de lucru se consideră durata săptămânii tipice de lucru, nu cea prevăzută în contractul colectiv de muncă sau alte tipuri de acord de muncă.

Șomerii, conform standardelor *BIM*, sunt persoanele în vârstă de 15-74 ani care în cursul perioadei de referință nu au un loc de muncă și nu desfășoară o activitate în scopul obținerii unor venituri, sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele 4 săptămâni diferite *metode active* pentru a-l găsi, sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele două săptămâni, dacă s-ar găsi imediat un loc de muncă.

Rata șomajului, în sens *BIM*, reprezintă proporția șomerilor *BIM* din grupa de vârstă x în populația activă din grupa de vârstă x .

Rata șomajului de lungă durată reprezintă ponderea șomerilor *BIM* aflați în șomaj de *12 luni și peste* în populația activă.

Rata șomajului de lungă durată pentru tineri (15-24 ani) reprezintă ponderea șomerilor tineri după sistemul *BIM* aflați în șomaj de *6 luni și peste* în populația activă.

Incidența șomajului de lungă durată reprezintă ponderea numărului șomerilor de lungă durată în total șomeri.

Incidența șomajului de lungă durată pentru tineri (15-24 ani) reprezintă ponderea numărului șomerilor tineri de lungă durată (*6 luni și peste*) în total șomeri.

Ponderea șomerilor tineri în total persoane tinere se determină prin raportarea numărului de șomeri de 15-24 ani la populația totală de 15-24 ani.

Șomerii înregistrați sunt acele persoane care au declarat că în perioada de referință erau înscrise la agențiile pentru ocuparea forței de muncă, indiferent dacă primeau sau nu indemnizație de șomaj.

Populația ocupată este grupată după *activitatea economică* a locului de muncă, *statutul profesional* și *ocupatie*.

La stabilirea *activității locului de muncă* s-a avut în vedere: activitatea unității economico-sociale, activitatea subunității, activitatea principală a unității economico-sociale pentru persoanele cu funcții de conducere sau care desfășoară activități auxiliare, activitatea determinată pe baza ocupației, pentru persoanele care lucrează pe cont propriu, activitatea locului de muncă al persoanei ajutate, pentru lucrătorii familiali neremunerați.

Populația se repartizează pe grupe de activități utilizându-se *Clasificarea Activităților din Economia Națională*.

Statutul profesional reprezintă situația deținută de o persoană în funcție de modul de obținere a veniturilor prin

activitatea exercitată și poate fi: *salariat*, persoana care-și exercită activitatea pe baza unui contract de muncă într-o unitate economică sau socială; *patron*, persoana care-și exercită ocupația (meseria) în propria sa unitate; *lucrător pe cont propriu*, persoana care-și exercită activitatea în unitatea proprie sau într-o afacere individuală, fără a angaja niciun salariat, fiind ajutat sau nu de membrii familiei neremunerați; *lucrător familial neremunerat*, persoana care-și exercită activitatea într-o unitate economică familială condusă de un membru al familiei sau o rudă, pentru care nu primește remunerație sub formă de salariu sau plată în natură; *membru al unei societăți agricole sau al unei cooperative neagricole*, persoana care a lucrat fie ca proprietar de teren agricol într-o societate agricolă constituită conform Legii nr. 36/1991, fie ca membru al unei cooperative meșteșugărești, de consum sau de credit.

Gruparea populației după *ocupatie* are în vedere funcția sau meseria persoanelor active efectiv exercitată, prin ocupație înțelegându-se activitatea utilă, aducătoare de venit pe care o desfășoară o persoană, într-o unitate economico-socială. Populația ocupată se repartizează pe grupe de ocupații utilizându-se *Clasificarea Ocupațiilor din România (COR)*, respectiv: *munca la domiciliu* cuprinde activitățile profesionale care se efectuează în totalitate sau parțial acasă la o persoană; *munca atipică* se referă la activitatea principală desfășurată *seara* (începând cu ora 18⁰⁰), *noaptea* (începând cu ora 22⁰⁰), *sâmbătă*, *duminică*, precum și la activitatea desfășurată în *schimburi*; *populația inactivă* din punct de vedere economic cuprinde toate persoanele care n-au lucrat nici cel puțin o oră și nici nu erau șomeri în perioada de referință (elevi sau studenți, pensionari, casnice, persoane întreținute de alte persoane ori de stat, persoane care au declarat că în săptămâna de referință aveau un loc de muncă de la care au absentat, nu au certitudinea că vor reveni la locul de muncă într-o perioadă de cel mult trei luni și care nu primesc cel puțin 50% din salariu de la angajator, nu sunt disponibile să înceapă lucrul și care nu au căutat în mod activ un loc de muncă); *persoanele descurajate*, sunt persoane inactivate disponibile să lucreze în următoarele două săptămâni, care în ultimele 4 săptămâni au căutat un loc de muncă folosind *metode pasive* sau că nu caută un loc de muncă deoarece: au crezut că nu există locuri libere, nu se simt pregătite profesional, cred că nu vor găsi de lucru din cauza vârstei, au căutat altădată și nu au găsit.

Procesul de instruire cuprinde totalitatea activităților de învățare întreprinse în vederea îmbunătățirii cunoștințelor, calificării și competenței, în scop personal, civic, social și/sau legat de carieră și presupune luarea în prealabil a deciziei de a învăța, cu perspectiva îmbunătățirii cunoștințelor, informațiilor, competenței, înțelegerii, calificării, comportamentului.

Gruparea privind pregătirea a avut în vedere *nivelul școlii de cel mai înalt grad absolvite* (învățământ universitar, liceal, profesional, primar (elementar), fără școală absolvită).

Nivelul de educație a fost grupat în: *scăzut* (gimnazial, primar, fără școală absolvită), *mediu* (liceal, profesional, postliceal de specialitate sau tehnic de maiștri), *superior* (universitar de scurtă și lungă durată, doctorat).

Nivelul de instruire al persoanelor adulte (25-64 ani) arată structura populației de această vârstă după nivelul de educație absolvit scăzut, mediu, superior. Se calculează ca raport între populația de 25-64 ani din fiecare categorie, corespunzător nivelului de educație, și populația totală din aceeași grupă de vârstă.

Gradul de participare la procesul educațional sau de instruire a persoanelor de 25-64 ani se determină prin raportarea populației de 25-64 ani care urmează o formă de instruire la totalul populației 25-64 ani.

Gradul de instruire al tinerilor de 20- 24 ani reprezintă ponderea tinerilor absolvenți ai unei forme de învățământ de nivel educațional cel puțin mediu, în totalul tinerilor.

Rata de părăsire timpurie a sistemului educațional a tinerilor (18-24 ani) reprezintă proporția populației de 18-24 ani cu nivel de educație elementar (scăzut) care nu urmează nicio formă de instruire în total populație de aceeași vârstă.

Ancheta privind forța de muncă cuprinde persoanele cu domiciliul permanent în România, membre ale gospodăriilor din locuințele selectate.

Prin *gospodărie* se înțelege grupul de două sau mai multe persoane care locuiesc împreună în mod obișnuit, având, în general, legături de rudenie și care se gospodăresc (fac menajul) în comun, participând în totalitate sau parțial la formarea veniturilor și la cheltuirea lor.

Datele sunt colectate prin metoda interviului direct cu persoanele de 15 ani și peste, la domiciliul gospodăriilor din locuințele cercetate.

Ancheta s-a realizat pe un eșantion aleatoriu de locuințe, reprezentativ la nivelul țării și pe regiuni, utilizându-se un plan de sondaj *în două trepte*. Reprezentativitatea se referă la structura gospodăriilor și la distribuția populației pe medii, sexe și grupe de vârstă. Diferențele de structură care apar datorită situației din teren la momentul realizării anchetei sunt anulate prin aplicarea unor procedee de ajustare în funcție de rata de nonrăspuns pe medii de rezidență și în funcție de distribuția populației pe medii, sexe și grupe de vârstă.

Planul de sondaj s-a bazat pe construirea, *în prima treaptă*, a Eșantionului Multifuncțional de Zone Teritoriale, format din 780 de centre de cercetare repartizate în toate județele și sectoarele Municipiului București și au fost utilizate datele de la Recensământului Populației și Locuințelor din martie 2002.

Pentru dimensionarea eșantionului din *treapta a doua* s-a luat în considerare obținerea unor estimări ale principalelor caracteristici cercetate, care să fie afectate de erori în limita a 3% și garantate cu o probabilitate de 97% (eșantionul a cuprins 28.080 de locuințe).

În ancheta organizată, din eșantionul de 28.080 de locuințe s-au găsit 27.358 locuințe ocupate de 27.482 gospodării. Rata de nonrăspuns înregistrată a fost de 4,2%.

Extinderea rezultatelor obținute din anchetă la nivelul țării s-a realizat pe baza coeficienților atribuiți persoanelor din gospodăriile din eșantion care au răspuns la interviu.

Pentru determinarea acestor coeficienți s-au calculat ponderile de bază, au fost soluționate non-răspunsurile totale și a fost redresat eșantionul utilizând metoda de redresare (calibrare). Calibrarea se realizează la nivel de regiune de dezvoltare utilizând ca variabile populația pe sexe și grupe de vârstă, mediul de rezidență și numărul total de gospodării.

2. Rezultatele anchetei asupra forței de muncă în România

■ Populația totală a României a fost de 21.624.000 locuitori, din care 18.251.000 persoane de 15 ani și peste. Populația activă a fost la sfârșitul anului 2005 de 9.744.000 persoane, din care 9.078.000 erau cuprinși în categoria populației ocupate și 660.000 în cea a șomerilor. Numărul total al salariaților a fost de 5.900.000 persoane, 3.178.000 reprezentând populația ocupată cuprinsă în alte categorii. Salariații lucrau în industrie și construcții (2.600.000 persoane), servicii (3.138.000 persoane) și agricultură (162.000 persoane). În cifre relative, la sfârșitul anului 2005, persoanele de 15 ani și peste reprezentau 84,4% din populația totală a țării; dintre acestea 49,7% erau persoane ocupate, 3,7% șomeri BIM, iar 46,6% persoane inactive.

Persoanele în vârstă de muncă (15-64 ani) dețineau o pondere de 69,6% din totalul populației țării, persoanele ocupate reprezentau 57,3%, șomerii BIM 4,4%, iar persoanele inactive 38,3%.

În totalul populației de 15 ani și peste, ponderea persoanelor inactive din punct de vedere economic era superioară la femei.

Raportul de dependență economică (numărul persoanelor inactive și în șomaj ce revin la 1000 persoane ocupate) a fost de 1382‰ (comparativ cu 1387‰ în trimestrul corespunzător din anul precedent), mai ridicat pentru persoanele de sex feminine (1703‰ față de 1117‰ pentru bărbați), precum și pentru cele din mediul urban (1422‰ față de 1335‰ în mediul rural).

■ Repartizarea populației de 15 ani și peste după nivelul de educație relevă că puțin peste jumătate (51,6%) avea nivel mediu de educație. Persoanele cu nivel scăzut de educație reprezentau 40,1% din totalul populației de 15 ani și peste, iar cele cu studii superioare dețineau o pondere de 8,3%. Majoritatea absolvenților învățământului superior și al celui mediu erau bărbați (51,3% și respective 53,3%) și erau persoane cu domiciliul în mediul urban (90,3% și, respectiv, 66,1%).

Distribuția populației în vârstă de 25-64 ani după nivelul școlii absolvite de cel mai înalt grad arată că în ultimul trimestru al anului 2005 majoritatea persoanelor din această grupă de vârstă (62,6%) aveau nivel de educație mediu. Persoanele cu studii superioare dețineau o pondere de 11,1%; pe sexe proporția a fost apropiată (11,4% pentru persoanele de sex masculin și 10,8% pentru cele de sex feminin), diferențe mai accentuate înregistrându-se însă pe medii: 17,0% pentru persoanele cu domiciliul în mediul urban față de 2,6% pentru persoanele cu domiciliul în mediul rural.

În 2005, gradul de participare la procesul educațional sau de instruire al persoanelor de 25-64 ani era de 1,5%.

Rata de părăsire timpurie a sistemului educațional a tinerilor de 18-24 ani a fost de 20,2%. Această rată a înregistrat valori mai mari în rândul persoanelor de sex masculin (21,2% față de 19,3% în cazul persoanelor de sex feminin) și în mediul rural (37,2%, față de 9,3% în mediul urban).

Tinerii în vârstă de 20-24 ani cu nivel de educație cel puțin mediu reprezentau 76,8% din totalul tinerilor aparținând acestei grupe de vârstă. Pe sexe, această proporție a avut valori apropiate, pe medii însă, diferența a fost semnificativă: 89,0% în mediul urban, față de numai 58,8% în mediul rural.

- Participarea la instruire a populației de 15 ani și peste a fost de 25%. Pe sexe, proporția a fost apropiată. Diferențe mai accentuate s-au înregistrat pe medii: 14,6% pentru persoanele cu domiciliul în mediul urban față de 7,7% pentru persoanele cu domiciliul în mediul rural.

Rata de participare la cel puțin o formă de instruire a fost de 1,5% pentru persoanele ocupate, 2,4% pentru șomerii BIM și 23,6% pentru persoanele inactive de 15 ani și peste.

Numărul persoanelor care au urmat o formă de instruire în cadrul sistemului național de educație a fost de 2.053.000 persoane. Dintre acestea, ponderile majoritare au fost deținute de femei, de persoanele cu domiciliul în mediul urban și de tineri.

Pentru majoritatea dintre aceste persoane durata totală a instruirii a fost de doi ani și peste. Timpul alocat instruirii a fost, în medie, de 29 ore pe săptămână. Cele mai multe persoane care au urmat o formă de instruire și-au desfășurat activitatea instructiv-educativă în săli de curs. Scopul instruirii a fost, în 95,4% din cazuri, pregătirea școlară sau universitară de bază. Proporția persoanelor care au urmat o formă de instruire în vederea formării profesionale era de 4,2% din total.

Din totalul celor care au urmat o formă de instruire în cadrul sistemului național de educație, persoanele ocupate au reprezentat 6,4%, iar șomerii BIM numai 0,7%.

În ceea ce privește domeniile de pregătire, 26,3% au urmat o formă de instruire în domenii specifice activităților industriale, construcții și arhitectură, 21% au aprofundat cunoștințe din domeniul social, economic, financiar

și juridic, iar 19,7% au urmat programe generale care asigură pregătirea de bază a persoanei.

În afara sistemului național de educație au fost organizate diferite forme de instruire (cursuri, seminarii, conferințe etc.) la care au participat 42.000 persoane în vârstă de 15 ani și peste. Dintre participanți, cei mai mulți erau tineri (15-24 ani) ce domiciliau în mediul urban, 52,6% erau femei, iar 31,4% erau persoane ocupate.

Din totalul persoanelor participante la o astfel de formă de educație, 73,7% s-au instruit simultan, în afara și în cadrul sistemului național de educație. Preponderente în această categorie au fost persoanele cu domiciliul în mediul urban (72,0%) și cele de sex feminin (52,4%).

Instruirea în domeniul științelor sociale, economice, financiare și juridice pentru 10,7% din cazuri a fost cea mai recentă formă de pregătire din afara sistemului național de educație. În domeniul studiului limbilor străine erau cuprinse 13,9% din cazuri.

Pentru cea mai recentă formă de instruire urmată, scopul urmărit prin continuarea studiului în afara sistemului național de educație a vizat latura profesională.

- În 2005 populația activă era de 9.744.000 persoane, în scădere cu 135.000 persoane față de perioada corespunzătoare a anului anterior. Din numărul total al persoanelor active 55,2% erau de sex masculin, iar 54,5% aveau domiciliul în mediul urban. Ponderele tinerilor (15-24 ani) în categoria populației active a fost de 10,2%.

Rata de activitate a populației de 15 ani și peste a fost de 53,4%.

Cele mai ridicate valori ale acestui indicator s-au înregistrat pentru persoanele de sex masculin din grupele de vârstă 35-44 ani și 25-34 ani. Rata de activitate a tinerilor (15-24 ani) a fost de 29,8%.

Persoanele de sex masculin au înregistrat o rată de activitate cu 14,7 puncte procentuale mai mare decât a femeilor. Diferența cea mai accentuată se observă la grupa de vârstă 45-54 ani (81,1% pentru bărbați față de 64,3% pentru femei).

Rata de activitate din mediul urban (52,0%) era devansată de cea din rural (55,2%), excepție făcând grupa de vârstă 25-44 ani. Cea mai mare discrepanță între cele două medii de rezidență se înregistra pentru populația de 55-64 ani (27,7% în urban față de 56,6% în mediul rural).

Rata de activitate a populației în vârstă de muncă (15-64 ani) a fost de 61,7% și a înregistrat niveluri mai ridicate pentru populația masculină și pentru cea din mediul rural.

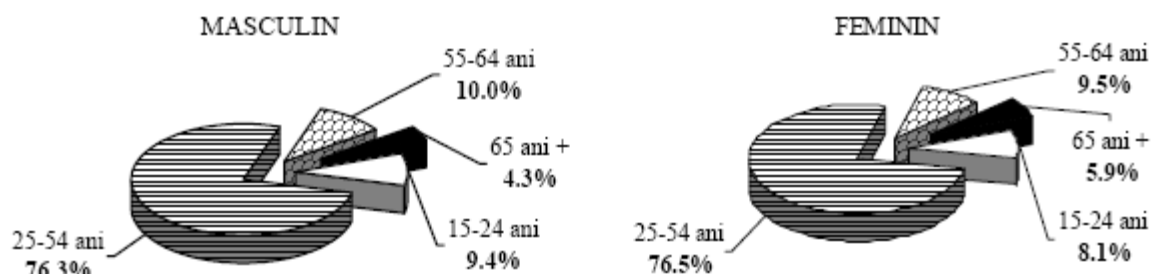
- Numărul persoanelor ocupate în anul 2005 a fost de 9.078.000, în scădere (-1,5%) față de anul anterior. Dintre acestea predominau persoanele ocupate în vârstă de muncă (15-64 ani). Bărbații dețineau o pondere de 54,9%, majoritatea persoanelor rezidente fiind din mediul urban.

Rata de ocupare a populației de 15 ani și peste a fost de 49,7% și prezintă diferențieri de 13,1 puncte procentuale între sexe și de 4,2 puncte procentuale între mediile de

rezidență. Cele mai înalte rate ale ocupării s-au înregistrat pentru persoanele din grupa de vârstă 35-44 ani (84,2% pentru persoanele de sex masculin și 78,4% pentru persoanele rezidente în mediul urban), precum și la cele de sex masculin din grupa de vârstă 25-34 ani (78,7%).

Rata de ocupare a populației în vârstă de muncă a fost de 57,3%, având valori mai ridicate pentru persoanele ocupate de sex masculin și pentru cele din mediul rural.

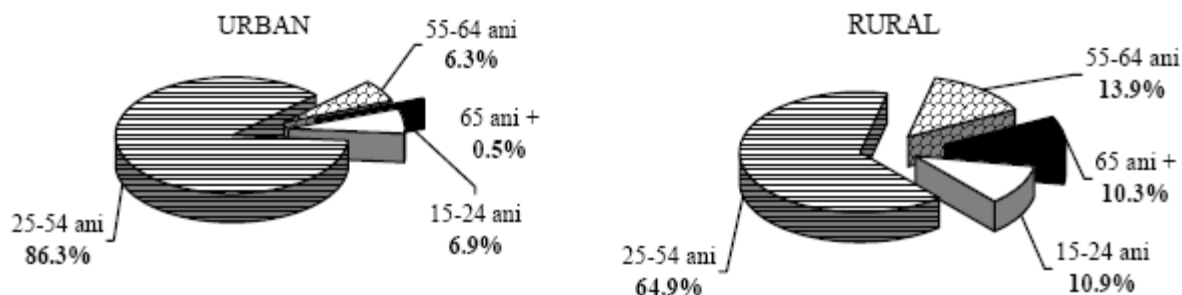
Analiza distribuției pe grupe de vârstă a populației ocupate arată că ponderea cea mai mare era deținută de persoanele din grupa de vârstă adultă (25-54 ani), acestea regăsindu-se cu precădere în mediul urban. Tinerii au reprezentat 8,8% din populația ocupată, fiind mai numeroși în mediul rural. Structura pe grupe de vârstă a populației ocupate de sex feminin nu diferă semnificativ de cea a bărbaților.



Distribuția populației ocupate pe grupe de vârstă și sexe

În mediul urban, 86,3% din populația ocupată se încadra în grupa de vârstă 25-54 ani, față de numai 64,9% în mediul rural. Tinerii (15-24 ani) au reprezentat 10,9%

din populația ocupată în mediul rural și 6,9% din cea a mediului urban. Populația ocupată în vârstă de 65 ani se afla în mediul rural.

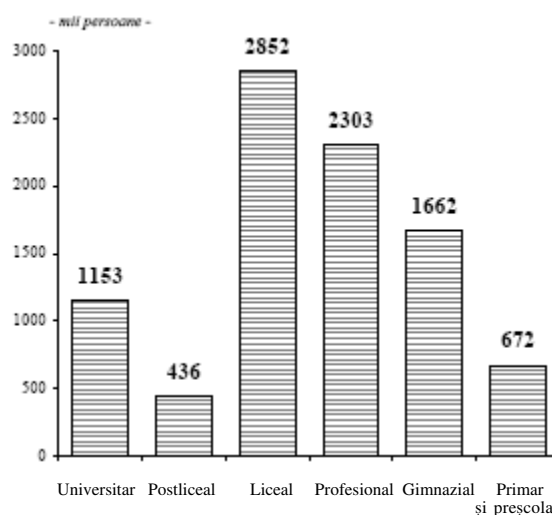


Distribuția populației ocupate pe grupe de vârstă și medii

Distribuția populației ocupate după nivelul de educație evidențiază faptul că majoritatea erau absolvenți ai învățământului liceal (inclusiv treapta I) și profesional. Dintre persoanele ocupate de sex masculin, cele mai multe (32,2%) au absolvit școli profesionale, în timp ce în rândul persoanelor de sex feminin o pondere semnificativă o dețineau absolventele învățământului liceal (inclusiv treapta I).

În totalul populației ocupate, persoanele cu studii universitare au deținut o pondere de 12,7%, iar absolvenții învățământului postliceal sau etnic de maiștri au reprezentat 4,8%.

Persoanele cu nivel scăzut de educație (gimnazial, primar și fără școală absolvită) au reprezentat 25,7% din totalul persoanelor ocupate. Dintre acestea, majoritatea locuiau în mediul rural.



Structura populației ocupate după nivelul de educație

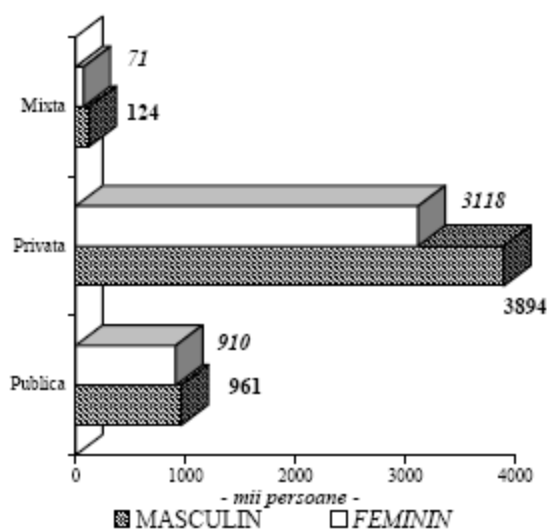
Analizând structura populației ocupate după statutul profesional, se constată că salariații continuă să dețină cea mai mare pondere în totalul populației ocupate. Lucrătorii pe cont propriu și lucrătorii familiali neremunerați reprezentau o treime din populația ocupată și locuiau în proporție ridicată în mediul rural.

Persoanele de sex feminin reprezentau cea mai mare parte dintre lucrătorii familiali neremunerați, dețineau o pondere de 45,8% în categoria salariaților și de 28,7% în cea a lucrătorilor pe cont propriu. Cea mai mare discrepanță pe sexe se constată în rândul patronilor, numărul femeilor din această categorie fiind de 3,4 ori mai mic decât cel al bărbaților.

Persoanele tinere ocupate (15-24 ani) au lucrat ca salariați, lucrători familiali neremunerați și numai în proporție de 10% ca lucrători pe cont propriu.

Repartizarea populației ocupate pe forme de proprietate arată că în 2005 ponderea persoanelor ocupate în sectorul public a fost de 3,7 ori mai mică decât cea persoanelor ocupate în sectorul particular. În sectorul mixt lucrau 2,2% din totalul persoanelor ocupate. Dintre salariați, 65,0% lucrau în sectorul privat, 31,7% în sectorul public și 3,3% în sectorul mixt.

Analiza pe forme de proprietate și pe activități ale economiei naționale evidențiază că dintre persoanele ocupate în activități neagricole 29,4% și-au desfășurat activitatea în sectorul public și 67,6% în sectorul privat. Persoanele ocupate în activități agricole lucrau în proporție covârșitoare (peste 98% în sectorul privat).



Distribuția persoanelor ocupate după forma de proprietate și sexe

Repartizarea populației ocupate pe grupe de ocupații indică faptul că agricultorii și lucrătorii calificați în agricultură, silvicultură și pescuit reprezentau 26,1% din totalul populației ocupate. Tinerii au reprezentat 12,7% dintre lucrătorii operativi în servicii și comerț, 12,4% dintre muncitorii necalificați și 10,0% dintre agricultorii și lucrătorii calificați în agricultură, silvicultură și pescuit.

Structura populației ocupate analizată pe grupe de ocupații și sexe evidențiază că proporția femeilor era majoritară, comparativ cu cea a bărbaților, în grupa de funcționari administrativi, lucrători operativi în servicii și comerț, tehnicieni, maiștri și asimilați și de specialiști cu ocupații intelectuale și științifice. Persoanele de sex masculin continuă să reprezinte cea mai mare parte a persoanelor ocupate din grupa meșteșugarilor-meseriași și din grupa conducătorilor și funcționarilor superiori din administrația publică și din unitățile economico-sociale.

Distribuția populației ocupate pe activități ale economiei naționale relevă că în agricultură lucrau circa o treime dintre persoanele ocupate.

În activitățile neagricole, persoanele ocupate dețineau ponderi semnificative în industria prelucrătoare și în comerț.

Persoanele ocupate în vârstă de muncă se regăseau în proporție de 39,8% în servicii, 32,2% lucrau în industrie și construcții, iar 28,0% în sectorul agricol.

Femeile dețineau ponderi majoritare în activitățile de sănătate și asistență socială, învățământ, hoteluri și restaurante, intermediere financiare și comerț.

■ În anul 2005, durata medie obișnuită a săptămânii de lucru pentru populația ocupată a fost de 40,8 ore/săptămână, iar durata medie efectivă, de 39,1 ore/săptămână.

Persoanele care au lucrat cu program complet au reprezentat peste 90% din totalul populației ocupate. Durata obișnuită a săptămânii de lucru a fost de cel puțin 40 de ore pentru 81,6% din aceste persoane, iar pentru 61,9% durata efectivă a săptămânii de lucru a fost de 40 ore.

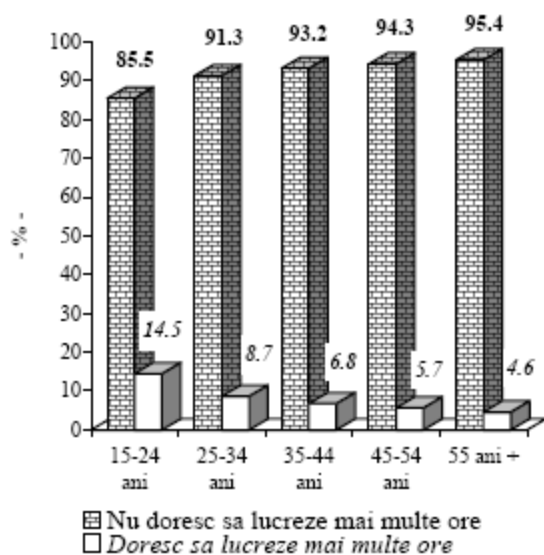
Numărul celor ocupați cu program parțial de lucru a fost de 887.000 de persoane. Cea mai mare parte locuiau în mediul rural, erau lucrători pe cont propriu, iar 45,3% erau femei.

Persoanele cu program parțial și cele cu program complet, dar care au lucrat mai puțin de 40 de ore pe săptămână reprezentau 22,9% din totalul populației ocupate. Această pondere era mai ridicată pentru femei și pentru cei cu domiciliul în mediul rural.

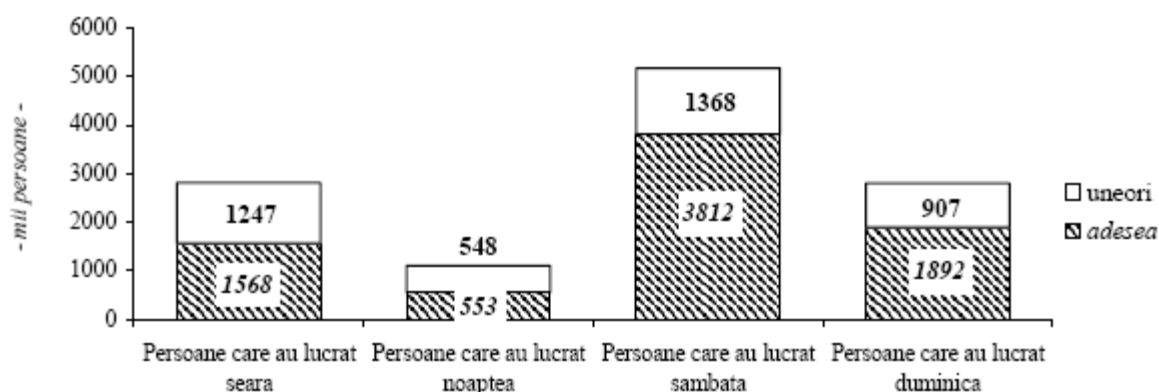
În perioada analizată au lucrat cu program complet de lucru 99,3% dintre salariați și 97,9% dintre patroni, 72,5% dintre lucrătorii familiali neremunerați și 71,8% dintre lucrătorii pe cont propriu. Dintre salariații cu program complet de lucru au lucrat efectiv 40 de ore pe săptămână, în timp ce pentru 64,9% dintre patronii cu program complet de lucru durata efectivă a săptămânii de lucru a fost de peste 40 de ore pe săptămână.

În anul 2005, 675.000 de persoane doreau să lucreze cu program de lucru mai lung decât în prezent, având sau nu aceeași ocupație.

Ponderea persoanelor care doreau să lucreze un număr mai mare de ore decât în prezent în totalul populației ocupate era de 7,4%. Acest indicator a atins valori mai ridicate pentru persoanele de sex masculin, pentru cele din mediul rural și pentru tineri. Din această categorie de persoane aproape trei sferturi locuiau în mediu rural și erau de sex masculin.



Structura populației privind opțiunea zilei de lucru pe vârste, sexe și medii



Distribuția persoanelor ocupate care au lucrat seara, noaptea, sâmbăta sau duminica

Persoanele salariate care au lucrat în schimburi dețineau ponderi semnificative în totalul salariaților din: industria extractivă, hoteluri și restaurante, sănătate și asistență socială, transport, depozitare și comunicații, industria prelucrătoare, energie electrică și termică, gaze și apă și comerț.

Din totalul salariaților care au lucrat în schimburi, femeile dețineau majoritatea în activitatea de sănătate și asistență socială, comerț, hoteluri și restaurante, învățământ și intermediari financiare.

Un alt fel de muncă atipică îl reprezintă și munca la domiciliu. Din totalul persoanelor ocupate 1,2% și-au desfășurat activitatea principală la domiciliu.

Cele mai multe dintre persoanele care au lucrat la domiciliu au activat ca lucrători operativi în servicii și comerț și ca meșteșugari, lucrători calificați în meserii de tip artizanal, de reglare și întreținere a mașinilor și instalațiilor.

■ În anul 2005, 251.000 de persoane au desfășurat și activități secundare, îndeosebi în sectorul agricol.

■ Numărul persoanelor care și-au desfășurat activitatea principală în perioade atipice ale zilei sau săptămânii de lucru, respectiv seara, noaptea, sâmbăta sau duminica, a fost de 5.574.000. Persoanele care au desfășurat muncă atipică reprezentau 61,4% din totalul populației ocupate. Cele mai multe erau de sex masculin, locuiau în mediul rural și aveau vârsta cuprinsă în intervalul 25-54 ani.

Distribuția după tipul muncii prestate arată că majoritatea acestor persoane și-au desfășurat activitatea în zilele de sâmbătă, indiferent dacă au prestat sau nu și alte forme ale muncii atipice (seara, noaptea sau în zilele de duminică).

Analiza pe sectoare de activitate ale economiei naționale relevă că în totalul celor care au desfășurat muncă atipică, 58,2% lucrau în ramuri neagricole.

Aproape un sfert dintre salariați au lucrat în schimburi; din totalul acestora, majoritatea locuiau în mediul urban, erau de sex masculin, aveau vârsta cuprinsă în intervalul 35-44 ani, iar 9% erau tineri (15-24 ani).

Populația cu activități multiple reprezenta 2,8% din populația ocupată, ponderile cele mai mari înregistrându-se în rândul populației masculine, al celei din mediul rural, precum și în cel al absolvenților de învățământ profesional.

Majoritatea persoanelor ocupate cu activități multiple locuia în mediul rural și erau persoane de sex masculin.

Dintre persoanele care în activitatea secundară erau lucrători pe cont propriu sau lucrători familiali neremunerați, 87,2% locuiau în mediul rural.

Persoanele ocupate care au avut statutul de salariat, atât în activitatea principală, cât și în cea secundară au reprezentat numai 5% din totalul celor cu activități multiple.

Pe grupe de vârstă, majoritatea celor ce desfășurau activități secundare erau adulți.

Durata medie aferentă activității secundare a fost de 13,8 ore pe săptămână.

Activitatea secundară corelată cu nivelul de educație absolvită relevă că, dintre persoanele ocupate care realizau activități multiple, 37,2% erau absolvenți ai învățământului

profesional, complementar sau de ucenici, iar 33,4% au fost absolvenți ai învățământului liceal.

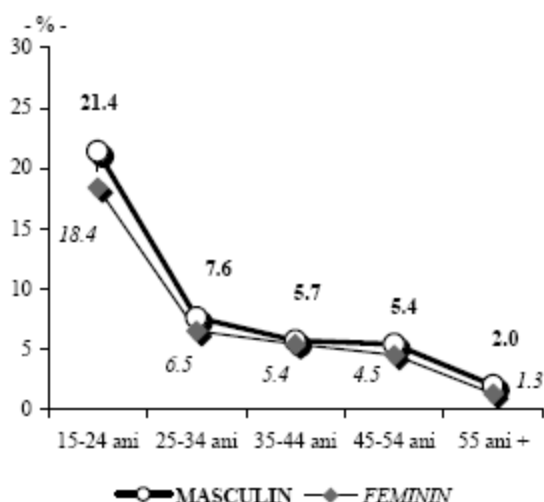
Din totalul celor care desfășurau activități secundare în mediul urban, cele mai numeroase erau persoanele cu studii liceale inclusiv treapta I, precum și persoanele cu studii superioare.

În mediul rural ponderile cele mai mari erau deținute de absolvenții învățământului profesional, complementar și de ucenici, precum și de absolvenții învățământului liceal, inclusiv treapta I.

■ În 2005 numărul șomerilor definiți conform criteriilor BIM era de 666.000 persoane.

Majoritatea persoanelor aflate în șomaj aveau domiciliul în mediul urban, erau bărbați și aparțineau grupei de vârstă 15-34 ani.

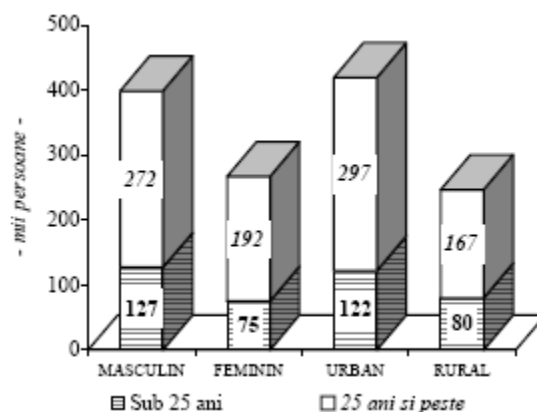
Șomerii tineri dețineau o pondere de 30,3% în totalul șomerilor BIM, majoritatea fiind persoane de sex masculin și cu domiciliul în mediul urban. Ponderea șomerilor tineri în totalul persoanelor tinere era de 6%, nivelul acestui indicator fiind mai mare pentru persoanele de sex masculin și pentru cele din mediul urban.



Distribuția șomerilor pe vârste, medii și sexe

După nivelul de educație absolvit, din totalul șomerilor BIM, 31,7% erau absolvenți ai școlilor profesionale, complementare sau de ucenici, 32,3% proveneau din rândul persoanelor cu pregătire liceală (inclusiv treapta I), iar 20,4% erau absolvenți ai învățământului gimnazial. În totalul șomerilor BIM, absolvenții învățământului universitar dețineau o pondere de 7,4%.

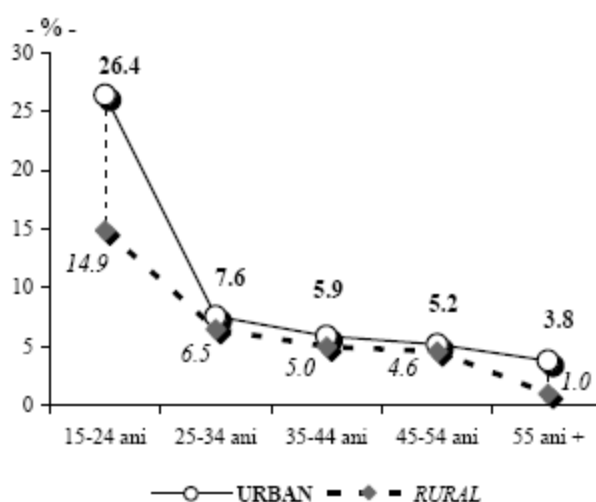
În anul 2005, peste 64% dintre șomerii BIM au provenit din rândul persoanelor care au lucrat înainte, fenomen ce s-a manifestat mai pregnant în mediul urban. Dintre șomerii cu experiență în muncă, aproximativ o treime a absolvit liceul, inclusiv treapta I, iar circa 35% erau absolvenți ai



Distribuția șomerilor pe vârste, sex și mediu

Rata șomajului (proportia șomerilor BIM în populația activă) la nivelul țării a fost de 6,8%. Cele mai înalte rate s-au înregistrat pentru șomerii de sex masculin (7,4%, față de 6,1% pentru șomerii de sex feminin) și pentru cei cu domiciliul în mediul urban (7,9%, față de 5,6% în mediul rural).

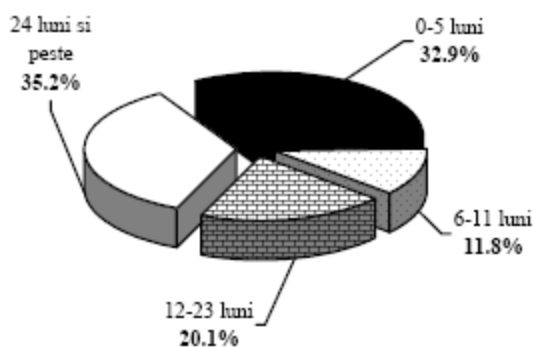
Pe grupe de vârstă, rata șomajului avea nivelul cel mai ridicat în rândul tinerilor cu diferențe semnificative pe medii: 26,4% în mediul urban, față de 14,9% în mediul rural.



școlilor profesionale, complementare sau de ucenici. Dintre șomerii care nu au lucrat niciodată, 58,3% erau de sex masculin și aveau domiciliul în mediul urban.

Durata medie a șomajului a fost de 20,3 luni. Durata medie a șomajului era mai mică în rândul persoanelor de sex feminin (17,8 luni, față de 22,0 luni pentru persoanele de sex masculin) și în mediul rural (18,5 luni, față de 21,4 luni în mediul urban).

Distribuția după durata șomajului evidențiază că șomerii se concentrau în grupele situate la extremitatea finală a intervalului generat de durata șomajului.



Distribuția șomerilor BIM după durata șomajului

Dintre șomerii pe termen lung (aflați în șomaj de un an și peste) cei mai mulți erau bărbați și locuiau în mediul urban.

Șomajul pe termen lung se manifestă pregnant în rândul bărbaților din mediul urban.

Incidența șomajului de lungă durată în rândul tineretului a fost de 62,7%. Șomerii tineri s-au aflat în șomaj de un an și peste în proporție de aproape 50%.

Rata șomajului de lungă durată a fost de 3,8%.

Acest indicator a înregistrat valori mai ridicate pentru șomerii de sex masculin și pentru cei cu domiciliul în mediul urban, în timp ce șomerii de sex feminin și șomerii cu domiciliul în mediul rural au înregistrat o rată a șomajului de lungă durată de 3,0% și, respectiv, de 2,5%.

Rata șomajului de foarte lungă durată a fost de 2,4%.

În anul 2005, 28,6% dintre șomerii BIM erau înscriși în Agențiile pentru Ocuparea Forței de Muncă. Din această categorie de șomeri 57,3% erau beneficiari de indemnizație de șomaj.

330.000 de persoane sunt înscrise la AOFM, din care o treime făceau parte din categoria persoanelor ocupate.

■ Populația inactivă a fost de 11.880.000 persoane, reprezentând 54,9% din populația totală. Persoanele inactive cu domiciliul în mediul urban au deținut majoritatea, iar femeile le-a revenit o pondere superioară celei a bărbaților.

Populația inactivă de 15 ani și peste a fost de 8.507.000 persoane. Dintre acestea, 59,6% erau femei, 67,8% erau persoane în vârstă de muncă (15-64 ani), iar 57,7% locuiau în mediul urban.

Din totalul persoanelor inactive de 15 ani și peste, mai mult de un sfert erau tineri (15-24 ani).

Analizând distribuția populației inactive de 15 ani și peste pe categorii de inactivitate se observă că pensionarii și beneficiarii de ajutor social reprezintă cu puțin peste jumătate din total și provin din mediul urban.

Elevii și studenții de 15 ani și peste au deținut aproape un sfert din populația inactivă din aceeași categorie de vârstă.

Din populația inactivă de 15 ani și peste, 620.000 erau persoane inactive care au declarat fie că nu au căutat un

loc de muncă, dar erau disponibile să înceapă lucrul, fie că au căutat un loc de muncă, dar nu erau disponibile să lucreze. Acestea erau în mare proporție femei, locuiau în mediul urban și se situau în grupa de vârstă 15-34 ani.

■ Persoanele descurajate (persoanele inactive care, deși erau disponibile să lucreze, nu au întreprins nimic pentru a căuta de lucru, fiind convinse de insuccesul lor pe piața forței de muncă) constituie o categorie defavorizată a pieței forței de muncă românești, alături de șomeri și de persoanele subocupate.

În 2005 numărul acestei categorii de persoane inactive a fost de 297.000.

Din numărul total al persoanelor descurajate 50,4% erau femei cu domiciliul în mediul urban.

Categoriile de persoane descurajate cu ponderile cele mai mari în total aparțineau grupelor de vârstă 15-24 ani și 25-34 ani.

Persoanele descurajate au reprezentat 1,6% din totalul populației de 15 ani și peste și 2% din totalul populației în vârstă de muncă.

Ponderea majoritară în totalul persoanelor descurajate au deținut-o cele care nu au căutat un loc de muncă, restul fiind reprezentat de cele care au căutat un loc de muncă, dar nu au întreprins nimic pentru aceasta.

Analizând motivul principal al descurajării pentru persoanele care nu caută un loc de muncă, reiese că 70,4% dintre acestea cred că nu au acces pe piața forței de muncă deoarece au căutat altă dată și nu au găsit de lucru, 17,9% cred că nu există locuri de muncă libere sau nu știu unde să-și caute de lucru, iar 8,5% sunt descurajate din cauza vârstei; o pondere mică (3,2%) o dețin persoanele care nu caută de lucru pentru că nu se simt pregătite profesional.

■ Repartizarea populației de 15 ani și peste după participarea la activitatea economică pe regiuni de dezvoltare este prezentată în tabelul următor:

Structura populației de 15 ani și peste după participarea la activitatea economică, pe regiuni

Regiunea	Populația de 15 ani și peste (mii persoane)	din care:		
		Persoane ocupate	Șomeri BIM	Persoane inactive
		(procente)		
Total	18.251	48,7	3,7	46,6
Nord-Est	3.057	54,9	3,4	41,7
Sud-Est	2.414	46,4	3,7	49,9
Sud Muntenia	2.827	49,6	4,7	45,7
Sud-Vest Oltenia	1.954	52,7	3,8	43,5
Vest	1.640	48,5	3,2	48,3
Nord-Vest	2.286	47,4	3,1	49,5
Centru	2.135	45,6	4,3	50,1
București-Ilfov	1.938	51,4	2,5	46,1

Raportul de dependență economică (numărul persoanelor inactive și în șomaj ce revin la 1.000 persoane ocupate) a atins valoarea cea mai ridicată în regiunea Centru și valoarea cea mai scăzută în regiunea București-Ilfov.

Cele mai ridicate rate de activitate ale populației de 15 ani și peste s-au înregistrat în regiunile Nord-Est și Sud-Vest Oltenia, iar cele mai scăzute în regiunile Centru și Sud-Est. Persoanele de sex masculin au înregistrat rate de activitate mai ridicate față de cele de sex feminin în toate regiunile țării. În regiunea Nord-Est rata de activitate pentru persoanele din mediul rural a fost cu 12,3% mai mare comparativ cu mediul urban; la polul opus se situează regiunea Centru, unde rata de activitate din mediul rural este devansată cu 6,1% puncte procentuale de cea înregistrată în mediul urban.

Rata de activitate a populației în vârstă de muncă s-a situat între valori ridicate în regiunile Nord-Vest și Nord-Est.

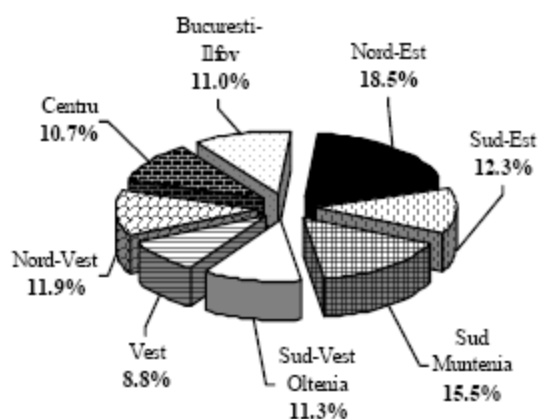
Rata de ocupare a populației de 15 ani și peste a fost mai ridicată pentru populația masculină decât pentru cea feminină în toate regiunile țării și exceptând regiunile Centru și București-Ilfov, pentru mediul rural față de mediul urban. În regiunea Nord-Vest s-a înregistrat aceeași rată de ocupare în ambele medii de rezidență.

Rata de ocupare a populației în vârstă de muncă a atins cele mai ridicate valori în regiunile București-Ilfov și Nord-Est, iar cele mai scăzute în regiunile Centru și Sud-Est.

Indiferent de regiune, rata de ocupare a bărbaților în vârstă de muncă a fost mai mare decât cea a femeilor; diferența între cele două rate avea valori cuprinse între 4,9 puncte procentuale în regiunea Nord-Est și 18,6 puncte procentuale în regiunea Sud-Est.

Din totalul populației ocupate, 18,5% se concentra în regiunea Nord-Est, la polul opus, cu numai 8,8% situându-se regiunea Vest.

Rata de ocupare a persoanelor în vârstă de muncă din mediul urban a depășit-o pe cea din mediul rural numai în regiunile Centru și București-Ilfov, iar în regiunea Nord-Est rata de ocupare din mediul rural era mai mare decât cea din mediul urban.



Rata de ocupare pe regiuni

În cinci din cele opt regiuni, ponderea populației ocupate din mediul urban era superioară celei din mediul rural. Regiunea București-Ilfov, prin specificul ei, înregistra cea mai ridicată valoare: 91,2% dintre persoanele ocupate locuiau în mediul urban. Între cele trei regiuni în care populația ocupată se regăsea cu preponderență în mediul rural, regiunea Nord-Est se află pe primul loc.

Din distribuția populației ocupate pe grupe de vârstă în fiecare din cele 8 regiuni de dezvoltare se observă că regiunea București-Ilfov înregistra cea mai mare pondere a persoanelor ocupate în vârstă de 25-54 ani, respectiv cele mai mici ponderi ale tinerilor și persoanelor de 55 ani și peste.

În regiunea Sud-Vest Oltenia 21,6% dintre persoanele ocupate aveau 55 ani și peste, la polul opus situându-se regiunea Centru, cu o pondere de 9,9%, însă cu o proporție a tinerilor de 9,4%.

În anul 2005, distribuția populației ocupate după nivelul de educație evidențiază că peste 60% dintre persoanele ocupate din fiecare regiune aveau nivel mediu de educație (postliceal, liceal sau profesional), cu excepția a trei regiuni: Nord-Est, Sud-Vest Oltenia și București-Ilfov. Regiunea Centru deținea cea mai însemnată proporție a populației ocupate cu nivel mediu de educație. În regiunea București-Ilfov s-a înregistrat cea mai mare pondere a absolvenților de învățământ superior, la cealaltă extremă situându-se regiunea Sud-Muntenia, unde această pondere a fost de 3,5 ori mai mică.

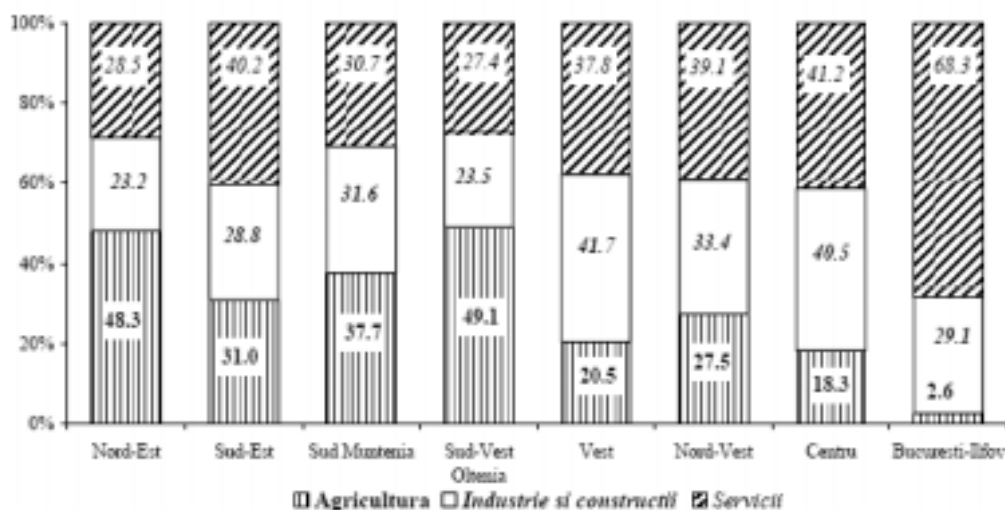
În ceea ce privește nivelul redus de educație (gimnazial, primar și fără școală absolvită) ponderea cea mai mare o deținea regiunea Nord-Est.

Pe sectoare de activitate ale economiei naționale se observă că în regiunile Sud-Vest Oltenia și Nord-Est s-au înregistrat cele mai mari ponderi ale persoanelor care lucrau în sectorul agricol. În regiunile Vest și Centru, 41,7% și, respectiv, 40,5% dintre persoanele ocupate își desfășurau activitatea în industrie și construcții. Populația ocupată în servicii deținea ponderi semnificative în regiunile Centru, Sud-Est, Nord-Vest, Vest, dar mai ales în regiunea București-Ilfov, unde populația ocupată în servicii reprezenta 68,3% din total.

Analizând structura populației după statutul profesional se constată că salariații dețineau ponderile cele mai mari în regiunile București-Ilfov, Centru și Vest, iar cele mai mici în regiunile Nord-Est și Sud-Vest Oltenia.

Ponderea patronilor în totalul populației ocupate a variat între 3,1% în regiunea București-Ilfov și 1,1% în regiunile Sud-Vest Oltenia și Nord-Vest.

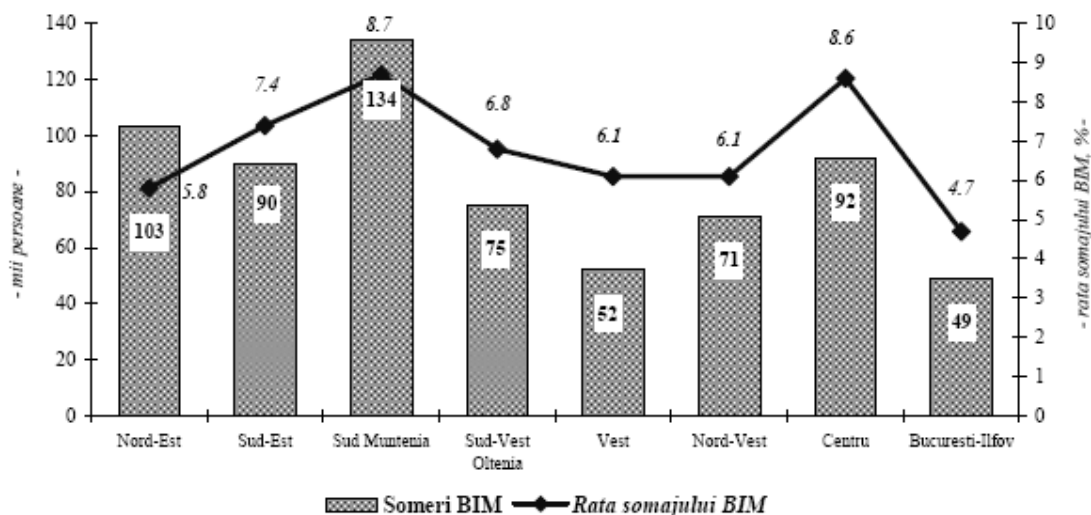
Regiunile în care lucrătorii pe cont propriu și lucrătorii familiali neremunerați dețineau ponderi semnificative în totalul populației ocupate au fost Nord-Est și Sud-Vest Oltenia.



Structura pe regiuni și domenii a ocupării forței de muncă

În 2005, regiunea Sud Muntenia concentra aproximativ o cincime din totalul șomerilor BIM, urmată de regiunea Nord-Est. Cea mai mică pondere (7,3%) o deținea regiunea București-Ilfov, cu numai 49.000 șomeri BIM.

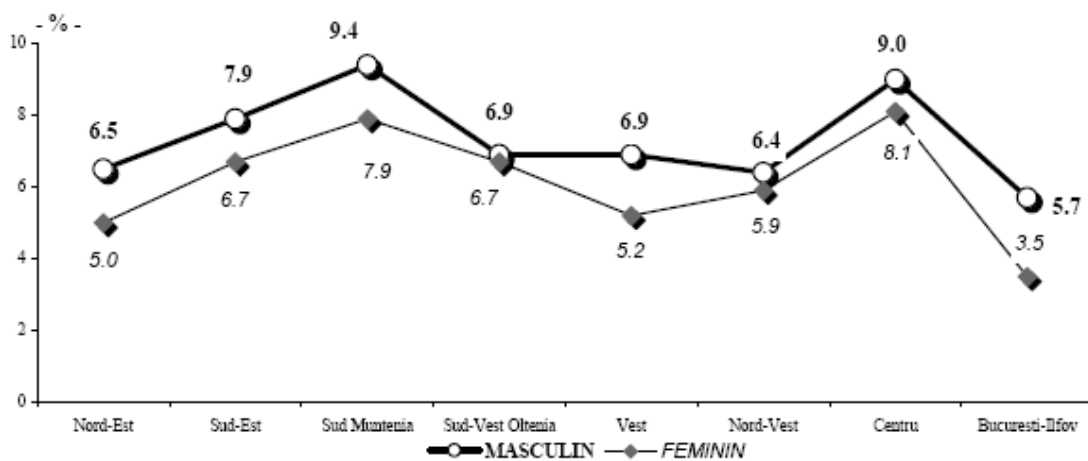
Rata șomajului BIM a atins valorile cele mai ridicate în regiunile Sud Muntenia și Centru, iar cele mai mici în regiunea București-Ilfov, în regiunea Nord-Est, precum și în regiunile Vest și Nord-Vest.



Nivelul ratei șomajului pe regiuni

Pe sexe, rata șomajului în rândul bărbaților a întrecut-o pe cea a femeilor în toate regiunile, cele mai mari diferențe între cele două rate înregistrându-se în regiunile București-

Ilfov (+2,2 puncte procentuale) și Vest (+1,7 puncte procentuale).

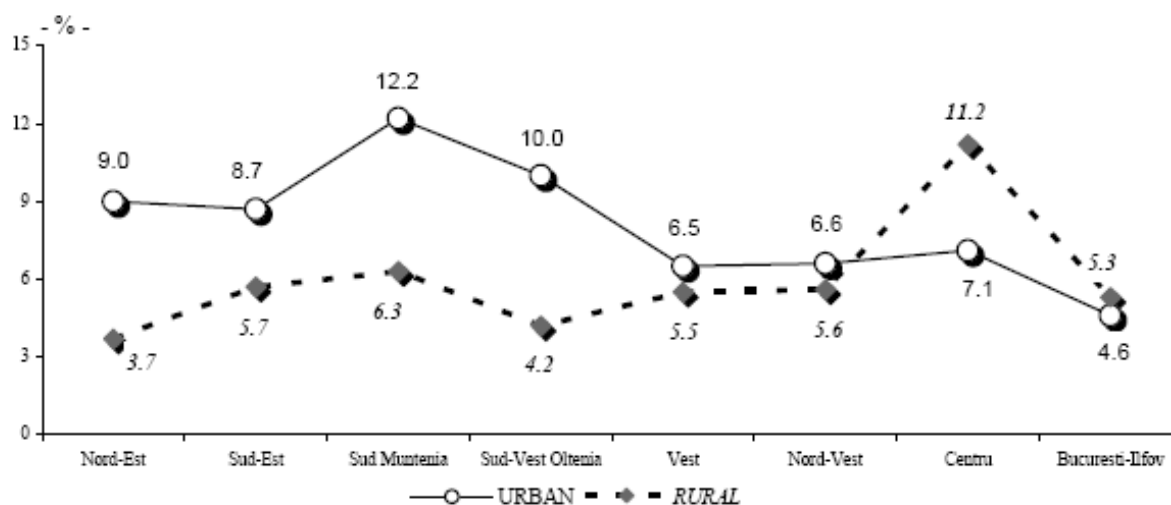


Ratele șomajului pe regiuni și sexe

Mediul urban se caracterizează prin rate ale șomajului mult mai înalte comparativ cu mediul rural, cu excepția regiunilor Centru (7,1% în mediul urban, față de 11,2% în rural) și București-Ilfov (4,6% în mediul urban, față de 5,3% în rural).

Cea mai ridicată rată a șomajului s-a înregistrat în mediul

urban din regiunea Sud Muntenia, iar cea mai mică în mediul rural din regiunea Nord-Est. Disparitățile cele mai adânci între cele două medii, exprimate prin diferența între ratele șomajului pentru persoanele din mediul urban și pentru cele din mediul rural, au fost în regiunile Sud Muntenia și Sud-Vest Oltenia.



Rata șomajului BIM pe regiuni și medii

Populația inactivă de 15 ani și peste a reprezentat peste jumătate (50,1%) din populația de 15 ani și peste doar în regiunea Centru. După regiunea Sud Muntenia, prin raportarea la total țară, regiunea Nord-Est concentrează cel mai mare număr de persoane inactive în vârstă de 15 ani și peste; totuși, ponderea acestora în populația de 15 ani și peste a regiunii este de numai 41,7%.

În toate regiunile femeile dețineau ponderi majoritare în totalul populației inative de 15 ani și peste.

Populația inactivă de 15 ani și peste era predominantă în mediul urban, cu excepția regiunii Sud Muntenia, unde 56,0% dintre persoanele inative locuiau în mediul rural.

Bibliografie

Anghelache, C-tin (2004). *Statistica teoretică și economică*, Editura Economică, București

Anghelache, C-tin (1999). *Statistica generală – teorie și aplicații*, Editura Economică

Institutul Național de Statistică, *Forța de muncă din România: ocupare și șomaj – Trimestrul IV 2005*

Impactul factorilor organizaționali asupra satisfacției consumatorului de servicii turistice

■

Carmen Băbăiță

Profesor universitar doctor
Universitatea de Vest din Timișoara

Abstract. *Touristic activity constitutes, through the organizational and through the quality of the services offered, one of the signs of economic and socio/cultural development of a country. This could become for Romania one of the fundamental and strategic point of economic growth that lies behind the growth of other activity sectors, not only the touristic ones.*

This paper attempts to provide to those who are interested, a study upon the bound that exists between the customer's satisfaction, and the satisfaction of the employees which are part of an identical structural organization (in our case three star hotels).

The aim of this paper is to analyze various organizational factors affecting hotels units located in Timișoara and the modality through which these influences the attitude and the clients' degree of satisfaction.

Key words: tourism; touristic organizations employees; motivation employees; satisfaction.

■

În industria hotelieră conceptul de dezvoltare nu implică numai noțiunea cantitativă. Din experiența acumulată s-a observat faptul că orice activitate turistică, în general, trebuie să facă față unor provocări datorate:

- supremației anumitor piete și destinații;
- schimbărilor tehnologice și a modificării scărilor de valori și performanțe în turism;
- restructurărilor din sectorul managerial.

În mod normal un mediu organizațional competitiv motivează un interes crescut pentru cunoașterea mai profundă a acelor factori care conduc la modelarea comportamentului organizațional în favoarea creșterii satisfacției consumatorului de produse turistice.

Scopurile organizațiilor pot fi realizate doar prin efortul comun al membrilor ei. Una dintre condițiile pentru care unele firme de turism sunt mai eficiente și productive decât altele este dată de calitatea și cantitatea eforturilor depuse de angajații ei, eforturi care sunt legate de cele mai multe ori de motivație.

Relația dintre turism și capitalul uman este una complexă, de intercondiționare, fiecare dintre cele două elemente având deopotrivă rolul de cauză-efect. Ca

urmare, pentru aplicarea unei politici corecte în domeniul resurselor umane, care-și desfășoară activitatea în industria turistică, este necesară cunoașterea trăsăturilor distinctive ale muncii în turism. Printre cele mai importante trăsături se numără:

- consumul mare de muncă vie;
- răspundere materială și morală superioară;
- nivel relativ ridicat de pregătire;
- relații directe lucrător client;
- sezonabilitate accentuată.

Rolul factorului uman crește pe măsura sporirii exigențelor consumatorilor față de calitatea serviciilor și a participării la mișcarea turistică a unor segmente tot mai largi și mai diverse ale populației. Prin aceste acțiuni de implicare directă a populației se realizează foarte ușor și o educare a consumatorului de produse turistice și deci o creștere a nivelului de acceptare a diferitelor servicii și, implicit, a satisfacției acestuia.

Într-o economie în care predomină concurența, managerii nu trebuie să fie „orbiți” de perspectiva profitului imediat. Ei trebuie să se preocupe ca angajații să dobândească sentimentul implicării totale în progresul

permanent al organizației, iar strategiile elaborate să respecte cele două principii: *al managementului participativ* și cel al *motivării tuturor factorilor implicați în activitățile organizației*.

Motivația și participarea salariaților din întreprinderile turistice

Teoriile privind motivarea personalului organizației privesc de fapt modul în care managerii își tratează angajații. Nu există un model standard de motivare a personalului

Studiind relațiile sociale dintr-o întreprindere se acreditează tot mai mult ideea conform căreia, pe de o parte, calitatea relațiilor sociale reflectă locul pe care-l ocupă angajații în întreprinderea turistică, iar, pe de altă parte, pentru a evalua nivelul acestor relații, trebuie să se țină cont de următoarele elemente:

- motivația și participarea lucrătorilor;
- stilul de comportament al conducătorilor.

Conceptul de motivație are diferite sensuri; sub aspect economic, reprezintă ansamblul factorilor ce determină comportamentul unui agent economic, iar din punct de vedere psihologic constituie acțiunea forțelor conștiente și inconștiente, care determină comportamentul fără nicio considerație morală. Importanța deosebită a studierii celor două concepte, mai ales a luării lor în considerare în procesul de conducere a unei organizații, este esențială atunci când se dorește să se obțină rezultate foarte bune.

Motivarea personalului firmei, în general, constă în corelarea satisfacțiilor sale, rezultate din participarea la procesul muncii, cu realizarea obiectivelor unității.

Se poate afirma că motivația reprezintă acea stare interioară a unei persoane care îi determină orientarea comportamentului său către realizarea unor interese care vor conduce la satisfacerea unei necesități.

Satisfacția

Finalitatea unei acțiuni trebuie în mod normal să se materializeze într-o satisfacție de ordin material sau moral, în funcție de scopul avut în vedere.

Încercând o definiție a conceptului de satisfacție, se poate afirma că aceasta este o stare subiectivă rezultată din împlinirea necesităților, lipsa de tensiuni, de anxietate.

În cazul angajatului, atunci când eficacitatea participării individului la activitățile grupului este redusă, iar satisfacția rezultată din aceasta nu există, apare starea de insatisfacție, care se răsfrânge asupra indivizilor, cât și asupra organizației în ansamblu, producând fenomenul de frustrare. Din perspectivă psihologică, satisfacția muncii apare ca rezultat al diferenței dintre indivizii care obțin recompensă și ceea ce ei estimează că ar trebui să obțină.

Obiectivele studiului

Studiul își propune să analizeze:

- modul în care angajații unităților hoteliere din Timișoara apreciază activitatea desfășurată în cadrul hotelului respectiv, care este situația motivării interioare;
- care este reacția pe care acești angajați o au față de manager;
- care este gradul de satisfacție al angajaților vizavi de nivelul remunerării și beneficiilor acordate;
- care sunt motivele pentru care personalul existent și-a depus candidatura în cadrul unităților hoteliere;
- care sunt motivele de nemulțumire a personalului, care sunt factorii demotivatori din companie și recomandările angajaților către conducere;
- abilitatea cadrelor de conducere de a utiliza domeniile de motivație.

Studiul practic

Studiul este realizat în cadrul a trei hoteluri, cu aceeași categorie de încadrare (3***), aflate în Timișoara. Acesta se vrea a fi util tuturor managerilor care doresc să îmbunătățească performanțele și satisfacția angajaților din industria hotelieră, deoarece conține informații deosebit de utile pentru realizarea unor planuri de acțiune imediate în această direcție.

Metodologia utilizată

Ca modalitate de investigare s-a utilizat analiza pe bază de chestionar a tuturor angajaților și managerilor, de la cele patru hoteluri, respectându-se cele patru etape ale acestei metodologii, și anume:

- pregătirea chestionării;
- organizarea acțiunii de chestionare;
- evaluarea rezultatelor.

Pentru ca aceste date să nu influențeze imaginea nici unuia dintre unitățile studiate, autorii nu vor folosi numele real al acestor firme de turism. Acestea vor fi notate cu H1, H2, și H3.

Prezentarea unităților hoteliere

Toate cele patru hoteluri se află situate în Timișoara. Capacitatea hotelurilor și numărul de angajați este următoarea: H1 – 40 locuri, 10 angajați; H2 – 150 locuri, 165 angajați; H3 – 90 locuri, 51 angajați.

Descrierea eșantionului de angajați

Distribuția eșantionului de angajați în funcție de vârstă este următoarea:

Vârsta (ani)	Distribuția angajaților în funcție de vârstă		
	H1	H2	H3
20-30	29%	35%	62%
31-40	71%	33%	20%
41-50	0%	11%	10%
Peste 50	0%	4%	2%

Distribuția angajaților în funcție de sex este:

Sex	Distribuția angajaților în funcție de sex		
	H1	H2	H3
Feminin	86%	52%	63%
Masculin	14%	48%	37%

Distribuția angajaților în funcție de nivelul studiilor:

Nivelul studiilor	Distribuția angajaților în funcție de nivelul studiilor		
	H1	H2	H3
Studii medii	86%	52%	65%
Studii superioare	14%	48%	35%

Vechimea în cadrul hoteluri:

Vechimea (ani)	Distribuția angajaților în funcție de vechime		
	H1	H2	H3
Sub 1 an	14%	37%	29%
1-2	29%	24%	46%
3-5	57%	29%	25%
5-10	0%	30%	
11-20	0%	11%	
Peste 20	0%	-	

Obiectivul 1: Motivarea interioară

Întrebările analizate la acest punct din chestionar se referă la motivarea interioară a angajaților, și anume:

- modul în care aceștia apreciază activitatea desfășurată în cadrul hotelului;
- dacă au sentimentul că obiectivele lor profesionale sunt atinse;
- stadiul carierei angajaților.

La întrebarea: Cum apreciați activitatea pe care o desfășurați?

Angajații celor trei hoteluri au apreciat în proporție de 43-48% că le face plăcere să lucreze în cadrul hotelului iar munca desfășurată este una interesantă. Totuși există și o pondere de 14% dintre angajați care afirmă că munca devine puțin solicitantă și chiar suprasolicitată mai ales în cazul unității H2, care este o unitate de capacitate mare.

La întrebarea: Considerați că abilitățile angajaților sunt folosite pe posturi corespunzătoare?

Angajații au răspuns astfel: 71-85% cred și înclină să creadă că ocupă posturi corespunzătoare abilităților lor, iar unii (aproximativ 29%) se îndoiesc de acest lucru sau chiar consideră că abilitățile lor nu sunt folosite în mod corespunzător.

Considerați că vă atingeți obiectivele personale și profesionale prin activitatea pe care o desfășurați?

La această întrebare rezultatul este neliniștitor, deoarece peste 80% consideră că nu au reușit să-și atingă obiectivele personale și profesionale prin munca desfășurată, postul ocupat, majoritatea respondenților având ca principal obiectiv avansarea, promovarea în carieră și creșterea salariului.

La întrebarea: În ce fază a carierei dumneavoastră credeți că vă aflați?

Cei mai mulți angajați sunt nemulțumiți de dezvoltarea lor profesională la locul de muncă. Modul în care angajații percep evoluția în cadrul companiei este unul pesimist, deoarece există un număr foarte mic de niveluri ierarhice, ceea ce face ca procesul de avansare să fie greu de realizat.

Obiectivul 2: Aprecie și conducere

Chestionarul a cuprins întrebări care au condus, în urma interpretării, la următoarele concluzii:

- majoritatea angajaților, 50-60%, au o reacție pozitivă față de manageri;
- 42-59% dintre angajați apreciază că managerii sunt deschiși ideilor noi;
- în cazul unității H1, unitate de dimensiuni mai mici, în care majoritatea angajaților (71%) au vârste cuprinse între 31-40 de ani și sunt cu studii medii (86%), managerul este apreciat de către angajați ca fiind corect și obiectiv în ceea ce privește laudele sau criticile adresate angajaților din subordine, iar 14% nu acordă importanță acestui fapt și nu consideră laudele ca un factor motivator. În cazul unității H2, care este o unitate mai mare, jumătate din angajați consideră laudele și criticile parțial incorecte, nefiind convinși de obiectivitatea managerului, iar jumătate se află la polul opus. Aprecierile diferite își au explicația în numărul prea mare de angajați ai celei de-a doua unități, iar managerul nu are timp suficient să ia legătura cu toți angajații;
- managerii unităților H1 și H3 acordă importanță problemelor angajaților săi, fiind foarte apropiați și mai deschiși comunicării, în timp ce managerul unității H2 este mult mai puțin deschis comunicării (cauza fiind probabil numărul mai mare de angajați);
- peste 60% dintre angajații unităților H1 și H3 afirmă că se pot baza pe sprijinul managerului, iar rezultatele profesionale le sunt recunoscute, în timp ce în cazul unității H3 92% afirmă contrariul;
- la unitățile H1 și H3, managerii țin cont de propunerile făcute de către angajați, iar la H2 propunerile angajaților nu sunt luate în considerare;

- munca în echipă este considerată foarte importantă în cazul unităților H1 și H3, iar în cazul unității H2 acest lucru nu se întâmplă deoarece 26% dintre angajați au putere de decizie.

Obiectivul 3. Remunerare și recompense

Angajații celor trei hoteluri consideră că ar trebui să fie remunerați mai bine pentru eforturile pe care le fac. În cazul unității H2 proporția este de 93%, ceea ce conduce la un grad de satisfacție scăzut. Nu există niciun respondent care să afirme că este bine plătit.

Obiectivul 4. Cauza angajării

Din studierea motivelor principale pentru care angajații și-au depus candidatura în unitățile hoteliere au rezultat următoarele concluzii:

- în cazul unității H1 50% dintre angajați recunosc că nivelul retribuției este cel care i-a determinat să se angajeze, iar cealaltă jumătate pentru a face carieră;
- majoritatea angajaților de la unitatea H2 au răspuns că mediul din companie și apoi experiența i-au determinat să se angajeze;
- la unitatea H3, motivul angajării este salariul deosebit de atractiv oferit de unitate.

Este de subliniat faptul că există un procent mic, dar de același nivel, de angajați care declară că motivul principal al angajării a fost faptul că era șomer.

Centralizarea rezultatelor studiului

În urma centralizării chestionarelor s-a putut realiza următoarea caracterizare a angajaților din cadrul celor trei hoteluri.

Obiectivul 5. Motivele nemulțumirii personalului și factorii demotivatori

Factorii demotivatori analizați au fost:

- nivelul de remunerare scăzut;
- posibilitățile de promovare în cadrul hotelului relativ reduse;
- inexistența unor posibilități de dezvoltare profesională;
- mediul de lucru, condiții de lucru necorespunzătoare;
- volumul mare de lucru;
- program de lucru încărcat;
- dezinteresul unora dintre membrii echipei, lipsa de entuziasm;
- puterea de dezvoltare relativ redusă a companiei.

În toate unitățile angajații au afirmat că pe primul loc stă nemulțumirea față de nivelul de remunerare urmat de: posibilitățile relativ reduse de promovare în cadrul hotelului, inexistența unor posibilități de dezvoltare profesională, volumul mare de lucru, programul de muncă încărcat.

Pentru a ridica gradul de satisfacție al angajaților aceștia fac următoarele recomandări în ordinea importanței astfel:

- ridicarea nivelului de salarizare (remunerare);
- acordarea de beneficii, prime etc. (recompense);
- îmbunătățirea condițiilor de muncă;
- îmbunătățiri privind organizarea timpului de lucru (munca în sine);
- să promoveze mai mult tineretul (cariera).

Unitatea turistică	Caracterizarea și opiniile angajaților
H1 - Hotel categorie (3***) - 10 angajați - 40 locuri - anul înființării 2000	- angajați cu un grad mare de suprapunere a valorilor personale cu cele ale hotelului; - consideră că managementul firmei face eforturi pentru creșterea satisfacției personalului; - sunt mulțumiți de locul de muncă și îl consideră interesant; - consideră că prin munca desfășurată își pot atinge obiectivele propuse; - consideră că stagnează în ceea ce privește cariera; - au o relație mult mai bună cu managerul; - remunerarea este privită de cei mai mulți dintre angajați ca fiind corespunzătoare performanțelor, dar o consideră principalul mijloc de motivare; - nivelul remunerării a fost un factor important în momentul angajării, dar cel mai important a fost acumularea experienței urmat de mediul de lucru; - propunerile angajaților sunt luate în considerare, dar aceștia au o putere de decizie limitată.
H3 - Hotel categorie (3***) - 51 angajați - 90 locuri - anul înființării 1997	- au un grad scăzut de suprapunere a valorilor personale cu cele ale companiei; - consideră că managementul firmei nu face eforturi reale pentru creșterea satisfacției lor; - sunt de părere că desfășoară o muncă interesantă, care le face plăcere, dar care poate fi uneori suprasolicitantă; - consideră că stagnează în planul carierei; - au o relație relativ bună cu managerul, dar îl consideră mai puțin corect în privința laudelor sau criticilor aduse; - nu sunt mulțumiți de comunicarea cu managerul și de faptul că acesta nu-i sprijină și nu acordă muncii atenția cuvenită; - propunerile angajaților nu sunt luate în considerare; - sunt nemulțumiți de nivelul remunerării; - mediul din companie și apoi experiența i-au determinat să se angajeze apoi acumularea experienței și posibilitatea de a promova.
H2 - Hotel categorie (3***) - 165 angajați - 150 locuri - anul reorganizării 1995	- au un grad scăzut de suprapunere a valorilor personale cu cele ale companiei; - consideră că managementul firmei nu face eforturi reale pentru creșterea satisfacției lor; - sunt de părere că desfășoară o muncă interesantă, care le face plăcere, dar care poate fi uneori suprasolicitantă; - consideră că stagnează în planul carierei; - au o relație relativ bună cu managerul, dar îl consideră mai puțin corect în privința laudelor sau criticilor aduse; - nu sunt mulțumiți de comunicarea cu managerul și de faptul că acesta nu-i sprijină și nu acordă muncii atenția cuvenită; - propunerile angajaților nu sunt luate în considerare; - sunt nemulțumiți de nivelul remunerării; - mediul din companie și apoi experiența i-au determinat să se angajeze apoi acumularea experienței și posibilitatea de a promova.

Dacă ne îndreptăm analiza în funcție de vârstă, studii, vechimea și sexul angajaților, se observă următoarele:

- Angajații cu vârstă cuprinsă în intervalul 20-30 de ani sunt cei mai dezamăgiți de posibilitatea de avansare, de nivelul de remunerare, însă consideră munca interesantă și le conferă experiența de care au nevoie;
- Angajații cu vârstă în intervalul 31-40 de ani sunt mai optimiști în ceea ce privește posibilitățile de promovare, au putere de decizie, consideră că îndeplinirea responsabilităților nu le oferă posibilitatea dezvoltării personale;
- Angajații cu vârstă cuprinsă în intervalul 41-50 de ani sunt cei mai mulțumiți de evoluția carierei lor și consideră că îndeplinirea responsabilităților postului le oferă posibilitatea dezvoltării profesionale;
- Angajații cu studii superioare sunt cei mai mulțumiți de modul în care va evolua cariera lor în cadrul hotelului și în același timp cei mai nemulțumiți de nivelul remunerării;
- Angajații cu studii medii sunt mai mulțumiți de realizările lor profesionale, dar nemulțumiți de posibilitățile de promovare în cadrul hotelului;
- Angajații cu vechime de 1-5 ani sunt cei mai nemulțumiți de dezvoltarea lor profesională și de modul în care va evolua cariera lor. Aceste nemulțumiri se manifestă pe fondul inexistenței unor sisteme clare de promovare a personalului și de absența mijloacelor de dezvoltare profesională;
- Angajații cu vechime de 5-10 ani sunt cei mai mulțumiți de realizările profesionale și sunt cei mai nemulțumiți de locul de muncă. Aceștia sunt cei mai predispuși la schimbarea locului de muncă;
- Angajații cu vechimea peste 11 ani sunt cei mai nemulțumiți de caracterul muncii desfășurate și consideră că șansele de a găsi un alt loc de muncă sunt reduse odată cu trecerea anilor, astfel încât rămân în cadrul unităților chiar dacă sunt nemulțumiți;
- Angajații de sex masculin sunt mai mulțumiți de nivelul remunerării și de evoluția carierei lor decât femeile;
- Angajații de sex feminin consideră mai importantă acțiunea de perfecționare a angajaților, mai plăcut locul de muncă și mai mulțumiți de mediul de lucru.

Bibliografie

- Armstrong, M. (2003). *Managementul resurselor umane manual de practică*, Editura Codecs, București, pp. 139-152
- Becker, Gary S. (1998). *Comportamentul uman, o abordare economică*, Editura All, București
- Căprărescu, Ghe. Burduș, E. (1999). *Fundamentele managementului organizației*, Editura Economică, București

Concluzii

Rezultatele acestui studiu arată că inițiativele de dezvoltare nu sunt luate în calcul, datorită inexistenței unor sisteme eficiente de colectare și utilizare a ideilor angajaților. Mulți manageri consideră că „angajații trebuie doar să-și facă treaba”, fără să pună întrebări sau să comenteze. O astfel de gândire nu poate să fie benefică pentru bunul mers al companiilor (în cazul de față al unităților hoteliere).

Este foarte important ca managerii din cadrul hotelurilor să se concentreze și asupra mediului intern al organizației, deoarece fără sisteme eficiente de lucru unitatea va pierde credibilitatea atât în fața angajaților, cât și a clienților.

O serie de studii au demonstrat că existența în cadrul companiilor a unui sistem de resurse umane puternic, care să sprijine procesul de atingere a obiectivelor strategice, duce la o creștere cu aproximativ 25% a profitului.

Din această perspectivă, considerăm că eforturile managerilor vor trebui îndreptate spre motivarea eficientă a angajaților din unitățile hoteliere, precum și spre creșterea calității proceselor desfășurate, în scopul creșterii gradului de satisfacție al acestora. Din această perspectivă considerăm necesar ca organizațiile românești din domeniul turismului să aibă o perspectivă globală asupra afacerii.

În urma rezultatelor obținute în urma realizării studiului, propunem ca managerii să țină cont și de recomandările angajaților. Răspunsurile la întrebarea deschisă: *Ce ați face dacă ați fi managerul hotelului în care lucrați?* sunt cele care pot da de gândit managerilor din cadrul tuturor unităților hoteliere, nu doar al unităților studiate. Astfel angajații ar recurge la următoarele metode de motivare, descrise în ordinea importanței, după cum urmează:

- *Ar promova angajații în funcție de competența profesională;*
- *Ar recompensa financiar eforturile angajaților;*
- *Ar trimite angajații la cursurile de perfecționare;*
- *Ar dezvolta spiritul de competiție în rândurile angajaților;*
- *Ar implementa un program de management modern mai eficace;*
- *Ar stimula moral și material angajații.*

- Chișu, V.A. (2002). *Manualul specialistului în resurse umane*, Casa de Editura Irecson, București, pp. 163-215
- Cole, G.A. (2000). *Managementul personalului*, Editura Codecs, București
- Cornescu, V. (2004). *Managementul organizației*, Editura ALL Beck, București

- Crețu, R., Shanks, R., Ciobanu, G. (2001). *Motivarea angajaților în companiile românești*, Editura Corneliuș, Baia Mare
- Drută, F. (1999). *Motivația economică: dimensiuni psihologice și manageriale*, Editura Economică, București
- Novac, E. (2003). *Managementul resurselor umane*, Editura Waldpress, Timișoara
- Gazier, B. (2003). *Strategii de resurse umane*
- Ielics, Brigitta (2003). *Marketing personal*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara
- Ivanovic, (2001). *Dicționar de resurse umane și managementul personalului*, Editura Tehnică, București
- Mathis, R.L., Nica, P.C., Rusu, C. (1997). *Managementul resurselor umane*, Editura Economică, București, pp. 34-57
- Vărzaru, M. (2000). *Resursele umane ale întreprinderii*, Editura Tribuna Economică, București, pp. 197-202
- Prodan, Adriana (1999). *Managementul de succes*, Editura Polirom, Iași
- Stoica, Constantin, Ana (2002). *Managementul resurselor umane* Institutul European
- Țăran, N. (1998). *Managementul resurselor umane*, Editura Augusta, Timișoara, pp. 83-104
- Zorlențan, T., Burduș, E., Căprărescu, G. (1998). *Managementul organizației*, Editura Economică, București, pp. 556-584
- *** Revista *Raporturi de muncă*, Editura Tribuna Economică, București, nr. 6 (78), anul VII, iunie 2003

Modelul social european între descriptiv și contrafactual

■

Liviu-Cătălin Moraru

Lector universitar doctor

Gabriel Staicu

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Romania is about to become a member of EU and to participate, in an active way, to the european dream. After a short presentation of the origins of social market economy, authors analyze european social model, emphasizing the main difficulties of the present european construction. The paper ends with a comparative analysis of two different economic policies, being offered strong arguments in favor of pro-market policies. On long term, the only way to increase the economic prosperity (in the EU) is by stimulating institutional competition, protecting property rights and liberty in order to increase welfare, and not by redistribution and uniformization.*

Key words: european social model; integration; redistribution; social policy.

■

Mai sunt câteva luni până când România va deveni membră a Uniunii Europene. Acest lucru se va întâmpla indiferent dacă vor fi îndeplinite sau nu (în întregime) criteriile de la Copenhaga. Perspectiva de mai sus are la bază convingerea noastră că procesul de integrare a țărilor est-europene are ca motor argumente ce provin din planul politic, mai presus de cel economic. Dar să rămânem în sfera economică. Sunt arhicunoscute criteriile de la Copenhaga pe care Comisia Europeană le impune țărilor est-europene: pe de o parte, țara candidată trebuie să aibă o *conomie de piață funcțională*, iar, pe de altă parte (având ample conexiuni cu prima), să facă față presiunilor concurențiale și forțelor pieței din interiorul Uniunii.

Originile și principiile economiei sociale de piață

În lumina realităților economico-sociale ce însoțesc evoluția „*visului european de unificare*”, observăm manifestarea unei predilecții din partea organismelor comunitare în favoarea economiei de piață în care dimensiunea socială deține o importanță deosebită. De

aceea, considerăm că identificarea și analiza originii și a principiilor economiei sociale de piață reprezintă un punct de plecare în analiza economiei europene din prezent.

Conceptul de „*conomie de piață funcțională*” a fost introdus de organismele comunitare ca fiind unul dintre criteriile care definesc dacă o țară – aflată în procesul de aderare europeană – întrunește sau nu condițiile pentru a fi membră a UE. Așadar, înainte de a analiza în detaliu acest concept, vom porni de la concluziile Consiliului European din iunie 1993, de la Copenhaga: „*Țările comunitare solicită statului candidat o stabilitate instituțională ce garantează democrația, respectarea legii, a drepturilor omului, a drepturilor minorităților, existența unei economii de piață funcționale, precum și capacitatea de a face față concurenței și forțelor pieței din cadrul Uniunii. De asemenea, UE are în vedere capacitatea țării candidate de a-și asuma obligațiile comunitare, de a adera la scopurile politice, economice, precum și de a participa la uniunea monetară*”.

La prima vedere, denumirea de *conomie socială de piață* pare o contradicție în termeni. A vorbi de economie socială și a te raporta la postulatele mecanismului pieței

Modelul social european între descriptiv și contrafactual

libere înseamnă a semăna aceeași derută ca atunci când uzăm de socialism liberal (Tașnadi, 1997). Ne rămâne astfel obligativitatea unei scurte incursiuni în istoria europeană a ultimului secol în vederea identificării condițiilor în care a apărut curentul de gândire ordoliberal, considerat de noi a avea contribuția esențială în promovarea drepturilor sociale. Mai mult decât atât, vom încerca pe parcursul lucrării să arătăm că modelul european promovat în prezent are o natură ordoliberală dominantă.

Este interesant de observat că, în mod paradoxal, precursorii abordării sociale a economiei de piață sunt anumiți economiști liberali care, deși au rămas fideli valorilor fundamentale ale doctrinei clasice, au căutat soluții la o serie de aspecte referitoare la repartitia veniturilor, la inegalitățile sociale cu care se confruntau tot mai mulți membri ai societății. J. S. Mill, Leon Walras sau Vilfredo Pareto sunt membrii marcanți ai școlilor de orientare liberală (clasică/neoclasică) care au văzut în *stat* soluția pentru rezolvarea unor asemenea probleme sociale, și nu în funcționarea „*mâinii invizibile*”.

Însă consolidarea drepturilor sociale și apariția ca atare a conceptului de „*economie socială de piață*” revine școlii germane și în special lui Alfred Muller-Armack. Această evoluție și readaptare a liberalismului clasic survine după ce economiile lumii au înregistrat marea depresiune a anilor 1929-1933. Pentru cazul Germaniei, economia socială de piață reprezintă „un amestec de etatism și liberalism, de responsabilitate și de solidaritate, de asociaționism, instituționalism și individualism” (Tașnadi, 1997).

La acel moment istoric, credința că ordinea socială era consecința normală și necesară a libertăților individuale era pentru majoritatea economiștilor o ipoteză greu de acceptat. Ordoliberalismul a admis, așadar, că statul trebuie să aibă o funcție importantă în derularea și organizarea activității economice. W. Röpke a fost, în mod cert, cel care a susținut cu cea mai mare consecvență această nouă funcție a statului ca fiind „*liberal intervention*”.

În prezent, în marea majoritate a documentelor emise de organisme europene se face referire la „*modelul social european*”. În realitate există tot atâtea modele sociale în interiorul Europei pe cât de multe sunt țările europene. Literatura dezvoltată în jurul statului bunăstării face distincție între trei mari tipuri: nordic, continental, sudic, toate acestea deosebindu-se de modelul anglo-saxon, ultimul denumit și model liberal sau rezidual. În cadrul acestei lucrări, vom apela însă la clasificarea făcută de Hall, și anume la încadrarea în două mari tipuri de economie: „*economii de piață liberale*” și „*economii de piață coordonate*” (Hall și Soskice, 2001). Reținem că modelul anglo-saxon se regăsește în modelul economiei de piață liberale (Anglia și Irlanda), în timp ce marea majoritate a economiilor

continentale se încadrează în tipul de economie de piață coordonată (Germania, Franța etc.).

Economiile țărilor de pe continent au câteva trăsături distinctive în raport cu cele considerate ca fiind liberale (Begg, 2004):

- ponderea sectorului public (în prezent aproximativ 47% din PIB) și un rol important al întreprinderilor de stat („servicii de interes general”);
- un sistem al bunăstării sociale substanțial (o medie de aproximativ 28% din PIB);
- reglementări excesive privind relațiile de muncă, coroborate cu rolul important al partenerilor sociali în procesul de guvernare și în menținerea păcii sociale;
- anumite practici fiscale comune, în special taxe indirecte (deși trebuie remarcată, cel puțin pentru moment, existența unor diferențieri importante cu privire la taxele directe);
- diferite caracteristici comportamentale comune, precum mobilitate scăzută a forței de muncă, o subdezvoltare a pieței de capital, stimulente reduse privind manifestarea antreprenorială.

Modelul social european din perspectiva Lisabona

La sfârșitul secolului trecut, un nou program își face loc în agenda organismelor europene. În 2000, Consiliul European întrunit la Lisabona adoptă o serie de măsuri necesare construirii „*cele mai competitive economii a cunoașterii din lume*”, binomul central fiind cele două dimensiuni: *economică* și *socială*. Un an mai târziu, la Gothenburg, acestora două li s-a alăturat și o a treia dimensiune, rezultantă a preocupărilor funcționarilor europeni, și anume cea referitoare la protecția mediului înconjurător.

Având în vedere dezideratele convenite la Lisabona, Romano Prodi admitea faptul că „cea dintâi provocare la adresa Uniunii de mâine o va reprezenta găsirea unei soluții la problemele privind necesitatea compatibilității sistemelor de securitate socială și de relații industriale ale statelor membre, respectând în același timp obligațiile pe care competitivitatea internațională le impune Europei” (Prodi, 2000). Iată, deci, că marea provocare la adresa Uniunii Europene este găsirea unor soluții cu privire la politicile sociale europene, în contextul competiției economice acerbe din interiorul și din afara Europei.

În plan economic, strategia urmărește majorarea cheltuielilor publice și private pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, cea care reprezintă elementul central al efortului de a amplifica generarea și dispersia capitalului științific, tehnologic și intelectual. De asemenea, ea vizează

asigurarea unui climat favorabil afacerilor, precum și creșterea flexibilității forței de muncă, astfel încât să asigure o dezvoltare economică sănătoasă în UE.

Totuși, actualmente în planul funcționării sistemului european își găsesc locul ezitățile, ceea ce antrenează dificultatea menținerii regulilor actuale. *Progresele reduse înregistrate în direcția implementării strategiei modelului european – Strategia de la Lisabona, precum și criza Pactului de Stabilitate și Creștere* sunt doar două exemple ale nefuncționalității construcției europene. Fixarea unor obiective ambițioase precum inovație, coeziune socială, creștere economică, ocupare deplină, fără a dispune de instrumentele corespunzătoare mărește distanța dintre scop și realitate, mai ales într-un mediu recesionist.

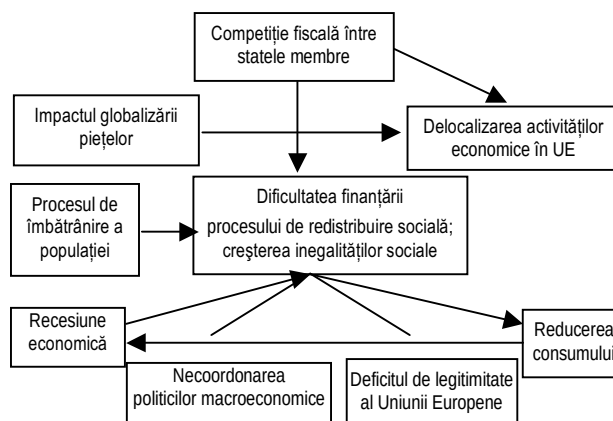
Analiza strategiei la jumătatea perioadei stabilite pentru realizarea acestor obiective (în raportul de primăvară al Consiliului European din 2005, prefătat de raportul lui Wim Kok, din noiembrie 2004) evidențiază un decalaj semnificativ între propuneri și realizări.

„Realitatea europeană arată că modelul european există, dar este încă fragil. Criza pe care o traversează este cu atât mai violentă, cu cât se suprapune aderării a noi zece state, ceea ce afectează mecanismul construcției europene” (Comisia Europeană, 2004). Perenitatea modelului european nu este asigurată deoarece traversează o criză profundă, care îi afectează funcționalitatea. Dintre realitățile de o importanță deosebită cu care se confruntă economia comunitară (și care își pun amprenta asupra deciziilor de politică de la Bruxelles) amintim:

- Uniunea Europeană traversează o perioadă de recesiune economică;
- inegalitățile sociale cresc;
- statul-providență este din ce în ce mai puțin capabil să reducă inegalitățile, deoarece are dificultăți de finanțare a proiectelor sociale (finanțarea lor presupune creșterea fiscalității; însă această măsură afectează competitivitatea economiei europene);
- un proces de îmbătrânire a populației cu un trend crescător;
- protecția mediului presupune costuri ridicate, din ce în ce mai greu de susținut.

Cauzele crizei sunt diverse, dar convergente către a susține că modelul european este deopotrivă minat din interior și amenințat din exterior. Fragilitatea sa este determinată de: capacitatea redusă de adaptare la schimbările economice, incapacitatea de a răspunde eficient noilor așteptări sociale, procesul de îmbătrânire a populației, promovarea de politici inadecvate de protecție a mediului, neîncrederea ridicată a europenilor.

Schema de mai jos reflectă criza modelului european, analizată ca un ansamblu de relații vicioase, care îi afectează propria structură instituțională:



Procesul de integrare a piețelor de capital, de bunuri și de servicii consolidează procesul de globalizare economică, însă nu afectează în același mod statele europene, deoarece:

1. Anglia și Irlanda au economii centrate pe rolul pieței libere în alocarea resurselor, promovând reducerea rolului statului și liberalizarea piețelor. Acestea au recurs la o reducere a salariilor cuplată cu o politică bazată pe diminuarea drepturilor sociale pentru cei neocupați; diminuarea cheltuielilor bugetare ale statului-providență a fost însoțită de o puternică relaxare fiscală, ceea ce a oferit avantaje în concurența fiscală globală. Este transpunerea în realitate a concepției thatcheriene, de altfel susținută și de către Reagan în SUA în aceeași perioadă, conform căreia rolul statului în economie trebuie să fie unul rezidual, cât mai discret posibil. Logica acestui răspuns la provocările globalizării este următoarea: piața fiind mecanismul cel mai eficient în alocarea resurselor în funcție de meritul individual, atunci intervenția statului trebuie să fie minimă.

2. Țările Europei continentale – mai conservatoare - au susținut asigurarea asistenței sociale bazate pe muncă și pe drepturi derivate. Politicile promovate în aceste state trebuie să realizeze armonizarea intereselor celor ocupați (beneficiari ai unui sistem extins de securitate socială) și celor neocupați (din ce în ce mai mulți și foarte dependenți de primii). Pentru a se înscrie în direcția globalizării, aceste țări trebuie să realizeze reforme radicale ale sistemului de asigurări, pe care populația nu le agreează.

3. Țările scandinave insistă asupra universalității asistenței sociale și pe reglarea mai degrabă politică, decât economică, a evoluției societății. Concepția acestui principiu a rămas intactă în ciuda crizelor care au afectat acest țări, dovedindu-și totodată rezistența în fața transformărilor externe.

Modelul social european ... sufocat de prea mult social!

Sistemele de protecție socială și legislația în domeniul relațiilor de muncă în interiorul Europei sunt exemple evidente de politici aparținând modelului social european. Trebuie menționat că (în prezent) intervenția principală a organismelor europene (suprastatale) se limitează doar la relațiile de pe piața muncii, în timp ce așa-numita baza a statului bunăstării, educația, programele de sănătate sunt încă sub influența directă a guvernelor naționale. Interesant de amintit că au fost inițiate încercări sporadice la nivel comunitar și în planul excluziunii sociale, dar au dovedit o lipsă de coerență și uniformitate, motivul principal fiind acela că fiecare țară membră a avut o poziție oarecum ostilă.

Concurența dură din interiorul Europei ca urmare a eliminării granițelor, a liberei circulații a bunurilor, serviciilor și a persoanelor creează o presiune enormă asupra sistemelor de protecție națională în vederea reducerii cheltuielilor sociale. „Soluția” venită din partea organismelor europene pentru a înlătura concurența considerată neloială s-a dovedit a fi cea a „armonizării regimurilor sociale naționale”, în primul rând în ceea ce privește dreptul muncii. În mod cert, după aderarea grupului celor zece țări, concurența fiscală a Estului a condus la presiuni privind reducerea gradului de impozitare în țările UE 15. O asemenea concurență poate fi considerată de asemenea ca fiind neloială și, deci, este posibil să fim martorii a două scenarii.

Primul este considerat a fi armonizarea fiscală la nivelul taxelor directe (menționăm că deja majoritatea taxelor indirecte țin de politica comună), astfel încât să se evite mobilitatea întreprinzătorilor dintr-o regiune în alta și, implicit, problemele de ocupare a forței de muncă din statele neatractive fiscal.

Un al doilea scenariu, considerăm noi a fi de dorit, ar consta în adoptarea la nivelul vechilor membri a unei politici de relaxare fiscală. S-ar da astfel un impuls de creștere economică venit din partea ofertei agregate. Însă, după toate semnalele de până acum, se pare că recurgerea la primul scenariu este o modalitate mult mai la îndemâna structurilor europene. În Carta socială, deciziile concrete sunt cele privitoare la dreptul muncitorilor sub 18 ani, la egalitatea drepturilor muncitorilor din alt stat cu muncitorii cetățeni ai statului în care lucrează, dreptul la integrarea familiei muncitorilor care lucrează în alt stat etc. Înseși titlurile unor documente sau instituții sunt argumente în acest sens. Spre exemplu, *Carta drepturilor fundamentale ale muncitorilor* a avut ca titlu original Carta comunitară a drepturilor sociale fundamentale

(neacceptat de țările semnatare), iar capitolul 13 al integrării în UE se numește *Politica socială și de ocupare a forței de muncă* (Frunzaru, 2002).

Un impact semnificativ asupra procesului de creștere economică la nivelul UE îl va avea procesul de îmbătrânire a populației. Aceasta, deoarece sistemul actual de asistență socială al modelului european exercită o presiune semnificativă asupra bugetelor naționale, nepermițându-le acestora să acumuleze surplusuri bugetare consistente în perioadele de expansiune.

Cu mai bine de 100 de ani în urmă, Bismark a pus bazele construcției statului bunăstării modern, demarând programe ample în domeniul pensiilor, șomajului, asigurărilor de sănătate. Așadar, statul bunăstării a înlocuit vechile contracte dintre generații ce funcționau în interiorul familiilor cu un contract social centrat pe redistribuire. Într-o prima ipostază, costurile necesare susținerii acestui program erau suficient de reduse pentru a fi suportate de societate în ansamblul său. Spre exemplu, pensiile ce trebuiau plătite unui număr redus de indivizi (în condițiile unei speranțe medii de viață reduse) puteau fi lesne finanțate de tinerii tot mai numeroși care intrau pe piața muncii. Arborele vârstei avea forma ideală, și anume aceea a unei piramide, cei de la vârful fiind susținuți de o bază solidă.

Evoluția demografică ulterioară a scos în evidență o tendință tot mai clară de îmbătrânire a populației țărilor europene, în special după cel de-al doilea război mondial. Creșterea costurilor redistribuirii nu a condus brusc la un eșec al sistemului în economiile care l-au implementat și pentru că migrația internațională a forței de muncă și a capitalurilor era redusă.

Fenomenul globalizării scoate la lumină „călcâiul lui Ahile” și carențele statului bunăstării din prezent (Prewo). Locurile de muncă din UE se pierd în favoarea țărilor cu costuri salariale comparabil mai reduse (în special cele din centrul și estul Europei); o creștere a numărului de pensionari din țări precum Germania și Franța implică impozitări care reduc substanțial nivelul economisirii. Suntem de părere că ignorarea acestor aspecte conduce, așa cum vom vedea în continuare, la întârzieri și, poate, la eșecuri ale proiectelor europene comune.

Luând ca exemplu Germania (care, alături de Franța, reprezintă motorul construcției europene actuale) observăm că numeroase studii empirice relevă faptul că deficitele bugetelor asigurărilor sociale sunt amplificate serios de evoluția demografică înregistrată. În 1950, exista încă o populație cu o bază largă de indivizi cu vârste cuprinse între 25-50 de ani, vârful piramidei (indivizi cu vârsta de aproximativ 75 de ani) era reprezentat de un număr redus. Peste o jumătate de secol, în 2002, s-a înregistrat o creștere a ponderii celor aflați încă în perioada activă, dar cu vârste

apropiate de limita pensionării; numărul pensionarilor nu a crescut substanțial, însă tinerii care sunt la început pe piața muncii sunt în număr tot mai mic. Prognozele pentru 2040 indică o situație alarmantă: foarte puțini tineri, o populație cu vârstă medie redusă și un număr substanțial de persoane vârstnice. Piramida pe care s-a bazat sistemul redistributiv al lui Bismark își va inversa poziția până la nivelul primei jumătăți a secolului XXI.

În condiții de recesiune economică, deficitele bugetare (neacoperite de surplusurile bugetare anterioare) se accentuează, deoarece taxele vor fi probabil mărite pentru a acoperi un necesar mai mare de cheltuieli bugetare. Efectul nu este decât prelungirea perioadei de recesiune, aspect ce caracterizează economia europeană, căreia îi sunt necesari 6-7 ani pentru încadrarea pe o traiectorie ascendentă a PIB.

În spiritul echivalenței ricardiene, aceste deficite vor fi acoperite prin taxele mai ridicate asupra unei generații viitoare îmbătrânite (deci cu o mai mică bază de impozitare), ceea ce nu va conduce decât la perpetuarea unei bucle recesioniste în evoluția economiei europene. Efectul acestui trend de îmbătrânire este reducerea contribuției globale a producției europene de la 18% la 10% în 2040, precum și a potențialului de creștere.

Privind în perspectivă, pensiile nu pot fi finanțate prin sistemul contractului social între generații, cei în câmpul muncii plătind contribuții și impozite pentru pensii, asigurări de sănătate, șomaj etc. Prin urmare, strategia fiecărui guvern va trebui să prevadă constituirea de surplusuri bugetare pentru a face față șocurilor structurale viitoare.

În concluzie, modelul instituțional european este supus în prezent unor ample presiuni de schimbare a sistemului bunăstării cu cel al ordinii proprietății private și al prosperității economice. Este recunoscut tot mai des faptul că menținerea aranjamentului actual al statului bunăstării devine din ce în ce mai costisitoare pentru economiile europene, pentru bugetele comunitare și naționale. Disputele privind problematica redistribuirii – cine câștigă, cine suportă? – reprezintă încă un subiect menit a întârzia măsurile reale de reformă. Suntem de părere că numai prin luarea în considerare simultan a criteriului *eficienței și echității* vom fi în măsură să apreciem oportunitatea unei reforme.

În continuare vom încerca să analizăm compromisurile cu care se confruntă Uniunea Europeană atunci când a decis să adopte un sistem bazat pe creștere și ocupare.

Abordare contrafactuală a modelului european

Una din cele mai importante dezbateri la care asistăm în prezent este legată de procesul de unificare a Europei. Următoarele etape de extindere a granițelor UE fiind

preconizate a avea loc în următoarele orizonturi de timp: în 2007 (România și Bulgaria), în 2009 Croația, urmând ca Turcia să adere în anul 2015. Tot în acest context, eșecurile diferitelor țări membre în a respecta criteriile UEM sunt folosite drept argument în favoarea accelerării transferului de putere de la nivelul național către Bruxelles și Strasbourg.

Un număr impresionant de oameni politici și economiști apreciază că slaba performanță a monedei europene este efectul lipsei unui aranjament instituțional unitar, a unei centralizări politice și a unei mai bune planificări economice. Așadar, se pare că europenii sunt orbiți de „*democrația europeană*” și uită să analizeze implicațiile reale ale punerii în practică ale acestui aranjament instituțional suprastatal.

Fără a se dori o analiză exhaustivă, vom încerca să scoatem în evidență principalele compromisuri (engl. tradeoffs) la care au recurs organismele europene. Punerea în aplicare a setului instituțional bazat pe redistribuire și asistență conferă o idee clară privind alegerea făcută de forurile europene. Am introdus în acest studiu conceptul de *tradeoff* pornind de la convingerea că UE încearcă, pe de o parte, soluționarea problemelor de creștere economică, iar, pe de altă parte, asigurarea – într-un spirit egalitarist – coeziunii sociale în diversitatea culturală ce caracterizează spațiul european.

Alternativele cu care se confruntă Uniunea Europeană sunt următoarele:

Monopol instituțional	Competiție instituțională
Centralizare	Federalizare
Armonizare	Concurență
Asistență socială și redistribuire	Prosperitate economică și creare de avuție
Protecționism	Comerț liber

■ *Monopol instituțional vs. Competiție instituțională*

Suntem de părere că această înclinare către centralizare politică (monopol instituțional suprastatal) are la bază mai multe explicații. O posibilă explicație poate fi aceea că existența unor aranjamente instituționale diferite în țările membre poate conduce la o stare conflictuală în interiorul Uniunii. Perspectiva hobbesiană privind imposibilitatea atingerii unei ordini spontane trebuie privită ca un important factor cultural în Europa (Lottieri). În „*Leviathan*” – lucrare scrisă în timpul Războiului Civil din Anglia – Thomas Hobbes aducea neînterupt în discuție necesitatea unei autorități centrale care să oprească revolta civilă. Mai mult, acesta susținea că orice abuz de putere din partea acestei autorități statale trebuia acceptată ca fiind prețul plătit pentru menținerea păcii. În consecință, putem beneficia de un viitor liniștit numai dacă vom reuși să construim și să susținem instituțiile europene comune. Totuși, *common*

sense-ul ne face să credem că acele conflicte armate din Europa vremurilor lui Hobbes sunt și vor rămâne istorie. Dar ce efecte ar putea avea o concurență între instituțiile și culturile aparținând diferitelor țări europene? În primul rând, prin manifestarea concurențială, vor fi ușor observabile handicapurile unora și virtuțile altora. Este astfel ușor de înțeles (și deloc surprinzător) de ce anumite țări precum Germania sau Franța sunt de interesate mai mult de uniformizare decât de reformarea propriilor seturi instituționale.

O altă explicație în favoarea preferinței pentru monopol instituțional are la bază conceptul „*shield effect*”. Acesta ilustrează faptul că unele guverne ale țărilor membre sunt uneori direct interesate în transferarea unor atribuții către un organism comunitar (de exemplu Comisia Europeană), atunci când se impune luarea unor măsuri nepopulare în interiorul țărilor respective. Astfel, Comisia Europeană se poate constitui într-o pavază ce are menirea de a proteja unele guverne naționale față de electorat. Dar cum se va putea, atunci, proteja pe sine, într-o Europă a democrației electorale?

■ *Centralizare vs. Federalizare*

Așa cum am arătat pe parcursul lucrării, dorința de centralizare și de construire a unei birocratii administrative la nivelul UE ar putea fi susținută de marea majoritate a statelor membre. Una dintre „*golden rules*” referitoare la instituțiile europene scoate în evidență faptul că acestea, odată ce au fost create, nu vor mai dispărea, chiar dacă scopul pentru care au fost construite a fost atins. Un exemplu elocvent în acest sens este cel a FMI, care și-a schimbat misiunea pe care o avea în plan internațional pentru a continua să ființeze.

Federalismul, cealaltă opțiune a construcției europene actuale, are la bază concepția liberală clasică bazată pe autonomie locală și comunități caracterizate prin consens. În lumina unui federalism autentic, comunitățile politice sunt federații de indivizi, iar aceste noi instituții dezvoltă noi relații voluntare, favorizând constituirea unei confederații. În cele din urmă, federalismul se fundamentează pe un set de relații voluntare ce se desfășoară în interiorul comunităților și între indivizi.

Roland Vaubel aprecia că, într-o construcție de tip federal, fiecare stat membru „ar avea dreptul de a ieși din acea Uniune în cazul în care majoritatea populației sale votează în favoarea secesiunii” (Vaubel, 1992).

■ *Armonizare vs. Concurență*

Deși există o multitudine de politici ce au drept scop armonizarea în cadrul Uniunii, ne vom referi doar la politica fiscală. După cum este cunoscut, în prezent, impozitele directe sunt stabilite de fiecare stat membru, fiind transferate

la nivel comunitar atribuțiile privind taxele indirecte (spre exemplu taxele vamale cu exteriorul Uniunii).

În țările considerate pilonii construcției UE, Germania și Franța, impozitul pe profit se cifra în 2004 la 39%, respectiv 34%. Aceste rate exorbitante – și păgubitoare pentru procesul de creștere economică – sunt serios amenințate de aranjamente fiscale relaxate precum Irlanda (12,5%), Letonia, Cipru și Lituania (15%), Polonia și Slovacia (19%). Chiar și Austria, începând cu 1 ianuarie 2005, a redus impozitul pe profit de la 34% la 25% în încercarea de a face economia internă favorabilă dezvoltării mediului de afaceri, dar și în încercarea de a opri exodul firmelor multinaționale și corporațiilor către est (Nulle, 2004).

Astfel, dacă în prezent guvernul federal german este constrâns de ofensiva fiscală estică să reducă impozitele directe asupra profiturilor întreprinderilor și a veniturilor din muncă – în scopul de a împiedica exodul capitalurilor și firmelor către țările „prietenose” din punct de vedere fiscal – în condițiile existenței unei politici comune, chiar și această posibilitate va fi anulată. Este de remarcat că expresia „armonizare” este lozinca utilizată frecvent de militanții unificării și creării Statului unic european.

În acest context, ne putem întreba de ce am adus în discuție armonizarea fiscală privind impozitele directe? Pentru că deși situația din prezent este cea descrisă de noi, încercările unor țări membre privind reforma fiscală sunt orientate către o cotă unică de impozitare asupra profiturilor corporațiilor. Susținut de Franța, guvernul german a făcut presiuni la nivel comunitar pentru adoptarea unui impozit minim asupra profiturilor de 20%, eliminând astfel migrația capitalurilor în special către țările recent integrate. Din fericire, până în prezent, multe dintre guvernele țărilor UE au respins această inițiativă în plan fiscal. Dar oare până când?

■ *Asistență socială vs. Prosperitate economică*

Problematica programelor de asistență socială în țările membre și politicile promovate de la Bruxelles în acest domeniu au fost amplu dezvoltate într-un capitol anterior al lucrării. Am încercat să aducem argumente de ordin economic și etic împotriva perpetuării unui stat european asistencial bazat pe redistribuire realizată prin mijloace coercitive. Este nevoie să înțelegem că exapansiunea măsurilor de coeziune și solidaritate socială este un pretext al guvernanților europeni prin care urmăresc consolidarea puterii proprii pe seama contribuabililor. De la originile statului bunăstării și până în prezent, în multe țări ale Europei, s-a înregistrat o creștere substanțială a programelor sociale dezvoltate de stat pentru protejarea celor cu venituri reduse sau care se confruntă cu dificultăți. Efectul este – aparent

paradoxal – creșterea numărului de asistați social, adică a celor dependenți de sfera acțiunilor guvernamentale. Redistribuirea este adesea în beneficiul grupurilor de lobby politic și economic, adică a celor cu un nivel de educație ridicat, care prin comportament de rent-seeking deviază fluxurile bănești de la scopul inițial.

Soluția pieței libere pentru problema solidarității este eliminarea programelor sociale guvernamentale bazate pe solidaritate coercitivă (prin sistemul fiscal) și înlocuirea lor cu programe sociale private promovate de familii, fundații, societăți de caritate sau biserici. Diferite soluții în domeniul social oferite de SUA sunt din perspectiva noastră demne de urmat. În Statele Unite funcționează eficient o rețea de asociații private de ajutor reciproc și pentru că guvernul federal este mai puțin implicat în asigurarea protecției sociale, urmărindu-se cu predilecție stimularea indivizilor de a găsi oportunități de angajare.

Existența unei rate reduse de creștere economică la nivelul UE (în medie 2-3%) arată că prosperitatea economică nu poate avea ca sursă fundamentală redistribuirea veniturilor între cetățenii Europei, ci mai degrabă asigurarea unui mediu concurențial onest, oferirea stimulentei adecvate în procesul de economisire, condiții prielnice pentru manifestarea antreprenoriatului.

■ *Protectionism vs. Comerț liber*

Principiul care guvernează politica comercială a UE, în conformitate cu Tratatul de la Maastricht, este cel al unei „economii de piață deschise cu liberă concurență” (art. 4, fostul art. 3 al Comunității Europene). În practica efectivă, desigur, asta nu înseamnă că CE va renunța la măsuri protecționiste ca o simplă consecință a acestei prevederi. Instrumentele politicii comerciale CE nu sunt specificate exhaustiv în tratat deoarece protecționismul modern s-a dovedit a fi inventiv în găsirea unor noi instrumente. Mai mult, tot mai multe bariere reglementare de origine comunitară sunt aplicabile pieței interne și nu neapărat la frontierele Uniunii.

Modelele clasice în teoria comerțului scot în evidență importanța comerțului liber între țări. Ceea ce a fost cât se poate de evident acum trei secole pare să ofere o nouă cheie în descifrarea problemelor care împiedică optima funcționare a comerțului internațional din prezent: prin

comerțul liber bazat pe teoria avantajelor comparative, fiecare economie este susceptibilă de a realiza o alocare superioară a resurselor și un nivel ridicat al bunăstării materiale. Fiecare țară ar trebui să producă bunuri ale căror costuri de oportunitate sunt mai mici decât cele ale altor state care doresc să producă același bun sau să ofere același serviciu. Ar rezulta de aici o specializare îndrumată de oferta de resurse din cadrul fiecărui cadru economic. Barierele din calea comerțului liber ar stopa această specializare, pentru că astfel ar crește mult costul materiilor prime, a resurselor în general, ceea ce ar orienta agenții economici către satisfacerea nevoilor bazale în primul rând, ceea ce ar lăsa mult prea puțin pentru cercetare, dezvoltare, specializare și perfecționare, creștere economică.

Ulterior, noile modele au nuanțat argumentul economic clasic în favoarea liberului schimb. Principala idee ce reiese din analiza acestor modele arată că avantajul comparativ nu mai este singura explicație a câștigurilor din comerțul internațional. Astfel avantajele „primei mișcări”, în prezența unor efecte de scară mari și a unor curbe abrupte privind procesul de learning-by-doing, dar și dumpingul reciproc se pot dovedi a fi un motiv economic al comerțului fără fundamentare pe avantajul comparativ convențional (Pelkmans, 2001).

Totuși opinăm că există cel puțin două argumente majore pentru care rețeta liberului schimb este acceptată ca sursă de prosperitate economică pentru participanții la actele de comerț. Expunerea la concurența externă – efectivă sau potențială – conduce la alocarea resurselor rare către acele utilizări cu un grad de eficiență ridicat. Literatura comerțului internațional reține, pe de o parte, câștigurile de alocare, iar, pe de altă parte, câștigurile de eficiență tehnică.

Un alt argument în favoarea liberului schimb și a eliminării măsurilor protecționiste (tarifare sau netarifare) are la bază nevoia de a debarasa politica comercială de lobby-ul diferitelor grupuri de interese economice (adesea urmărindu-se interesul economic al producătorilor, în dauna intereselor generale ale societății sau ale consumatorilor). Așadar apreciem că soluția adecvată are fundamentul economic în replica unui liberal prin excelență, J. C. M. Vincent de Gournay: „*Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui même*”.

Bibliografie

- Begg, I., „Is there a European model, and, if so, does it need to adjust?”, European Institute, London School of Economics, June 2004
- Frunzaru, V., „De la statul bunăstării național la politicile sociale europene”, www.iccv.ro/romana/revista/rcalvit/pdf/cv2002.1-4.a06.pdf
- Hall, P., Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism*, Oxford University Press
- Lottieri, C., *European Unification as the New Frontier of Collectivist Redistribution*
- Nulle, G., „The Franco-German Alliance Against Market Freedom”, July, 2004
- Pelkmans, J., „Integrare Europeană. Metode și analiză economică”, Institutul European din România, ediția a doua, 2001
- Prewo, W., „From Welfare State to Social State”, p. 2, www.cne.org
- Prodi, R., (2000). *O viziune asupra Europei*, Editura Polirom, Iași, p. 51
- Sută-Selejan, Sultana (1994). *Doctrine și curente în gândirea economică modernă și contemporană*, Editura All, București
- Taşnadi, Al. (1997). *Economia socială de piață*, Editura ASE, București
- Vaubel, R., „The political economy of centralization and the European Community”, *Jurnal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. 3, n. 1, March 1992
- xxx „Construire l’Europe Politique. Un projet durable pour l’Europe de demain”, aprilie 2004, la inițiativa Comisiei Europene

Măsurarea gradului de implicare a autorităților locale în dezvoltarea economică

■

Elena Botezat

Conferențiar universitar doctor

Marcel Boloș

Lector universitar doctor

Universitatea din Oradea

Abstract. *The attentive diagnosis of the local economic basis, the deep understanding of the obstacles that confront the economic growth and the investments, the elaboration and the implementation of certain strategies to facilitate the investments are the means by which the local authorities can assure the future of the local community which voted them. The present paper proposes to measure the effectiveness and efficacy of their activity by lying the basis of the methodology of calculating the degree the local authorities imply themselves in the local economic development and its impact upon the financial management performance of a certain town. Only a management that sustains the local economic development can lead to the permanent growth of the economic basis, which generates permanent development.*

Key words: local authorities; implication; calculating; economic development; performance.

■

Activitatea economică din România este grevată de imperativul integrării economice europene, ceea ce determină conceperea unor strategii de dezvoltare complexe, inovative, bazate pe resurse realiste, disponibile.

Autoritatea publică locală va trebui să identifice în permanență surse noi de finanțare pentru a face față nevoilor crescânde, apelând atât cât legea îi permite la trei pârghii de natură financiară, care în opinia noastră constau în:

1. obținerea de venituri fiscale (V_f) ca urmare a politicilor fiscale în care se vor îmbina armonios ratele de impunere (r_i) cu baza de impozitare (B_i) distingându-se două situații:

- r_i înregistrează o tendință de creștere, iar B_i este constant, situație specifică unei politici pur fiscale care trebuie să țină cont în mod obligatoriu

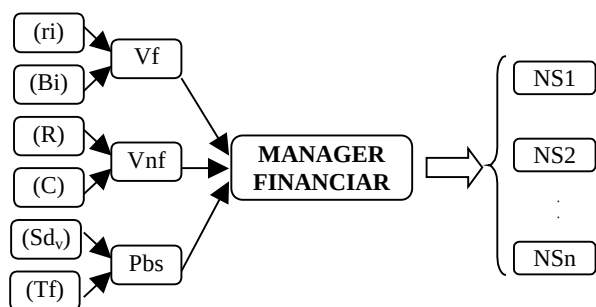
de capacitatea financiară a contribuabililor, dar și de valoarea bazei de impozitare;

- r_i constant cu B_i ce înregistrează o tendință de creștere, ca rezultat al unei politici echilibrate de susținere a dezvoltării economice locale;

2. obținerea de venituri (V_{nf}) din valorificarea unor bunuri aparținând domeniului public sau privat al municipiilor, orașelor sau comunelor prin concesionare, închiriere sau vânzare, prilej pentru managerul financiar profesionist de a reduce r_i , fără a lua măsuri care pot influența B_i ;

3. prelevările din bugetul de stat (P_{bs}), (sume defalcate din unele venituri ale bugetului de stat (S_{dv}) sau transferuri - T_f), a căror creștere, și așa dificilă, duce la o accentuare a dependenței financiare față de buget cu consecințe nefavorabile asupra autonomiei locale.

Mixajul de resurse fiscale, nefiscale sau din bugetul de stat va trebui astfel asigurat încât serviciile publice de interes local să funcționeze în permanență și la un nivel calitativ cât mai ridicat.

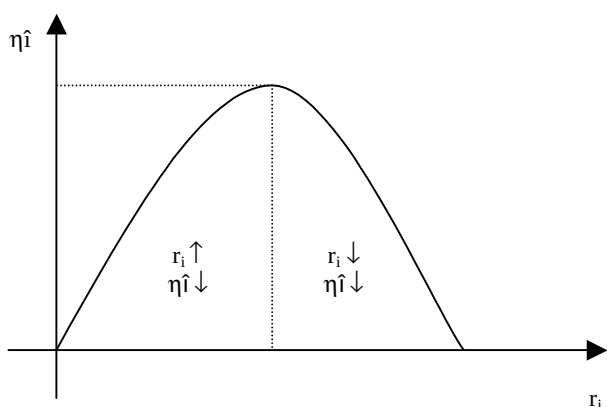


Legendă: NS1NSn – necesarul de servicii publice

Figura 1. Managerul financiar între mixajul de resurse și nevoia de servicii publice

Modalitatea de implicare a managerului financiar al orașului/comunei, pe care o recomandăm, este aceea de creștere a bazei de impozitare (bazei economice). Doar un management care susține dezvoltarea economică locală duce la creșterea în permanență a bazei de impozitare (Bi), ceea ce generează în continuare dezvoltare. Soluția utilizării r_i ca pârghie fiscală, menită a duce la sporirea resurselor financiare, nu este recomandată, deoarece în conformitate cu teoriile lui Arthur Laffer pot fi înregistrate următoarele situații:

- o creștere a ratei de impunere (r_i), peste un anumit nivel, conduce la o scădere a randamentului încasărilor (η_i);
- o scădere a ratei de impunere, peste un anumit nivel, va conduce, de asemenea, la o scădere a randamentului încasărilor;



Sursa: Șoșdean, 2002, p. 32.

Figura 2. Curba lui Laffer

Așadar nu orice resurse financiare se dovedesc a fi benefice pe termen lung. Managerul financiar trebuie să sprijine procesul de dezvoltare locală și să creeze „resurse generatoare de resurse” pentru comunitatea locală și mediul de afaceri cu scopul de a îmbunătăți calitatea vieții întregii comunități locale. Diagnoza atentă a bazei economice locale, înțelegerea obstacolelor care stau în calea creșterii economice și a investițiilor, elaborarea și implementarea unor strategii de facilitare a investițiilor sunt modalitățile prin care autoritățile locale pot asigura viitorul.

Ce pot face autoritățile locale pentru a face anumite zone atractive în scopul creșterii bazei economice? La aceasta vom încerca să dăm răspuns în cele ce urmează.

O primă modalitate de implicare o constituie asigurarea accesului la facilități a investitorilor constând în furnizarea de utilități de natura alimentării cu apă, energie electrică, termică etc., dar și furnizarea de utilități sociale (învățământ, cultură, sănătate etc.).

Suma acestor facilități create într-o anumită zonă de pe raza unității administrativ-teritoriale (municipiu, oraș sau comună) va constitui un punct de atracție pentru investitorii interesați să imobilizeze capitalul, de regulă pe termen cât mai scurt, și să obțină un randament al capitalului cât mai ridicat.

Dincolo de problemele întâlnite în alocările de fonduri la nivel național, întrucât guvernul se confruntă cu o dublă problemă de alocare spațială și funcțională, considerăm că este interesant să studiem evoluția comportamentului autorităților locale în asigurarea de facilități pentru companii (investitori).

Fie $\prod_{i,t}^{f al}$ - nivelul facilităților oferit de autoritatea locală, în zona i de-a lungul perioadei t , iar $X_{i,t}^{f al}$ - mărimea facilității f de-a lungul perioadei, pe care autoritatea locală trebuie să îl asigure în zona i , conform standardelor minime de servicii existente.

Dacă se notează cu $C_{ij,t}^{m al}$ nivelul costurilor generale de transport între zonele i și, respectiv, j din cadrul unei localități, în perioada t prin utilizarea mijlocului de transport m și cu δ^f , coeficientul de mobilitate al locuitorilor pentru facilitatea f , vom obține o relație de forma:

$$\prod_{i,t}^{f al} = \sum_i X_{i,t}^{f al} \times e^{-\delta C_{ij,t}^{m al}}$$

care va descrie comportamentul spațial al autorităților locale în asigurarea de facilități.

Dar care este nivelul dorit al facilității $X_{i,t}^{f,al}$ oferite de comunitatea locală?

Pentru a răspunde la această întrebare luăm în considerare următoarea relație:

$$X_{i,t}^{f,al} = K_{i,t}^{f,al} \times p_{i,t}$$

În care:

$X_{i,t}^{f,al}$ - nivelul dorit de autoritatea locală, la momentul t pentru facilitatea f;

$p_{i,t}$ - populația zonei i în momentul t;

$K_{i,t}^{f,al}$ - standardul aplicat de autoritatea locală în zona i la momentul t pentru facilitatea f (exemplu: ml de rețea de apă și canalizare la 1.000 de locuitori, ml de rețea de iluminat public la 1.000 de locuitori sau ml de rețea de energie termică la 1.000 de locuitori).

Pentru a determina atractivitatea zonei i din perspectiva realizării investițiilor, trebuie luată în considerare și oferta de facilități din afara localității avute în vedere. În aceste condiții, oferta de facilități dorită de autoritățile locale (al) va depinde de oferta de facilități ce va fi oferită de autoritățile locale conform standardului minim de servicii, precum și de cea existentă în afara orașelor, municipiilor sau comunelor după o relație de forma:

$$X_{i,t}^{f,al} = K_{i,t}^{f,al} \sum_i p_{i,t} \times e^{-\delta C_{ij,t}^{mal}} - \sum_j X_{j,t}^{f,al} \times e^{-\mu C_{ij,t}^{mal}}$$

unde:

$X_{j,t}^{f,al}$ - oferta de servicii asigurată de comunitatea locală din afara localității studiată, în zona j pentru aceeași facilitate f de-a lungul perioadei t;

μ^f - coeficientul de mobilitate al populației, în zona j pentru facilitatea f din afara localității.

Relația care va descrie comportamentul spațial al autorităților locale, în oferta de facilități $X_{i,t}^{f,al}$, devine în aceste condiții:

$$\prod_{i,t}^{f,al} = \sum_i \left(K_{i,t}^{f,al} \sum_i p_{i,t} \times e^{-\mu C_{ij,t}^{mal}} - \sum_j X_{j,t}^{f,al} \times e^{-\mu C_{ij,t}^{mal}} \right) \times e^{-\delta C_{ij,t}^{mal}}$$

Astfel, oferta de facilități f depinde de o serie de factori, dintre care amintim:

- numărul populației care solicită facilitatea $X_{i,t}^{f,al}$ sau $X_{j,t}^{f,al}$ în zona i din cadrul localității studiate și din zona j situată în localitățile învecinate;
- standardul aplicat de autoritatea locală (al), în perioada t, ofertei de facilități $X_{i,t}^{f,al}$;
- costurile de transport și mobilitatea populației între zonele i și, respectiv, j din cadrul aceleași localități.

Managerul financiar va trebui să acorde o atenție sporită problematicii asigurării de facilități pentru a face oportune anumite zone destinate realizării de investiții și a extinde deopotrivă baza economică de impozitare ca urmare a implementării măsurilor de dezvoltare locală.

O a doua modalitate de implicare a autorităților locale în dezvoltarea economică locală o constituie *stimularea creării de locuri de muncă și locuințe pentru populație*. Comportamentul spațial al comunităților locale în acest caz poate fi studiat pornind de la ecuația care descrie oferta dorită de oportunități de angajare de forma:

$$X_{i,t}^{l,al} = K_{i,t}^{l,al} \times p_{i,t}$$

unde:

$X_{i,t}^{l,al}$ oferta de oportunități de angajare, din zona i, în perioada t;

$K_{i,t}^{l,al}$ standardul aplicat de autoritatea locală (al) la momentul t cu privire la nivelul dorit al ofertei de locuri de muncă (exemplu: personal calificat la 1.000 de locuitori, personal necalificat la 1.000 de locuitori).

Luând în considerare oportunitățile de locuri de muncă din zonele învecinate, comportamentul spațial al autorităților locale poate fi descris și în această situație după o relație de forma:

$$X_{i,t}^{l,al} = K_{i,t}^{l,al} \sum_i p_{i,t} \times e^{-\theta C_{ij,t}^{mal}} - \sum_j X_{j,t}^{l,al} \times e^{-\theta C_{ij,t}^{mal}}$$

Relația care va descrie comportamentul spațial pentru cea de-a doua modalitate de implicare a autorităților locale se va face după o relație de forma:

$$\omega_{i,t}^{f,al} = \sum_i \left(K_{i,t}^{l,al} \sum_i p_{i,t} \times e^{-\theta C_{ij,t}^{mal}} - \sum_j X_{j,t}^{l,al} \times e^{-\theta C_{ij,t}^{mal}} \right) \times e^{-\theta C_{ij,t}^{mal}}$$

unde:

$C_{i,j,t}^{mal}$ - costul transportului pe distanța ij , de-a lungul perioadei t , cu mijlocul de transport m ;

$p_{i,t}$ - populația zonei i , în perioada t ;

θ, ϑ - mobilitatea persoanelor pe distanța ij , având în vedere costurile de transport exprimat prin $\cdot$. Zonele i și j și în această situație sunt situate în cadrul acelorași localități

Este evident că managerul financiar va fi interesat de comportamentul spațial în ceea ce privește oportunitățile de locuri de muncă, pentru că unul din câștigurile imediate ale autorităților locale îl va constitui atragerea de venituri din cotele defalcate din impozitul pe venit.

A treia modalitate de implicare a autorităților locale, pentru susținerea dezvoltării locale, este asigurarea infrastructurii rutiere, alături de utilități, dar și de oportunitățile de creare de locuri de muncă.

Investitorul va fi interesat de infrastructura rutieră din perspectiva organizării unor fluxuri de transport care îi vor asigura fie aprovizionarea cu materie primă, materiale etc. necesare procesului de producție, fie transportul produselor finite obținute pentru a fi destinate vânzării.

Notăm această modalitate de implicare a autorităților locale cu $X_{i,t}^{tr al}$, ca fiind nivelul dorit conform standardelor minime de servicii de transport (km de șosea la 1.000 de locuitori).

Exprimarea mărimii $X_{i,t}^{tr al}$ se va face după o relație de forma:

$$X_{i,t}^{tr al} = K_{i,t}^{tr al} \times p_{i,t}$$

unde:

$K_{i,t}^{tr al}$ - reprezintă standardul minim de servicii de transport dorit de autoritatea locală în zona i la momentul t .

Oferta netă a autorităților locale de infrastructură rutieră va fi determinată, așa cum deja ne-am obișnuit, ținând cont și de ofertele dorite și asigurate în localitățile învecinate și se va stabili după o relație de forma:

$$X_{i,t}^{tr al} = K_{i,t}^{tr al} \sum_i p_{i,t} \times e^{-\alpha C_{ij,t}^{mal}} - \sum_j X_{j,t}^{tr al} \times e^{-\alpha C_{ij,t}^{mal}}$$

unde:

$C_{i,j,t}^{mal}$ - costul transportului pe distanța ij , de-a lungul perioadei t , cu mijlocul de transport m , determinat de mobilitatea populației din zona i în zona j , situate în cadrul aceleiași localități;

α - mobilitatea persoanelor pe distanța ij , având în vedere costurile de transport exprimat prin $C_{i,j,t}^{mal}$.

Comportamentul spațial al autorităților locale privind oferta de infrastructură rutieră va putea fi astfel cuantificată după o relație de forma prezentată mai jos:

$$\varepsilon_{i,t}^{tr al} = \sum_i \left(K_{i,t}^{tr al} \sum_i p_{i,t} \times e^{-\alpha C_{ij,t}^{mal}} - \sum_j X_{j,t}^{tr al} \times e^{-\alpha C_{ij,t}^{mal}} \right) \times e^{-\beta C_{ij,t}^{mal}}$$

Suntem astfel în situația de a analiza oferta de infrastructură rutieră, care va depinde de o serie de factori dintre care amintim:

- capacitatea financiară a comunităților locale de a realiza noi rețele de infrastructură rutieră;
- capacitatea de management a comunităților locale pentru a organiza serviciul public de modernizare a drumurilor;
- capacitatea tehnică de care dispune comunitatea locală (echipamente și instalații) pentru reabilitarea infrastructurii rutiere.

Cu toate că deja semnificația unor termeni este cunoscută fără a ne îndepărta de problema cercetată, este necesar să precizăm că $X_{i,t}^{tr al}$ reprezintă oferta de infrastructură rutieră din zona j a localității limitrofe localității studiate, în timp ce β reprezintă coeficientul de mobilitate al populației din zona i în zona j .

Dincolo de complexitatea calculelor matematice, un rol important în determinarea comportamentului spațial al autorităților locale, îl au cele trei categorii de *factori de influență* în realizarea investițiilor care au fost cuantificate astfel:

- oferta de utilități (energie electrică, apă – canalizare, energie termică etc.) stabilită cu ajutorul funcției $\Pi_{i,t}^{f al}$;
- oferta de oportunități pentru crearea de locuri de muncă, determinată cu ajutorul funcției $\omega_{i,t}^{l al}$;
- oferta de infrastructură rutieră, care are de asemenea la bază un calcul destul de complex stabilită cu funcția $\varepsilon_{i,t}^{tr al}$.

În acest stadiu al cercetării ne-am pus problema identificării unei funcții care să descrie pentru *investitori nivelul eforturilor făcute de comunitatea locală* pentru a asigura accesul acestora la facilitățile menționate, dar și pentru a asigura comparabilitatea între diversele localități atunci când investitorul va decide realizarea unei investiții într-o anumită zonă.

Modelul propus de noi, are la bază funcția , construită conform expresiei de mai jos:

$$\vartheta_{i,t}^{al} = \left(\frac{\Pi_{i,t}^{f,al}}{\Pi_{i,t}^f} \right) \times \left(\frac{\omega_{i,t}^{l,al}}{\omega_{i,t}^l} \right) \times \left(\frac{\varepsilon_{i,t}^{tr,al}}{\varepsilon_{i,t}^{tr}} \right)$$

unde:

$\vartheta_{i,t}^{al}$ - gradul de implicare al autorităților locale în dezvoltarea economică locală.

Semnificativ în acest moment al cercetării este măsurarea nivelului ofertei de servicii asigurate de autoritățile locale. Aplicarea acestui model permite și elaborarea unor standarde, care vor trebui făcute publice la nivel de comunitate ca standarde minime de servicii și care vor face ulterior posibilă comparația cu facilitățile pe care comunitățile locale le-au realizat la momentul stabilirii valorii funcției $\vartheta_{i,t}^{al}$.

Dacă nivelul de servicii realizat de comunitățile locale este stabilit pe seama funcțiilor $\Pi_{i,t}^{f,al}$, $\omega_{i,t}^{l,al}$, $\varepsilon_{i,t}^{tr,al}$, atunci rezultatele obținute pentru funcția $\vartheta_{i,t}^{al}$ s care măsoară *gradul de implicare al autorităților locale în dezvoltarea economică locală* poate înregistra valori între 0 și 1, cu următoarea semnificație:

a. Cu cât $\vartheta_{i,t}^{al}$ este mai apropiat de 0, cu atât autoritățile locale oferă un nivel de servicii mai scăzut, zona/localitatea fiind neatractivă pentru investitori;

b. Cu cât $\vartheta_{i,t}^{al}$ se apropie de 1, cu atât autoritățile locale oferă un nivel de servicii pentru investitori mai ridicat, ceea ce îi va face să adopte decizia de a investi în localitatea analizată.

De asemenea, funcția $\vartheta_{i,t}^{al}$ studiată ca evoluție a valorilor sale în timp, cu limitele cuprinse între (0,1], va descrie comportamentul autorităților locale în relația cu investitorii, fiind posibil, în opinia noastră, două situații:

1. $\vartheta_{i,t}^{al}$ urmează un trend crescător și va reflecta o preocupare a autorităților locale pentru asigurarea de facilități necesare investitorilor;

2. $\vartheta_{i,t}^{al}$ urmează un trend descrescător și va reflecta slaba preocupare a autorităților locale pentru problemele comunității și, de ce nu, și ale investitorilor.

Comparabilitatea între localități și evoluția comportamentului funcției în timp (pentru diferite perioade analizate) va fi un bun prilej pentru fundamentarea deciziilor investitorilor, în condiții favorabile, care nu va conduce la costuri suplimentare atunci când se pune problema asigurării cu utilități.

Graficul de mai jos este relevant în acest sens:

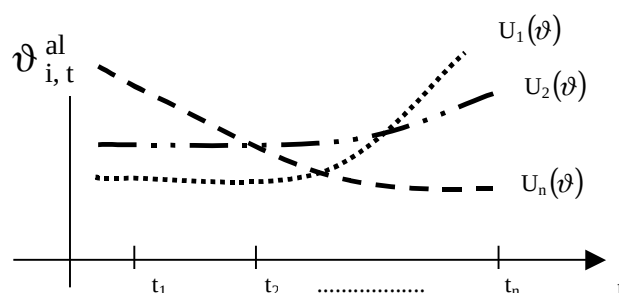


Figura 3. Evoluția funcției de-a lungul perioadei t , în determinată pentru diferite localități

Decizia investitorului va fi luată, în funcție de factorii menționați anterior, fiind posibile următoarele situații:

c. atunci când $\vartheta_{i,t}^{al}$ are un trend crescător și valori apropiate de 1, investitorii vor lua decizia de a investi;

d. atunci când $\vartheta_{i,t}^{al}$ are un trend descrescător și valori apropiate de zero, investitorii vor fi obstructionați în a lua decizia de a investi.

Considerăm că funcția $\vartheta_{i,t}^{al}$, chiar dacă, pentru moment, nu are riguros fundamentat indicatorii care privesc standardele minime pentru servicii, apreciem că din categoria acestora trebuie să facă parte:

- ml de rețea de apă – canalizare la 1.000 de locuitori;
- ml de rețea de curent electric la 1.000 de locuitori;
- ml de rețea de energie termică la 1.000 de locuitori;
- km de rețea de infrastructură rutieră la 1.000 de locuitori;
- nr. de personal calificat, necalificat la 1.000 de locuitori.

Importanța determinării valorii acestei funcții pentru investitori, dar și pentru autoritățile locale este confirmată de puterea sa informațională:

- pentru *investitori* va reprezenta modalitatea de fundamentare a deciziilor pentru realizarea de investiții;
- pentru *autoritățile locale* va reprezenta o modalitate de cuantificare a efortului pe care

acestea îl fac în vederea asigurării serviciilor publice necesare comunității.

Managerul financiar, prin instrumentarul matematic oferit, va putea să identifice cea mai bună combinație de $\Pi_{i,t}^{f\ al}$, $\omega_{i,t}^{l\ al}$, $\varepsilon_{i,t}^{tr\ al}$ în vederea atragerii investitorilor și dezvoltării unei arii economice.

Bibliografie

Gandolfo, G. (1997). *Economic Dynamics*, Ed. Springer – Verlag, Berlin Heidelberg
 Profiroiu, M. (1998). *Managementul strategic al colectivităților locale*, Editura Economică, București

Șoșdean, A. (coordonator) (2002). *Bugetul local. Abordare teoretică și metodologică*, Ed. Mirton, Timișoara
 The World Bank, *Urban Development Division, Local Economic Development*, Washington DC, 2001

Politica fiscală a României în perspectiva aderării la Uniunea Europeană

Eugen Mitrică

Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The paper analyzes the convergence between Romanian and European fiscal policy in terms of three issues: the fiscal revenues percentage of GDP, the structure of public revenues and the public budget deficit (under the constraint of 3% of GDP). The analysis reveals small differences for the first and second issues and an important opportunity cost for the ceiling of deficit.*

Key words: European Union; fiscal policy; fiscal revenues; tax revenues; budget deficit.

I. Fundamentele politicii fiscale europene

Ultimul secol a fost caracterizat, în Europa de Vest, de extinderea rolului sectorului public, prin intermediul reglementărilor economice și fiscale. În domeniul fiscal țările UE au menținut niveluri ale cheltuielilor și veniturilor publice de aproximativ 40% din PIB. Acestea au finanțat parțial furnizarea bunurilor publice clasice, cum ar fi apărarea națională. Însă cea mai importantă parte a creșterii cheltuielilor publice a fost datorată extinderii funcției de redistribuire a statului (prin protecție socială). Aceasta se referă la sistemul public de pensii și sănătate care generează cele mai importante transferuri între generații și intragenerații: transferuri de resurse financiare de la forța de muncă activă către șomeri, către angajații necalificați, către studenți, către familiile cu copii, către agricultori, către angajații în anumite ramuri industriale caracterizate de condiții grele de muncă (cum ar fi construcții navale sau minerit), către locuitorii sau chiar întreprinzătorii din zonele defavorizate sau către alte categorii sociale.

Din punct de vedere fiscal, cheltuielile publice au fost finanțate prin impozitarea consumului (impozite indirecte), impozitarea veniturilor atât de natură salarială, cât și a profiturilor firmelor. Această structură a fiscalității în Europa transpune centrul de greutate al sarcinii fiscale asupra menajelor care consumă mult, obțin venituri importante și/sau care dețin proprietăți importante.

Desigur, sistemul fiscal european afectează diferit categoriile de menaje sau firme datorită diferențelor structurale, dintre acestea, privind veniturile, consumul și proprietățile deținute, dar și datorită diferitelor grade de reglementare, diferitelor moduri de administrare a ramurilor sistemului fiscal și diverselor posibilități de evitare a fiscalității. Pentru că astfel de trăsături ale sistemelor fiscale implică pe lângă procesele de redistribuire a veniturilor vizate direct și redistribuiri accidentale.

II. Politica fiscală europeană

Reglementările existente

La nivelul UE politica fiscală este subordonată tratatului de înființare a Comunității Europene, care prevede:

- eliminarea taxelor vamale între țările membre (Art. 3) și a oricăror altor măsuri cu efect similar;
- și asigurarea liberei concurențe în cadrul pieței comune.

În acest sens se au în vedere în special impozitele indirecte (TVA și accizele). Impozitele directe fiind doar subordonate scopului de neafectare a *liberei concurențe* pe piață, însă se recomandă membrilor încheierea de convenții de evitare a dublei impuneri internaționale.

În plus, Tratatul de la Maastricht (1992) impune membrilor uniunii monetare limitarea deficitelor bugetare la 3% din PIB, membrilor neparticipanți la uniunea monetară fiindu-le recomandat să evite deficitul substanțiale.

Obiectivele politicii fiscale

Scopul realizării pieței comune și a uniunii monetare a antrenat schimbări în ceea ce privește fiscalitatea. Înlăturarea restricțiilor privind mobilitatea capitalului a generat teama că baza impozabilă la nivel național se poate reduce prin migrația acestora între statele membre, datorită concurenței fiscale dintre acestea, ceea ce va afecta gradul de ocupare și capacitatea de a asigura protecția socială. De aici s-au conturat obiectivele politicii fiscale:

A. Cel mai important obiectiv pe termen lung constă în înlăturarea diferențelor în ceea ce privește cotele și metodele de aplicare al *impozitelor indirecte*. Obiectivul vizează TVA și accizele (Art. 93).

B. 1. În domeniul *fiscalității directe*, se urmărește în principal minimizarea posibilităților de evaziune și evitarea dublei impuneri, pe baza acordurilor bilaterale între statele membre.

B. 2. Scopul avut în vedere de măsurile de armonizare a politicii fiscale constă în evitarea efectelor negative ale concurenței⁽¹⁾ între statele membre, în special evitarea transferului bazei fiscale prin fenomenul de migrație a firmelor aflate în căutarea regimului fiscal cel mai favorabil.

C. Tratatul de la Maastricht limitează strict posibilitatea guvernelor de a finanța cheltuielile publice prin creșterea datoriei publice. Prin Pactul de Creștere și Stabilitate, statele membre participante la zona euro nu trebuie sub nicio formă să ruleze deficite bugetare peste nivelul de 3% din PIB. Scopul general al pactului este păstrarea bugetelor echilibrate la nivelul de ciclu economic. Astfel creșterea cheltuielilor publice poate fi finanțată numai prin creșterea încasărilor veniturilor publice la nivelul ciclului economic.

Deși au acceptat în principiu obiectivele politicii fiscale a UE, totuși, guvernele statelor membre au fost reticente în ceea ce privește pașii principali spre armonizarea fiscală, iar Pactul de Creștere și Stabilitate prevede că deciziile cu privire la aceasta trebuie adoptate cu unanimitate în Consiliul Europei. Pentru că, pe de o parte, politica fiscală este privită ca o componentă a suveranității naționale, iar sistemele fiscale ale statelor membre se deosebesc substanțial, datorită diferențelor în ceea ce privește structurile economice și sociale ale acestora și diferențelor conceptuale privind rolul fiscalității, în general, și al unui anumit impozit, în particular. De exemplu: gradul general al fiscalității și al contribuțiilor sociale, ca procent în PIB, variază între 34%, în Grecia, și aproape 55%, în Suedia, media UE fiind 42,6%. Impozitele directe, formate în

principal din impozitul pe venitul persoanelor fizice și cel pe profitul companiilor, variază între 9% din PIB în Grecia, la peste 32% în Danemarca, media UE fiind 13,7%. Impozitele indirecte, formate în principal din TVA și accize, variază între 11% din PIB, în Spania, și peste 19%, în Danemarca, media UE fiind 13,8%. Iar contribuțiile sociale variază de la 1,7% din PIB, în Danemarca, la peste 19%, Franța, media UE fiind 15,1%⁽²⁾.

Realizări

A. Politica fiscală

În 1996, Comisia Europeană a propus o abordare exhaustivă a politicii fiscale⁽³⁾. Aceasta a subliniat principalele provocări cu care se confruntă Uniunea: nevoia de creștere economică, de a eradică șomajul, de păstrare a echilibrului bugetar și stabilizarea sistemelor fiscale și de realizare completă a pieței unice.

În iunie 1996 Comisia Europeană a propus Pactul european privind ocuparea forței de muncă. Acesta a subliniat necesitatea de a înlătura tendința sistemelor fiscale de a impozita prohibitiv forța de muncă anagajată, ca parte a unei strategii mai largi de creștere a locurilor de muncă la nivelul Uniunii Europene.

Noua strategie fiscală europeană (numită „strategia Monti”) a fost publicată de Comisia Europeană în octombrie 1997⁽⁴⁾. Pe lângă recomandările privind impozitarea dobânzilor și rentelor, acesta a propus un Cod al Impozitării Firmelor, care a fost aprobat de Parlamentul și Consiliul European, iar în prezent este în vigoare. Respectarea sa de către statele membre este monitorizată de către un organism delegat de către ministerele de finanțe ale statelor membre „Primarolo Group”.

În același timp au fost luate măsuri în interiorul OECD pentru eliminarea concurenței fiscale dăunătoare la nivel internațional, iar în particular se vizează dispariția paradisurilor fiscale dintre care o parte sunt direct legate sau chiar sunt teritorii dependente de statele membre ale UE.

B. Politica bugetară

Restricțiile impuse bugetelor naționale prin tratatul de la Maastricht și prin Pactul de creștere și stabilitate au avut succes în general până acum. Nici statele membre care au adoptat moneda euro și nici celelalte state nu au înregistrat deficite bugetare peste limita de 3% din PIB, câteva au avut chiar excedente.

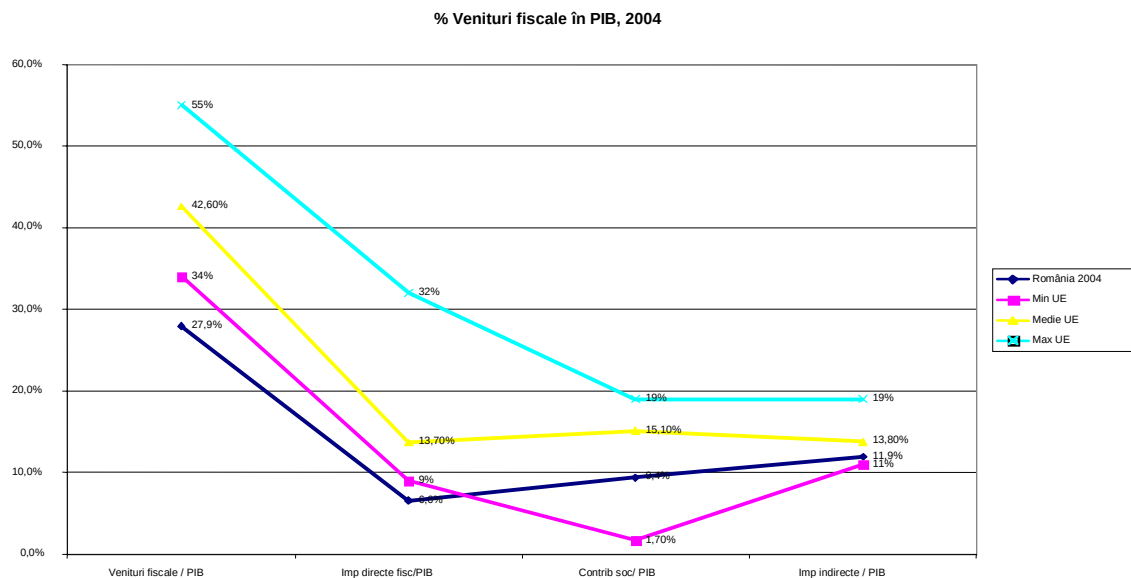
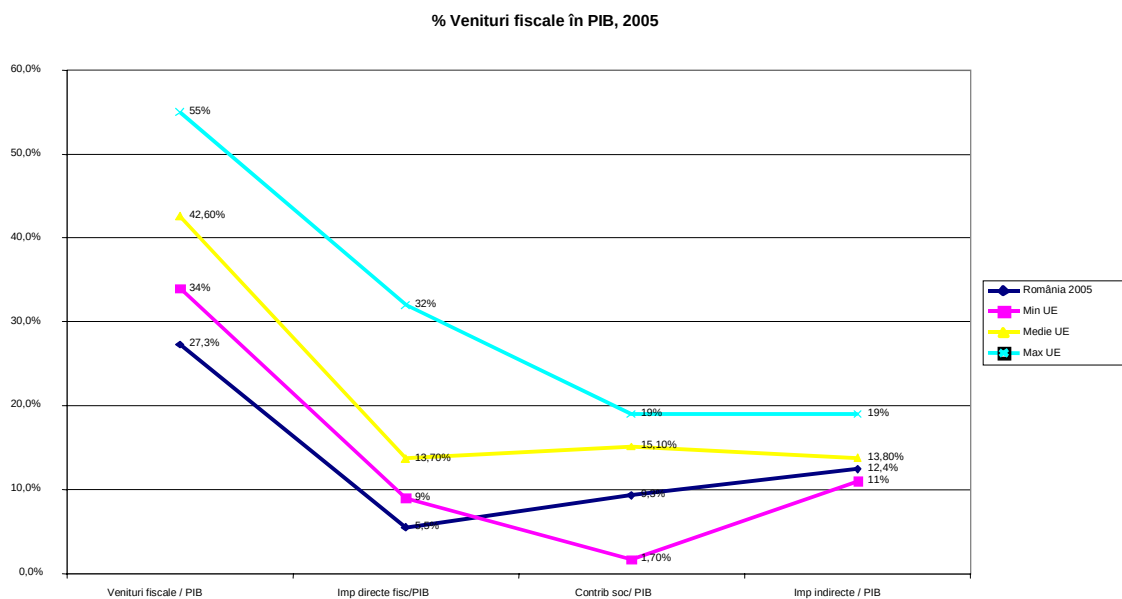
Totuși, atât Comisia Europeană, cât și Banca Centrală Europeană au atenționat cu privire la efectele negative ce le poate antrena orice relaxare a disciplinei bugetare, mai mult, ținând cont de faza crescătoare a ciclului economic, se consideră că toți membrii zonei euro ar trebui să înregistreze excedente.

III. Politica fiscală în România

1. Ponderea veniturilor fiscale în PIB

Politica fiscală actuală a României se integrează în interiorul bandei trasate de politica fiscală a țărilor membre UE (vezi figura 1) atât pentru impozite indirecte, cât și pentru contribuțiile sociale (privite ca pondere în PIB). Însă ponderea veniturilor obținute din impozitele directe este inferioară

minimului înregistrat în uniune. Ținând cont și de cota unică relativ redusă a impozitelor pe venit și profit, România apare ca un paradis fiscal în comparație cu țările membre UE, iar aceasta, în perspectiva aderării, contravine obiectivelor de politică fiscală la nivel european și în special cel vizând concurența fiscală. Această deviație era evidentă la nivelul anului 2004, fiind accentuată în 2005 ca efect al aplicării cotei unice pentru impozitarea veniturilor și profiturilor.



	Venituri fiscale / PIB	Imp. directe fisc./PIB	Contrib. soc./ PIB	Imp. indirecte / PIB
România 2005	27,3%	5,5%	9,3%	12,4%
România 2004	27,9%	6,6%	9,4%	11,9%
Min UE	34%	9%	1,70%	11%
Medie UE	42,60%	13,70%	15,10%	13,80%
Max UE	55%	32%	19%	19%

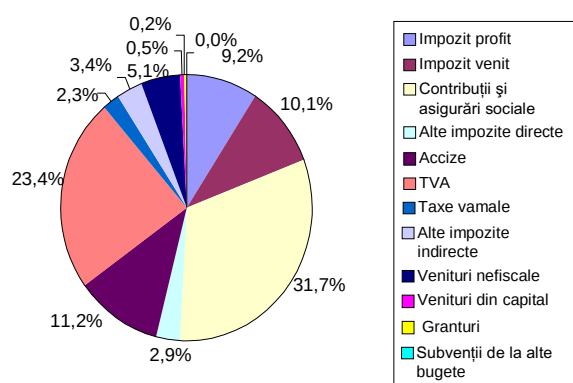
Sursa: Rapoartele M. Finanțe și BNR decembrie 2004-ianuarie 2006.

Figura 1. Ponderea veniturilor fiscale în PIB comparativ cu reperele UE

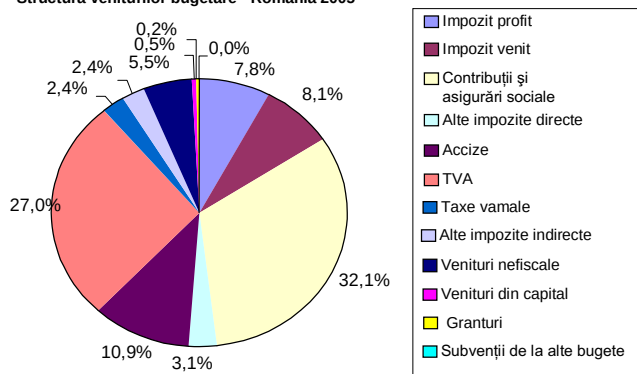
2. Structura veniturilor bugetare

După cum se poate observa, în cadrul structurii veniturilor bugetare ale României, cea mai mare pondere în cadrul veniturilor bugetare au păstrat-o contribuțiile sociale și TVA-ul, în ultimii doi ani (vezi figura 2). Această situație nu este foarte diferită de media Uniunii Europene, cu observația că impozitele indirecte s-au ridicat, în 2005, la o pondere destul de ridicată (42,7%) față de media europeană (35,2%).

Structura veniturilor bugetare - România 2004



Structura veniturilor bugetare - România 2005

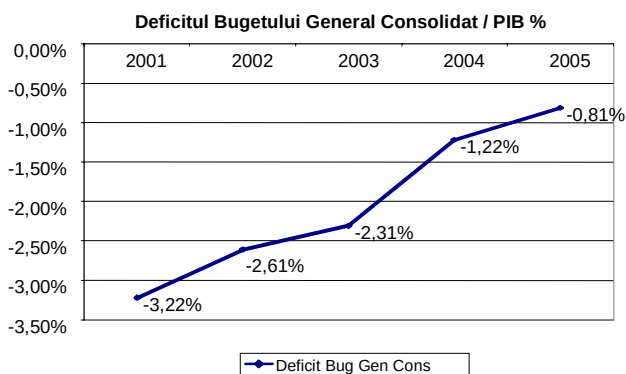


Sursa: Rapoartele Ministerului de Finanțe dec. 2004- ian. 2006.

Figura 2. Structura veniturilor bugetare, România, 2004 și 2005

3. Criteriul de convergență - Maastricht

Din acest unghi de vedere România a respectat aproape în fiecare an acest criteriu, cu excepția anului 2001 (vezi figura 3). Totuși această politică subordonată unui criteriu care nu se aplică României a avut drept cost de oportunitate nefinanțarea unor investiții profitabile din punct de vedere economic și/sau social. În cazul anului 2005, pe fondul frânării creșterii economice (a unei creșteri economice inerțiale) și al reducerii veniturilor fiscale s-a înregistrat o reducere a deficitului, care însă se datorează amânării unor investiții în infrastructură care ar fi fost benefice pentru creșterea economică.



	Deficitul Bugetului General Consolidat		
	PIB		
	- mil. RON-	- mil. RON.-	% în PIB
2001	116.768,70	-3.758,0	-3,22%
2002	151.475,09	-3.950,2	-2,61%
2003	190.335,39	-4.395,1	-2,31%
2004	238.791,43	-2.907,5	-1,22%
2005	287.186,30	-2.326,3	-0,81%

Sursa: Rapoartele Ministerului de Finanțe și BNR dec. 2004-ian. 2006.

Figura 3. Deficitul bugetului general consolidat, România, 2001 -2005

Note

- (1) Această concurență poate exercita un efect benefic de limitare a posibilităților discreționare ale statului de a acoperi cheltuielile publice pe calea impozitării, însă principalul efect a fost de distorsiune a structurii veniturilor fiscale: în ultimul timp fiscalitatea ce vizează factorii cu o mobilitate sporită, cum ar fi capitalul (respectiv impozitele pe dobânzi, dividende și profit), s-a diminuat, în timp ce fiscalitatea ce vizează factorii cu mobilitate redusă, în special forța de munca (de exemplu, contribuțiile pentru asigurări sociale), a crescut.
- (2) Date preluate de la <http://www.europa.eu.int>
- (3) „Taxation in European Union” – 20 martie 1996
- (4) „Towards tax co-ordination in the European Union: a package to tackle harmful tax competition” - octombrie 1997

Bibliografie

- Collignon, Ș., „The Three Sources of Legitimacy for European Fiscal Policy” - Stockholm, 10-11 iunie, 2005
- Coricelli, F., „Fiscal Policy in an Enlarged EU” –martie, 2004
- Eijffinger, S., Jakob de Haan, „European Monetary and Fiscal Policy”, pp. 149 -185, iunie, 2000
- Masson – „Fiscal Policy Coordination in EMU” – noiembrie, 2002.
- Wildasin, David, E., „Factor Mobility and Fiscal Policy in the EU: Policy Issues and Analytical Approaches” – CESifo Working Paper nr. 344 octombrie, 2000.

Spre un nou model de globalizare – perspectivele altermondialismului

Mircea Duțu

Profesor universitar doctor
Universitatea Ecologică din București

Abstract. *Born also as a reaction, with a pronounced contestatory character and as an alternative to the actual mondialization of the “total capitalism”, the altermondialism has succeeded to impose itself in the last decade as a social movement with transcontinental dimensions and as a theoretical position in full development. By denouncing the essential drawbacks of the international order of finance and commerce – the multiplication of the discrepancies between North and South, the amplification of the inequalities between rich and poor or the emphasis of the ecological insecurity, which demonstrates the incapacity of the occidental economic model in offering a sustainable future for the entire humanity – the altermondialist project proposes a global model of development, multidimensional, in which the factors: economy, society, ecology and culture are combining in a viable way. The neo-liberal dogma of absolute free change and of the pre-eminence of private is replaced with values, such as: solidarity, democracy and social justice. If the diversity of elements and its nature of “movement of movements” prove to be efficient as a front of contesting and denouncing of the existing mondialism, the lack of homogeneity impedes building a clear and coherent strategic program and, consequently, canalizing the efforts of the altermondialist militants towards a unique direction. Nevertheless, a common direction is affirming on general themes, such as: promoting a sustainable development, respecting fundamental rights, protecting the environment, peace and democracy. With an often idealist speech, marching towards a “contestant utopia”, the movement designated as its main ideological adversary, the neo-liberalism and wants to become a “theoretical engine” of social struggle. Until now, the performance of confrontations between the supporters of the two mondialisms – the one still in force and, respectively, the one in project phase, showed us another mondialization than the present one, but we still do not know when and if it will become also possible.*

Key words: Altermondialism; sustainable development; world social forums; globalization; altermondialist movement; neo-liberal mondialization.

Denumit adeseori și antimondialism (fără ca echivalența să fie perfectă, fiind vorba mai ales de o diferențiere), altermondialismul (din latină, alter-altul – altmondialismul)⁽¹⁾ reprezintă termenul generic utilizat spre a desemna ansamblul actorilor nestatali organizați în asociații, rețele și mișcări, cu obiective diverse, care au plasat contestarea mondializării neoliberale în centrul acțiunii și ca semn al identității lor (Laidi, 2004, p. 303). Apărut ca o reacție și propunându-și să fie o alternativă la

actuala formă de mondializare, acesta constituie astăzi o mișcare socială eterogenă, cu caracter internațional, care revendică un ansamblu de valori umaniste (precum democrația, justiția economico-socială, autonomia popoarelor, protecția mediului ori drepturile umane fundamentale ș.a) și denunță „logica economică” a actualei globalizări.

Evident, noțiunea de „mișcare socială” face referire la fenomene de masă, proprii fiecărei societăți, la grupuri unite

prin unul sau mai multe obiective și care se erijează în actori ai câmpului politic național și/sau internațional.

Ținta atacurilor și revendicărilor proiectului altermondialist o constituie centrele instituționalizate ori informale ale puterii mondiale, precum: FMI, OMC, Banca Mondială, OCDE, reuniunile G-8 ori Forumul economic de la Davos, mișcarea dorindu-se în mod evident, din punct de vedere formal, dar cu semnificațiile aferente, o replică a acestuia din urmă, apărută, nu întâmplător, la Porto Alegre (capitala statului brazilian Rio Grande do Sul). În plus, adunările altermondialiste au urmat un paralelism semnificativ cu calendarul instituțiilor mondialiste. Din această perspectivă altermondialismul apare ca un proiect al Sudului asupra mondializării, contrar celui al Nordului, al Periferiei, împotriva celui al Centrului, al zonei sărace a Lumii, opus celui instaurat și promovat de țările bogate.

Mondializarea „capitalismului total”

Mondializarea (în primul rând economică) reprezintă astăzi o realitate incontestabilă, care își pune amprenta asupra condiției umane, stării socioeconomice și culturale a colectivităților și modului de gestionare globală a problemelor planetei.⁽²⁾ Indiferent de background-ul conferit – o mișcare ancestrală de stăpânire a naturii de către om sau o permanență istorică de europenizare (occidentalizare) a lumii (Defarges, 2005, p. 25) – aceasta consacră o stare a ordinii mondiale în plină expansiune. La nivelul realităților neutre este vorba de o interconexiune crescândă, care se reflectă în fluxurile lărgite de informație, tehnologie, capitaluri, bunuri, servicii și indivizi, în fiecare punct al planetei, percepută „ca o megatendință fundamentală” (CIA, 2005, p.77); este o forță atât de puternică și omniprezentă, încât va modela, de o manieră substanțială, toate tendințele dominante ale lumii în prima parte a veacului XXI. Ea se configurează astfel, deopotrivă, ca o sociologie a interdependențelor planetare și o fenomenologie a unei lumi noi. Unele dintre aspectele sale – precum interconexiunea planetară – rămân cert ireversibile, în condițiile revoluției tehnologiilor.

Globalizarea nu vizează atât cucerirea de teritorii, cât acapararea piețelor de desfacere; tot așa, preocuparea puterilor moderne nu vizează ocuparea altor țări, ci posesia bogățiilor, oriunde acestea s-ar afla. Până și războaiele (precum cel din Irak) au devenit mai degrabă o afacere și mai puțin o confruntare politică.

Dintr-o altă perspectivă, actuala mondializare este tridimensională, prin cei trei piloni ai săi: politic, economic și cultural-comunicațional. Aceasta din urmă, a „treia mondializare” (Wolton, 2003, p. 202), având ca miză definitorie comunicarea și coabitarea culturală în condițiile în care diversitatea culturală devine „un patrimoniu comun al umanității”, care „trebuie celebrat și păstrat în profitul tuturor” (UNESCO, Preambul, 2005), al indivizilor și colectivităților, a cunoscut recunoașterea oficială prin

Convenția privind protecția și promovarea diversității expresiilor culturale, din 20 octombrie 2005. Ca proiect neoliberal de acțiune economică, actuala mondializare consacră instaurarea „capitalismului total”, care s-a impus ca model unic de organizare a vieții economice internaționale; el se structurează la nivel planetar ca o gigantică societate anonimă, având ca bază trei sute de milioane de acționari, concentrați 90% în triada: America de Nord, Uniunea Europeană și Japonia; regulile și tehnicile de reproducere a sa se generalizează în spațiu și timp. Planeta cunoaște o nouă eră de cuceriri, dar de această dată întreprinderile și grupurile private tind să domine lumea. Niciodată stăpânii lumii nu au fost atât de puțin numeroși și atât de puternici.

În mod evident, beneficiile mondializării nu sunt și nu vor fi mondiale; cele mai consistente aparțin țărilor și grupurilor care au acces la noile tehnologii; firmele care au dobândit dimensiuni mondiale sunt din ce în ce mai numeroase, iar cele care operează la scară planetară își diversifică nu numai obiectul de activitate, ori zonele de acțiune, ci și regiunile de proveniență. Noul capitalism global, prin excelență financiar, va izola practic Periferia de Centru, jumătate din omenire devenind aproape „inutilă” pentru funcționarea mecanismului dominant, întrucât nu contează nici din perspectiva producției, și nici din cea a consumului. Atunci când 20% din populația mondială utilizează 80% din resursele planetei, supraconsumul unora generează subconsumul altora. Prosperitatea piețelor financiare și a posesorilor de titluri se bazează pe „deflația salarială”, rezultată din punerea în concurență directă, de la țară la țară, a salariaților care pot să fie plătiți de cinci ori zece ori mai puțin, după țară, și privați de protecția specială astfel garantată.

Capitalurile „fără cap” au transformat datoria țărilor latino-americane „în tribut”. În fața situațiilor avantajelor comerciale absolute, combinând *savoir-faire* (know how-ul) industrial și tehnologic cu scăderea salariilor, teoria binefacerilor schimbului devine o pioasă mascaradă.

Economia de piață atinge astfel apogeul inegalității în producerea bogăției și a repartiției sale, iar ultraliberalismul, care face din bani măsura tuturor lucrurilor, a valorilor și instaurează cupiditatea în mentalități și atitudini, marginalizează preocupările de echitate socială și protejare a mediului.

Totodată, „democrația pe acțiuni” exclude treptat de la participarea și influențarea deciziilor segmente tot mai importante, până la marea majoritate a populațiilor.

Din punct de vedere ecologic, metoda dereglementării totale și promovarea autoreglării absolute, în condițiile primatului economic, poate conduce, pe termen lung, la un adevărat colaps. Totodată, globalizarea liberală înseamnă și gaspiajul resurselor naturale ale planetei, marile grupări exploatând în folos propriu un patrimoniu natural comun întregii umanități.

Istoria ne arată că societățile pentru un anumit timp puternice pot să se prăbușească în mod brusc și brutal; cine spune apogeu, zice totodată un vârf demografic, nevoi maxime și, în consecință, vulnerabilitate maximă. „Societatea noastră mondializată este prima care ar putea ca, în mod veritabil, să tragă lecțiile erorilor comise de civilizațiile longevive în timp și spațiu” (Diamond, 2005, p. 219).

Mondializarea, ca lipsă de opreliști, devine dominantă în toate privințele, până la sufocarea individului și a comunităților identitare. Până și jocurile de petrecere a timpului liber sunt impregnate de elemente simplificatoare, comune la nivel planetar (Attali, 2006, p. 21)!

Cronologic, mondializarea actuală este cea de-a treia; primele două, cucerirea Americii în secolul al 16-lea, apoi cea a expansiunilor engleze din secolul al 19-lea, s-au terminat cu tragedii pentru populațiile vizate. Consecințele celei actuale sunt în curs de manifestare.

„Dușmanii” actualei mondializări se recrutează, în principal, din două câmpuri total opuse, dar care se hrănesc din această mărturie a istoriei (Cohen, 2004, p.16). Cel al „mollahs”-ilor, care rezistă la „occidentalizarea lumii” și duc un război al civilizațiilor și, respectiv, cel al anticapitaliștilor, care luptă contra exploatării popoarelor și promovează o „luptă de clasă la nivel planetar”. Altermondiaștii consideră că economia nu este guvernată de legi economice naturale și imuabile, ci este fructul politicilor conștiente ale guvernelor care cedează din ce în ce mai mult din puterea lor pieței absolute.

Dar aceasta din urmă reduce omul și natura la valoarea de marfă; ca atare, drept contrapondere sunt necesare instanțe externe piețelor, precum statele, unele organizații internaționale democratice (precum ONU și instituțiile sale specializate) și societatea civilă.

Desigur, o asemenea prezentare este evident reductionistă. Pentru că nemulțumirile antimondiaștilor sunt mult mai complexe decât cele de ordin social, iar altermondialismul pornește mai ales de la îngrijorarea profundă că actuala ordine mondială rămâne incapabilă spre a rezolva probleme și a promova interesele omenirii întregi, ca specie între specii. Din această perspectivă a „patra mondializare” astfel preconizată se dorește a fi un proiect de reformă planetară, care să cuprindă întreaga umanitate, sub toate aspectele existenței sale – economic, social, politic, cultural, instituțional ș.a – în raport cu mediul ambiant și din perspectiva generațiilor prezente și viitoare.

Apariția și afirmarea reacției altermondialiste

Pe acest fond general de structurare și funcționare a mecanismului mondializării neoliberare, în partea defavorizată a lumii s-au reaprins mai vechi nemulțumiri și născut aspirații de corectare a inegalităților și inechităților, printr-un proiect comun de revendicări și

mijloace de acțiune. Mișcarea își are astfel rădăcinile cele mai evidente la începutul anilor 1980, în contextul preocupărilor de rezolvare a problemei datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare din sud.

Alții (care revendică sorgintea latino-americană a altermondialismului) localizează apariția unei de opunere la globalizare în mobilizarea realizată în mai multe țări împotriva celebrării triumfaliste a celor 500 de ani de la descoperirea Americii, în 1992; cu această ocazie au apărut inițiative de protest ale populațiilor autohtone americane și ale comunității negre, cu participarea activă a personalităților intelectuale și a unor grupări creștine sub moto-ul „500 de ani de rezistență indigenă, neagră și populară”. În documentele promovate cu acest prilej s-a denunțat actuala mondializare și s-a cerut mobilizarea populației împotriva obiectivelor sale.

Perspectiva latino-americană s-a consolidat prin ridicarea zapatistă din sudul Mexicului, în ianuarie 1994, împotriva aplicării Tratatului de liber schimb (NAFTA), care a atras și critici severe la adresa mondializării. Protestele antimondialiste s-au extins, în același timp, în Europa, SUA și Coreea de Sud în cadrul unei critici a șomajului, precarității muncii ori punerii în discuție a protecției sociale, urmate de campanii împotriva privatizării serviciilor publice de distribuie a apei potabile, contra producțiilor de OMG, de revigorarea mișcărilor feministe și proiectul de control al mișcării speculative a capitalismului financiar (promovat de ATTAC).

Ideea „instituționalizării” nemulțumirilor antimondialiste și a revendicărilor altermondialiste prin forumizare a fost lansată și materializată în 1997 când, cu implicarea directă a sociologului egiptean Samir Amin și a sarcedotului belgian François Houtart, s-a născut Forumul mondial al alternativei, al cărui document programatic preciza: „Se dovedește necesară crearea unui forum care să reunească indivizi, lideri de mișcări sociale, intelectuali și răzvrătiți, precum și cadrul în care să acționeze și să definească alternativa care să se opună neoliberalismului ce domină lumea”.

În 1999, reacția pacifistă la evenimentele din fosta Iugoslavie a realimentat protestul antimondialist, iar acțiunile Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), percepută drept „coloana vertebrală” a neoliberalismului, au generat manifestările protestatere de la Seattle (SUA), primele manifestări altermondialiste mediatizate.

„Cuplarea” directă la ritmul și calendarul acțiunilor oficiale ale globalizării reale a avut loc în ianuarie 2000, prin organizarea unei manifestări împotriva reuniunii anuale de la Davos, a „bogaților” planetei.

Asumarea unui rol de leadership și afirmarea caracterului mondial al mișcării aveau să se împlinească prin Forumul social de la Porto Alegre. Cu concursul echipei publicației *Le Monde diplomatique*, coordonată de Bernard Cassen, responsabilul Attac-Franța, se elaborează, o Cartă a forumului, iar prin implicarea lui

Lula da Silva, liderul-fondator al Partidului Muncii, ales în 2002 președinte al Braziliei, această mare țară latino-americană preia, de facto și neoficial, stindardul mișcării pentru o „altă ordine internațională, mai bună, mai echitabilă și solidară”.

Prin plasarea în India a celui de-al IV-lea Forum social, la Mumbai (2004), s-a încercat înscrierea și a acestei mari țări emergente asiatice în cadrul altermondialist, iar participarea la cel de-al V-lea Forum (2005) a președintelui Venezuelei, Hugo Chavez, a consolidat dimensiunea statală a mișcării.

Cu această ediție, supranumită „forumul noii generații”, preocupările politice în rândul altermondialismului s-au accentuat; în 2006 (la Caracas) a avut loc un forum policentric, cu diverse sesiuni tematice realizate în diverse țări: o săptămână la Bamako, o alta la Karachi ș.a., iar 2007 se preconizează să fie anul concentrării forțelor participante într-o unică mare sesiune, ce urmează să se desfășoare într-o țară din Africa, la sud de Sahara. Și, în sfârșit, ediția a VIII-a a Forumului Social Mondial este prevăzută să aibe loc, în 2008, tot în Brazilia, „țara mamă” a altermondialismului militant.

Reunirea a numeroși reprezentanți ai sindicatelor, comunităților indigene, mișcărilor pacifiste și ecologiste, grupurilor de tineri, responsabili religioși ș.a, o multitudine colorată și diversificată provenind de pe cinci continente, pe baza unei critici acerbe a modelului mondial în vigoare și a speranței promovării unei alternative mai viabile, care „cuceriseră” deja subcontinentul latino-american, a permis declararea războiului „Omenirii contra neoliberalismului”. Totuși, obiectivele sale proclamate prin Declarația de la Porto Alegre (ianuarie 2001) rămân prea aproape de criticile sindicale la adresa capitalismului secolului 20, urmărindu-se căutarea de alternative la modelul liberal de globalizare și integrarea acestor propuneri în campaniile naționale, regionale și internaționale în favoarea unui mai mare respect al drepturilor umane, economice, sociale și culturale. Oricum, această „Internațională rebelă” a constrâns pe „noii stăpâni ai lumii”, adunați la Davos în ianuarie 2004, să afirme: „să reflectăm serios spre a modifica într-un sens mai democratic normele și procedurile de funcționare a globalizării”.

Protagonistii altermondialismului

Mișcarea altermondialistă a rezultat din multiplicarea și convergența mai multor mișcări, cu naturi diferite, nemulțumite de consecințele actualului model mondial și care reclamă schimbarea sa radicală, până la înlocuirea cu un altul, care să aparțină cu adevărat întregii omeniri.

Ea regrupează, grosso modo, persoane cu orizonturi diverse: agricultori, pături populare, mica burghezie a Sudului, săraci și salariați precari din țările industrializate, syndicatele lucrătorilor și din învățământ, asociații de consumatori, cercetători, tineri, mișcări ecologiste, grupări

marxiste, radicale ș.a. Zaki Laidi înregistrează trei serii de actori altermondialisti (Laidi, 2004, pp. 304-305). Prima ar fi constituită din militanți care au ca plecare o puternică identitate locală (mișcări ale indigenilor, asociații culturale ori regionale, asociații politice) și a căror strategie constă în a aduce revendicările lor pe scena mondială, prin crearea de alianțe în rețele cu alți actori locali care împărtășesc obiective similare. Categoria secundă este reprezentată de ONG-uri a căror rațiune socială este, prin definiție, mondială ori transnațională (Oxfam, MSF, WWF, Greenpeace), dar care au nevoie întotdeauna să se sprijine pe rețele ori situații locale pentru a acționa și/sau a se face recunoscute.

În fine, din cea de-a treia categorie fac parte ceea ce s-ar putea denumi „actori ai rețelilor mondiale”; este vorba de organisme cvasiprofesionale al căror obiectiv este acela de a pune în contact diferiți actori, de a organiza mobilizări colective, de a furniza argumentare și a asigura alte servicii aferente (ca, de exemplu, Direct Action Network, Public Citizen, Global Trade Watch, People's Global Action ș.a.).

Dorința de a depăși faza de „utopie critică” presupune din partea intelectualilor să fie mai degrabă interpreți ai semnificațiilor altermondialismului, decât profeți alarmiști ai dezastrelor mondialismului actual. ONG dintre cele mai diverse joacă un rol de prim-plan în acest proces, fără a putea fi asimilate, până la diluție, acestor „noi mișcări” care se identifică pe deplin cu altermondialismul (De Sousa Santos, 2005, p. 64). La nivel internațional s-a instituit treptat un comitet organizatoric (cu sediul la Sao Paolo), având atribuții de coordonare, iar în plan național structuri asemănătoare (Global Revolt, 2005).

Sub raportul orientărilor politice tradiționale, mișcarea altermondialistă cuprinde grupări diverse, unite prin critica acerbă a ultraliberalismului, precum: antiliberalii, care critică modelul liberului schimb și doresc reformarea profundă a principiilor logicii economice, pe bază de criterii sociale și morale; comuniștii și marxistii, care promovează un fel de internaționalism: primii sunt legați de altermondialism prin poziții anticapitaliste, mondializarea neoliberală fiind percepută precum cea a clasei burgheze și se pronunță pentru o alta a proletariatului, după un model social și solidar; suveraniștii ori naționaliștii, care proclamă protejarea națiunii de liberalismul de piață și insecuritatea socială care decurge de aici (șomaj, dumping social, delocalizări) și propovăduiesc măsuri protecționiste de interes național ori regional, în materie de economie; ecologiștii, libertanii, reformiștii.

Toate aceste tendințe, diverse prin natura lor, realizează un compromis printr-o poziție moderată, ceea ce a „reformatorilor moderați” care sunt partizanii liberului schimb, dar doresc ca piața să fie reglementată potrivit imperativelor sociale și de mediu, de exemplu principiul suveranității alimentare.

Critica „Consensului de la Washington” și a promotorilor săi

Acțiunea și programul „centrului” mondialist se exprimă în ceea ce unii specialiști au denumit „Consensul de la Washington”. În concret ar fi vorba de o serie de acorduri informale, de gentlemen agreements, încheiate pe parcursul deceniului 1980-1990 între principalele companii transcontinentale, băncile de pe Wall Street, Rezerva Federală a SUA și organisme financiare internaționale, precum Banca Mondială și FMI.

În 1980, John Williamson, directorul economist și vicepreședinte al Băncii Mondiale, a formalizat „consensul” (Ziegler, 2004, p. 61). Regulile astfel prevăzute și aplicate prin proiectele de „ajustare structurală” și politici diverse urmăreau înlăturarea oricărei instanțe de reglementare statală sau de altă natură, liberalizarea cât mai rapidă și completă a tuturor piețelor (de bunuri, capitaluri, servicii, invenții ș.a) și, în final, instaurarea unei „statless global governance”, a unei piețe mondiale unificate și total autoreglate. Așadar, o privatizare a lumii sub toate formele sale.⁽³⁾

Așa cum remarca revista britanică *The Economist* din 29 septembrie 2001, în asemenea condiții „antiglobalistii consideră Washington Consens-ul drept o conspirație menită să-i îmbogățească pe bancheri. De fapt, nu greșesc întru totul”.

Într-o perspectivă mai radicală, Ignatio Ramonet vorbește de realizarea unui veritabil stat supranațional, care dispune de aparatele sale, rețele de influență și mijloace de acțiune proprii. Ar fi vorba de constelația „poker-ului răului”, formată din FMI, Banca Mondială, OCDE și OMC, care vorbesc cu o singură voce, repercutată prin cvasitotalitatea marilor media, pentru a exalta „virtuțile pieței” (Ramonet, 2004, p.7).

Practicile și acțiunea marilor instituții financiare și comerciale internaționale sunt supuse din partea protagoniștilor altermondialismului la trei mari critici (Laidi, 2004, p. 306).

Este denunțat, mai întâi, caracterul nedemocratic și lipsa de transparență a deliberărilor și deciziilor luate de aceste structuri: ele dispun de o putere exorbitantă asupra vieții oamenilor și o exercită rău în afara unui control suficient a priori ori a posteriori. Această situație se explică și prin bazele ideologice liberale și încrederea excesivă acordată mecanismelor de piață, în raport cu alte mecanisme de reglementare socială.

Așa, de exemplu, criticile adresate Băncii Mondiale poartă asupra alegerii beneficiarilor programelor sale, cele vizând FMI se referă la impermeabilitatea sa față de consecințele sociale ale programelor de ajustare structurală și redusă toleranță pentru politicile care deviază de la ele. În sfârșit, OMC este acuzată de inegalitatea funciară între actori, absența evaluării opțiunilor, ținerea la distanță a ONG față de procesul de luare a deciziilor. Așadar, reproșul

fundamental adus acestor instituții mondiale este acela de a se fi transformat în adevărați „stăpâni ai lumii”, grație mandatului prea larg și necontrolat acordat pentru a-și îndeplini obiectivele ori depășirii acestuia, după împrejurări.

De altfel, corectarea grabnică a „devastatoarelor mișcări de capitaluri”, prin cel puțin trei măsuri: suprimarea paradisurilor fiscale, judiciare și bancare, sporirea fiscalității asupra veniturilor din capital și taxări globale, precum taxa Tobin, privind tranzacțiile de schimb, se numără printre prioritățile proiectului altermondialist.

Totodată, criticând asemenea mecanisme de putere mondiale, altermondialismul se pronunță pentru substituirea lor cu o guvernanta mondială mai democratică și mai umană.

Perspectiva occidentală

Atitudinea antimondialistă și principiile vizând formularea perspectivei unui altmondialism au apărut în țările occidentale în contextul contestării Acordului multilateral privind investițiile și al criticilor aduse noilor dezvoltări ale capitalismului financiar, în urma crizei țărilor asiatice din 1997. Negociat, începând din 1995, în cadrul restrâns al OCDE, ca un document-cadru, Acordul urmărea reducerea considerabilă a piedicilor la libera circulație a fluxurilor de investiții, pe baza a trei principii: tratamentul național (investitorii străini nu puteau să fie discriminați în raport cu cei naționali), clauza națiunii cele mai favorizate (ceea ce implică interdicția oricărui tratament preferențial față de o țară sau un grup de țări) și interzicerea obligației de rezultat (respectiv a menținerii „obligațiilor de servicii publice”). Pe această cale se extindea filozofia OMC asupra bunurilor și serviciilor care formau obiectul investițiilor. Perceperea implicațiilor acestui act a generat o vie reacție de contestare a sa, în SUA, din partea consumatorilor (prin intermediul organizației Public Citizen), iar în Franța, pe cale culturală, sub forma pericolului pentru pierderea „excepționalității” sau „diversității” culturale (care s-a materializat imediat, prin cererea filialei din Paris a Hollywood, Majors, ca, în numele principiului nediscriminării, să i se asigure accesul la mecanismele de susținere a cinematografiei și înlăturarea cotelor de difuzare).

Semnalul l-a dat ministrul socialist al culturii, Jack Lang în cadrul articolului „L'AMI c'est l'ennemi”, publicat în *Le Monde* din 10 februarie 1998, iar în aceeași zi sindicatele din industria cinematografică lansau un apel, în care vorbeau de o amenințare asupra civilizației și de substituie a dreptului popoarelor de a dispune de ele însele, prin dreptul investițiilor de a dispune de popoare. Divergențele dintre state au devenit importante și SUA au fost printre cei care au cerut mai multe excepții la acest acord, în numele imperativului securității naționale; Franța a formulat puternice rezerve, în special în privința

dispozițiilor referitoare la regimul drepturilor de autor.

Dincolo de dezbaterile la nivelul statelor, contestările venite din partea societății civile (lato sensu) la adresa AMI au pus în evidență cel puțin cinci dimensiuni esențiale ale altermondialismului (Laidi, 2004, p. 316): critica instituțiilor internaționale considerate drept nontransparente și deci puțin democratice, articularea între liberalizarea economică și opțiunea socială („piețizarea lumii”), nașterea de contestări în afara sau alături de câmpul clasic de acțiune al organizațiilor sindicale și politice, dezvoltarea unei critici coerente a lumii liberale, plecând de la o articulare între global și local, intervenția în dezbaterile netranșate ale instituțiilor internaționale, pentru a le influența mai bine.

În clarificarea dimensiunilor teoretice ale altermondialismului un rol important l-au avut dezbaterile în jurul lucrării lui M. Hardt și A. Negri, *Imperiul*, termen prin care autorii desemnează mondializarea (în sens larg) și care a primit aprecieri, mergând de la a constitui un nou Manifest comunist (New York Times) și până la un elogiul deplasat al capitalismului (criticii de stânga). Ideea centrală rămâne însă semnificativă: „Imperiul reprezintă un progres, de aceeași manieră în care, potrivit lui Marx, capitalismul constituie un progres în raport cu formele sociale și alte moduri de producție anterioare. Odată Imperiul solid stabilit, cei care se opun dominării elitelor globale în numele egalității, libertății, democrației vor găsi, fără nicio îndoială, mijlocul de a se opune acestuia” (Hardt, Negri, 2000, p. 65).

Această abordare, etichetată drept „reformistă”, găsește critici și completări în sensul concluziei că mondializarea și instituțiile sale sunt practic inreformabile și, în consecință, impasul creat de ele nu poate fi depășit decât prin afirmarea unui alt mondialism (Bensaid, 2003, p. 112).

Proiectul ATTAC (Acțiunea pentru taxa Tobin privind ajutorarea cetățenilor)

Una din reacțiile protestatare la efectele mondializării capitalismului (economiei) financiare care a reușit să se instituționalizeze o reprezintă ATTAC, inițiată și promovată sub auspiciile publicației franceze *Le Monde diplomatique* („Le Manifeste du 28 avril (1998)”). Este vorba, mai precis, de criza financiară majoră suferită de unele țări asiatice emergente, începând din 1997. În contextul valului mondialist de finanțare, inaugurat în anii 1990, de Washington, Wall Street și FMI, către țările emergente, caracterizat prin reducerea termenului de acordare a creditului, scăderea taxei de schimb a antrenat o foarte puternică devalorizare a activelor și deci a riscului; imediat, investitorii s-au retras și contracția finanțărilor externe a devenit deosebit de puternică și brutală. Pentru investițiile de portofoliu contracția a fost de 10 miliarde de dolari pe an, în timp ce emisiunile obligatare se ridicau la 25 miliarde de dolari!⁽⁴⁾

Pe acest fundal tensionat, ca o încercare de a corecta pentru viitor asemenea consecințe nefaste și mai ales spre a conferi o nouă perspectivă, un grup de intelectuali (de sorginte gauchistă) a lansat ideea instituirii la nivel mondial, a faimoasei taxe Tobin, la care ulterior s-au adăugat propuneri de revendicări pentru alte trei taxe fiscale. Apelul pentru crearea unei Acțiuni pentru taxa Tobin pentru ajutorarea cetățenilor (Attac) a fost publicat în numărul din decembrie 1997 al revistei *Le Monde diplomatique*, iar instituționalizarea sa, prin crearea asociației s-a produs oficial la sfârșitul lui 1998.

Fenomenul ATTAC s-a creat prin contribuția esențială și se manifestă în jurul unei reviste: *Le Monde diplomatique*. Această publicație, cu un trecut interesant, legat indispensabil de stânga, deopotrivă intelectuală și militantă, a acordat încă din 1973 (odată cu declanșarea crizei petroliere majore, ale cărei consecințe se prelungesc și în acest secol) o atenție deosebită problemelor „Lumii a treia”, mergând până la crearea unei „matrice ideologice” a „tier-mondismului”, fondată pe un accentuat antiamericanism.

Revista a susținut teme generoase (care, din păcate, nu și-au găsit puternice reflexe practice) precum o nouă ordine economică internațională sau una informațională și a manifestat înțelegere pentru eșecurile economice și derivatele autocratice ale regimurilor terțomondiste aferente. Temele legate de altermondialism au devenit predilecte după 1997 și au acreditat publicația drept centru ideatic de configurare și promovare a proiectului altermondialist.

Alături de asigurarea unei consilieri tematice pentru diferitele acțiuni și forme de manifestare ale mișcării altermondialiste, la nivel mondial ATTAC a elaborat și un proiect propriu, care propune o posibilă versiune pentru mondializare.

Conceput multidimensional, acesta își propune să acționeze pentru o „economie solidară și economă” (Attac, 2004, p. 242). În termeni politici, proiectul se pronunță pentru refondarea democrației, compromisă prin condiționările lobby-urilor financiare și chiar presiunilor militare; aceasta înseamnă mai ales extinderea practicilor democrației participative și paritare în gestionarea problemelor colectivităților locale și de întreprindere.

Referitor la organizarea socială, se urmărește transformarea „raporturilor sociale de clasă și de sex”, ceea ce a impus până acum capitalismul neputând fi considerat ca sfârșit al istoriei. În termeni economici se vizează reabilitarea „utilizării bunurilor”, prin stabilirea supremației valorii de folosință asupra valorii de schimb; aceasta presupune limitarea progresivă a domniei profitului și a câmpului de valorizare a capitalismului. Este condiția sine qua non a transformării calitative a modului de producție și a celui de consum, în sensul unei atitudini mai economice față de resursele de muncă și naturale și favorabile activităților solidare și, totodată, pentru reducerea formelor de inegalitate, discriminare și dominare. Dimensiunea ecologică impune inserarea armonioasă a activităților

umane într-o biosferă din care face parte integrantă și omenirea și ale cărei echilibre trebuie păstrate pentru ca condițiile vieții să se perpetueze.

Concret, construirea progresului în afara mitului creșterii infinite a producției și consumului, știut fiind că principala dificultate de surmontat ține de reducerea tensiunilor dintre imperativele sociale și exigentele ecologiei.

În sfârșit, în termen simplu uman, proiectul Attac „este acela de a construi pacea”.

Așadar, solidaritate, democrație și pace, în locul rentabilității, dictaturii banului și al războiului.

AlterEuropa Altermondialismului

Nu-ul spus de Franța și Olanda, prin referendum, în mai-iunie 2005, față de Tratatul privind instituirea unei Constituții pentru Europa (Tratatul Constituțional European-TCE), a fost interpretat de mulți ca un refuz al proiectului unei „Europe neoliberale” și ca o dorință de a păstra și chiar consolida modelul anterior, cu unele accente sociale, afirmat la nivel comunitar.

Prin votul francezilor de la 29 mai 2005, era pentru prima dată când într-o țară dezvoltată din nord și în cadrul unei consultări politice instituționale o societate a avut ocazia de a spune oficial „nu” globalizării ultraliberale (Ramonet, 2005, p. 6). Refuzul TCE a reprezentat o lovitură dată pretenției de a impune, pretutindeni în lume și în ciuda voinței cetățenilor, a unui model economic unic, cel definit de dogma globalizării.

Repunerea în discuție a construcției europene devine inevitabilă și patru scenarii pot fi posibile: o explozie brutală, o descompunere lentă, o „cârpeală” care să asigure o oarecare supraviețuire sau o foarte improbabilă „tresărare federală” (Desfarges, 2006, pp. 68-71). Se trece însă prea ușor peste proiectul vizând impunerea, în numele Europei și ca expresie a votului contra, a unui model alternativ celui economic și social neoliberal (condus după cerințele concurenței și liberului schimb), cel al unei Europe a solidarității și armoniei, ca întoarcerea la originile construcției europene, respectiv un protecționism social și ecologic, stoparea dumping-ului generalizat și deliberat, transformarea euro din monedă comună în monedă unică pentru un anumit număr de țări (Sapir, 2006, p. 62).

Deși nu afirmat deschis, se conturează tot mai mult și un proiect al unei AlterEurope, ca parte componentă a unui Altermondialism.

Perspectiva internațională: „Excepția culturală”

Pericolele create de mercantilizarea bunurilor culturale și liberalizarea comercializării lor în cadrul mecanismului mondializării neoliberale au generat o reacție la scară internațională din partea majorității statelor. Și aceasta, cu atât mai mult cu cât, în contextul globalizării, sistemul economic refuză orice fel de subordonare socială și/sau

culturală.

Dominația industriilor culturale americane poartă în sine riscul abandonării tradițiilor culturale, decisive în definirea popoarelor și populațiilor autohtone, iar în fața unor atari posibile evoluții, în cadrul UNESCO a fost elaborată și adoptată, la 20 octombrie 2005, la Paris, *Convenția privind protecția și promovarea diversității expresiilor culturale*, care rămâne prima și cea mai energică expresie a eforturilor internaționale de a corecta excesele actualei mondializări și chiar de a propune dimensiunile culturale ale alteia nouă.

Documentul respinge tendința mondialistă de a trata activitățile, bunurile și serviciile culturale ca valori exclusiv comerciale, subliniind dubla lor natură, economică și culturală, întrucât sunt „purătoare de identități, valori și sens”.

Totodată, chiar dacă se constată rolul pozitiv al mondializării în crearea, prin evoluția rapidă a tehnologiilor informației și comunicării, de condiții inedite pentru „o interacțiune mai intensă între culturi”, se denunță sfidarea pe care aceasta o reprezintă pentru diversitatea culturală, în special prin „riscurile de dezechilibre între țările bogate și țările sărace”. De altfel, Convenția promovează o accentuată concepție „suveranistă”, protecționistă în domeniul cultural, consacrand expres principiul suveranității (fiecare stat având „dreptul suveran de a adopta măsuri și politici pentru a proteja și promova diversitatea expresiilor culturale pe teritoriul lor”), cel al egalității demne și respectului tuturor culturilor, principiul dezvoltării durabile.

Consacrarea diversității culturale drept al 4-lea pilon al dezvoltării durabile (alături de cel economic, social și ecologic) arată înscrierea documentului în rândul proiectelor altermondialiste.

Dacă convenția exprimă, în mod evident, o reacție culturală antiamericană a „restului lumii”, nu lipsesc nici punctele de vedere ale unor foste imperii (devenite acum puteri regionale) care încearcă astfel menținerea fostelor zone de influență, cel puțin sub raport spiritual.

Așa, de exemplu, recent Alexei al II-lea, Patriarhul Moscovei și al întregii Rusii, declara: „Misiunea Rusiei în secolul 21 constă, dacă se cunoaște experiența noastră originală în materie de construire a unei civilizații unite pe o bază a diversității culturale și religioase, în a crea o lume multiplă, unde diferitele modele civilizaționare să fie în interacțiune armonioasă și pașnică” (Alexei II, 4 aprilie 2006).

Problema ecologică

Un alt domeniu important de manifestare a divergențelor mondialiste îl constituie problemele ecologice globale.

Planetare prin natura lor (cauze, dimensiuni și obiect) acestea se pretează la o abordare unitară și o rezolvare conform principiului „a gândi global, a acționa local”.

Totuși, semnificațiile factorului economic influențează major perceperea și tratarea acestora. Mondialismul neoliberal respinge reglementarea și consideră că autoreglarea mecanismelor de piață este suficientă spre a asigura protecția mediului și păstra echilibrul ecologic. Creșterea economică nu ar fi nocivă pentru natură decât în primele stadii ale dezvoltării, de la un anumit nivel al venitului pe locuitor (atins deja în țările dezvoltate) ea devenind, dimpotrivă, profitabilă pentru mediu. Aceasta reprezintă un „bun superior”, a cărui protejare îi interesează mai mult pe bogați decât pe săraci, care se gândesc, înainte de toate, cum să se hrănească. Totodată, creșterea PIB ar permite să se dispună de resurse sporite pentru susținerea politicilor de mediu; în aceeași logică și întreprinderile ar promova, în cele din urmă, asemenea strategii, întrucât poluarea le prejudiciază activitatea și le diminuează profitul. Respingând asemenea teze, altermondialismul consideră că, reprezentând o problemă de interes general, protecția mediului presupune reguli precise, instituții statale de gestionare și o compatibilizare cu creșterea economică, în cadrul conceptului dezvoltării durabile. Mai mult decât atât, unii radicali cred că evitarea distrugerii echilibrului ecologic implică o „descreștere sustenabilă” și oricum o „economie solidară și economă”.

Că simpla dezvoltare economică nu poate oferi soluția problemei ecologice o dovedește și situația atitudinii față de schimbările climatice și fenomenul încălzirii globale. Deși Protocolul de la Kyoto (1997) cuprinde în sine ca tehnică de acțiune mecanisme specifice economiei de piață (sistemul drepturilor de poluare transferabile), interesele energetice divergente au făcut ca SUA și aliații săi să promoveze o alternativă prin Acordul de la Vientiane (2005).

Principiile alternativei la globalizarea economică

Vocabularul altermondialist cuprinde și uzitează, din plin, termeni specifici precum: noua democrație (democrația vie, democrația participativă, democrația persoanelor), sustenabilitate ecologică, localizare, subsidiaritate ș.a.

Principiile de bază ale proiectului altei globalizări (alternativa la cea existentă) au fost expuse în documentul elaborat de un grup de lucru în perioada 1999-2002 și asumat de Forumul Internațional privind Globalizarea (FIG).

Acestea, în număr de 10, ar fi:

- Noua democrație sau democrația vie (care semnifică crearea unor sisteme de guvernare în care, la luarea deciziilor, se dă votul celor care își asumă consecințele acestora, limitarea drepturilor și puterilor proprietarilor absenteiști și asigurarea faptului că acela care deține puterea de a hotărî îi revine și responsabilitatea pentru daunele care se pot astfel produce);

- Subsidiaritatea (exprimată în regula că autoritatea nivelurilor mai îndepărtate ale administrației este subsidiară celor locale ori subordonate primelor);
- Sustenabilitatea ecologică (adică o dezvoltare care să permită satisfacerea nevoilor autentice ale persoanelor de azi, fără a compromite capacitatea viitoarelor generații de a le satisface pe ale lor și fără a diminua diversitatea naturală a vieții pe Terra);
- Patrimoniul comun (există resurse ce constituie un patrimoniu comun al tuturor speciilor, respectiv: a)apa, terenurile, aerul, pădurea și peștii; b)cultura și cunoștințele; c)serviciile publice pe care guvernele le prestează în numele tuturor pentru a satisface nevoile de bază precum: sănătatea publică, educația, siguranța publică și securitatea socială);
- Diversitatea (naturală și culturală, care reprezintă cheia vitalității, rezistenței și capacității inovatoare a tuturor sistemelor vii);
- Drepturile umane fundamentale;
- Munca, mijloacele de viață, locuri de muncă (necesitatea recunoașterii unor drepturi aferente și asigurarea lor practică);
- Garanția și securitatea alimentelor (recunoașterea și garantarea dreptului la alimentație);
- Echitatea (între indivizi, populație și state, generațiile prezente și viitoare);
- Principiul prevenirii (când o practică ori un produs presupun amenințări potențiale grave sau producerea unui prejudiciu pentru sănătatea umană și mediu, trebuie să se întreprindă acțiuni preventive pentru evitarea sau limitarea lor, chiar și atunci când nu există certitudinea științifică de a se produce sau nu o asemenea daună).

Dintr-o altă perspectivă, refondarea unui proiect social și democratic cerută insistent de altermondialiști, ar presupune trecerea de la actualul „contract privat” la un „contract social” inedit. Prioritatea dreptului de proprietate asupra tuturor celorlalte drepturi umane a conturat o societate devenită, în multe privințe, și pentru marea majoritate insuportabilă, pe punctul de a rupe echilibrul vieții în comun. Totuși, mișcarea poate să fie inversată; bunuri comune precum: aerul, apa ori justiția ar putea fi declarate bunuri publice globale, modelele sociale de progres plasate sub protecție, mijloace degajate pentru a finanța solidaritatea între generații și între muncitori.

Concluzii

Născut deopotrivă ca o reacție cu un pronunțat caracter contestatar și o alternativă la actuala mondializare a „capitalismului total”, altermondialismul a reușit să se impună în ultimul deceniu ca o mișcare socială cu dimensiuni transcontinentale și o poziție teoretică în plină dezvoltare.

În plan practic-acțional, sub deviza „O altă lume este posibilă”, el reprezintă, pe de o parte, o contestare a organizării interne a statului și a politicilor instituțiilor mondiale (precum: OMC, FMI, OCDE, G-8, Banca Mondială), iar, pe de altă, o propunere și un demers pentru o alternativă, globală și sistemică, la ordinea internațională a finanței și comerțului.

Ca forum de dezbateri, dacă cel economic de la Davos constituie un conclave al bogaților planetei, cele sociale (precum cel de la Porto Alegre) reunesc reprezentanții zonelor defavorizate ale lumii, nemulțumite de menținerea Statu quo-ului și acționând pentru schimbarea lui.

Altermondialismul pornește de la denunțarea racilelor endemice ale mondialismului actual – multiplicarea discrepanțelor dintre Nord și Sud, amplificarea inegalităților dintre bogați și săraci sau accentuarea insecurității ecologice care demonstrează incapacitatea modelului economic occidental de a oferi un viitor durabil pentru întreaga omenire – și propune un model global de dezvoltare, multidimensional, în care factorii: economic, social, ecologic și cultural se conjugă în mod viabil.

Astfel spus, un proiect care presupune: „O reformă radicală a instituțiilor financiare internaționale, fondată pe o contestare a organizării actuale a puterilor în sânul sistemului financiar internațional, ca o condiție prealabilă a construirii unui mondialism alternativ, fondat pe puterea popoarelor și pe o nouă concepție a dezvoltării durabile” (Attac, 2004).

La nivel teoretic, dogma neoliberală a liberului schimb și primatului absolut al privatului este respinsă și înlocuită cu un discurs impregnat de valori precum: solidaritate, democrație și justiție socială.

Dacă diversitatea componentelor și natura sa de „mișcare a mișcărilor” se dovedesc eficace ca front de contestare și denunțare a mondialismului real, lipsa omogenității împiedică construirea unui program de acțiune clar și coerent și dăunează, în consecință, coagulării eforturilor militanților altermondialiști într-o direcție unică.

Totuși, o orientare comună se afirmă pe teme generale precum: promovarea unei dezvoltări durabile, respectarea drepturilor umane fundamentale, protecția mediului, pacea, democrația ș.a.

Cu un discurs idealist, în care și-a desemnat ca principal adversar ideologic ultraliberalismul și cu ambiția de a deveni rapid un „motor teoretic” nu numai de a explica, dar și a transforma radical lumea existentă, altermondialismul riscă însă să devină și, mai ales, să rămână o nouă și simplă „utopie contestatară”. Așadar, important rămâne nu numai a gândi o altă lume, dar și a o schimba pe cea existentă în direcția dorită (Bornstein, 2005, p.16).

De altfel, spectacolul de până acum, al confruntărilor de tot felul dintre susținătorii celor două mondialisme – cel în vigoare și, respectiv, cel în stare de proiect – ne arată că o altă mondializare este necesară, dar nu știm când, și chiar cum va fi posibilă.

Note bibliografice

- (1) Termenul de antimondializare a fost primul folosit, mai ales de către jurnaliști, pentru a desemna mișcarea contestatară a actualei ordini mondiale. În 1999, pentru a se adăuga contestării și o alternativă, s-a impus termenul de altermondialism sau altermondializare, de origine belgiană, născut sub impulsul mișcării forumurilor sociale.
- (2) Globalizarea („Globalisation”) este un anglicism care a început să se impună la sfârșitul anilor 1960, prin studiile asupra mass-media ale canadianului Marshall McLuhan și cercetările specialistului nord-american în „problemele comunismului”, de la Universitatea Columbia, Zbigniew Brzezinski. Trăgând învățăminte din războiul din Vietnam – primul război care a fost transmis în direct la televiziune – McLuhan consideră că ubicuitatea și transparența catodică ar face mai dificile de produs confruntările armate și ar plasa țările încă neindustrializate pe calea progresului. Tot el a inventat și expresia „satul global”. Brzezinski vedea în apariția „revoluției electronice” consacrarea supremației SUA ca primă societate globală din istorie și a introdus teza sfârșitului ideologiilor. Termenul (echivalent) de mondializare este și el tot un neologism, deja vechi. Alți termeni precum: multinațional, transnațional sau expresii ca „întreprindere fără frontiere”, „globalizare financiară”, „mondializarea piețelor”, „capitalism mondial” au fost în vogă până prin 1992. Într-adevăr, după primul război din Golf (1991) Washingtonul a anunțat nașterea unei noi ordini mondiale. Expresia va ajunge să desemneze noua dispunere a problemelor

internaționale și apoi va deveni sinonimă cu mondializarea/globalizarea. Crearea, în 1994, a OMC a făcut ca noile achiziții ale lexicului să se răspândească pe întreaga planetă. „Această globalizare corespunde imaginii care se are despre globul pământesc din sateliți și pe care și-au format-o conducătorii marilor întreprinderi. Văzută din spațiu, Terra pare o unitate: națiunile, statele, frontierele, reglementările juridice, popoarele, rasele, regimurile politice se amestecă fără ca prin aceasta să dispară. Este marele vis al unei unități-totalități, pe care filosofii platonici nu au încetat să o viseze și care apare, în sfârșit, realizată. Unitatea-totalitatea este teritoriul capitalismului contemporan” (Zarifian, 1999, p. 3). Evenimentele din 11 septembrie 2001, după care „lumea nu va mai arăta așa cum a fost” (G.W. Bush), ori „primul război al secolului 21”, pe lângă semnificația de „globalizare a terorismului”, au inaugurat și ele o tendință-dimensiune care continuă în Afganistan și Irak, de impunere a mondializării economice prin mijloace violente. Proiectul „marei Orient Mijlocii”, care să instaureze o zonă a liberului schimb între Casablanca și Karachi și o „democrație à la roumaine” (după expresia lui P. Wolfowitz), este expresia sa cea mai elocventă. În sfârșit, revoluțiile „orange” din Europa estică se înscriu în același perimetru mondialist de acaparare a zonelor petrolifere. O replică încearcă să se înfiripeze prin Acordul comercial al popoarelor, încheiat în aprilie 2006, între președinții: Fidel Castro (Cuba), Hugo Chavez (Venezuela) și E. Morales (Bolivia).

- (3) Principiile acestei acțiuni ar fi următoarele: 1. În fiecare țară debitoare este necesar să se efectueze o reformă fiscală bazată pe două principii: a)diminuarea sarcinii fiscale care grevează veniturile mari, având ca obiectiv ultim să-i determine pe cei bogați să efectueze investiții productive și b)mărirea masei contribuabililor, prin eliminarea scutirilor fiscale de care beneficiază cei mai săraci, pentru a determina creșterea volumului impozitului; 2. Liberalizarea, cât mai rapidă și completă posibil, a piețelor financiare; 3. Garantarea unui tratament egal pentru investițiile autohtone și străine, în scopul de a spori securitatea acestora și a crește volumul investițiilor străine; 4. Înlăturarea, pe cât posibil, a sectorului public prin privatizarea, printr-o formă specială a tuturor întreprinderilor al căror proprietar este statul ori o entitate parastatală; 5. Dereglementarea maximă a economiei țării, pentru a garanta jocul liber al competiției dintre diferitele forțe economice în prezență; 6. Intensificarea protecției

proprietății private; 7. Dezvoltarea liberalizării schimburilor comerciale, într-un sistem cât mai susținut, având ca obiectiv minim reducerea, cu 10% anual, a taxelor vamale; 8. Întrucât comerțul liber progresează prin intermediul exportului e necesar, ca prioritate, să se favorizeze dezvoltarea acelor sectoare economice care sunt capabile să exporte bunuri; 9. Limitarea deficitului bugetar; 10. Crearea transparenței pieței: eliminarea totală a subvențiilor de stat pentru operatorii privați; statele din Lumea a treia care subvenționează, în scopul de a menține la un nivel scăzut prețurile la alimente, trebuie să renunțe la aceste politici; în ceea ce privește cheltuielile statului, se impune acordarea unei priorități celor destinate dezvoltării infrastructurilor (Ziegler, 2004, pp. 62-63).

- (4) De la această criză au scăpat numai China (care a refuzat deschiderea financiară preconizată de „consensul mondialist”) și Malaiezia (care a recurs la măsura taxării modulate a ieșirilor de capital).

Bibliografie

- Alexei al II-lea, Patriarhul Moscovei și al întregii Rusii (2006). *Declarație în fața celui de-al 10-lea Consiliu mondial al poporului rus*, Moscova, 4 aprilie 2006, RIA Novosti
- Attali, J., „Le phénomène Sudoku”, în revista *L'Express*, nr. 6-12 april, 2006
- Bensaid, D. (2003). *Le Nouvel Internationalisme*, Editura Textuel, Paris
- Bornstein, D. (2005). *Comment changer le monde*, La Decouverte, Paris
- Cohen, D. (2004). *La mondialisation et ses ennemis*, Editions Grasset&Fasquelle, Paris
- Defarges, Ph.M. (2005). *La mondialisation*, Presses Universitaires de France, 6^e edition mise à jour
- Defarges, Ph.M. (2006). *Ou va l'Europe*, Editura Eyrolles, Paris
- De Sousa Santos, B. (2005), *O Forum social mundial: manual de uso*, Editura Cortez, Sao Paulo
- Diamond, J. (2005). *Collapse: how societies choose to fail or succeed*, University of California, Los Angeles
- Fraquelli, M. (2005). „A destra di Porto Alegre”, Rubbettino Editore, Roma
- Hardt, M., Negri, A. (2000). *L'Empire*, Editura Exils, Paris
- Laidi, Z. (2004). *La grande perturbation*, Editura Flammarion, Paris
- Ramonet, I. (2004). *Protestataires, unissez-vous!*, în „Altermondialistes de tous les pays ...”, număr special al publicației *Le Monde diplomatique – Manière de voir*, nr.7/juin-juillet 2004
- Ramonet, I. „Aspirations”, în *Pour changer le monde*, număr special al publicației *Le Monde diplomatique – Manière de voir*, nr. 83/ octobre-novembre 2005
- Sapir, J. (2006). *La Fin de l'euro-libéralisme*, Seuil, Paris
- Walton, D. (2003). *L'Autre Mondialisation*, Editions Flammarion, Paris
- Zarifian, Ph. (1999). *L'Emergence d'un Peuple-Monde*, Presses Universitaires de France, Paris
- Ziegler, J. (2004). *Los nuevos amos del mundo*, Ediciones Destino, Barcelona
- ATTAC (2004). *Le developpement a-t-il un avenir? Pour une économie solidaire et économe*, Editura Mille et Une Nuits, Paris
- C.I.A., (2005). *Comment sera le monde en 2020?*, rapport, Editions Robert Laffont, Paris
- Foro Internacional sobre Globalizacion (2003). *Alternativas a la Globalizacion Economica*, Gedisa editorial, Barcelona
- Global Revolt (2005). *A Guide to the Mouvements Against Globalization*, Amory Starr, Zed Books, London-New York
- UNESCO, (2005). *Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles*, Paris, 20 octobre

Evaluarea opțiunilor folosind procesul volatilității stocastice și cel al difuziei cu salturi

Radu Lupu

Asistent universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. Option pricing by the use of Black Scholes Merton (BSM) model is based on the assumption that asset prices have a lognormal distribution. In spite of the use of these models on a large scale, both by practioners and academics, the assumption of lognormality is rejected by the history of returns. The objective of this article is to present the methods that developed after the Black Scholes Merton environment and deals with the option pricing model adjustment to the empirical properties of asset returns. The main models that appeared after BSM allowed for special changes of the returns that materialized in jump-diffusion and stochastic volatility processes. The article presents the foundations of risk neutral options evaluation and the empirical evidence that fed the amendment of the lognormal assumption in the first part and shows the evaluation procedure under the assumption of stock prices following the jump-diffusion process and the stochastic volatility process.

Key words: option pricing; jump-diffusion processes; stochastic volatility processes.

Amendarea ipotezei log-normalității prețurilor

Pentru a obține un preț al primei din contractele cu opțiuni europene Black și Scholes (1973) presupun existența unor condiții ideale pe piețele acțiunilor și opțiunilor. Într-o ulterioară calculare a primei de la opțiuni, Merton (1973) a arătat că modalitatea lor de analiză se poate folosi (este valabilă) și în situațiile în care: ratele de dobândă sunt stocastice, acțiunea (activul de bază) plătește dividende și opțiunea poate fi exercitată înainte de scadență (este americană). Thorp (1973) a arătat că dividendele și restricțiile cu privire la operațiunile de *short-selling* nu invalidează modelul BSM. Mai mult, conform Ingersoll (1975), existența unui sistem diferit de impozitare pentru câștigurile de capital și pentru dividende nu creează probleme modelului.

Cercetarea teoretică la nivelul produselor financiare derivate constă în principiu în determinarea unor modele plauzibile pentru proprietățile temporale ale activelor de bază și determinarea primei de risc pentru expuneri la factori de tipul ratelor de dobândă, riscului de volatilitate și riscul salturilor care nu sunt direct evaluate de alte active tranzacționate. Aceste modele și prime de risc „obiective” implică existența unor probabilități neutre

la risc care pot fi folosite pentru evaluarea produselor derivate prin actualizarea cu rata aferentă a valorii așteptate viitoare. În condițiile în care probabilitățile neutre la risc pot să aibă parametri de aceeași factură, ele sunt identice numai în cazul unei prime de risc nule pentru toate riscurile relevante.

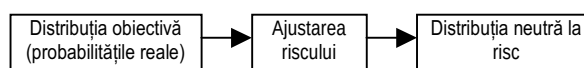


Figura 1. Procedura necesară evaluării opțiunilor

Testele empirice ale modelelor de evaluare a opțiunilor examinează dacă diferitele fațete ale densităților de tranziție (probabilităților de tranziție) ale prețurilor activelor de bază și ale derivatelor reflectă informațiile latente în toate produsele derivate după ajustarea riscului. Cele două abordări majore în această direcție au presupus, pe de-o parte, examinarea implicațiilor modelelor estimate din analiza seriilor temporale (analiza istorică a datelor) asupra prețurilor produselor derivate și analizarea prognozelor specifice modelului atât pentru randamentele activului de

Evaluarea opțiunilor folosind procesul volatilității stocastice și cel al difuziei cu salturi

bază, cât și pentru cele ale derivatelor pe baza informațiilor culese din prețurile derivatelor pentru toate contractele la un anumit moment de timp (*cross section of derivatives prices*). Pe de altă parte, cea de-a doua abordare a fost mai des folosită, cel puțin pentru modelele cu variabile latente, de tipul volatilității stocastice. Valorile acestor variabile latente pot fi calculate mai ușor din prețul derivatelor decât prin estimarea lor din datele trecute, în cazul în care admitem că modelul este cel corect.

Testele empirice ale modelelor de evaluare a produselor derivate sunt foarte variate datorită implicațiilor specifice ale modelelor asupra modalității de realizare a conversiei probabilităților obiective în cele neutre la risc și a modului în care acestea interacționează. Bates (2003) prezintă modul în care modelul BSM a fost testat în ultimii 30 de ani:

1. *Proprietățile statistice extrase din seriile temporale ale prețului activului de bază*: ipoteza homoscedasticității randamentelor procentuale sau logaritmice a fost respinsă de literatura modelelor din familia ARCH, iar ipoteza că prețurile urmează un proces de difuzie simplă a fost respinsă de proprietatea de *fat-tails* a acestora. Efectul de levier remarcat de Black (1976) a indicat existența unor interacțiuni mai complicate între randamentele activelor și volatilitatea acestora decât este presupus prin simpla mișcare browniană geometrică.

2. *Proprietățile cross section ale prețurilor opțiunilor*: BSM presupune existența unui singur parametru liber, σ , astfel că deviația standard implicită dedusă din prețul opțiunilor ar trebui să fie identică pentru mai multe prețuri de exercitare și maturități. Această proprietate a fost respinsă de existența *smile*-ului și a unei structuri non-liniare în raport cu maturitatea opțiunilor.

3. *Proprietățile statistice ale seriilor temporale ale prețurilor opțiunilor*: dacă modelul BSM ar fi corect atunci deviația standard implicită ar trebui să fie constantă în timp (homoscedasticitate). Analiza seriilor temporale ale prețurilor opțiunilor arată faptul că deviația standard se modifică în timp.

4. *Prețurile cross section ale opțiunilor și randamentele activului de bază*: compatibilitatea dintre deviația standard implicită derivată din prețurile opțiunilor și volatilitatea activului de bază a fost testată prin regresarea volatilităților realizate în raport cu deviațiile standard implicite. Rezultatele prezentate în Bates (1996) arată că deviațiile standard implicite sunt deseori statistic diferite și chiar niște predictorii ineficienți pentru volatilitatea randamentelor activelor.

5. *Prețurile cross section ale opțiunilor și randamentele opțiunilor*: Stein (1989), Diz și Finucane (1993) și Campa și Chang (1995) au examinat dacă structura temporală a deviațiilor standard implicite este capabilă să prognozeze evoluția deviațiilor standard pe termen scurt și rezultatele au fost neconcludente.

6. *Distribuția comună a randamentelor activelor de bază și a randamentelor opțiunilor*: Bakshi et al. (1997) au remarcat faptul că BSM și alte modele care folosesc lanțurile Markov cu o singură variabilă induc faptul că între randamentele opțiunilor call și randamentele activului de bază ar trebui să fie o relație directă (și o relație inversă pentru opțiunile put). Rezultatele au relevat faptul că aceste legături sunt invalidate în 7-17% din cazuri pentru date zilnice și din interiorul zilei pentru opțiunile pe S&P 500 în anul 1994.

Testarea modelului BSM a fost realizată de multe ori în maniera *ceteris paribus*. De exemplu, faptul că opțiunile cu diferite prețuri de exercitare și maturități au dus la volatilități implicite diferite a generat inițial o dezbatere despre cum să construim estimatori ai volatilităților implicite care să aducă mai multe informații cu privire la relațiile dintre randamentele opțiunilor și randamentele activelor de bază în loc să fie considerate ca fiind evidențe empirice împotriva modelului. Accentul a fost pus mai ales în sensul identificării unor modalități care să permită folosirea imediată a modelului de către practicieni în schimbul testării capacității efective a modelului de a produce date concludente, realiste (nu s-a pus problema testării validității modelului ca atare, ci ajustării modelului la diferitele imperfecțiuni ale pieței).

Toate aceste dezbateri au dus încă de la publicarea modelului BSM la construirea unei noi generații de modele care să răspundă mai bine proprietăților statistice ale randamentelor care nu au fost luate în calcul de BSM. Relaxarea ipotezelor care stau la baza BSM a determinat deschiderea unui întreg domeniu de dezbateri – cel al analizelor de după Black Scholes Merton.

Evaluarea opțiunilor prin procesele cu volatilitate stocastică

Vom porni de la premisa că prețul activului este un proces stocastic de forma modelului următor:

$$dS = \mu S dt + \sqrt{V} S dz_S$$

$$dV = k(V^* - V)dt + \sigma_V V dz_V$$

Avem două relații – una pentru *medie* și una pentru *dispersie*. Prețul acțiunii evoluează conform dinamicii descrise de prima ecuație și pentru care dispersia este determinată de cea de-a doua ecuație. Este vorba de un proces care descrie o secvență (un șir) de variabile aleatoare pentru care dispersia se modifică după cea de-a doua relație. O manifestare a șirului de variabile aleatoare este o „potecă” realizată de prețul acțiunii (valorile acestei acțiuni în timp), iar manifestarea unei variabile aleatoare din șir este reprezentată de valoarea acțiunii de la un anumit moment. Dacă volatilitatea (deviația standard) ar fi fost constantă, atunci am fi avut o singură ecuație – mișcarea browniană geometrică; cea de-a doua ecuație prezintă

dinamica dispersiei, care este modelată conform Hull și White (1987) după premisa că volatilitatea (ca variabilă stocastică) are o medie pe termen lung V^* către care tinde cu o viteză desemnată de variabila k . Astfel, dacă V (ultima valoare a acțiunii) a fost mai mică decât media pe termen lung V^* , atunci modificarea de preț până la momentul următor va fi în medie pozitivă, cu o modificare marginală dată de partea a doua a ecuației (de un număr aleator dz_V de ori σ_V) și se va apropia de valoarea mediei pe termen lung cu viteza k (în cazul în care k ar fi 1, atunci modificarea de peste o perioadă ar fi exact diferența până la media pe termen lung la care adăugăm o anumită împrăștiere dată de a doua parte a ecuației; când k este mai mic decât 1 atunci media cu care se modifică dispersia este mai puțin decât diferența de la valoarea din prezent și până la media pe termen lung).

Modelul consideră de asemenea că între cele două procese Wiener dz_s și dz_v există o legătură dată de $E[dz_s dz_v] = \rho dt$. Acest „ingredient” este introdus pentru ca modelul construit să poată capta proprietatea *efectului de levier* (dacă ρ este negativ, atunci o scădere a prețului este acompaniată de o creștere a volatilității – atunci când prețurile scad avem risc mai mare, adică volatilitate mai mare) și totodată un coeficient de asimetrie negativ. În același timp, observăm că un alt coeficient al modelului este volatilitatea volatilității σ_V – valori ridicate ale acestui coeficient vor duce la efectul de „cozi groase” (*fat tails*) ale distribuției (probabilități mari pentru randamentele extreme).

Una dintre problemele care apar în cazul în care prețul acțiunii urmează acest proces, spre deosebire de simplul proces de mișcare browniană geometrică, este că nu putem găsi încă un activ care să fie perfect corelat cu V și, prin urmare, construcția unui portofoliu fără risc nu mai este posibilă. Folosirea lemei lui Ito pentru determinarea procesului urmat de o opțiune care are ca activ de bază acțiunea cu acest proces va avea mai mulți termeni deoarece opțiunea este dependentă și de V , nu numai de S și t . Se va obține o integrală stocastică ce nu poate fi rezolvată prin algebră simplă – va fi nevoie de o procedură de simulare Monte Carlo.

Cu alte cuvinte, pentru obținerea unui preț al opțiunii în condițiile în care prețul activului de bază are un proces de evoluție cu volatilitate stocastică vom face următorii pași:

1. Vom înlocui μ cu randamentul titlului fără risc r .
2. Vom împărți intervalul de timp până la scadență în n

intervale mici, astfel că $\Delta t = \frac{T-t}{n}$.

3. Generăm două secvențe de valori extrase din distribuția standard normală cu corelația ρ (cei doi factori de incertitudine pentru cele două ecuații).

4. Pentru anumite valori inițiale S_i și V_i la momentul t , folosind cele două ecuații vom genera dispersia V_i și prețul S_i de la momentul i din viitor utilizând formulele:

$$V_i = V_{i-1} e^{\left[k(V^* - V_{i-1}) - \frac{1}{2} \sigma_V^2 \right] \Delta t + \varepsilon_i \sigma_V \sqrt{\Delta t}}$$

$$S_i = S_{i-1} e^{\left(r - \frac{1}{2} V_i \right) \Delta t + \varepsilon_i \sqrt{V_i \Delta t}}$$

5. Repetăm pașii 3 și 4 de mai multe ori⁽¹⁾ și calculăm media diferențelor *pozitive* (prima unei opțiuni nu poate fi negativă) dintre valoarea finală a activului și prețul de exercitare (deoarece avem de-a face cu o opțiune *call*), adică media pentru $\max(S_T - K, 0)$. Aceasta este valoarea așteptată a opțiunii la momentul scadenței.

6. Valoarea din prezent a opțiunii va fi calculată prin actualizarea valorii așteptate a opțiunii de la scadență folosind rata titlurilor fără risc ca rată de actualizare.

Fiecare „potecă” simulată reprezintă o evoluție imaginată a prețului activului atunci când acesta evoluează într-un cadru *neutru la risc* (media procesului este rata fără risc) și tranzacțiile care revelează prețul au loc la momentele stabilite prin construcția simulării.

Evaluarea opțiunilor prin procesele cu salturi

În acest proces pentru evaluarea opțiunilor volatilitatea este stocastică, ceea ce înseamnă că volatilitatea este distribuită normal – valori mari ale dispersiei se obțin rar (cu probabilități mici), ceea ce înseamnă că proprietatea de *fat tail* (adică un coeficient de applatizare ridicat – *kurtosis* mare) poate fi realizată numai în anumite limite. Un proces care permite un mai bun control al coeficientului de applatizare este procesul cu salturi (*jump diffusion*) care presupune introducerea unor mișcări de mare amplitudine la anumite intervale. Prima inițiativă în acest sens a fost realizată de Merton (1976).

Modelul construit de Merton cuprinde două tipuri de dinamică:

1. Vibrațiile normale ale prețului – noua informație pe unitatea de timp determină schimbări marginale ale prețului. Aceasta se modelează cu mișcarea browniană geometrică standard în care volatilitatea este constantă și „poteca” construită de prețuri în timp este continuă.

2. Vibrații „anormale” ale prețului – determinate de apariția unor informații noi cu privire la activul respectiv și care au un efect „mai mult decât marginal” asupra prețului. Acest tip de informație este specifică firmei sau industriei (cazul în care înregistrăm căderi sau creșteri spectaculoase ale prețului pentru o anumită perioadă de timp). Ne așteptăm să ne confruntăm cu perioade *active* când avem astfel de informații și perioade *liniștite*. Aceste perioade sunt aleatoare în sensul că informațiile de acest tip sosesc numai la momente discrete în timp – nu se întâmplă într-o manieră continuă. Aceste vibrații anormale sunt modelate printr-un proces cu salturi.

O atenție deosebită li s-a acordat acestor procese după momentul 13 octombrie 1987 (crahul bursier). În ziua

respectivă randamentele au înregistrat o cădere spectaculoasă – au căzut cu de peste 20 de ori σ (ceea ce în termenii distribuției normale este aproape imposibil). O analiză interesantă pentru folosirea unui astfel de proces ar putea fi utilizarea sa pentru piețele emergente care sunt influențate de intrările masive de capital. Astfel de intrări au loc la intervale aleatoare, dar au capacitatea să determine randamente pozitive.

Conform ipotezei piețelor eficiente a lui Fama, Merton consideră dinamica prețurilor ca fiind un *martingale*. Procesul este în timp continuu, astfel că modificările în timp vor fi reprezentate de un proces Wiener, iar salturile vor fi modelate cu ajutorul unui proces Poisson.

Procesul de numărare $\{N(t), t \geq 0\}$ este un proces Poisson cu rata $\lambda > 0$ dacă (Ross, Sheldon, 1983):

- a) $N(0) = 0$;
- b) Procesul are modificări marginale independente (valoarea de la t este independentă de valoarea de la $t-I$);
- c) Numărul de evenimente în fiecare interval de timp de lungime Δt are distribuția Poisson cu media $\lambda \Delta t$. Cu alte cuvinte, pentru orice s și t mai mari ca 0, avem:

$$\Pr\{N(t+s) - N(s) = n\} = \frac{e^{-\lambda \Delta t} (\lambda \Delta t)^n}{n!}$$

În acest fel, putem spune că probabilitatea să avem un eveniment extrem într-un anumit interval de timp h este λh , iar probabilitatea de a avea mai mult de două evenimente în același interval de timp este mai mică decât mărimea intervalului de timp. Cu alte cuvinte, este improbabil că vom avea mai mult de un eveniment **rar** în intervalul de timp h . Astfel, pentru intervale de timp de mici dimensiuni h , vom putea scrie că:

- Probabilitatea ca evenimentul să *nu apară* în intervalul de timp $(t, t+h)$ este $1 - \lambda h$.
- Probabilitatea ca evenimentul să *apară o singură dată* în intervalul $(t, t+h)$ este λh .
- Probabilitatea ca evenimentul să *apară de mai multe ori* în intervalul $(t, t+h)$ este aproape 0.

Următoarea problemă constă în definirea impactului pe care îl are informația specială (evenimentul rar) asupra prețului activului. Este nevoie de o variabilă aleatoare și de precizarea unei distribuții pentru determinarea acestui impact. Dacă $S(t)$ este prețul de la momentul t al activului și Y reprezintă variabila care ne arată cu cât se modifică prețul ca urmare a evenimentului rar, atunci putem scrie că

$$S(t+h) = S(t)Y$$

Dinamica prețurilor după acest aranjament în care avem un proces continuu de modificare a prețului la care adăugăm un proces Poisson va avea forma:

$$\frac{dS}{S} = (\alpha - \lambda k)dt + \sigma dz + dq$$

unde coeficienții au următoarele semnificații:

α este randamentul așteptat instantaneu (pe intervale mici de timp) al activului

σ^2 este dispersia așteptată instantanee atunci când nu avem evenimente rare – descrie procesul simplu de difuzie

dz este un proces Wiener standard

$q(t)$ este procesul Poisson – modificări independente, cu distribuția Poisson

dq și dz sunt independente

λ este numărul mediu de evenimente rare pe unitatea de timp

$k = E(Y - 1)$, unde $Y - 1$ este modificarea procentuală (calculată ca randament) a valorii acțiunii dacă procesul Poisson are loc (se manifestă).

Astfel, procesul care generează prețuri ale activului este:

$$\frac{dS}{S} = \begin{cases} (\alpha - \lambda k)dt + \sigma dz & \text{dacă NU apare saltul} \\ (\alpha - \lambda k)dt + \sigma dz + (Y - 1) & \text{dacă apare saltul} \end{cases}$$

Se va constitui astfel un eșantion (potecă) de prețuri care va fi o difuzie în cea mai mare parte și va prezenta salturi finite de diferite semne și amplitudini care apar la momente discrete în timp.

Determinarea prețului la opțiunile pe activul care urmează un proces cu salturi necesită formarea aceluiasi portofoliu care să elimine elementele de incertitudine. Problema este aceeași ca la volatilitatea stocastică – nu se poate construi un portofoliu format numai din opțiuni și activul de bază care să elimine factorii de incertitudine. Apariția celei de-a doua surse de incertitudine determinată de procesul Poisson face construcția portofoliului fără risc imposibilă. Această procedură ar presupune găsirea a două cantități w_p , număr de acțiuni, și w_o , număr de opțiuni, astfel încât, prin punerea lor împreună, să putem realiza hedging-ul celor două surse de incertitudine.

Datorită acestui impediment o formulă a prețului opțiunilor atunci când activul urmează un proces cu salturi este imposibil de găsit. Procedura care merită urmată este construcția unui număr mare de simulări Monte Carlo pentru activul de bază, conform cărora procesul activului de bază să fie un *martingale* în lumea neutră la risc – media să fie rata fără risc. Se procedează apoi ca în cazul volatilității stocastice – se calculează valoarea medie a tuturor prețurilor posibile ale opțiunilor care se actualizează cu randamentul fără risc. Merton (1976) găsește o formulă pentru prețul opțiunii presupunând că CAPM este obținut în piață și că piața este eficientă. În aceste condiții riscul aferent procesului Poisson este un risc specific ce poate fi înlăturat prin diversificare. Având în vedere faptul că o astfel de ipoteză nu este plauzibilă, considerăm că nu este necesară prezentarea.

Volatilitate stocastică și difuzie cu salturi

Un proces de mare notorietate este cel care pune împreună volatilitatea stocastică și difuzia cu salturi. Bakshi, Cao și Chen (1997) sugerează următorul proces pentru prețul activelor financiare:

$$\frac{dS}{S} = (r - \bar{p}\lambda)dt + \sqrt{V}dz_s + pdq$$

$$dV = k(V^* - V)dt + \sigma_v \sqrt{V}dz_v$$

unde se impune ca între incertitudinea generată de procesul mediei dz_s și incertitudinea procesului dispersiei dz_v să existe o corelație ρ pe unitatea de timp; probabilitatea unui salt este λdt – deci q este numărătorul Poisson cu intensitatea λ ; p este modificarea procentuală a prețului în cazul unui eveniment rar și are media $\bar{p}$;

$$\ln(1+p) \sim N\left(\ln(1+\bar{p}) - \frac{1}{2}\delta^2, \delta^2\right).$$

Se apreciază că un astfel de proces este destul de flexibil pentru a permite realizarea tuturor proprietăților statistice ale randamentelor. În primul rând coeficientul de asimetrie al distribuției randamentelor este controlat fie de ρ (efectul de levier) fie de media $\bar{p}$ a salturilor (de exemplu o creștere a mediei va duce la obținerea unor randamente pozitive mai dese, ceea ce va face ca probabilitățile pentru randamentele pozitive extreme să fie mai mari decât cele pentru randamentele negative extreme). În al doilea rând coeficientul de aplatizare este controlat fie de volatilitatea volatilității (coeficientul σ_v) fie de magnitudinea sau variația componentei saltului. Pe de altă parte saltul introduce un factor de discontinuitate care poate controla orice nivel al coeficientului de asimetrie sau de aplatizare atunci când λ , $\bar{p}$ și δ sunt mari. Procesul cu volatilitate stocastică al lui Hull și White (1987) nu reușește să genereze un efect de cozi groase de anvergura celui observat în practică și, prin urmare, nu reușește să explice fenomenul de „smile” prezentat mai sus. Introducerea salturilor face ca acest lucru să fie posibil.

O formulă pentru prețul unei opțiuni în cazul în care activul de bază urmează acest proces este dificil de obținut, dar, ca până acum, se poate folosi procedura simulărilor Monte Carlo.

Concluzii empirice

Bakshi, Cao și Chen (1997) au realizat o analiză a tuturor acestor procese pentru determinarea prețului la opțiunile europene care au ca activ de bază indicele S&P 500:

- Introducerea volatilității stocastice este primul lucru care se poate realiza pentru a îmbunătăți modelul BSM.
- Adăugarea componentei salturilor la volatilitatea stocastică poate îmbunătăți și mai mult procedura de determinare a prețului opțiunilor *pe termen scurt*.
- Introducerea ratelor de dobândă stocastice (Cox, Ingersoll și Ross, 1985) poate duce la stabilirea unui preț mai exact pentru opțiunile *pe termen lung*.
- Pentru hedging concluzia este că încorporarea salturilor și a ratelor de dobândă stocastice nu reușește să construiască un proces mai performant decât procesul cu volatilități stocastice.
- Modelele cu volatilitate stocastică, volatilitate stocastică și salturi și cele în care este introdus și un proces stocastic pentru rata de dobândă au probleme de specificație. Pentru a putea ține cont de o asimetrie negativă și aplatizare mare care sunt specifice primelor de la opțiuni, modelele necesită niveluri mult prea mari pentru corelația dintre incertitudinea de la randamente și incertitudinea din ecuația volatilității și valori prea mari ale coeficientului de volatilitate a volatilității.

Notă

⁽¹⁾ Numărul optim de simulări poate fi calculat – el depinde de numărul de parametri care sunt simulați și de numărul perioadelor până la scadență. Evident că cu cât numărul simulărilor este mai mare cu atât precizia de estimare a prețului este mai mare dar calculatorul emite aceste numere prin folosirea unei funcții (o funcție de haos denumită generator de numere aleatoare) cu scopul să producă numere care, după un anumit număr de simulări, formează o distribuție cunoscută. Un număr prea mare de simulări va duce la repetiții

– probleme numerice care se datorează generatorului de numere aleatoare și, prin urmare, se folosesc diferite metode pentru reducerea erorii. O soluție ar fi simularea unui număr de valori aleatoare ei și apoi folosirea valorilor antitetice ale acestora (adică $-ei$); se obține astfel un număr dublu de simulări. Procedura este posibilă datorită simetriei distribuției normale în raport cu media (în cazul nostru 0).

Bibliografie

- Bakshi, G., Cao C., Z. Chen, „Empirical Performance of Alternative Option Pricing Models”, *Journal of Finance*, vol. LII, 1997, pp. 2003-2049
- Bates, D., „Jumps and Stochastic Volatility: Exchange Rate Processes Implicit in Deutsche Mark Options”, *Review of Financial Studies* nr. 9, 1996, p. 1
- Bates, D., „Empirical Option Pricing: a Retrospection”, *Journal of Econometrics*, nr. 116, 2003
- Black, F, J. Cox, „Valuing Corporate Securities: Liabilities: Some Effects of Bond Indenture Provision”, *Journal of Finance*, nr. 31, 1976, pp. 351-367
- Black, F., Scholes M., „The Pricing of Options and Corporate Liabilities”, *Journal of Political Economy*, 1973, nr. 81
- Campa și Chang, „Testing the Expectations Hypothesis on the term structure of implied volatilities in foreign exchange options”, *Journal of Finance*, vol. 50, nr. 2, 1995
- Cox, J., Ingersoll, J., Ross, S., „An Intertemporal General Equilibrium Model of Asset Prices”, *Econometrica*, nr. 53, 1985
- Diz, F. și Finucane, T.J., „Do the options markets really overreact?” *Journal of Futures Markets*, nr. 13, 1993
- Hull, J., White, A., „The Pricing of Options on Assets with Stochastic Volatility”, *Journal of Finance*, vol. XLII, nr. 2, 1987, pp. 281-300
- Ingersoll, „A Theoretical and Empirical Investigation of the dual purpose funds: An application of contingent claims analysis”, *Sloan School of Management*, Working Paper (M.I.T. Cambridge), 1975
- Merton, R.C., „The Theory of Rational Option Pricing”, *The Bell Journal of Economics and Managerial Science*, nr. 7(1), 1973, pp. 141-183
- Merton, R.C., „Option Pricing when the Underlying Stock Returns are Discontinuous”, *Journal of Financial Economics*, nr. 3(1), 1976, pp. 124-44
- Ross, Sheldon (1983). *Stochastic processes*, John Wiley & Sons
- Stein, J., (1989). „Overreactions in the Options Market”, *Journal of Finance*, American Finance Association, vol. 44(4)
- Thorp, E.O. (1973) „Extensions of the Black-Scholes option model”, 39th Session of the International Statistical Institute, Vienna