

Mediocritatea critică

„Cuvintele pe care Goethe îl pune pe diavol să le spună sunt lipsite de echivoc:

«Da, scuipe pe Știință și Rațiune,

Pe nalta forță-a omenității minți [...]

Și-al meu, fără condiții, ai să fii»

Doamnelor și domnilor,

sper că nu mă veți condamna dacă de data aceasta

îi voi lăsa chiar diavolului ultimul cuvânt.”

Karl R. Popper

Propensiunea critică este o caracteristică a societăților blocate în schimbare. Proiectele emergente neduse până la capăt exhibă percepția neputinței. Flagelarea critică nu duce însă la atitudinea pragmatică față de schimbare: ea perpetuează dezinteresul față de concret producând tirade critice, uneori în exces. Critica este, astfel, expresia așteptată a unei existențe nevrotice care se hrănește cu gândire emoțională.

Societățile care nu au dus vreodată un proiect de schimbare la capăt, sau nu l-au finalizat într-un orizont de timp cu semnificație pentru una sau două generații, ocolesc abordările raționale. Instrumentele adecvate gândirii raționale sunt lăsate la periferia opțiunilor. De altfel, ieșirea din cercul vicios al perspectivei emoționale în viața societății nu constituie în această situație o preferință publică.

Nu avem, cel puțin în ceea ce ne privește pe noi, românii, un exemplu edificator de proiect croit cu ingredientele gândirii raționale și urmat consecvent și coerent în întreaga noastră istorie. Această constatare pare o blasfemie, născută tot de gândirea emoțională, al cărei produs de excepție îl constituie autoflagelarea critică. Dar, din păcate, nu este decât purul adevăr spus în contra predispoziției de a-l păstra în uitare.

Ilustrarea naturii critice dă o probă spectaculoasă în acuzarea învățământului superior de mediocritate. Că este o constatare critică pare concordant cu portretul dintotdeauna al românului. Dar semnificația este și mai profundă când ține direct de exercițiul, devenit natural, al gândirii emoționale românești, în episodul său politic.

Teritoriu ocolit de rațional, politica la români a ajuns

în faza sa în care mediocritatea are ambiții demiurgice: din nimic vrea deodată totul. Și chiar străpungerea haosului emoțional, instalarea în ordinea raționalului, lustruită în altă parte, evident. Politica emoțională (până la lacrimi!) cere performanță rațională de la un învățământ care nu s-a eliberat definitiv de năzdrăvăniile demiurgiei de partid. Lăsat în bălăriile capacității vârcolace de gestionare a resurselor, ca pendant al vocației antisistem rațional de care se face vinovată clasa politică, învățământul românesc este obligat să-și definească viitorul admirând icoane făcătoare de minuni. Doar că formula propusă este destinată audienței și atât.

Se știe – de la marii învățați – că minunile au explicații, numai că explicațiile sunt supranaturale. Minunea ca să se producă – și nu cred că este cineva rațional care să nu vrea să se producă – are nevoie de ambientul rațional, de înclinația reală a clasei politice de a calcula corect ponderea din PIB pusă la dispoziția învățământului. Cum s-ar spune, să avem pe ce să atârnam și noi icoanele făcătoare de minuni, să le punem în contextul specific așteptărilor raționale, să împământenim și aici ritualul gândirii raționale, pe plafonul înalt al investițiilor inteligente.

Pentru a produce minunile gândirii, învățământul superior românesc nu trebuie analizat cu gândirea emoțională a mediocrității critice, ci tratat pragmatic ca proces investițional croit după regulile eficienței. Altminteri decât ca afacere exclusivă în profitul țării, învățământul rămâne o contraperformanță intuitiv ocolită de spiritele critice pentru care mediocritatea le este suficientă dintotdeauna și-n vecii vechilor.

Marin Dinu

Sumar/Contents

Sustainable development at tax-deductible costs or how to assure sustainable development by one's way of living
■ Willem Adrianus de Bruijn 3

O nouă strategie de informatizare a sistemului educațional și de cercetare românesc/New Informatization Strategy in the Romanian Research and Educational System
■ Ion Ivan 9

Problematica analizei performanțelor – o abordare critică în contextul teoriilor informației și guvernantei corporative/ Issues of Performance Analysis – A Critical Approach in the Context of Information and Corporate Governance Theories
■ Vasile Robu, Raluca Sandu 15

Transformarea economică a Uniunii Europene în contextul ciclurilor Kondratieff/Economic Transformation of European Union in the Context of Kondratieff Cycles
■ Marin Dinu, Marius Marinaș 29

Succesul pe piața internațională depinde de strategia mărcii/ Succes on the International Market Depends on Brand Strategy
■ Victor Danciu 37

Sistemul de indicatori utilizați în măsurarea sărăciei/ Indicators System for Poverty Measurement
■ Constantin Anghelache, Alexandru Isaic-Maniu, Constantin Mitruț, Vergil Voineagu 45

Guvernanța întreprinderii, pârghie indispensabilă a politicii de maximizare a bogăției acționarilor și complementele ei contemporane/Corporate Governance, Essential Lever of the Policy for Stockholders Wealth Maximization and its Contemporary Complements
■ Niculae Feleagă, Liliana Feleagă 53

Modelul european: creștere economică, convergență și coeziune/The European Model: Economic Growth, Convergence and Cohesion
■ Cristian Socol, Aura Socol 61

Procesul investițional în unitățile administrative teritoriale/ Investment Process in Territorial Government Sectors
■ Costantin Roman, Aureliana Geta Roman, Cleopatra Șendroiu 67

Piața și moneda: instrumente economice ale Europei politice/ Market and Money: Economic Instruments of Political Europe
■ Iulian Brașoveanu, Florina Pînzaru 73

Activele imateriale – resurse importante pentru gestiunea performantă a întreprinderii/Intangible Assets – Important Resources for Performant Enterprise Gestion
■ Corina Grosu, Alina Almășan 79

Impactul fluctuației cursului de schimb asupra rezervei valutare a României/Impact of Exchange Rate Fluctuation to the Romanian Foreign Currency Reserve
■ Lavinia Diana Vasile 85

Efectele circulației forței de muncă în Uniunea Europeană/ Labour Force Migration Effects within European Union
■ Carmen Mihaela Tudorache 91

Numărul populației, o sinteză statistică și economică a evoluției alternative către explozie sau implozie demografică/ The Number of Human Population, a Statistical and Economical Synthesis of Alternative Evolution towards Demographical Explosion or Implosion
■ Gheorghe Săvoiu 97

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

Revizie text: Gabriela Ochiană

Tehnoredactare computerizată: Nicoleta Boboce

Grafică: Alexandru Ion

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

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

www.economioteoreticasiplicata.ro; www.ectap.ro
Recepție texte: economia.ta@edeconomica.com

Sustainable development at tax-deductible costs or how to assure sustainable development by one's way of living*

■

Willem Adrianus de Bruijn
MBA, Belgium

Abstract. *The purpose of this paper is to demonstrate that an imperative demand for an existence in harmony with Nature is created when the costs incurred for such an existence can be deducted from taxable income. All reasonable consumers who pay income taxes will then be driven to buy tax-deductible products. Producers will have to satisfy this demand. They will also have to justify their products' characteristics, which assure sustainable development and to identify the costs which are associated with these qualities. The consumer needs to know which percentage of the purchase price he paid corresponds with the environmental cost free quality of the merchandise, in order for him to deduct the consequent amount from his taxable income.*

The theory underlying the deductibility of costs of living from taxable income is based on the following three assumptions: The goal of development is constantly determined by the purchases of consumers. Currently, the only goal with which consumers spend their income seems to be the one of consuming more. The recurring ecological crises reveal that it is impossible to continue to consume more of limited resources without eventually exhausting them. One of the functions of the consumer in the economy is to maintain a way of living which assures sustainable development. The principle of efficiency of economy, according to which the efficient place to manage any cost is at the source of the revenues which costs sustain. This paper also presents a practical and feasible application of our ideas. The creation of a way of living qualifies as research if it is achieved within the context of a scientific project with the cooperation of, in particular, academic institutions. Such a project could be operated within the context of the UNECE 1998 Aarhus Convention on Access to Information, Public Participation in Decision-making and Access to Justice in Environmental Matters, signed by Romania on 25 June 1998 and already ratified by this country on 11 July 2000. The application of our theory will lead consumers and producers to pursue an optimum efficiency in the use of resources absorbed in ways of living. Mankind will thus achieve a development that meanders unhindered within the natural limits of a lush Nature.

Key words: tax-deductible costs of living; income from natural resources; integrity of Nature; environmental cost free production; black market abolition.

JEL codes: From A to R or Z, ethical base of economy.

■

* With kind assistance of Elena Popa-Tudoran, Attorney at the Bar of Brussels, who helped with the drafting and the structuring of the ideas exposed.

Introduction

How to find a way out of recurring ecological impasses? Our search for an answer to this question began many years ago. Mankind has to live in harmony with Nature in order to stop the deterioration of the environment. This affirmation had already been a common truth when we began. How to motivate consumers to adopt ways of living in harmony with Nature became for us the experimental question.

From the beginning of our research, it was evident that consumers would be driven to buy exclusively products which assure sustainable development, the moment they could deduct from taxable income the money they spent on such products. Later on, the awareness arose that it is the consumer who determines the goal of development. This discovery revealed that, should consumers be enabled by law to manage their costs of living – i.e. to deduct them from their taxable income – they could choose a way of living compatible with the integrity of Nature. Our perception of the principle of efficiency of economy is one which gives an ethical base to economy, as it incites consumers and producers to optimize efficiency in sharing resources.

In order for this theory to be applied, we suggest that the ability of consumers to deduct from their taxable income their costs of living in harmony with Nature should be tested.

The project could take place within the context of the afore-mentioned Aarhus convention, which stipulates that theories and techniques which are not yet applied can be tried out.

The project would open a door towards preventing the recurrence of ecological crises and towards dealing with world poverty.

Definition of economic development

Joseph Schumpeter came up with the term in 1911 when he wrote “The Theory of Economic Development”⁽¹⁾. Since then, many definitions of this concept have been given⁽²⁾.

These definitions have in common their considering economic development as a process of making goods and services with the available factors of production, which are land, labour and capital. According to these definitions, economic development should improve living standards, per capita income or wealth and the products should improve well being without harming the environment.

Our perception of economic development is that of a process of supplying the goods and services people purchase every day and everywhere in order to improve their well being. Producers therefore supply only products that give consumers this feeling, thus satisfying an imperative demand of the consumer for such products.

Sustainable development demands ways of living, working and being that enable all people of the world to lead healthy, fulfilling, and economically secure lives without destroying the environment and without endangering the future welfare of people and the planet.”⁽³⁾

How to create an imperative demand for the products required for such ways of living, working and being?

The goal of development

The goal of economic development has not been defined at the onset of our research.

Goals have been set for development by whoever was in charge for progress in an area or a community⁽⁴⁾.

Development is a process. Thus it is a movement. It must therefore have a direction and a sense and, consequently, a goal.

To be able to assure that a goal is achieved, the force that controls the direction and sense in which a process moves must be determined.

The direction and sense in which the development of the economy moves are determined by the purchases of consumers.

The goal of the development of the economy is the goal consumers pursue.

This assertion raises the question of the goal with which consumers currently spend their income.

At present, consumers do not have any tool, technique, capacity or authority to manage their costs of living, in order to achieve a chosen goal for development. As a consequence, the only goal consumers can aspire at seems to be the one to consume more. A continuous increase in consumption is implicit in the macro-economic policy of maintaining growth in development.

It is nevertheless impossible to continue consuming more of limited resources without eventually exhausting them.

The increase in the consumption of the stocks of Nature began when commerce started. Since then, the use of resources has augmented, bringing mankind to the confines of Nature. The industrial revolution has catapulted the economy towards these boundaries. Ever since the industrial revolution began, a senseless economy has rushed towards the limits of Nature, as if in conquest of yet undiscovered territories. Economic development is still stagnating at these frontiers.

Increased consumption causes, in particular, recurrent crises like global warming, the hole in the ozone layer, acid rains, diseases in livestock, pollution and depletion of natural resources.

The rush to consume more explains also why parts of the world's population are still living in increasing poverty, whilst people in industrialised countries improve continuously their well being. Since the industrialised world is more efficient in increasing its use of any stock, its consumption pattern persists in absorbing more than its fair share of the common reserves.

A consequence of pursuing the present goal of development is that the economy does not advance in a sustainable manner and that current ways of living cannot last.

Development seems to determine the ways of living of consumers.

How can the consumer decide to live a life which assures sustainable development?

The function of the consumer in the economy in connection with sustainable development

When consumers spend their income, they are free to choose the products they buy. By their purchases, they determine the direction and sense in which the economy moves. They are conscious that it is better to live in harmony with Nature than to eventually destroy Nature. Thus, they are interested to live in a way which assures sustainable development. This interest of consumers together with their freedom of choice and their skill in making purchases for the maintenance of ways of living make the consumer the economic agent suitable for assuming the function of maintaining ways of living that assure sustainable development.

The principle of efficiency of the economy in connection with sustainable development

“Efficiency is the ratio of the useful energy delivered by a dynamic system to the energy supplied to it.”⁽⁵⁾

By way of an example, efficiency is the quantity of raw materials and the amount of energy which are necessary to make a thousand pencils. Efficiency improves when more pencils are made with the same amounts of resources, or when the same number of pencils is made with fewer resources. Efficiency is an output/input ratio.

The efficiency of the economy is the quantities of goods and services that are produced with the natural resources.

We advance that the efficient place to manage costs that assure income is at the source of the revenues which these costs sustain. This principle anticipates that the people who earn the income manage the costs they incurred in order to generate it. Costs can be controlled, whilst income cannot, because the market sets the sales price and the amounts sold are determined by the demands of the consumer.

Producers demonstrate the value of this principle by optimizing the efficiency in using resources in economic processes. They control their costs of production by being able to decide on the purchases which keep their businesses gainful. Their gains depend on the difference between revenues from sales and costs of production and on the taxes they pay on resulting profits.

For many small producers, profits also make up the very income with which they live.

A producer is naturally inclined to keep his costs limited to maintaining a desired level of production with an optimum use of resources. He must pay for the raw materials and for the energy which are a part of his costs of production. The costs of natural resources therefore also determine his profits. As a consequence of his ability to control all his costs and in order for him to live better, the producer is as efficient as he can be in the use of natural resources.

As far as consumers are concerned, they earn the money

which cover their costs of living. They are at the source of their income and, therefore, well placed to manage these costs in order for them to achieve optimum efficiency in absorbing natural resources.

The ability to account for the costs of living as income assuring costs

Consumers will be able to manage costs of living when they can declare them as expenses which assure income. Costs that assure income are recognised by present law as payments that can be deducted from the taxable income they generate, as far as costs of production are concerned. Producers are allowed to deduct the costs of production from their revenues from sales, before paying taxes on the resulting profits, as these costs participated in the production of the goods and services that generated these revenues.

Money spent on anything that assures sustainable development creates income without costs to the environment. Environmental cost free income is higher than environmental cost burdened income. Money spent on environmental cost free products generates an increase in income and could therefore be deducted from the extra income, before taxes are paid.

Some consequences of the capacity to deduct costs of living from taxable income

The moment consumers can deduct costs of living from taxable income, there is an imperative demand for a way of living in harmony with Nature. All reasonable consumers who pay income taxes will then search for a resource efficient existence. Tax paying consumers live mainly in the developed and industrialised world. They consume most of the common natural resources. When these consumers adopt ways of living that assure sustainable development, their demand for the appropriate goods and services will be so overwhelming that a large majority of producers will do the research for a way to compete amongst them with products that use raw materials optimally. Producers will not sell products that do not have this quality. The offer to sell such products might even be evaluated ethically.

One of the ways consumers will manage their costs of living is by accounting for the sustainable quality of their ways of living. They will indicate the degree of resource efficiency and other sustainable qualities of the products they bought, when they present their costs of living as tax-deductible costs. This will oblige the producers to give proof that the qualities of the products they sell satisfy the requirements for sustainable development.

Ways of living that last can be created and assured scientifically by means of the information collected.

The money saved by inducing producers and consumers to behave in an environmental friendly way will outweigh the income taxes not levied from the consumer, in

return for his accounting for the environmental quality of the products he bought.

The power of a common demand for ways of living in harmony with Nature will pull producers away from meeting the currently allowed minimum levels of pollution. Such common demand will induce producers to rather compete in pursuing zero pollution.

The ability to deduct costs of living from taxable income brings about the sharing of the socio-economic power between the social power of the producer's income, which shapes society (Yang), and the economic power of the consumer's expense, which gives sense to development (Yin). A consequence of this sharing of power is that producers can still maximise profits, but only by producing goods and services that maintain sustainable development. A harmonious equilibrium between the social and the economic powers will then be achieved.

The money consumers spend composes a significant part of the monetary mass in the economy. Improvement in the efficiency of using natural resources absorbed by consumers will therefore allow the production of consumer goods with an almost exponential growth. Once the use of the natural resources has reached an optimum efficiency everywhere, everyone can share comparable levels of well being.

People, who share satisfaction, live in peace.

How to introduce this accounting practise into the economy?

Groups of employees, adequately informed about the project – and who work in the tourism sector, for instance – can incite their employers to create holidays which assure sustainable development in the most desired areas. Subsequently, contracts having such object can be agreed between them.

The money the employees spent on such holidays will be income for the tour operators. It will be environmental cost free income, since the money is spent on holidays that do not harm the environment. Environmental cost free income is, in the long run, higher than environmental cost burdened income. The funds employees make available to tour operators will therefore create an increase in the income of the latter. As these funds have been used to initiate sustainable holidays, they can be qualified as research costs. The law allows tour operators to deduct research costs from the income these costs generate.

The tour operators pay the wages and salaries of their employees with the revenues from sales. A part of employees' remunerations is therefore paid with the environmental cost free income the tour operators made from the holidays they created for their employees. The moneys the employees spent on these vacations generate, as a consequence, also environmental cost free income for themselves.

It is possible to calculate the percentage of the salaries and wages of employees, which is paid by the companies

with income that leaves the environment in perfect state. This percentage is equal with the proportion of the income of the company which is composed of environmental cost free revenues. As they participate in their employer's research, the employees should also be allowed to deduct, as research costs, the money they spent on these vacations. The maximum amount of money they should be able to deduct would have to correspond to the proportion of their salaries that comes from the environmental cost free part of the income of their company.

The law should allow everyone to deduct such research costs from the income they generate.

The work involved in research that has as object to generate income cannot be restricted to research done by producers. Such a restriction is clearly not in the interest of Mankind, this theory elucidates. Efforts made and work involved in the preservation of the environment should be recognized and encouraged. Research and development should therefore be an incentive for all.

The Aarhus convention recognizes the need to incite everyone to search for solutions to the recurring environmental problems. Consumers can generate environmental cost free income for following generations by their ways of living. They should therefore, by concept, also be allowed to deduct costs incurred to search for Nature respecting ways of living, as research costs from their environmental cost free income.

Tourism is an important sector of the economy in the Gross National Products of many countries. Leisure time activities need pristine Nature as working capital. Nature is threatened by current development. Professionals of this sector create ways of living during leisure time. Tourism is therefore the sector of the economy that is the most apt and the quickest to show whether the accounting technique we propose is a key to sustainable development.

One condition for making the application of this accounting practise feasible is the participation of employees and their companies in research. The purpose of these investigations will be to verify scientifically whether the ability to deduct costs of living from taxable income creates an imperative demand for goods and services that sustain development.

In order to assure scientific bases to the research, we invite academic institutions to participate. Besides collaborating to the creation of an information system and to subsequent activities of a research programme, they could be involved in measuring the impacts of leisure time activities on the environment and on the economy and thus on general well being.

As mentioned before, the project could be operated within the context of the Aarhus Convention. Its implementation is specified under point 8 (*"Strengthening the partnership with NGOs, in the process of elaboration and enforcement of public policies within the field"*), of chapter 18 (*"Policy upon the environmental protection"*) of the Government's Programme of Romania⁽⁷⁾.

More generalised applications of our theory are possible within the context of this Convention.

It must, for instance, be possible to invite employees of all the suppliers of the regions most coveted by tourists, to demand the creation of ways of living that assure sustainable development, within the context of a research project. Local producers will be interested to participate in the project, as they are conscious that the revenues from their businesses will last for as long as the environment remains intact. They realise that they can leave their endeavours as inheritance to future generations. The economy of the Carpathian Mountains with all its water basins, the economy of the borders of the Danube River and of the Black Sea coast could be developed in this way.

Measurements will demonstrate whether:

- i) the development of the economy in the research area is guaranteeing future generations that they can also draw income from the use of natural resources,
- ii) the well being of the inhabitants of this area improves without diminishing the well being of residents of other regions or countries,
- iii) the state of the environment recovers,
- iv) the efficiency in using resources increases.

The selected area will become the centre of research by means of the measurements that will be taken and by the feedback that will be collected from the researchers who participate in the project. The region will attract investments.

In a second stage of the project, employees from other sectors of the economy – for example the food and other consumer goods industries – could be motivated to incite their employers to produce environmental cost free products also for them.

Industry in larger regions, like provinces or countries can then progress in a sustainable way. Romania would have meanwhile become the cradle of a human and ethical development.

In a foreseeable future, seven years for instance, measurements will demonstrate whether a way of living in harmony with Nature assures a lasting development in the region, particularly if the appointed area would cover a basin of a river or stream. Water is the blood of Nature. The quality of water reveals the quality of the environment.

What will be the consequences for public funding

With the industrial revolution, the state received less taxes paid by suppliers of non-industrial goods and services and more taxes paid by suppliers of industrial products. Since the latter made a more efficient use of natural resources, they produced more, made more profits and paid more taxes. As a result of this shift, the state received more funds.

The increase in demand of consumers for environmental cost free goods and services will cause a rise in the production and sales of such products. Producers will pay

more taxes as they made higher profits due to increased sales. Simultaneously, the state will receive fewer taxes, as consumers deduct costs of environmental friendly products from their taxable income. The increase in taxes paid by suppliers of these products will offset the reduction caused by consumers deducting costs of living from taxable income, as again, suppliers will make a more efficient use of resources.

At the same time, the state will need fewer funds, since it will no longer need the huge amounts of money to protect Nature⁽⁸⁾. It will be the task of the consumers and the producers to take care of keeping Nature unblemished.

Public funds will increase because the *black market* disappears. On the black market goods and services are sold without formal proofs. As a consequence, taxes on the income from these sales are not paid. The deduction of costs of environmental friendly products requires proofs that these goods and services qualify for deductibility.

The state will have more funds at its disposal when costs of living with goods and services which assure sustainable development can be deducted from taxable income and, as an added bonus, tax rates could then be lowered.

Conclusion

The only goal of development is currently one of consuming more. Increase in consumption leads to the depletion of the limited natural resources, to environmental catastrophes and to further impoverishment of the poor. Pursuing such a goal is leading a way of living which will not last.

“Sustainable development demands ways of living, working and being that enable all people of the world to lead healthy, fulfilling, and economically secure lives without destroying the environment and without endangering the future welfare of people and the planet.”⁽³⁾

An imperative demand for the goods and services needed for an existence compatible with the requirements of sustainable development will be real when consumers can deduct from their taxable income the money they spent on products that match the challenge.

Producers will be convinced of the interest of consumers to spend their income exclusively on such products and they will invest in the necessary research. The continuity of the process will eventually lead to sustainable development at 100%.

In the meantime, the efficiency of absorbing resources will increase significantly, since such efficiency will be a competitive quality of the goods and services required for sustainable development.

Eventually, producers and consumers will share the common resources with optimum efficiency and everyone can enjoy compatible levels of well being.

Peace by way of the economy progressing within a flourishing environment is then possible.

Notes

- (1) See Schumpeter, Innovation and the Business Cycle (<http://www.minotstateu.edu/econ/drhuenneke/schumbiz.html>)
 - (2) De.vel.op.ment, noun
 - 1): the act, process, or result of developing <development of new ideas> <an interesting development>
 - 2): the state of being developed <a project in development>
 - 3): a developed tract of land; *especially* : one with houses built on it
- See Merriam-Webster Online dictionary: (<http://www.m-w.com/dictionary/development>) for some definitions of the noun “development”.
- The Economic Developers Association of Alberta, the members of which are the public and private development professionals of this province of Canada, defines economic development as :
- “The process of developing and maintaining suitable economic, social and political environments, in which balanced growth may be realized, increasing the wealth of the community.”*
- The Economic Developers Association of Alberta (http://edaalberta.com/about_us/DefinitionOfEconDevelop.htm)
- Another definition shows what it means to be developed from the bottom up.
- “a process that begins when a community makes itself ready to accommodate the retention, startup, location, or expansion of an enterprise. Economic development occurs when a local economy is vitalized by the creation of one or more jobs, an increase in community wealth, or the useful distribution of capital that arrives from outside sources.”*
- “Network search”, a free-access directory of search tools and help, (http://www.findmehere.com/search/dictionary/e_index.htm)
- The Wikipedia encyclopedia gives a long description about what economic development is. It begins as follows:
- “Economic development is the development of the economic wealth of countries or regions for the well being of their inhabitants. The study of economic development is known as development economics.
- Economic development is a sustainable increase in living standards that implies increased per capita income, better education and health as well as environmental protection.
- Public policy generally aims at continuous and sustained economic growth and expansion of national economies so that ‘developing countries’ become ‘developed countries’. The economic development process supposes that legal and institutional adjustments are made to give incentives for innovation and for investments so as to develop an efficient production and distribution system for goods and services.”*
- The Wikipedia encyclopedia (http://en.wikipedia.org/wiki/Economic_development)
- The Ministry of Economic Development of New Zealand gives following under, definition sustainable development. *“The Government’s overarching economic goal is to grow an inclusive, innovative economy for the benefit of all. This goal is closely related to the Government’s other social and environmental goals. These include improving the skills of New Zealanders, closing the gaps for Maori and Pacific People in Health, Education, Employment and Housing and protecting and enhancing the environment.”*
- The Ministry of Economic Development of New Zealand (http://www.med.govt.nz/templates/Page____3784.aspx)
- The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) gives in its “Policy Brief: Sustainable development strategies: What are they and how can development co-operation agencies support them?”, of 18 September 2001, following definition of sustainable development: *“In simple terms, sustainable development means integrating the economic, social and environmental objectives of society, in order to maximise human well being in the present without compromising the ability of future generations to meet their needs. This means seeking mutually*

supportive approaches whenever possible, and making trade-offs where necessary. The pursuit of sustainable development thus requires improving the coherence and complementarity of policies across a wide range of sectors, to respond to the complex development challenges ahead.”

The Organisation for Economic Co-operation and Development (http://www.oecd.org/document/3/0,2340,en_2649_201185_1899843_1_1_1_1,00.html)

In its “Policy Brief: Advancing sustainable development” of 14 March 2006, following definition of sustainable development is given: *“it implies a better balance between economic, environmental and social goals, and greater fairness in distributing the gains from growth among people and countries. It also concerns preserving the environment and natural resources as a basis for progress. And it means making policy decisions which are in the interest of future generations.”*

The Organisation for Economic Co-operation and Development, (<http://www.oecd.org/dataoecd/43/44/36277332.pdf>)

The history of the concept of “Sustainable Development” is explained and its definition is given in the The Wikipedia encyclopedia.

“Sustainable development is development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs. Popularization (of the concept of sustainable development) started with the United Nations Conference for Environment and Development (the Earth Summit) in 1992. The conference was prompted by the report “Our Common Future” (1987, World Commission on Environment and Development, also known as the Brundtland Commission), which called for strategies to strengthen efforts to promote sustainable and environmentally sound development. A series of seven UN conferences followed on environment and development. They coined the most widely used definition of sustainable development, which contains two key concepts: The concept of “needs”, in particular the essential needs of the world’s poor, to which overriding priority should be given; and the idea of limitations imposed by the state of technology and social organization on the environment ability to meet present and future needs.

Sustainable development demands ways of living, working and being that enable all people of the world to lead healthy, fulfilling, and economically secure lives without destroying the environment and without endangering the future welfare of people and the planet.”

(3) The Wikipedia encyclopedia (http://en.wikipedia.org/wiki/Sustainable_development)

This definition seems to give a good perception of the concept of sustainable development. We therefore adopt it as basis for the arguments in the article.

(4) According to Kofi Annan, *“The Millennium Development Goals were adopted five years ago by all the world’s Governments as a blueprint for building a better world in the 21st century.”*

United Nations Development Programme Millennium Development Goals – MDGs (<http://www.undp.org/mdg>)

(5) Merriam-Webster Online dictionary (<http://www.m-w.com/dictionary/efficiency>)

(6) UNECE, United Nations Economic Commission for Europe, Aarhus Convention (<http://www.unece.org/env/pp/>)

(7) Government of Romania, objectives, government program, chapter 18 – Policy on the environmental protection (<http://www.guv.ro/engleza/obiective/afis-docdiverse-eng.php?iddoc=24>)

(8) According to USA Today, *“China: Costs from pollution exceed \$200 billion per year.” “Damage to China’s environment is costing the government roughly 10% of the country’s gross domestic product, estimated Zhu Guangyao, deputy chief of the State Environmental Protection Agency. China’s GDP for 2005 was \$2.26 trillion (http://www.usatoday.com/news/world/2006-06-05-china-pollution_x.htm)*

O nouă strategie de informatizare a sistemului educațional și de cercetare românesc

Ion Ivan

Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *There are defined the objectives, the means, the principles and the directions that must be followed by a strategy for the education and research system in Romania. There are identified the system components and the stages that must be accomplished, in order to obtain an adequate behaviour that will allow all graduate persons to become an efficient actor in the information society and to help create the basis for the new society, the knowledge oriented society.*

Key words: information; projects; directions; principles; strategy.

1. Obiectiv, mijloace și principii

Obiectivul urmărit atunci când se pun bazele unei strategii este transformarea sistemului educațional și de cercetare într-o componentă de bază a societății informaționale din România.

Sfera de cuprindere a strategiei vizează toate formele de instruire de la grădiniță, gimnaziu, liceu, școli de arte și meserii, învățământ universitar, cursurile de master, stagiul doctoral, formarea continuă și centrele de cercetare științifică.

Mijloacele utilizate pentru atingerea obiectivului presupun eforturi financiare considerabile, existența unei concepții unitare de abordare a tuturor proceselor astfel încât să se obțină:

- dotarea cu echipamente a unităților unde au loc procese de instruire, cercetare și evaluare; se va căuta obținerea unui nivel de omogenitate maxim pentru a realiza operații de actualizare, de întreținere și de dezvoltare cu costuri minime;
- elaborare a de software aplicativ orientat pe tipologii de procese de instruire, de evaluarea calității și de cercetare, cu utilizare pe bază de licențe;

- instruirea completă a tuturor utilizatorilor de echipamente și de software;
- asigurarea fără restricții a accesului la resursele Internet, Intranet;
- crearea unui sistem pentru întreținerea continuă în funcțiune a echipamentelor;
- dezvoltarea unui sistem coerent de asigurare a protecției și securității sistemului informatic folosind mijloace și reguli specifice, semnăturii electronice revenindu-i un rol special.

Principiile care acompaniază derularea tuturor proceselor din structura arborescentă, ierarhizată a sistemului educațional vizează:

- obținerea finanțării pe bază de competiție a ofertelor de proiecte;
- utilizarea pentru atingerea obiectivului a tuturor resurselor din sistem și numai după aceea prin utilizarea resurselor din afara sistemului;
- transparența totală a obținerii finanțării și a derulării proiectelor;
- realizarea de produse la cheie care să funcționeze independent de realizatorii lor;

- utilizarea aplicațiilor informatice numai după parcurgerea unui stagiu de instruire;
- crearea de fluxuri complete subordonate managementului de documente;
- construirea unor structuri organizaționale pentru fluidizarea proceselor de comunicare electronică;
- desfășurarea de activități pe bază de proceduri riguros definite;
- orientarea spre descentralizare a aplicațiilor informatice;
- pregătirea sistemului pentru integrarea în societatea cunoașterii;
- reducerea nivelului redundanței concomitent cu creșterea eficienței căutării și regăsirii informațiilor;
- realizarea de aplicații la cheie în care utilizatorii direcți introduc date despre ei și despre opțiunile lor, iar numărul intermediarilor din sistem este redus la minimum; aplicațiile la cheie restrâng rolul elaboratorului de software pe durata exploatarei produsului, întrucât produsul software lucrează independent de elaborator; elaboratorul mai apare în procesele de mentenanță;
- construirea unui sistem unitar și coerent din aplicațiile informatice care funcționează foarte bine la ora actuală; se definesc inputuri unice, proceduri unice și în acest fel se vor obține aceleași niveluri ale indicatorilor de bază; se vor efectua extensii asupra unor baze de date ca să includă colectivități mult mai largi; baza de date a posturilor pentru titularizare va fi extinsă la toate posturile din școli și se vor adauga noi prelucrări legate de salarii, de strategiile de dezvoltare a forței de muncă; aplicația „titularizare” devine în acest context numai o parte din informatizarea problematicii personalului didactic;
- constituirea de comisii de specialitate formate din personalități recunoscute din domeniile pentru care se efectuează analize, pentru a se obține o fundamentare riguroasă a deciziilor și o abordare completă a problemelor supuse studiului; o astfel de comisie este cea pentru elaborarea de manuale multimedia; comisia aceasta include profesorii din universități care predau cursul de multimedia; pentru alte domenii, se constituie, de asemenea, comisii cu rol consultativ;
- definirea de proceduri pentru elaborarea specificațiilor tehnice pe baza cărora se lansează licitații de tehnică de calcul prin: constituire de comisii complexe formate din specialiști din

universități care să elaboreze variante de soluții; efectuarea analizei în vederea alegerii variantei optime; definirea criteriilor de calitate: brand, garanție, viteză, capacitate, software, acces rețea; problema cantităților și a prețurilor se rezolvă strict prin documentare completă și prin analize comparative în Ro, în EU și SUA, pentru magazine normale, e-commerce și alte forme de achiziții pentru a identifica prețul corect al produselor;

- utilizarea în unitățile ce alcătuiesc sistemul de educație și de cercetare numai a produselor software pentru care există licențe;
- asigurarea consistenței, comparabilității, corectitudinii, unicității atât a datelor primare, cât și a datelor agregat;
- schimbarea atitudinii față de exclusivitatea documentelor pe suport imprimat, trecând spre exclusivitatea pe suport CD, disk HDD, arhivare pentru documente pe termen scurt și actual;
- realizarea de produse la cheie în care bazele de date se autorealizează și sunt consultate de utilizatori; informaticienii intervin în procesele de reorganizare, mentenanță și reinginerie.

2. Direcții de urmat în implementarea strategiei

Dirrecțiile se constituie ca un ansamblu coerent îndreptat să concentreze toate eforturile cadrelor didactice, studenților, elevilor, cercetătorilor și personalului de conducere astfel încât eficiența să fie maximă atunci când se urmărește:

- dezvoltarea de programe cu finanțare atrasă prin licitații de proiecte prin parcurgerea următorilor pași:
 - se stabilesc priorități;
 - se definește o concepție unitară pentru informatizarea întregului sistem educațional și de cercetare;
 - se construiește portofoliul de probleme destinate informatizării;
 - se construiesc mecanisme pentru gestionarea proiectelor;
 - se lansează competiții pentru obținerea finanțării de proiecte; se exclude situația în care finanțarea precede existența proiectului;
 - se integreaza sistemul bazelor de date în vederea unor prelucrări complexe a datelor;
- crearea de structuri flexibile, orientate pe proiecte, incluzând profesori, cercetători, practicieni, studenți și elevi, care să asigure dezvoltarea și utilizarea de aplicații informatice;

■ acoperirea în plan informatic a fluxurilor de persoane din sistemul educațional și de cercetare:

- crearea unui sistem de baze de date care reflectă stadiile pe care le parcurg cei care se instruiesc în sistem;
- gestionarea redundanței prin definirea unui sistem de referire a informațiilor privind activitatea de cercetare, de perfecționare, activitatea publicistică, prin corelații care să evidențieze latura calitativă;
- utilizarea în regăsirea persoanelor a codului numeric personal și a altor chei flexibile de identificare;

■ asistarea proceselor care se derulează în sistem:

- crearea unei biblioteci digitale;
- realizarea de materiale multimedia, cursuri, manuale, alte materiale de asistare a instruirii și practicii în meserie;
- elaborarea de produse destinate asistării instruirii;
- elaborarea de instrumente pentru asistarea documentarii;
- managementul participării în echipe de derulare proiecte;
- construirea de medii destinate generării de teste pentru evaluarea în timp real a tuturor persoanelor din sistem;
- asigurarea caracterului deschis, flexibil, adaptabil al aplicațiilor informatice la cerințele specifice fiecărei entități din sistem; se asigură unitatea în ceea ce privește instrumentele, tehnicile utilizate, iar diversitatea vizează soluțiile și problemele abordate;

■ crearea de fluxuri electronice complete:

- definirea fluxurilor și realizarea managementului de documente;
- crearea unui sistem unitar de arhivare a documentelor;
- dezvoltarea de interfețe pentru integrarea de aplicații informatice realizate independent;
- transformarea procesului de informatizare în mijloc pentru realizarea unei construcții eficiente;
- omogenizarea aplicațiilor informatice prin calitate, chei de regăsire și facilitare de acces;

■ crearea unei infrastructuri complete și articulate:

- stabilirea punctului de start prin inventarierea existentului de resurse;
- stabilirea punctului final și estimarea necesarului de resurse;
- distribuirea resurselor după prioritățile stabilite;
- orientarea rețelei de calculatoare a educației spre dezvoltarea coerentă a proceselor de comunicare specifice e-educației și e-cercetării;

■ fundamentarea asistată a deciziilor strategice privind:

- realizarea calității proceselor;
- realizarea calității instruirii;
- managementul calității inputurilor și outputurilor sistemului;
- asigurarea stabilității sistemului prin utilizarea de metode și tehnici validate.

Atunci când sunt clarificate toate aspectele privind procesul de informatizare la fiecare nivel al structurii sistemului informațional se stabilește cu rigurozitate sfera de cuprindere simultan cu durata necesară definirii, realizării, implementării fiecărui proiect în parte.

3. Abordarea pe componente a strategiei

Strategia se adresează componentelor de bază care interacționează în informatizarea sistemului educațional, și anume:

■ Componenta PROFESORI:

- instruire în utilizarea de echipamente și software;
- instruire în dezvoltarea asistată de aplicații didactice;
- instruire în a dezvolta produse informatice noi;
- realizarea de lecții și manuale multimedia;
- participarea activă la realizarea de oferte proiecte;
- implementarea de proiecte TIC;
- promovarea principiilor etice ale utilizării resurselor TIC;
- participarea la dezvoltarea on-line de aplicații cu baze de date.

■ Componenta ELEVI:

- adaptarea accesului la resurse IT;
- antrenarea în dezvoltare de activități asistate de calculator;
- instruirea în vederea evaluării on-line;
- participarea la dezvoltarea de produse pentru e-learning;
- utilizarea individuală a resurselor bibliotecii digitale;
- participarea la dezvoltarea on-line de aplicații cu baze de date.

■ Componenta CERCETĂTORI:

- elaborare de aplicații informatice pentru asistarea în managementul programelor de finanțare;
- elaborare de aplicații informatice pentru asistarea proceselor de derulare a proiectelor;
- construirea de aplicații informatice pentru integrarea rezultatelor în vederea evaluării cercetătorilor;

- crearea bazei de date a tezaurului soluțiilor de cercetare;
- participarea la dezvoltarea on-line de aplicații cu baze de date.

■ Componenta ENTITĂȚI:

- dezvoltarea de aplicații informatice cu grad de generalitate ridicat, care să permită integrarea în plan informatic a grădinițelor, școlilor, liceelor, universităților și centrelor;
- includerea într-un sistem de comunicații avansat, care să permită menținerea în actualitate a tuturor componentelor IT, gestionându-se eficient uzura morală accelerată a hardware și software;
- realizarea de portaluri în condițiile existenței unui prototip pentru fiecare componentă din structura educațională;
- asigurarea accesului la resurse diversificate și în cantități a căror limitare nu influențează desfășurarea proceselor de instruire și de cercetare;
- realizarea de prototipuri pentru prelucrarea datelor statistice cu utilizarea de reprezentări grafice adecvate;
- realizarea și utilizarea portalului cu acces limitat prin parole pentru documentele de uz intern;
- realizarea și interconectarea rețelelor Intranet cu asigurarea securității fluxurilor de date.

■ Componenta de colaborare cu organizații din afara sistemului:

- definirea de proiecte ce includ soluții de vârf, a căror realizare presupune resurse care depășesc potențialul existent în sistem;
- asigurarea transparenței licitațiilor și derulării proiectelor;
- diseminarea rezultatelor;
- asigurarea calității produselor și serviciilor informatice;
- includerea în fazele de testare a utilizatorilor finali, elevi, studenți, profesori și cercetători;
- utilizarea sistemului unic al bazelor de date.

■ Componenta de eficiență a sistemului:

- se construiesc matrice de transfer ale elevilor între județe;
- se construiesc matrice de transfer ale profesorilor între județe;
- se construiesc matrice ale absolvenților între specializări;
- se construiesc modele pentru stabilirea costurilor, iar eficiența se măsoară în funcție de modul în care sunt utilizați specialiștii;

- se construiesc proceduri pentru a măsura risipa din sistem prin neutilizarea de resurse, prin efectuarea de cheltuieli fără o finalitate bine definită.

Fiecare componentă are un rol bine definit în sistem și de aceea îi sunt adresate elemente specifice în procesul de informatizare.

4. Subobiectivele și etapele strategiei de informatizare

Strategia este definită pentru un interval de 10 ani urmărindu-se realizarea subobiectivelor:

- Subobiectiv 1: Structurarea în plan informatic a subsistemelor și definirea primului program de finanțare a proiectelor;
- Subobiectiv 2: Consolidarea infrastructurii și diversificarea aplicațiilor informatice generalizate cu finalitate în biblioteca digitală;
- Subobiectiv 3: Perfecționarea sistemului de e-learning;
- Subobiectiv 4: Integrarea bazelor de date în sistemul unitar și coerent al MEDC;
- Subobiectiv 5: Racordarea sistemului educațional și de cercetare la cerințele societății informaționale;
- Subobiectiv 6: Construirea de instrumente pentru măsurarea și evaluarea proceselor, folosind metode statistice moderne;
- Subobiectiv 7: Optimizarea e-fluxurilor de informații și de cunoștințe.

Etapele pe care trebuie să le parcurgă procesul de informatizare presupun o abordare graduală, de la simplu la complex, astfel încât precedentele și elementele de simultaneitate să aibă un caracter logic, consistent și care să nu ducă la risipă de resurse prin neutilizarea acestora. Sunt definite patru etape ce corespund unui mod obiectiv de dezvoltare de aplicații informatice care prin agregare conduc la sisteme informatice locale și, din aproape în aproape, se obține sistemul național informatic care se adresează integral cetățenilor, membri ai societății informaționale și, respectiv, în viitor membri ai societății bazate pe cunoaștere.

■ *Etapă 1:* dezvoltare de aplicații independente care asigură soluționarea de probleme independente:

- Arhivare – scanare documente, stocare pe suport, definirea unor sisteme de chei flexibile de regăsire și elaborarea unor tehnologii de conservare a documentelor originale;

- Diplome – realizarea unor baze de date cu chei comune de regăsire pentru urmărirea stadiilor parcurse de fiecare persoană în procesul de instruire;
- Instituții – dezvoltarea de baze de date pentru toate entitățile din structura sistemului și definirea unor modalități de standardizare a informațiilor pentru a facilita regăsirea după criterii comune;
- Profesori – dezvoltarea de baze de date distribuite ierarhizate pe trei niveluri cu grade de agreare corespunzătoare și cu acces selectiv în funcție de posturile de interogare, care se referă la profesori și care includ stadii de pregătire și rezultate ale evaluărilor;
- Elevi – dezvoltarea de baze de date distribuite ierarhizate pe trei niveluri cu grade de agreare corespunzătoare și cu acces selectiv în funcție de posturile de interogare, care se referă la elevi, care conțin rezultate ale evaluărilor cu acces după chei stabilite pentru a verifica rezultatele elevilor de părinți;
- Securitate – definire sistem de securitate pentru fluxuri de documente, pentru acces la baze de date, identificarea emițătorilor, receptorilor și pentru relațiile cu exteriorul;
- Diseminare informații – prin definirea de modalități care asigură transparența și dialogul dintre organizații de tip virtual.
- *Etapă 2:* integrarea de prim nivel pentru a obține arhitecturi agregate direct prin interfețe și prin re poziționări în structuri;
- *Etapă 3:* reinginerie pentru aducerea aplicațiilor la un nivel omogen de generație de software distribuit, de structuri de baze de date, de asemenea, distribuite, cu separare totală a elaboratorului de utilizatori;
- *Etapă 4:* dezvoltarea de sisteme integrate care conduc la transformarea informațiilor în cunoștințe prin folosirea sistemelor inteligente cu baze de cunoștințe.

Activitățile în cadrul fiecărei etape vizează elemente cu caracter repetitiv care sunt adaptate cerințelor specifice, după cum urmează:

- evaluarea situației existente;
- stabilirea punctului final care trebuie atins;
- ierarhizarea eforturilor, fundamentarea costurilor, obținerea finanțării;
- elaborarea proiectului-cadru pentru 3 faze: dotare, exploatare, dezvoltare;
- elaborarea proiectului de detaliu al primei faze;
- execuția primei faze;
- elaborarea proiectului pentru faza a doua de exploatare;

- execuția fazei;
- elaborare proiect faza de dezvoltare echipamente, software și instruire;
- execuția fazei.

Evaluarea este un proces care asigură trecerea de la o etapă la alta cu efectuarea unor corecții și cu suplimentarea de fonduri prin luarea în considerare a modului în care au fost atinse obiectivele și subobiectivele, respectiv au fost realizate și implementate proiectele.

Strategia de informatizare creează premisele acumulărilor cantitative și calitative pentru a dezvolta baze de cunoștințe și de a opera efectiv cu conceptele și instrumentele specifice societății bazate pe cunoaștere.

Pentru asigurarea transparenței întregului proces de informatizare se vor organiza licitații astfel încât să se asigure condiții egale pentru toți cei interesați în dezvoltarea proceselor de informatizare folosind cele mai noi tehnologii ale informației și comunicațiilor.

5. Concluzii

Aceste considerații jalonează un mod de abordare pragmatic al definirii unei strategii ce se adresează unui sector cu o complexitate deosebit de ridicată așa cum este educația pe toate nivelurile ei, sector ce include peste 20% din populația țării.

Informatizarea este un proces de lungă durată, care se adresează componentelor neomogene care alcătuiesc un sistem dinamic cu grad ridicat de autoorganizare, în care principiile colaborative sunt dominante.

Toate prognozele care se elaborează pentru acest sistem în ceea ce privește eforturile financiare atunci când se modifică structura, durata și nivelul de abordare calitativă trebuie să aibă în atenție soluțiile în plan informatic ce privesc:

- dotarea cu echipamente a școlilor, universităților, institutelor de cercetare;
- achiziționarea de software educațional și pentru asistarea proceselor de instruire și cercetare;
- instruirea profesorilor pentru a derula procese de e-learning, a cercetătorilor pentru utilizarea instrumentelor moderne de optimizare, de evaluare, de simulare și de management;
- realizarea accesului egal la resursele internet cu costuri minime.

Strategia trebuie să identifice acel echilibru necesar sistemului educațional și de cercetare și să se constituie în premisă esențială pentru progresul acestui sistem prin minimizarea riscurilor privind calitatea, eficiența și mai ales aportul forței de muncă pe care o califică în societatea românească.

Bibliografie

Strategia de informatizare a învățământului din România – exemplu pentru sud-estul Europei, <http://portal.edu.ro/index.php/articles/3458>

Programul SEI de informatizare a învățământului preuniversitar, <http://portal.edu.ro/index.php/articles/c11/>

Problematica analizei performanțelor – o abordare critică în contextul teoriilor informației și guvernancei corporative

■

Vasile Robu

Profesor universitar doctor

Raluca Sandu

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Problematics of performance analysis appear when the researcher begins to examine sensitive dilemmas related to managerial sciences, such as reliability and characteristics of the information source, or choice between different analysis instruments, within the general framework of corporate governance and agency theories. We intend to formulate these interrogations and to present, through critical approach, the classic and new comings of scientific literature on the topic. Beside the theoretical approaches we also intend to present the practice point of view, in order to give a complex image over the topic and to suggest new progress on the matter.*

Key words: performance analysis; financial analysis; corporate governance; information theories; agency problems.

■

1. În ce măsură analiza performanțelor reprezintă o problemă

Dezvoltările recente din domeniul epistemologiei științelor de gestiune solicită din ce în ce mai mult de la aceste discipline rigoare științifică, prin forma, fondul și etica pe care o îmbrățișează cercetarea. În dorința de a ne alătura acestui demers, vom începe prin a analiza în ce măsură și, în special, din ce perspectivă analiza performanțelor poate reprezenta o problemă.

Suntem astfel adepții unor autori precum Nikitin, care consideră că o problemă, diferită în esență de o simplă temă de studiu, presupune interogarea asupra unor dileme cu care se confruntă managerii și specialiștii din cadrul științelor de gestiune. În acest sens, ne interesează acele aspecte legate de măsurarea și analiza performanțelor care fac obiectul unei abordări polemizante, și pentru care nu s-a stabilit un răspuns sau o soluție care să fie acceptate de comunitatea științifică sau de practică. Astfel, în seria abordărilor cu caracter problematizant cu privire la tema

tratată regăsim chestionarea asupra validității și calității surselor de informații utilizate ca suport pentru analiza performanțelor, precum și interogarea asupra instrumentelor utilizate în analiză (indicatori financiari sau nonfinanciari), în contextul asimetriilor informaționale și al problemelor de guvernare.

2. Analiza performanțelor și informația financiară – o relație dinamică

Analiza caracteristicilor esențiale ale informației prezintă interes, pe de o parte, prin mecanismul de transmitere și, pe de altă parte, prin conținutul său (atât din punct de vedere al cantității de informație transmisă, cât și din punct de vedere al semnificativității), aspecte ce au fost exploatate de numeroase abordări din domeniul matematicii, sociologiei, psihologiei, lingvisticii și economiei.

Teoria matematică a informației și modelul general al comunicării

„Informația, în sensul teoriei matematice, este un concept esențialmente probabilistic, definit cantitativ” (Saada, 2000: p. 1190). Modelul clasic al comunicării, aplicabil în diverse domenii, inclusiv cel economic, derivă din această abordare cantitativă a informației, ai cărei autori de marcă sunt Weaver și Shannon. Numeroase studii ale anilor '60 analizează contabilitatea ca sistem de informație, în sens matematic (Theil, 1969; Lee, Bedford, 1969). Aceste studii acordă un interes deosebit cantității de informație transmise cu ajutorul documentelor de raportare financiară. Nu se discută, în cadrul acestor teorii, problema calității informației contabile (cu toate atributele sale atent definite de normalizatori), nici aceea a semnificației informației transmise pentru utilizatorii finali. Prin prisma acestor studii se realizează o interpretare probabilistică a informației financiar-contabile comunicate cu ajutorul documentelor de sinteză, stabilindu-se, în fapt, valoarea mesajului transmis de un anumit număr. „Bilanțul și contul de profit și pierdere sunt percepute ca descompuneri ale unor sume totale (active totale, pasive totale, cheltuieli totale sau venituri totale)” (Theil, 1969: p. 459). Utilizând aceste fracții, cărora li se asociază o anumită probabilitate de apariție, autorii construiesc un bilanț informațional, exprimat în biți, care poate fi utilizat atât pentru comparații între întreprinderi, cât și pentru comparații cu industria. În viziunea lui Lee și a lui Bedford, „operațiunile din contabilitate reprezintă un proces de informare care constă în colectarea, clasificarea, aranjarea sistematică, însumarea și prezentarea datelor” (Lee, Bedford, 1969: p. 256). Studiul acestora propune o schematizare matematică a tratamentelor contabile, bazată pe teoria entropiei. Autorii urmăresc un scop similar cu Theil, și anume determinarea cantității de informație, exprimată în biți, care se poate transmite în anumite condiții, în funcție de canalul specific de comunicare a informației contabile. Se ia în calcul, de asemenea, posibilitatea de a utiliza metode contabile diferite (de exemplu LIFO și FIFO pentru evaluarea stocurilor). Potrivit concluziilor acestui studiu, cantitatea de informație transmisă este determinată de estimarea probabilistică a importanței acesteia pentru utilizator, demonstrându-se că, matematic, alegerea unei metode diferite de măsurare nu influențează cantitatea de informație provenind din măsurarea, prin intermediul contabilității, a unui eveniment economic.

Aceste teorii matematice ale informației au rolul de a oferi o viziune nouă a contabilității și a instrumentelor acesteia, axată pe schematizare și pe o abordare cantitativă. Totuși, pretențiile lor sunt asumat limitate, prin însuși caracterul sociouman al științelor de gestiune.

Aplicațiile în economie ale teoriilor matematice ale informației nu iau astfel în calcul nici elemente de psihologie sau sociologie și nici caracterul economic al informației (utilitatea economică a informației, costul de furnizare etc.).

Văzută ca un sistem informațional tipic, contabilitatea „se distinge (totuși) de celelalte sisteme de informații pe trei planuri: prin specificitatea principiilor pe care se sprijină, prin specificitatea datelor prelucrate și prin specificitatea metodelor de prelucrare” (Grenier, 2000: p. 1122). Grenier și Bonnebouche sunt astfel promotorii unei scheme de includere a principiilor contabile în procesul de reprezentare. Acestea se interpun fie între realitatea care trebuie reprezentată și observator (la nivelul principiilor de observare – prudență, cuantificare), fie între realitatea de reprezentat și utilizatorul informației (la nivelul principiilor de construcție a reprezentării), fie între utilizator și observator (la nivelul principiilor deontologice – sinceritate, regularitate) (Grenier, 2000: p. 1123).

Astfel, problematica analizei performanțelor este legată în primul rând de acele studii care plasează informația financiar-contabilă în contextul ei real, marcat de constrângeri și imperfecțiuni.

În acest sens, considerăm oportună prezentarea, în continuare, a informației financiar-contabile în lumina diferitelor teorii contabile, precum și caracterizarea acestora în contextul economic actual.

Informația financiar-contabilă în lumina diferitelor teorii contabile generale

Până în acest punct, prin orientarea lucrării, am prezentat contabilitatea mai degrabă ca pe un sistem de informare, care „permite producerea și difuzarea de informații în vederea luării deciziilor” (Ionașcu, 2003: p. 33), abordare justificată de aspectele practice ale contabilității și de rolul său în sânul organizațiilor. Aceasta este însă doar una dintre viziunile posibile ale contabilității, care poate fi percepută și ca limbaj formalizat, ca mod de reprezentare a realității economice a unei organizații, sau ca „joc social”, în cadrul unei abordări axate pe actorii implicați (producători, beneficiari, normalizatori). Semnificative sunt și controversele cu privire la natura însăși a acestei discipline, considerată pe rând, sau simultan, tehnică, știință sau artă.

Se vorbește din ce în ce mai mult, în comunitatea științifică internațională, despre „teorii contabile” (îi putem cita, selectiv, pe Watts și Zimmerman pentru spațiul anglo-saxon, pe Colasse și Casta, pentru spațiul francofon, pe Ionașcu, pentru cercetarea românească). Folosirea termenului nu trimite, în opinia noastră,

la sensul clasic de ansamblu sistematic de legi care să vizeze stabilirea adevărului științific, cât mai degrabă la sensul general de ansamblu organizat de idei care se raportează la un anumit domeniu (în limba greacă, *theōria* desemnează acțiunea de a observa). Modul de organizare a sistemului de idei, precum și modul de raportare la domeniul contabilității dau esența fiecăreia dintre aceste tipuri de teorii.

Bernard Colasse realizează o clasificare sistematică a diferitelor teorii contabile (Colasse, 2000: pp. 1233-1244), pe care o vom prelua și sintetiza, în cele ce urmează:

- Teorii contabile descriptive (teoriile despre funcționarea conturilor, teoriile de clasificare a principiilor contabile) – care îi sunt complet tributare practicii, reprezentând descrierea principiilor fundamentale de funcționare ale contabilității. Acestea sunt teoriile „despre” practică;
- Teorii contabile normative, care sunt caracterizate de o ruptură față de abordarea inductivă clasică, propunând modele alternative la cele deja existente, care să fie ulterior preluate de practică (crearea cadrelor conceptuale derivă din această abordare). Acestea sunt teorii „pentru” practică;
- Teorii contabile explicative, care au, spre deosebire de cele enunțate anterior, un caracter științific mai pronunțat (teoria pozitivistă a contabilității, teoriile istorice și sociologice), și nu îi mai sunt tributare practicii. Acestea sunt teorii „asupra” contabilității.

În cadrul abordărilor descriptive, informației financiar-contabile nu i se acordă o importanță specială. În explicarea principiilor fundamentale ale contabilității și a mecanismelor de funcționare ale conturilor, informația financiar-contabilă nu capătă un caracter problematizant.

Abordările normative se preocupă îndeaproape de calitatea informației financiar-contabile, printr-un demers deductiv, dar nu pun încă problema utilității acesteia pentru beneficiari, utilitatea fiind prezumată.

Problema utilității comunicării financiare pentru beneficiar începe să fie pusă în mod sistematic în cadrul unor cercetări empirice nord-americane, accentul fiind pus pe conținutul informativ al documentelor financiare și pe percepția și reacția pieței în legătură cu acest aspect (Casta, 1997: p. 546).

În cadrul teoriilor pozitivistă, cercetarea informației financiar-contabile atinge noi valențe, diferite substanțial de cele anterioare. Pe această linie se înscriu teoria agenției și teoria asimetriei informaționale, care vor fi, la rândul lor, analizate în cadrul comunicării noastre. Caracteristicile informației financiar-contabile sunt strâns

legate, în acest caz, de conflictele de interes care apar între diferiți agenți economici preocupați de realitatea economică a organizației.

O caracterizare generală a informației financiar-contabile și a raportării financiare, în contextul economic actual

Lemarchand și Nikitin propun clasificarea sistemelor contabile (investigând în același timp obiectul și evoluția instrumentelor specifice ale acestora) în contabilitatea negoțului, contabilitatea industrială, contabilitatea financiară (însoțită de dualismul contabil) și contabilitatea publică modernă (Lemarchand, Nikitin, 2000: pp. 771-780). Apariția unei contabilități financiare este legată istoric de dezvoltarea societăților pe acțiuni, care induce nevoia comunicării de informație financiar-contabilă către acționari, în calitatea lor de proprietari ai întreprinderii, și către alți terți interesați. O astfel de comunicare necesită instrumente și un cadru adecvat, terenul fiind încă unul foarte delicat. Mai mult decât atât, societățile cotate la bursă din economia contemporană depășesc obligațiile legale de raportare și dezvoltă o adevărată „strategie de comunicare financiară” (Guimard, 1997: p. 342).

Abordarea istorică argumentează prezentarea *utilizatorilor informației financiar-contabile*, ca punct de plecare în analiza caracteristicilor acesteia (optică adoptată în cercetarea internațională de Colasse, Casta, Evraet etc., în cercetarea românească de Feleagă, Ionașcu, Malciu și în practică de organisme de normalizare contabilă).

Dintre numeroasele clasificări ale utilizatorilor informației contabile o cităm, în cele ce urmează, pe cea propusă de Jean-François Casta (1997: pp. 540-543):

- Managerii, care definesc politica contabilă a întreprinderii și care sunt responsabili de elaborarea documentelor financiare;
- Asociații, care sunt apororii de capitaluri ai întreprinderii, și care le-au delegat managerilor o parte importantă a gestiunii acesteia;
- Terții, care sunt bancheri, furnizori, clienți, interesați de evaluarea situației întreprinderii;
- Investitorii potențiali, care își fundamentează decizia de investiție pe informația financiar-contabilă publicată de întreprindere;
- Analizii și consilierii financiari (o categorie pe care o vom prezenta distinct în cadrul acestei lucrări);
- Salariații și sindicatele, interesați de situația economică și financiară a întreprinderii;
- Statul, în calitatea sa de garant al interesului general;

- Normalizatorii și cercetătorii;
- Marele public, a cărui nevoie de informare este legată de responsabilitatea socială a întreprinderii.

Această clasificare prezintă un interes particular, prin introducerea normalizatorilor și cercetătorilor ca o categorie distinctă de utilizatori ai informației financiar-contabile: aceștia „se interesează, prin intermediul populațiilor de întreprinderi, asupra formei și conținutului rapoartelor publicate, cu scopul de a evalua, de exemplu, conținutul informativ al acestora, calitatea sau gradul de armonizare” (Casta, 1997: p. 543).

Unul dintre cele mai „proaspete” documente produse de normalizarea internațională este documentul preliminar redactat în comun de actorii principali ai momentului, FASB și IASB, purtând titlul de „Cadru conceptual pentru raportarea financiară: obiectivele raportării financiare și caracteristicile calitative ale informației conținute de

rapoartele financiare utile pentru luarea deciziei.” (FASB, IASB, 2006), document deschis comentariilor până pe data de 3 noiembrie 2006.

Importanța acestui document este fundamentală, fiind primul dintr-o serie de documente ce vor fi produse în comun de cele două organisme, FASB și IASB. Încă din start este statuat obiectivul principal al raportării financiare, acela „de a le oferi informații investitorilor actuali și potențiali, creditorilor și altor categorii, care să le fie utile în realizarea de investiții, în acordarea de credite și în alte decizii similare de alocare a resurselor” (FASB și IASB, 2006, S2, ix). „Cadru conceptual pentru raportarea financiară” (2006) propune următoarea clasificare (sintetizată în tabelul 1) a utilizatorilor informației financiar-contabile, evidențiind și tipurile de informații care le sunt utile, precum și rolul pe care acești utilizatori îl au pentru întreprindere.

Utilizatorii informației financiar-contabile potrivit cadrului conceptual FASB – IASB 2006

Tabelul 1

Relația beneficiarului cu „entitatea” (întreprinderea)	Categoria de utilizator al informației financiar-contabile	Nevoia de informare
-	<i>Investitorii de capital</i>	Capacitatea întreprinderii de a genera fluxuri de numerar și modul în care percepția acestei capacități afectează valoarea intereselor sale.
Îi furnizează întreprinderii capital financiar, prin împrumuturi de lichidități și de alte active.	<i>Creditorii</i>	Valoarea, momentul și incertitudinea fluxurilor viitoare de numerar.
Îi furnizează întreprinderii bunuri sau servicii.	<i>Furnizorii</i>	Evaluarea probabilității ca sumele datorate de întreprindere să îi fie plătite la timp.
Îi furnizează întreprinderii servicii.	<i>Salariații</i>	Evaluarea stabilității, profitabilității și capacității de dezvoltare a angajatorului.
Întreprinderea le furnizează bunuri și servicii	<i>Clienți</i>	Evaluarea capacității întreprinderii de a produce în continuare bunuri și servicii.
Trebuie să vegheze la distribuirea eficientă a resurselor economice.	<i>Organizații guvernamentale și de reglementare</i>	Informații necesare în stabilirea politicilor fiscale, în elaborarea de statistici despre venitul național sau a altor tipuri de statistici
Impozitează întreprinderea și îi aplică taxe.		
Întreprinderea poate afecta publicul în nenumărate feluri.	<i>Membri ai publicului</i>	Evaluarea tendințelor întreprinderii și a dezvoltării sale, evaluarea activităților întreprinse și a capacității întreprinderii de a le continua.

Singura categorie de utilizatori la a căror relație cu întreprinderea nu se face o referire directă, în cadrul acestei enumerări, este aceea a investitorilor. Considerăm că acest lucru nu reprezintă o omisiune, importanța acestei categorii pentru întreprindere fiind de fapt subînțeleasă de normalizator. Mai mult, cum investitorii reprezintă, pentru contabilitatea anglo-saxonă, o categorie privilegiată de raportarea financiară, considerăm că normalizatorul a dorit să justifice necesitatea raportării și pentru alți utilizatori, prin explicitarea relației dintre entitatea-întreprindere și aceștia.

În general, categoriile de utilizatori ai informației financiar-contabile sunt prezentate de literatura de specialitate descriptiv, într-o viziune statică. Primează abordarea prin prisma categoriilor de informații care ar trebui să fie folosite de beneficiari pentru luarea deciziei. Considerăm pertinentă remarca potrivit căreia s-a scris foarte

puțin despre „ceea ce utilizatorii de informație financiar-contabilă consideră a fi util în practică și care sunt motivele alegerii lor” (Duțescu, 2000: p. 27). Prima abordare este mai degrabă normativă (și, prin urmare, va fi des întâlnită în elaborarea cadrelor conceptuale). A doua abordare, care se interesează de motivele reale ale alegerii unui anumit tip de informație și care, de fapt, investighează resorturile acestor alegeri, va fi întâlnită în cadrul unor studii empirice care, respectând clasificarea teoriilor contabilității propusă anterior, au un caracter mai degrabă pozitivist.

Dimensiunea statică a prezentării este depășită atunci când autorii se concentrează pe relațiile care se stabilesc între diverșii utilizatori ai informației financiar-contabile (de exemplu Minu, 2002). Vom prefera, la rândul nostru, să prezentăm în dinamică aceste categorii de beneficiari, mai exact în dinamica relațiilor care se creează între ei, folosindu-ne de contextul general al asimetriei informaționale.

Prezentarea de către normalizatori a obiectivelor raportării financiare și, implicit, a calităților informației financiar-contabile pleacă de la premisa existenței unui utilizator educat (în sensul unei culturi contabile și financiare minime, care să-i permită lectura și *analiza performanțelor* organizației, cu scopul luării deciziei). Ne vom concentra, la rândul nostru, în cele ce urmează, pe evidențierea relațiilor reciproce dintre analiză și contabilitate, cu accentuarea punctului de maximă apropiere, acela al raportării financiare.

Poziția analizei financiare în raport cu informația financiar-contabilă

Informația financiar-contabilă se află la întrepătrunderea contabilității cu analiza financiară (dovada practică fiind reprezentată de însăși schimbarea terminologică introdusă de IASB în denumirea generică a standardelor pe care le produce, de la IAS – International Accounting Standards – la IFRS – International Financial Reporting Standards).

Pentru mult timp, aprecierea relației dintre analiza financiară și contabilitate s-a axat pe identificarea contabilității drept sursă privilegiată de informații pentru analiza financiară. De aici, preocuparea comună a specialiștilor pentru asigurarea calității acestor informații (cu toate caracteristicile adiacente). Noile dezvoltări au indicat însă și alte chei de lectură ale relației dintre analiză și contabilitate, cu importanță atât pentru practician, cât și pentru cercetător.

Astfel, unii autori consideră că avem de-a face, în economia contemporană, cu o tendință de emancipare a analizei financiare cu privire la sursele sale contabile (Cohen, 2000: pp. 20-26). Potrivit lui Cohen, factorii care determină această emancipare sunt următorii:

- Dezvoltarea piețelor financiare (care conduce la dezvoltarea instrumentelor de gestiune a portofoliului, bazate în mare parte pe metode statistice de analiză);
- În analizele tradiționale (tip analize de credit, în cadrul economiilor bazate pe finanțarea bancară), se pune accent pe informațiile prospective, deci se caută elemente informative economice, comerciale, politice, sociale, care să ajute la realizarea de previziuni;
- Furnizorii de informații economice au o ofertă din ce în ce mai bogată în mediul de afaceri contemporan (baze de date financiare, informații extracontabile), ceea ce destinde dependența analizei de sursa contabilă directă.

Putem adăuga, la factorii enunțați de Cohen, dezvoltarea elementelor intangibile în cadrul unei economii bazate pe cunoștințe. Măsurarea în contabilitate

a elementelor capitalului intelectual al întreprinderii reprezintă un element foarte sensibil, mai ales pentru economiile cu piețe financiare nedezvoltate, cum este cazul României. Un studiu recent realizat (Anghel, Sandu, 2006), arată că există o diferență substanțială între valoarea activelor necorporale înregistrate de contabilitatea întreprinderii și valoarea capitalului intelectual recunoscută de piață (și evidențiată de diferența dintre valoarea bursieră și valoarea capitalurilor proprii ale întreprinderii).

Potrivit documentului preliminar cu privire la cadrul conceptual al raportării financiare (FASB, IASB, 2006), rolul analizei performanțelor este fundamental prin însuși obiectivul general de a servi luării de decizii de diverșii utilizatori. Luarea deciziei presupune un proces de prelucrare și de analiză a informației, și se precizează explicit că normalizatorii pornesc de la premisa că utilizatorul informației este unul „educat”, în sensul că, pe de o parte, el posedă suficiente cunoștințe de afaceri și economie pentru a citi și interpreta informația și că, pe de altă parte, el va analiza această informație cu suficientă diligență.

Una dintre categoriile de utilizatori ai informației financiar-contabile este aceea a analiștilor financiari (deși nu este direct enunțată de normalizatori). Aceștia sunt considerați de literatura de specialitate drept o categorie intermediară (Duțescu, 2000: p. 31), deoarece prelucrarea și interpretarea informațiilor financiar-contabile este realizată pentru un alt beneficiar. Analiștii financiari, fie că fac parte din personalul întreprinderii, fie că își oferă serviciile unor bănci, agenții de brokeraj, investitori instituționali, posedă expertiză și folosesc instrumente specifice pentru a analiza informația brută furnizată de conturile anuale ale întreprinderii sau obținută din alte surse, contabile sau extracontabile. Pentru a elucida problema surselor utilizate de analiștii financiari putem aminti studiile întreprinse de Pike, Meerjansen și Chadwick (1992), pentru Marea Britanie și Germania, de Gniewosz (1990), Breton și Taffler (1990), pentru Australia, care au evidențiat contractele întreprinse de companii și vizitele la sediu drept sursă de informații primordială utilizată de analiștii financiari, mai importantă decât utilizarea conturilor anuale. Studiul realizat de Duțescu (1997) în România testează, printre altele, gradul de înțelegere a unor indicatori financiari uzuali și gradul de utilizare a informațiilor contabile în luarea deciziei de investiție de societățile de valori mobiliare românești. Concluziile arată o bună înțelegere a indicatorilor clasici și utilizarea informațiilor contabile în luarea deciziilor. Se remarcă, de asemenea, și utilizarea unor surse de informații alternative (alte rapoarte ale întreprinderii, presa financiară, vizitele la sediu etc.).

Un studiu recent elaborat de Fogartz și Rogers (2005) realizează o analiză pertinentă a categoriei analiștilor financiari, din punct de vedere al stadiului cercetării, dar și prin realizarea unei analize cantitative, în final. Autorii consideră că analiștii financiari reprezintă o categorie socioprofesională în formare. De asemenea, analiza stadiului cercetării realizată de acești autori evidențiază mai multe direcții de cercetare, dintre care amintim:

- Analiza mediului de informare general (Bricker, Previts, Robinson, Young, 1995; Rogers, 1996, Williams, Mozes, Saadouni, Simon, 2000), axată pe dihotomia între diferite surse de informare, între informația auditată și cea neauditată sau cu referire la diferențele internaționale;
- Analiza gradului de folosire a informației contabile de analiștii financiari (Horngren, 1978; Chugh, Meador, 1984; Mear, Firth, 1987);
- Analiza gradului de acuratețe a previziunilor analiștilor financiari (Dugar, Nathan, 1995; Hubert, Fuller, 1995);
- Analiza influenței rapoartelor produse asupra deciziei de cumpărare sau vânzare a investitorului (Booker, Krishnan, 2000);
- Importanța analiștilor în cadrul piețelor financiare organizate (Ackert, Athaussen, 1997) etc.

Scopul principal al analizei financiare este acela de a traduce și interpreta realitatea întreprinderii, pentru a servi la fundamentarea deciziilor de alocare a resurselor. Viziunea care primează, în logica anglo-saxonă, este aceea a investitorului, deci a deciziei de investiții. În economiile bazate pe credit, însă, analiza financiară se apleacă preponderent asupra elementelor de analiză de credit, urmând adeseori proceduri specifice instituite la nivelul instituțiilor bancare.

Una dintre abordările posibile este aceea care privește analiza financiară drept parte componentă a diagnosticului global strategic al întreprinderii (Niculescu, 2003). Autoarea atinge astfel și problema sursei de informație și a legăturii cu contabilitatea și realizează o trecere în revistă a tipurilor de diagnostic și a domeniilor de analiză, evidențiind în paralel normele contabile care vizează domeniul analizat. Etapele diagnosticului global (diagnostic economic, diagnostic financiar și diagnostic strategic) se pot fundamenta astfel pe informații contabile reglementate, direct sau indirect, de norme internaționale, ceea ce readuce în discuție problema calității acestor informații.

O altă abordare presupune clasificarea analizei financiare a conturilor întreprinderii în analiză univariată și analiză multivariată (Duțescu, 2000: pp. 37-49).

Analiza univariată presupune calculul de indicatori și necesită analiza cu ajutorul comparațiilor în timp, în spațiu și cu valori reper.

Dintre posibilitățile de grupare a ratelor de analiză amintim:

- Gruparea în rate de structură, de eficiență și rate ale echilibrului financiar (Vâlceanu și alții, 2005);
- Clasificarea în rate de structură, de sinteză și de rotație (Cohen, 1997);
- Gruparea în rate de structură, de gestiune, de rentabilitate și ale echilibrului financiar (Niculescu, 2000) etc.

Analiza multivariată presupune combinarea ratelor univariate în modele complexe, cu scopul de a-i atribui companiei un anumit scor, în funcție de care să se poată stabili riscul de faliment asociat. Dintre modelele create pentru a stabili un astfel de scor al întreprinderii amintim (Anghel, 2002):

- Modelele școlii anglo-saxone: Beaver (1966), Altman (1965), Edminster (1972), Diamond (1976), Deakin (1977), Springate (1978), Koh și Killough (1980), Ohlson (1982), Zavgren (1983) etc.
- Modelele școlii continentale: Collongues (1976), Conan și Holder (1979), modelul Băncii Franței etc.
- Modelele școlii românești: Măneacă și Nicolae (1996), Băileșteanu (1998), Ivonciu (1998) și Anghel (2002).

Asimetria informațională și teoria agenției – un context pragmatic pentru analiza informației financiar-contabile

Contabilitatea îndeplinește, pe lângă funcția clasică de a ține conturi, și două funcții, mult mai subtile: funcția strategică (suport în luarea deciziei, măsurarea performanței) și funcția politică (raporturile sociale dintre actorii economici, explicate cu ajutorul teoriei agenției). (Boussard, citat de Simon, 2000: p. 1246).

Această ultimă funcție va face obiectul studiului nostru, pornind de la ideea că actorii economici nu au acces în mod gratuit la orice informație care le este necesară. Consecințele acestei constatări sunt, pe de o parte, faptul că informația are sau poate avea un cost și, pe de altă parte, faptul că poate exista un acces diferențiat la această informație. Informația disponibilă pe piață este astfel parțială și asimetrică.

Teoria asimetriei informaționale se sprijină și pe articolul lui Akerlof (1970), „care analizează comportamentul cumpărătorilor și vânzătorilor de bunuri de ocazie abandonând ipoteza informației perfecte pentru a presupune, dimpotrivă, incertitudinea consumatorului în ceea ce privește calitatea produselor cumpărate.” (Raimbourg, 1997: p. 190)

Inițial, teoria asimetriei informaționale a marcat în primul rând cercetările din domeniul comportamentului

cumpărătorului (Spence, 1977, Leland, 1979, Heinkel, 1981, Allen, 1984) și din cel al publicității (Nelson, 1970, 1974 și 1978), dar s-a extins apoi cu rapiditate în teoria financiară și a afectat considerabil teoriile clasice ale firmei (studii citate de Raimbourg, 1997).

Ipoteza asimetriei informaționale este strâns legată de teoria agenției și de existența relațiilor de agenție, pe care le vom prezenta în continuare, în contextul analizei piețelor financiare și al relațiilor care se stabilesc în cadrul acestora.

Teoria agenției a fost elaborată de Jensen și Meckling în 1976. Ei oferă o viziune nouă asupra organizației, având consecințe semnificative la nivelul analizei comunicării financiare. Astfel, „firma reprezintă o ficțiune juridică ce servește drept punct de focalizare pentru un proces complex, în care conflictele dintre indivizi (acționari și manageri, de exemplu) sunt rezolvate prin punerea în practică a unei rețele de relații contractuale” (Jensen și Meckling, 1976).

Relația de agenție apare atunci când „un particular (sau o întreprindere) îi încredințează altcuiva parțial gestiunea propriilor sale interese.” (Raimbourg, 1997: p. 188). Deși asemănătoare unei relații de mandat, relația de agenție nu presupune semnarea vreunui contract. Exemplele clasice de relații de agenție (terminologie provenind din traducerea practic literală a anglo-saxonului „agency theory”), caracterizate de o situație de asimetrie a informației, sunt:

- Un pacient (principalul) care îi încredințează medicului (agentul) sănătatea sa;
- Un automobilist (principalul) care îi încredințează garajistului (agentul) mașina sa, pentru reparații;
- Un acționar (principalul) care îi încredințează managerului (agentul) gestiunea întreprinderii pe care o deține, într-o anumită proporție;
- Un angajator (principalul) care îi încredințează angajatului (agentul) sarcinile ce îi definesc munca (Raimbourg, 1997: pp. 188 – 199).

Această teorie se dovedește crucială atunci când adăugăm contextul asimetriei informaționale. Așa cum o arată unele studii (Marois și Bompont, 2004), teoria agenției are sens doar în condițiile unei informații imperfecte și asimetrice între părți (agentul are o cunoaștere superioară față de principal a sarcinii pe care trebuie să o îndeplinească).

Teoria agenției ajută explicarea mai multor fenomene, strâns legate de subiectul comunicării noastre, printre care regăsim:

- De ce un antreprenor sau un manager al unei companii cu o structură de finanțare mixtă va alege pentru companie acele activități pentru care valoarea totală a firmei este mai mică decât ar fi în

condițiile în care acesta ar fi unic proprietar;

- De ce faptul că acesta nu reușește să maximizeze valoarea firmei este perfect coerent cu eficiența activității;
- De ce vânzarea de acțiuni ordinare este o sursă viabilă de capital, deși managerii nu maximizează valoarea firmei;
- De ce se emit acțiuni preferențiale;
- De ce să li se ofere creditorilor și acționarilor, în mod voluntar, rapoartele contabile și de ce managementul să implice auditori independenți pentru a atesta acuratețea și corectitudinea acestor rapoarte (Jensen, Meckling, 1976: p. 2).

Autorii citați mai sus acordă o importanță semnificativă costurilor de agenție (monitorizarea cheltuielilor de către principal, cheltuielile efectuate de agent pentru a păstra legătura cu principalul și pierderile reziduale). Literatura dezvoltă această perspectivă, mai ales în cadrul cercetărilor empirice pe tema relațiilor de agenție (dintre cele mai recente studii cităm analiza cazului Enron realizată de Arnold și de Lange, 2004; analiza rețelelor sociale și problema antiselecției în cadrul relațiilor de agenție, realizată de Dahlstrom și Ingram, 2003; analiza consecințelor economice ale regulamentelor de raportare financiară SEC, Bushee și Leuz, 2004).

Teoria agenției vine astfel să înlocuiască ipoteza informării perfecte a diferiților actori ai scenei economico-financiare, propunându-și determinarea unui „second best”. Căutarea soluțiilor va fi marcată de incertitudini legate de comportamentul agentului (risc moral) și de calitatea recrutării (Raimbourg, 1997: p. 189).

Numeroase studii empirice se plasează în contextul asimetriei informaționale și al teoriei agenției. Cităm, dintre acestea, studiile recente ale lui Johnson și Droege (2004) cu privire la impactul diferențelor culturale asupra posibilităților de compensare a problemelor de agenție. Alte studii au vizat modul de manifestare a problemelor de agenție în contexte economice particulare (de exemplu studiul lui Rutherford (2005) despre agenții imobiliare sau studiul lui Guilding (2003) cu privire la industria turismului). Aceste câteva exemple relevă, pe de o parte, actualitatea temei, și argumentează în acest sens adoptarea contextului de asimetrie informațională pentru această comunicare și, pe de altă parte, diversitatea abordărilor empirice și deschide astfel noi perspective de cercetare.

Agenți și principalii – o viziune nuanțată a beneficiarilor și producătorilor informației financiar-contabile

În cele ce urmează vom plasa problema utilizatorilor informației financiar-contabile în contextul asimetriei

informaționale și al relațiilor de agenție (deci într-un context contractual al întreprinderii). Literatura română recunoaște existența următoarelor relații de agenție între utilizatorii informației financiar-contabile (Malciu, 1998: pp. 70-80):

- Asimetria informațională între manageri și acționari;
- Asimetria informațională între creditori și acționari;
- Asimetria informațională între diferitele categorii de acționari;
- Asimetria informațională dintre creditori și manageri (problema care se pune în acest caz nu este neapărat aceea a reducerii asimetriei informaționale, a cărei existență este naturală, ci a reducerii costurilor de agenție).

Disocierea controlului de proprietate a condus la potențarea problemelor de agenție. Relația dintre manager și acționar, pârghiile pe care cel de-al doilea le are pentru a controla activitatea managerului, precum și costurile și legitimitatea acestui control vor fi discutate în contextul teoriei guvernantei corporative.

Am realizat, la rândul nostru, o clasificare a raporturilor dintre utilizatorii informației financiar-contabile, prin prisma asimetriei informaționale și a relațiilor de agenție (Figura 1).

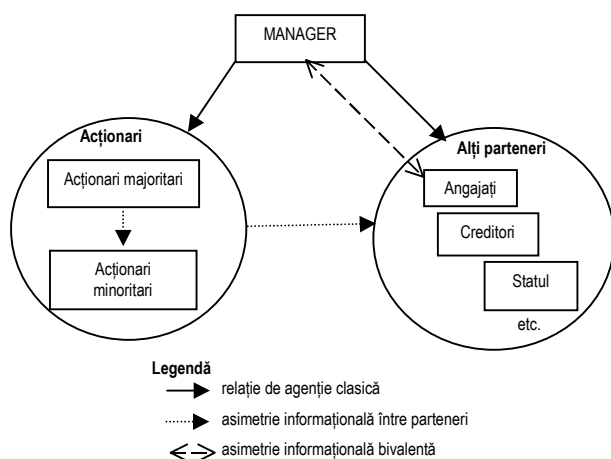


Figura 1. O tipologie axată pe utilizatori a situațiilor de asimetrie informațională

Am identificat astfel relația de agenție clasică, ce se stabilește între acționar, în calitate sa de principal, și manager, în calitate de agent al acestuia. Am identificat, de asemenea, asimetria informațională dintre acționarii majoritari și cei minoritari sau dintre acționari și ceilalți utilizatori ai informației financiar-contabile (acționarii majoritari, respectiv masa acționarilor, fiind categoriile avantajate de asimetria informațională, atât prin cantitatea de informație oferită, cât și prin orientarea raportării

financiară către satisfacerea nevoilor lor de informare). Pe lângă aceste tipuri de relații am identificat și o relație bivalentă, care se stabilește între manager și angajat (sau, indirect, între acționar, în calitate sa de proprietar al întreprinderii, și salariat). Salariatul este, dintr-o perspectivă, afectat de asimetria informațională prin faptul că nu are acces la informații complete care să îi asigure evaluarea corectă a stabilității, continuității și capacității de rambursare a firmei. Pe de altă parte, el este avantajat de asimetria informațională în ceea ce privește sarcinile care îi compun munca (în această ipostază el este agentul, iar angajatorul joacă rolul principalului, al celui care îi încredințează agentului gestiunea intereselor sale, prin munca pe care acesta din urmă o prestează).

Investigarea acestor relații prezintă un interes particular pentru că pregătește terenul pentru introducerea teoriei guvernantei corporative și pentru analiza consecințelor sale la nivelul comunicării financiare și al calității informației financiar-contabile.

3. Analiza performanțelor în contextul problemelor de guvernanta corporativă

Literatura de specialitate și practica oferă mai multe posibilități de desemnare terminologică a problemelor care fac obiectul acestei părți a lucrării noastre, în parte din cauza feluritelor traduceri ale expresiei anglo-saxone de corporate governance. Astfel, în literatura de specialitate franceză întâlnim expresiile „gouvernement d'entreprise” (guvernarea întreprinderii, în comunicate ale OCDE sau la autori precum Gomez, Marois, Bompont, aplecați mai mult spre o abordare juridică) și „gouvernance corporative” (guvernanta corporativă, la autori precum Perez, Pollin, marcați mai mult de dimensiunea economico-financiară a problemei).

În literatura română (presa sau literatura de specialitate) se pot identifica mai multe expresii care desemnează acest concept: „guvernare corporatistă” (Săptămâna financiară, nr. 47, 06.02.06), „guvernanta corporativă (în contextul stabilirii principiilor guvernantei corporative (societare) – Standardul internațional de audit nr. 260 – „Comunicarea aspectelor de audit celor însărcinați cu guvernanta”, p. 2, dec. 2004). De asemenea, se poate regăsi, în practică, și termenul de „guvernare a întreprinderii” (norma de calificare 2130 în norme profesionale ale auditului intern - www.cafr.ro). Vom adopta, în continuare, termenul de „guvernanta corporativă”, reprezentând o traducere a expresiei anglo-saxone deja consacrată, atât în practică, de marile cabinete de audit (KPMG, Informare de presă, septembrie 2003), cât și în cercetare (V. Robu, C. Vasilescu, Îmbunătățirea sistemului de guvernanta corporativă – strategie de creștere a performanței globale a întreprinderii).

Percepută ca o artă de a conduce managerii, „guvernanta corporativă se referă la dispozitivul instituțional și comportamental care reglementează relațiile dintre directorii unei întreprinderi – sau, în sens mai larg, ai unei organizații – și părțile interesate de viitorul respectivei organizații, în primul rând cei care dețin drepturi legitime asupra acesteia.” (Perez, 2003: p. 22).

În accepțiunea OCDE, autor al mai multor seturi de principii de guvernare a întreprinderii, „*guvernanta corporativă* reprezintă sistemul prin care companiile sunt conduse și controlate. Guvernanta corporativă implică un set de relații între managementul companiei, consiliul director și acționarii și ceilalți parteneri ai întreprinderii. Guvernanta corporativă oferă, de asemenea, structurile prin care sunt stabilite obiectivele companiei, precum și prin care sunt determinate mijloacele de a atinge aceste obiective și modul în care este monitorizată performanța” (Principiile guvernării întreprinderii ale OCDE, 2004).

Repunerea în cauză a problemelor de guvernanta – scandaluri financiare recente

Deși piața financiară a cunoscut numeroase scandaluri financiare, cazul care marchează simbolic profesia contabilă, pe cea a auditorilor, precum și atitudinea viitoare a investitorilor, este cazul Enron.

Comparat cu tragedia scufundării Titanicului, prăbușirea companiei Enron a avut consecințe importante asupra economiei americane, asupra piețelor financiare și asupra forței de muncă, direct sau indirect legată de compania Enron. „Folosind modelul Rezervelor Federale de estimare a amplitudinii acestor efecte, se estimează că 17% din scăderea prețului titlurilor de valoare a fost determinată de temerile investitorilor cu privire la fraudă, ca urmare a acestor scandaluri. Drept consecință, produsul intern brut se va diminua cu 0,67% pe următoarele 24 de luni, ceea ce reprezintă o pierdere de producție de 35 de miliarde de dolari americani, reducerea produsului intern brut cu 62 de miliarde de dolari și 4.500 de cazuri de pierdere a locului de muncă” (Arnold, 2004: p. 752).

Principalele cauze ale acestor fenomene sunt asimetria informațională și comportamentul oportunist al agenților (ne plasăm, astfel, în cadrul teoriei relațiilor de agenție). De obicei, soluțiile propuse pentru rezolvarea problemelor de agenție sunt monitorizarea activității și măsurarea performanțelor. Uneori însă, acționarii devin propriile lor victime, prin presiunea pe care o exercită pentru a obține câștiguri imediate, ceea ce sărăcește viziunea strategică și pune în pericol dezvoltarea pe termen lung a companiei (Arnold, 2004).

Dintre alte cazuri celebre, cu impact puternic asupra piețelor financiare și credibilității informațiilor transmise către investitori amintim seria dot-com (1997-2001),

Credit Lyonnais (2001), Toshihide Iguchi și Daiwa Bank (1995), Hollinger International Inc. (2004), Flaming Ferraris (1999), Parmalat (2003), WorldCom (2001).

În paralel cu înmulțirea acestor fenomene de dezechilibru suntem astăzi martorii răspândirii în lume a „principiilor de guvernanta”, sau a „bunelor practici de guvernanta”, precum și a analizelor regionale, realizate de diverse organisme internaționale, care au rolul de a evalua mediul economic și în special piețele financiare din perspectiva respectării principiilor guvernantei corporative.

Despre aplicabilitatea bunelor practici de guvernanta în lume

Multe instituții și organizații au produs, în ultimele două decenii, documente ce propun principii de guvernanta corporativă, cele mai cunoscute fiind CalPERS (California Public Employees Retirement Center, pe care îl cităm pentru rolul său de pionierat în formularea principiilor de guvernanta corporativă) și OCDE. Numărul de instituții (bănci, fonduri de pensii, fonduri de investiții, organisme de normalizare contabilă) este covârșitor, fiind o dovadă a magnitudinii fenomenului de guvernanta corporativă în economia contemporană (vom cita doar câteva exemple: bursele de valori, institute internaționale de guvernanta corporativă, grupuri de lucru naționale, bănci de dezvoltare etc.). Codul de guvernanta corporativă reprezintă „un set de principii, standarde și bune practici de guvernanta, emis de o anumită instituție, a cărei aplicare nu are un caracter obligatoriu, ci unul opțional.” (Robu și Vasilescu, 2004).

De o importanță strategică pentru țările din sud-estul Europei este masa-rotundă organizată în 2001 sub egida OCDE, la care au participat și reprezentanți ai României, și care s-a finalizat cu redactarea unui document conținând principii de guvernanta corporativă aplicabile în regiune. Se accentua în acest document importanța conceptului de guvernanta corporativă și erau propuse măsuri care să înlesnească punerea sa în practică, dat fiind contextul economiilor de tranziție și impactul privatizărilor masive din zonă (www.oecd.org).

Manageri, acționari și parteneri ai întreprinderii – actorii jocurilor de guvernanta

Punctul de pornire pentru teoria guvernantei corporative este reprezentat de lucrarea „The Modern Corporate and Private Property”, scrisă în anii '30 de Bearle și Means, care puneau pentru prima dată explicit problema separării proprietății de control în marile companii americane (Mizruchi, 2004). Deși analiza problemelor de guvernanta a luat o turnură preponderent financiară sau juridică, este important să avem întotdeauna în vedere problema de

bază, aceea a proprietății și a controlului, care ne va permite în continuare să studiem legitimitatea abordării problemelor de guvernanta și dintr-o altă viziune decât cea acționarială.

Acționarul reprezintă categoria tradițională marcată de problemele de guvernanta – el este proprietar al întreprinderii, dar nu posedă controlul proprietății sale, aici intervenind contextul deja amintit al teoriei agenției. Mai mult, poziția sa este extrem de vulnerabilă (mai ales în cazul acționarilor minoritari), dată fiind asimetria informațională care marchează relațiile dintre acționar și manager. În cadrul acestei viziuni bazate pe acționar (de factură anglo-saxonă), putem identifica mai multe elemente (Charreaux, 2001: p. 747):

- Actorii creării și repartizării de valoare sunt acționarii (actuali și potențiali), creanțierii financiari și managerii;
- Toate contractele realizate cu aporții de capital sunt încheiate de manager;
- Sistemul de guvernanta corporativă se rezumă la două mecanisme externe, piața financiară și piața managerilor, și la un singur mecanism intern, consiliul de administrație, care poate acționa asupra managerului motivându-l cu remunerație superioară sau, dimpotrivă, înlocuindu-l;
- Ceilalți actori au un rol accesoriu, mai ales în influențarea parametrilor de stabilire a costurilor de agenție;
- Singurul criteriu de eficiență pentru evaluarea sistemului este valoarea bursieră.

Această viziune poate părea reductivă, dar ea este coerentă cu principiile de bază ale teoriei și cu importanța crescută a piețelor financiare, care îi conferă investitorului un loc privilegiat. De asemenea, viziunea aceasta își găsește nenumărați adepți mai ales în economiile bazate pe capitaluri provenind de pe piețele financiare.

Numeroase voci vin să critice în ziua de astăzi viziunea acționarială, și să acorde un rol important și altor parteneri ai întreprinderii (mai ales salariaților). Această viziune alternativă este una „continentală”, caracterizând economiile bazate pe împrumut, și se dorește coerentă cu concepte precum economie bazată pe cunoaștere, responsabilitate socială, capital uman.

Băncile, furnizorii, clienții, salariații, statul, comunitatea locală sunt parteneri ai întreprinderii, utilizatori recunoscuți ai informației financiar-contabile. Este nevoie ca și interesele acestora să fie protejate de incompetența sau chiar rea-voința managerului? Trebuie redusă asimetria informațională în ceea ce îi privește, există oare valoare creată în legătură directă cu aceștia?

Deși în sens strict acționarul este singurul proprietar legitim al întreprinderii, afectat în mod direct de modul

în care averea sa este guvernată, numeroși autori dau o importanță din ce în ce mai mare categoriilor amintite (Charreaux, Marois, Bompont, Pollin) și consideră justificată viziunea partenerială a întreprinderii. Acești autori fundamentează teoria partenerială nu numai pe importanța strategică a acestor parteneri, ci și pe unele teorii deja amintite legate de luarea deciziei de investiții, care arată că informația financiar-contabilă reprezintă o sursă secundară, deci nu ar trebui să fie subordonată intereselor de informare ale acestora.

În literatura franceză, de exemplu, poate și ca un mod de a afirma o identitate națională în acest domeniu, se acordă un rol esențial salariatului (în sistemul economic francez există, de altfel, particularitatea salariatului acționar) (Pollin, 2003). Se accentuează astfel rolul creator de valoare al capitalului uman, care justifică o informare aplecată spre nevoile acestuia, ca factor strategic al creșterii firmei.

Indicatori financiari versus indicatori nonfinanciari în analiza performanțelor managementului

După cum am enunțat anterior, pârgiile principale pentru rezolvarea problemelor de agenție și de guvernanta sunt monitorizarea și măsurarea performanțelor. În ceea ce privește monitorizarea, problemele de bază care apar sunt legate de organisme externe și interne care o pot asigura, precum și de independența acestora (mai ales în cazul auditului financiar). Cât despre măsurarea performanței, ea este dependentă de informațiile introduse în sistemul de măsurare și de instrumentele utilizate. Vom încerca, în cele ce urmează, să realizăm o trecere rapidă în revistă a principalilor indicatori care pot fi utilizați în acest scop.

Indicatorii financiari utilizați pentru măsurarea performanțelor întreprinderii au o mare diversitate, clasificarea cea mai largă fiind în indicatori clasici și moderni (dintre care un rol deosebit pentru comunicarea noastră o au indicatorii de creare de valoare).

Calitățile de bază ale indicatorilor de analiză financiari sunt următoarele (Vasilescu, 2003):

- reflectarea sintetică și dinamică a situației economico-financiare a firmei;
- asigurarea interdependenței dintre fenomenele economice, sociale și naturale, în scopul prevenirii și încetinirii degradării mediului natural;
- reflectarea corelației dintre toate funcțiile întreprinderii (cercetare-dezvoltare, producție, comercială, personal, financiar-contabilă);
- oferirea posibilității realizării de comparații în timp, spațiu și mixte, pe baza utilizării de rate financiare standardizate utilizate atât pe plan național, cât și internațional.

Cei mai reprezentativi indicatori utilizați în cadrul diagnosticului financiar sunt ratele financiare. Se pot identifica, în literatura de specialitate, peste 150 de rate financiare (Anghel, 2002). Următorul tabel prezintă

sintetic un set de rate financiare, considerate reprezentative pentru diagnosticul financiar (Pinches, 1975, citat de Anghel, 2002):

Rate financiare reprezentative

Tabelul 2

Rentabilitatea investiției	Îndatorare	Eficiența capital	Lichiditate	Cash-flow	Rotația stocurilor	Rotația creanțelor
Profit net/activ net	Datorii/ Capital propriu	Cifra de afaceri/ Active	Active circulante/ Datorii curente	Disponibil/ Active	Stocuri/ Cifra de afaceri	Creanțe/ Stocuri
Profit net/ Capital Propriu	Datorii/ Active	Cifra de Afaceri/ imobilizări	Active Curente/ Datorii Curente	Disponibil/ Cheltuieli	Cost vânzări/ Stocuri	Creanțe/ Cifra de afaceri

Sursa: Anghel, 2002: p. 29.

Pe lângă aceste rate, considerate clasice în analiza financiară, practica a dezvoltat anumiți indicatori moderni, care se încadrează în viziunea acționarială a firmei, așa-numiții indicatori de creare de valoare. Dintre aceștia amintim Valoarea Economică Adăugată (EVA, proprietate a firmei de consultanță Stern Stewart), Valoarea de Piață Adăugată, Valoarea Lichidă Adăugată, Rentabilitatea Lichidă a Investițiilor, Rentabilitatea Totală a Acționarilor. Acești indicatori afirmă logica deja amintită, a orientării gestiunii întreprinderii în funcție de nevoile acționarului. Orientarea primordială a strategiei întreprinderii este crearea de valoare pentru acționari, impactul asupra managementului companiei fiind crucial, prin dezvoltarea unor metode de gestiune și pilotaj orientate către crearea de valoare pentru acționari (Vâlceanu et al., 2000: p. 334).

Criticile aduse puterii de informare a indicatorilor financiare, fie că sunt clasici sau moderni, sunt dintre cele

mai diverse, pornind de la calitatea informației folosite ca sursă și ajungând la utilitatea sau, mai bine zis, lipsa de utilitate practică pentru luarea deciziei, așa cum o demonstrează unele studii empirice (citate în prima parte a lucrării). Totuși, deși din ce în ce mai mulți analiști apelează la un nou tip de indicatori, nonfinancieri, care caracterizează mai bine performanțele întreprinderii, pentru că ating direct puncte sensibile ale organizației (cum ar fi calitatea managementului și a capitalului intelectual în general), indicatorii financiare își păstrează un loc istoric privilegiat în fundamentarea deciziei de investiții.

Următorul tabel prezintă o listă de criterii nonfinanciare utilizate de investitori pentru a aprecia performanțele companiei, și care sunt în strânsă legătură cu practicile de guvernare corporativă (Robu, Vasilescu, 2004: p. 181):

Criterii nonfinanciare utilizate în evaluarea performanțelor

Tabelul 3

Calitatea managementului	Eficacitatea politicilor de remunerare a conducerii executive
<ul style="list-style-type: none"> Gradul de execuție al strategiei firmei Calitatea strategiei companiei Experiența managerială Calitatea viziunii organizaționale Stilul de conducere al managementului 	<ul style="list-style-type: none"> Armonizarea politicii de stimulare a managementului cu interesele acționarilor Politice de remunerare bazate pe criterii corespunzătoare de performanță Raportul dintre remunerarea conducerii executive și remunerarea forței de muncă
Cultura corporativă	Calitatea sistemului de comunicare cu acționarii
<ul style="list-style-type: none"> Abilitatea de a atrage și păstra persoane talentate Calitatea forței de muncă Calitatea sistemului de acordare de stimulente Calitatea programelor de training a personalului Politicele sociale și de mediu Utilizarea muncii în echipă 	<ul style="list-style-type: none"> Credibilitatea managementului Accesibilitatea managementului Eficiența departamentului de relații cu acționarii Calitatea materialelor publicate

Sursa: Robu și Vasilescu, 2004: p. 181.

Raportul FASB din 2001 cu privire la Raportarea financiară în contextul noii economii prezintă, în cadrul capitolului 3, noi indicatori de măsurare a performanței, cu caracter nonfinanciar. Dintre exemplele citate amintim tabloul de bord echilibrat (Kaplan, 1992), rapoartele inovatoare cu privire la capitalul intelectual ale companiei suedeze Skandia, matricea Karl-Erik Sveiby etc.

Tabloul de bord echilibrat „traduce misiunea organizației într-un set complet de măsuri ale performanței

care creează cadrul pentru un sistem strategic de măsură și de gestiune” (Kaplan, 1996). Acest tip de tablou de bord ține cont de patru perspective echilibrate (în sensul că nu se acordă importanță disproporționată niciuneia dintre ele, cu atât mai puțin celei financiare): perspectiva financiară, perspectiva axată pe clientelă, perspectiva internă și perspectiva de inovație și învățare continuă.

Următorul tabel prezintă indicatori preluați din raportul Skandia cu privire la capitalul intelectual.

Exemple de indicatori nonfinanciar preluați din Raportul Skandia

Tabelul 4

Perspectiva axată pe clienți	Perspectiva axată pe resurse umane	Perspectiva axată pe procese	Perspectiva axată pe dezvoltare și inovație
Numărul de contracte	Număr de angajați în regim de timp complet	Număr de contracte/angajat	Procentul de clienți noi în 12 luni (%)
Numărul de clienți	Număr de manageri, din care femei...	Rata de ocupare măsurată ca arie (%),	Numărul de contracte/angajat
Indicele de satisfacție a clienților	Indicele de capital uman,	Procentul angajaților în domeniul IT din numărul total de angajați (%)	Fonduri accesate prin Telexlink (%),
Accesibilitate prin telefon (%),	Rotația angajaților	Cheltuieli de informatică în totalul cheltuielilor administrative (%)	Procentul primelor de asigurare în produsele nou lansate (%)
Economii/contract	Cheltuieli de formare/angajat	Cheltuieli de dezvoltare în totalul cheltuielilor administrative (%)	Cheltuieli de dezvoltare în totalul cheltuielilor administrative (%)
Număr de polițe individuale	Vârsta medie	Rezultat de exploatare pe metru pătrat	Numărul de idei înregistrate documentate cu Idea Group
Puncte de vânzare	Număr mediu de angajați	Costuri pe metru pătrat	Schimbare și dezvoltare
	Număr de zile de stagii de formare		Procentajul angajaților cu vârsta mai mică de 40 de ani
	Procentul de angajați cu studii medii și superioare		
	Procentul de angajați cu mai mult de trei ani experiență		

Sursa: Raportul FASB, 2001.

Principalele critici aduse acestor tip de raportări sunt lipsa de relevanță a unor indicatori, opacitatea instrumentelor utilizate (care nu sunt întotdeauna explicate de autori) și lipsa de continuitate de la un an la altul, care poate sugera ocultarea anumitor evenimente nefaste.

Depășind aceste critici, putem spune că astfel de indicatori au o importanță decisivă pentru problema guvernantei, așa cum o arată și recentul raport asupra responsabilității corporative realizat de KPMG (2005).

Precizări finale

În concluzie, considerăm importantă analiza performanțelor întreprinderii în strânsă legătură cu însușirile mediului în care este transmisă informația financiar-contabilă, cu scopul de a identifica limitele acesteia și mai ales punctele sale sensibile. De asemenea, ne manifestăm interesul pentru găsirea de soluții (chiar parțiale) în ceea ce privește problemele de agenție și de guvernanta, care marchează comunicarea financiară, și, prin extindere, orice organizație economică, indiferent că face sau nu apel la piețele de capital pentru finanțarea activității. O altă problemă-cheie, conturată în prezenta

comunicare, este aceea a costurilor de informare, care plasează problema informației financiar-contabile într-o logică de eficiență.

Studiarea problematicii analizei performanțelor conduce la identificarea unor perspective de cercetare viitoare extrem de generoase. Propunem, în cele ce urmează, câteva direcții de explorare:

- Cercetări pentru dezvoltarea modelelor de contabilitate evenimentială, ca sursă alternativă de informații financiar-contabile;
- Studii empirice pe piața românească cu privire la manifestarea fenomenelor de asimetrie informațională sau a relațiilor de agenție, în diverse sectoare;
- Studii empirice pentru evaluarea nivelului de educare financiară a investitorilor instituționali și individuali (chiar dacă au fost deja realizate, aceste studii trebuie repetate pentru componenta lor dinamică, mai ales într-un mediu economic și social cum este cel românesc, în care mentalitățile evoluează rapid);
- Studii interculturale cu privire la manifestarea problemelor de guvernanta în companii

multinaționale implantate într-un mediu economic, politic și social diferit de cel de origine;

- Studii cu privire la pârghiile de soluționare a problemelor de guvernanta etc.

În această ultimă categorie putem încadra și propuneri de standardizare a raportului de gestiune cuprins în

raportarea financiară. Cercetarea oportunității unui asemenea demers, precum și propunerea și testarea unor modele standardizate de rapoarte de gestiune s-ar încadra, prin urmare, în linia deschisă de prezenta lucrare și ar continua în mod firesc etapa problematizării cu cea a investigării soluțiilor practice.

Bibliografie

- Anghel, I. (2002). *Falimentul. Radiografie și predicție*, Editura Economică, București
- Anghel, I., Sandu, R., „Intellectual Capital (IC) Valuation. IC Value for the Romanian listed companies”, articol propus pentru conferința internațională Craiova, 2006
- Arnold B., de Lange, P., „Enron: an examination of agency problems”, în *Critical perspectives on Accounting*, nr. 15, 2004
- Bushee, J.B., Leuz, C., „Economic consequences of SEC disclosure regulation: evidence from the UTC bulletin board”, *Journal of Accounting Economics*, nr. 39, 2005
- Casta, J. F., „La comptabilité et ses utilisateurs”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Charreaux, G., „Gouvernement d'entreprise et comptabilité”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Cohen, E., „Analyse financière”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Cohen, E., „Analyse financière et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Paris, Economica, 2000
- Colasse, B., „Théories comptables”, în *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Dahlstrom, R., Ingram, R., „Social networks and the adverse selection problem in agency relationships”, *Journal of Business Research*, nr. 56, 2003
- Duțescu, A. (2000). *Informația contabilă și piețele de capital*, Editura Economică, București
- Dumontier, P., „Marchés efficients et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Fogarty, T., Rogers, R., „Financial analysts reports: an extended institution theory evaluation”, *Accounting, Organization and Society*, nr. 30, 2005
- Grenier, C., „Systèmes d'information et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Guilding, C., Warnken, I., Ardill, A., Fredline, L., „An agency theory perspective on the owner/manager relationship in tourism-based condominiums”, *Tourism Management*, nr. 26, 2005
- Guimard, A., „Communication financière”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Ijiri, Y., Jaedicke R.K., „Reliability and Objectivity of Accounting Measurements”, *The Accounting Review*, vol. 41, nr. 3, iulie 1966
- Ionașcu, I. (2003). *Dinamica doctrinelor contabilității contemporane*, Editura Economică, București
- Jensen, M.C., Meckling, H. W., „Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, nr. 4, 1976, octombrie 1976
- Johnson, N. B., Droegge, S., „Reflections on the generalization of agency theory: cross-cultural considerations”, în *Human Resource Management Review*, nr. 14, 2004
- Kaplan, R., Norton, D. (1996). *The Balanced Scorecard*, Harvard Business School Press
- Lee, L. C., N. M. Bedford, „An Information Theory Analysis of the Accounting Process”, *The Accounting Review*, vol. 44, nr. 2., aprilie 1969
- Lemarchand, Y., M. Nikitin, „Histoire des systèmes comptables”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Malciu, L. (1998). *Cererea și oferta de informații contabile*, Editura Economică, București
- Marois, B., Bompont, P. (2004). *Gouvernement d'entreprise et communication financière*, Economica, Paris
- Minu, M. (2002). *Contabilitatea ca instrument de putere*, Editura Economică, București
- Mizruchi, M., „Berle and Means revisited: the governance and power of large US corporations”, articol propus pentru publicare în *Theory and Society*, 2004
- Niculescu, M. (2003). *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București
- Pollin, J. P., *Trois Essais sur la gouvernance*, Document de Recherche no 2003-25, Laboratoire d'économie d'Orléans, 2003

- Raimbourg, Ph., „Asymetrie de l’information, theorie de l’agence et gestion d’entreprise”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Robu, V., Vasilescu, C., „Îmbunătățirea sistemului de guvernare corporativă –strategie de creștere a performanței globale a întreprinderii”, *Contabilitate și informatică de gestiune*, nr. 10, 2004
- Perez, R., *La gouvernance de l’entreprise*, La Decouverte, Paris, 2003
- Rutherford, R. C., Springer, T. M., Yavas, A., „Conflicts between principals and agents: evidence from residential brokerage”, în *Journal of Financial Economics*, nr. 76, 2005
- Saada, T., „Théorie de l’information et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Simon, C.J., „Valeur et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Theil, H., „On the Use of Information Theory in Concepts in the Analysis of Financial Statements”, *Management Science*, vol. 15, nr. 9, Theory Series, mai 1969
- Vâlceanu, Gh. și alții (2005). *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București
- Vasilescu, C. (2003). *Analiza conexiunilor dintre activitatea financiară a firmei și piața de capital*, teză de doctorat
- Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*, FASB, 2001
- Cadrul conceptual pentru raportarea financiară*, FASB și IASB, 2006.
- KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting*, 2005

Teoria matematică a informației și modelul general al comunicării

„Informația, în sensul teoriei matematice, este un concept esențialmente probabilistic, definit cantitativ” (Saada, 2000: p. 1190). Modelul clasic al comunicării, aplicabil în diverse domenii, inclusiv cel economic, derivă din această abordare cantitativă a informației, ai cărei autori de marcă sunt Weaver și Shannon. Numeroase studii ale anilor '60 analizează contabilitatea ca sistem de informație, în sens matematic (Theil, 1969; Lee, Bedford, 1969). Aceste studii acordă un interes deosebit cantității de informație transmise cu ajutorul documentelor de raportare financiară. Nu se discută, în cadrul acestor teorii, problema calității informației contabile (cu toate atributele sale atent definite de normalizatori), nici aceea a semnificației informației transmise pentru utilizatorii finali. Prin prisma acestor studii se realizează o interpretare probabilistică a informației financiar-contabile comunicate cu ajutorul documentelor de sinteză, stabilindu-se, în fapt, valoarea mesajului transmis de un anumit număr. „Bilanțul și contul de profit și pierdere sunt percepute ca descompuneri ale unor sume totale (active totale, pasive totale, cheltuieli totale sau venituri totale)” (Theil, 1969: p. 459). Utilizând aceste fracții, cărora li se asociază o anumită probabilitate de apariție, autorii construiesc un bilanț informațional, exprimat în biți, care poate fi utilizat atât pentru comparații între întreprinderi, cât și pentru comparații cu industria. În viziunea lui Lee și a lui Bedford, „operațiunile din contabilitate reprezintă un proces de informare care constă în colectarea, clasificarea, aranjarea sistematică, însumarea și prezentarea datelor” (Lee, Bedford, 1969: p. 256). Studiul acestora propune o schematizare matematică a tratamentelor contabile, bazată pe teoria entropiei. Autorii urmăresc un scop similar cu Theil, și anume determinarea cantității de informație, exprimată în biți, care se poate transmite în anumite condiții, în funcție de canalul specific de comunicare a informației contabile. Se ia în calcul, de asemenea, posibilitatea de a utiliza metode contabile diferite (de exemplu LIFO și FIFO pentru evaluarea stocurilor). Potrivit concluziilor acestui studiu, cantitatea de informație transmisă este determinată de estimarea probabilistică a importanței acesteia pentru utilizator, demonstrându-se că, matematic, alegerea unei metode diferite de măsurare nu influențează cantitatea de informație provenind din măsurarea, prin intermediul contabilității, a unui eveniment economic.

Aceste teorii matematice ale informației au rolul de a oferi o viziune nouă a contabilității și a instrumentelor acesteia, axată pe schematizare și pe o abordare cantitativă. Totuși, pretențiile lor sunt asumat limitate, prin însuși caracterul sociouman al științelor de gestiune.

Aplicațiile în economie ale teoriilor matematice ale informației nu iau astfel în calcul nici elemente de psihologie sau sociologie și nici caracterul economic al informației (utilitatea economică a informației, costul de furnizare etc.).

Văzută ca un sistem informațional tipic, contabilitatea „se distinge (totuși) de celelalte sisteme de informații pe trei planuri: prin specificitatea principiilor pe care se sprijină, prin specificitatea datelor prelucrate și prin specificitatea metodelor de prelucrare” (Grenier, 2000: p. 1122). Grenier și Bonnebouche sunt astfel promotorii unei scheme de includere a principiilor contabile în procesul de reprezentare. Acestea se interpun fie între realitatea care trebuie reprezentată și observator (la nivelul principiilor de observare – prudență, cuantificare), fie între realitatea de reprezentat și utilizatorul informației (la nivelul principiilor de construcție a reprezentării), fie între utilizator și observator (la nivelul principiilor deontologice – sinceritate, regularitate) (Grenier, 2000: p. 1123).

Astfel, problematica analizei performanțelor este legată în primul rând de acele studii care plasează informația financiar-contabilă în contextul ei real, marcat de constrângeri și imperfecțiuni.

În acest sens, considerăm oportună prezentarea, în continuare, a informației financiar-contabile în lumina diferitelor teorii contabile, precum și caracterizarea acestora în contextul economic actual.

Informația financiar-contabilă în lumina diferitelor teorii contabile generale

Până în acest punct, prin orientarea lucrării, am prezentat contabilitatea mai degrabă ca pe un sistem de informare, care „permite producerea și difuzarea de informații în vederea luării deciziilor” (Ionașcu, 2003: p. 33), abordare justificată de aspectele practice ale contabilității și de rolul său în sânul organizațiilor. Aceasta este însă doar una dintre viziunile posibile ale contabilității, care poate fi percepută și ca limbaj formalizat, ca mod de reprezentare a realității economice a unei organizații, sau ca „joc social”, în cadrul unei abordări axate pe actorii implicați (producători, beneficiari, normalizatori). Semnificative sunt și controversele cu privire la natura însăși a acestei discipline, considerată pe rând, sau simultan, tehnică, știință sau artă.

Se vorbește din ce în ce mai mult, în comunitatea științifică internațională, despre „teorii contabile” (îi putem cita, selectiv, pe Watts și Zimmerman pentru spațiul anglo-saxon, pe Colasse și Casta, pentru spațiul francofon, pe Ionașcu, pentru cercetarea românească). Folosirea termenului nu trimite, în opinia noastră,

la sensul clasic de ansamblu sistematic de legi care să vizeze stabilirea adevărului științific, cât mai degrabă la sensul general de ansamblu organizat de idei care se raportează la un anumit domeniu (în limba greacă, *theōria* desemnează acțiunea de a observa). Modul de organizare a sistemului de idei, precum și modul de raportare la domeniul contabilității dau esența fiecăreia dintre aceste tipuri de teorii.

Bernard Colasse realizează o clasificare sistematică a diferitelor teorii contabile (Colasse, 2000: pp. 1233-1244), pe care o vom prelua și sintetiza, în cele ce urmează:

- Teorii contabile descriptive (teoriile despre funcționarea conturilor, teoriile de clasificare a principiilor contabile) – care îi sunt complet tributare practicii, reprezentând descrierea principiilor fundamentale de funcționare ale contabilității. Acestea sunt teoriile „despre” practică;
- Teorii contabile normative, care sunt caracterizate de o ruptură față de abordarea inductivă clasică, propunând modele alternative la cele deja existente, care să fie ulterior preluate de practică (crearea cadrelor conceptuale derivă din această abordare). Acestea sunt teorii „pentru” practică;
- Teorii contabile explicative, care au, spre deosebire de cele enunțate anterior, un caracter științific mai pronunțat (teoria pozitivistă a contabilității, teoriile istorice și sociologice), și nu îi mai sunt tributare practicii. Acestea sunt teorii „asupra” contabilității.

În cadrul abordărilor descriptive, informației financiar-contabile nu i se acordă o importanță specială. În explicarea principiilor fundamentale ale contabilității și a mecanismelor de funcționare ale conturilor, informația financiar-contabilă nu capătă un caracter problematizant.

Abordările normative se preocupă îndeaproape de calitatea informației financiar-contabile, printr-un demers deductiv, dar nu pun încă problema utilității acesteia pentru beneficiari, utilitatea fiind prezumată.

Problema utilității comunicării financiare pentru beneficiar începe să fie pusă în mod sistematic în cadrul unor cercetări empirice nord-americane, accentul fiind pus pe conținutul informativ al documentelor financiare și pe percepția și reacția pieței în legătură cu acest aspect (Casta, 1997: p. 546).

În cadrul teoriilor pozitivistă, cercetarea informației financiar-contabile atinge noi valențe, diferite substanțial de cele anterioare. Pe această linie se înscriu teoria agenției și teoria asimetriei informaționale, care vor fi, la rândul lor, analizate în cadrul comunicării noastre. Caracteristicile informației financiar-contabile sunt strâns

legate, în acest caz, de conflictele de interes care apar între diferiți agenți economici preocupați de realitatea economică a organizației.

O caracterizare generală a informației financiar-contabile și a raportării financiare, în contextul economic actual

Lemarchand și Nikitin propun clasificarea sistemelor contabile (investigând în același timp obiectul și evoluția instrumentelor specifice ale acestora) în contabilitatea negoțului, contabilitatea industrială, contabilitatea financiară (însoțită de dualismul contabil) și contabilitatea publică modernă (Lemarchand, Nikitin, 2000: pp. 771-780). Apariția unei contabilități financiare este legată istoric de dezvoltarea societăților pe acțiuni, care induce nevoia comunicării de informație financiar-contabilă către acționari, în calitatea lor de proprietari ai întreprinderii, și către alți terți interesați. O astfel de comunicare necesită instrumente și un cadru adecvat, terenul fiind încă unul foarte delicat. Mai mult decât atât, societățile cotate la bursă din economia contemporană depășesc obligațiile legale de raportare și dezvoltă o adevărată „strategie de comunicare financiară” (Guimard, 1997: p. 342).

Abordarea istorică argumentează prezentarea *utilizatorilor informației financiar-contabile*, ca punct de plecare în analiza caracteristicilor acesteia (optică adoptată în cercetarea internațională de Colasse, Casta, Evraet etc., în cercetarea românească de Feleagă, Ionașcu, Malciu și în practică de organisme de normalizare contabilă).

Dintre numeroasele clasificări ale utilizatorilor informației contabile o cităm, în cele ce urmează, pe cea propusă de Jean-François Casta (1997: pp. 540-543):

- Managerii, care definesc politica contabilă a întreprinderii și care sunt responsabili de elaborarea documentelor financiare;
- Asociații, care sunt apororii de capitaluri ai întreprinderii, și care le-au delegat managerilor o parte importantă a gestiunii acesteia;
- Terții, care sunt bancheri, furnizori, clienți, interesați de evaluarea situației întreprinderii;
- Investitorii potențiali, care își fundamentează decizia de investiție pe informația financiar-contabilă publicată de întreprindere;
- Analizii și consilierii financiari (o categorie pe care o vom prezenta distinct în cadrul acestei lucrări);
- Salariații și sindicatele, interesați de situația economică și financiară a întreprinderii;
- Statul, în calitatea sa de garant al interesului general;

- Normalizatorii și cercetătorii;
- Marele public, a cărui nevoie de informare este legată de responsabilitatea socială a întreprinderii.

Această clasificare prezintă un interes particular, prin introducerea normalizatorilor și cercetătorilor ca o categorie distinctă de utilizatori ai informației financiar-contabile: aceștia „se interesează, prin intermediul populațiilor de întreprinderi, asupra formei și conținutului rapoartelor publicate, cu scopul de a evalua, de exemplu, conținutul informativ al acestora, calitatea sau gradul de armonizare” (Casta, 1997: p. 543).

Unul dintre cele mai „proaspete” documente produse de normalizarea internațională este documentul preliminar redactat în comun de actorii principali ai momentului, FASB și IASB, purtând titlul de „Cadru conceptual pentru raportarea financiară: obiectivele raportării financiare și caracteristicile calitative ale informației conținute de

rapoartele financiare utile pentru luarea deciziei.” (FASB, IASB, 2006), document deschis comentariilor până pe data de 3 noiembrie 2006.

Importanța acestui document este fundamentală, fiind primul dintr-o serie de documente ce vor fi produse în comun de cele două organisme, FASB și IASB. Încă din start este statuat obiectivul principal al raportării financiare, acela „de a le oferi informații investitorilor actuali și potențiali, creditorilor și altor categorii, care să le fie utile în realizarea de investiții, în acordarea de credite și în alte decizii similare de alocare a resurselor” (FASB și IASB, 2006, S2, ix). „Cadru conceptual pentru raportarea financiară” (2006) propune următoarea clasificare (sintetizată în tabelul 1) a utilizatorilor informației financiar-contabile, evidențiind și tipurile de informații care le sunt utile, precum și rolul pe care acești utilizatori îl au pentru întreprindere.

Utilizatorii informației financiar-contabile potrivit cadrului conceptual FASB – IASB 2006

Tabelul 1

Relația beneficiarului cu „entitatea” (întreprinderea)	Categoria de utilizator al informației financiar-contabile	Nevoia de informare
-	<i>Investitorii de capital</i>	Capacitatea întreprinderii de a genera fluxuri de numerar și modul în care percepția acestei capacități afectează valoarea intereselor sale.
Îi furnizează întreprinderii capital financiar, prin împrumuturi de lichidități și de alte active.	<i>Creditorii</i>	Valoarea, momentul și incertitudinea fluxurilor viitoare de numerar.
Îi furnizează întreprinderii bunuri sau servicii.	<i>Furnizorii</i>	Evaluarea probabilității ca sumele datorate de întreprindere să îi fie plătite la timp.
Îi furnizează întreprinderii servicii.	<i>Salariații</i>	Evaluarea stabilității, profitabilității și capacității de dezvoltare a angajatorului.
Întreprinderea le furnizează bunuri și servicii	<i>Clienți</i>	Evaluarea capacității întreprinderii de a produce în continuare bunuri și servicii.
Trebuie să vegheze la distribuirea eficientă a resurselor economice.	<i>Organizații guvernamentale și de reglementare</i>	Informații necesare în stabilirea politicilor fiscale, în elaborarea de statistici despre venitul național sau a altor tipuri de statistici
Impozitează întreprinderea și îi aplică taxe.		
Întreprinderea poate afecta publicul în nenumărate feluri.	<i>Membri ai publicului</i>	Evaluarea tendințelor întreprinderii și a dezvoltării sale, evaluarea activităților întreprinse și a capacității întreprinderii de a le continua.

Singura categorie de utilizatori la a căror relație cu întreprinderea nu se face o referire directă, în cadrul acestei enumerări, este aceea a investitorilor. Considerăm că acest lucru nu reprezintă o omisiune, importanța acestei categorii pentru întreprindere fiind de fapt subînțeleasă de normalizator. Mai mult, cum investitorii reprezintă, pentru contabilitatea anglo-saxonă, o categorie privilegiată de raportarea financiară, considerăm că normalizatorul a dorit să justifice necesitatea raportării și pentru alți utilizatori, prin explicitarea relației dintre entitatea-întreprindere și aceștia.

În general, categoriile de utilizatori ai informației financiar-contabile sunt prezentate de literatura de specialitate descriptiv, într-o viziune statică. Primează abordarea prin prisma categoriilor de informații care ar trebui să fie folosite de beneficiari pentru luarea deciziei. Considerăm pertinentă remarca potrivit căreia s-a scris foarte

puțin despre „ceea ce utilizatorii de informație financiar-contabilă consideră a fi util în practică și care sunt motivele alegerii lor” (Duțescu, 2000: p. 27). Prima abordare este mai degrabă normativă (și, prin urmare, va fi des întâlnită în elaborarea cadrelor conceptuale). A doua abordare, care se interesează de motivele reale ale alegerii unui anumit tip de informație și care, de fapt, investighează resorturile acestor alegeri, va fi întâlnită în cadrul unor studii empirice care, respectând clasificarea teoriilor contabilității propusă anterior, au un caracter mai degrabă pozitivist.

Dimensiunea statică a prezentării este depășită atunci când autorii se concentrează pe relațiile care se stabilesc între diverșii utilizatori ai informației financiar-contabile (de exemplu Minu, 2002). Vom prefera, la rândul nostru, să prezentăm în dinamică aceste categorii de beneficiari, mai exact în dinamica relațiilor care se creează între ei, folosindu-ne de contextul general al asimetriei informaționale.

Prezentarea de către normalizatori a obiectivelor raportării financiare și, implicit, a calităților informației financiar-contabile pleacă de la premisa existenței unui utilizator educat (în sensul unei culturi contabile și financiare minime, care să-i permită lectura și *analiza performanțelor* organizației, cu scopul luării deciziei). Ne vom concentra, la rândul nostru, în cele ce urmează, pe evidențierea relațiilor reciproce dintre analiză și contabilitate, cu accentuarea punctului de maximă apropiere, acela al raportării financiare.

Poziția analizei financiare în raport cu informația financiar-contabilă

Informația financiar-contabilă se află la întrepătrunderea contabilității cu analiza financiară (dovada practică fiind reprezentată de însăși schimbarea terminologică introdusă de IASB în denumirea generică a standardelor pe care le produce, de la IAS – International Accounting Standards – la IFRS – International Financial Reporting Standards).

Pentru mult timp, aprecierea relației dintre analiza financiară și contabilitate s-a axat pe identificarea contabilității drept sursă privilegiată de informații pentru analiza financiară. De aici, preocuparea comună a specialiștilor pentru asigurarea calității acestor informații (cu toate caracteristicile adiacente). Noile dezvoltări au indicat însă și alte chei de lectură ale relației dintre analiză și contabilitate, cu importanță atât pentru practician, cât și pentru cercetător.

Astfel, unii autori consideră că avem de-a face, în economia contemporană, cu o tendință de emancipare a analizei financiare cu privire la sursele sale contabile (Cohen, 2000: pp. 20-26). Potrivit lui Cohen, factorii care determină această emancipare sunt următorii:

- Dezvoltarea piețelor financiare (care conduce la dezvoltarea instrumentelor de gestiune a portofoliului, bazate în mare parte pe metode statistice de analiză);
- În analizele tradiționale (tip analize de credit, în cadrul economiilor bazate pe finanțarea bancară), se pune accent pe informațiile prospective, deci se caută elemente informative economice, comerciale, politice, sociale, care să ajute la realizarea de previziuni;
- Furnizorii de informații economice au o ofertă din ce în ce mai bogată în mediul de afaceri contemporan (baze de date financiare, informații extracontabile), ceea ce destinde dependența analizei de sursa contabilă directă.

Putem adăuga, la factorii enunțați de Cohen, dezvoltarea elementelor intangibile în cadrul unei economii bazate pe cunoștințe. Măsurarea în contabilitate

a elementelor capitalului intelectual al întreprinderii reprezintă un element foarte sensibil, mai ales pentru economiile cu piețe financiare nedezvoltate, cum este cazul României. Un studiu recent realizat (Anghel, Sandu, 2006), arată că există o diferență substanțială între valoarea activelor necorporale înregistrate de contabilitatea întreprinderii și valoarea capitalului intelectual recunoscută de piață (și evidențiată de diferența dintre valoarea bursieră și valoarea capitalurilor proprii ale întreprinderii).

Potrivit documentului preliminar cu privire la cadrul conceptual al raportării financiare (FASB, IASB, 2006), rolul analizei performanțelor este fundamental prin însuși obiectivul general de a servi luării de decizii de diverșii utilizatori. Luarea deciziei presupune un proces de prelucrare și de analiză a informației, și se precizează explicit că normalizatorii pornesc de la premisa că utilizatorul informației este unul „educat”, în sensul că, pe de o parte, el posedă suficiente cunoștințe de afaceri și economie pentru a citi și interpreta informația și că, pe de altă parte, el va analiza această informație cu suficientă diligență.

Una dintre categoriile de utilizatori ai informației financiar-contabile este aceea a analiștilor financiari (deși nu este direct enunțată de normalizatori). Aceștia sunt considerați de literatura de specialitate drept o categorie intermediară (Duțescu, 2000: p. 31), deoarece prelucrarea și interpretarea informațiilor financiar-contabile este realizată pentru un alt beneficiar. Analiștii financiari, fie că fac parte din personalul întreprinderii, fie că își oferă serviciile unor bănci, agenții de brokeraj, investitori instituționali, posedă expertiză și folosesc instrumente specifice pentru a analiza informația brută furnizată de conturile anuale ale întreprinderii sau obținută din alte surse, contabile sau extracontabile. Pentru a elucida problema surselor utilizate de analiștii financiari putem aminti studiile întreprinse de Pike, Meerjansen și Chadwick (1992), pentru Marea Britanie și Germania, de Gniewosz (1990), Breton și Taffler (1990), pentru Australia, care au evidențiat contractele întreprinse de companii și vizitele la sediu drept sursă de informații primordială utilizată de analiștii financiari, mai importantă decât utilizarea conturilor anuale. Studiul realizat de Duțescu (1997) în România testează, printre altele, gradul de înțelegere a unor indicatori financiari uzuali și gradul de utilizare a informațiilor contabile în luarea deciziei de investiție de societățile de valori mobiliare românești. Concluziile arată o bună înțelegere a indicatorilor clasici și utilizarea informațiilor contabile în luarea deciziilor. Se remarcă, de asemenea, și utilizarea unor surse de informații alternative (alte rapoarte ale întreprinderii, presa financiară, vizitele la sediu etc.).

Un studiu recent elaborat de Fogartz și Rogers (2005) realizează o analiză pertinentă a categoriei analiștilor financiari, din punct de vedere al stadiului cercetării, dar și prin realizarea unei analize cantitative, în final. Autorii consideră că analiștii financiari reprezintă o categorie socioprofesională în formare. De asemenea, analiza stadiului cercetării realizată de acești autori evidențiază mai multe direcții de cercetare, dintre care amintim:

- Analiza mediului de informare general (Bricker, Previts, Robinson, Young, 1995; Rogers, 1996, Williams, Mozes, Saadouni, Simon, 2000), axată pe dihotomia între diferite surse de informare, între informația auditată și cea neauditată sau cu referire la diferențele internaționale;
- Analiza gradului de folosire a informației contabile de analiștii financiari (Horngren, 1978; Chugh, Meador, 1984; Mear, Firth, 1987);
- Analiza gradului de acuratețe a previziunilor analiștilor financiari (Dugar, Nathan, 1995; Hubert, Fuller, 1995);
- Analiza influenței rapoartelor produse asupra deciziei de cumpărare sau vânzare a investitorului (Booker, Krishnan, 2000);
- Importanța analiștilor în cadrul piețelor financiare organizate (Ackert, Athaussen, 1997) etc.

Scopul principal al analizei financiare este acela de a traduce și interpreta realitatea întreprinderii, pentru a servi la fundamentarea deciziilor de alocare a resurselor. Viziunea care primează, în logica anglo-saxonă, este aceea a investitorului, deci a deciziei de investiții. În economiile bazate pe credit, însă, analiza financiară se apleacă preponderent asupra elementelor de analiză de credit, urmând adeseori proceduri specifice instituite la nivelul instituțiilor bancare.

Una dintre abordările posibile este aceea care privește analiza financiară drept parte componentă a diagnosticului global strategic al întreprinderii (Niculescu, 2003). Autoarea atinge astfel și problema sursei de informație și a legăturii cu contabilitatea și realizează o trecere în revistă a tipurilor de diagnostic și a domeniilor de analiză, evidențiind în paralel normele contabile care vizează domeniul analizat. Etapele diagnosticului global (diagnostic economic, diagnostic financiar și diagnostic strategic) se pot fundamenta astfel pe informații contabile reglementate, direct sau indirect, de norme internaționale, ceea ce readuce în discuție problema calității acestor informații.

O altă abordare presupune clasificarea analizei financiare a conturilor întreprinderii în analiză univariată și analiză multivariată (Duțescu, 2000: pp. 37-49).

Analiza univariată presupune calculul de indicatori și necesită analiza cu ajutorul comparațiilor în timp, în spațiu și cu valori reper.

Dintre posibilitățile de grupare a ratelor de analiză amintim:

- Gruparea în rate de structură, de eficiență și rate ale echilibrului financiar (Vâlceanu și alții, 2005);
- Clasificarea în rate de structură, de sinteză și de rotație (Cohen, 1997);
- Gruparea în rate de structură, de gestiune, de rentabilitate și ale echilibrului financiar (Niculescu, 2000) etc.

Analiza multivariată presupune combinarea ratelor univariate în modele complexe, cu scopul de a-i atribui companiei un anumit scor, în funcție de care să se poată stabili riscul de faliment asociat. Dintre modelele create pentru a stabili un astfel de scor al întreprinderii amintim (Anghel, 2002):

- Modelele școlii anglo-saxone: Beaver (1966), Altman (1965), Edminster (1972), Diamond (1976), Deakin (1977), Springate (1978), Koh și Killough (1980), Ohlson (1982), Zavgren (1983) etc.
- Modelele școlii continentale: Collongues (1976), Conan și Holder (1979), modelul Băncii Franței etc.
- Modelele școlii românești: Măneacă și Nicolae (1996), Băileșteanu (1998), Ivonciu (1998) și Anghel (2002).

Asimetria informațională și teoria agenției – un context pragmatic pentru analiza informației financiar-contabile

Contabilitatea îndeplinește, pe lângă funcția clasică de a ține conturi, și două funcții, mult mai subtile: funcția strategică (suport în luarea deciziei, măsurarea performanței) și funcția politică (raporturile sociale dintre actorii economici, explicate cu ajutorul teoriei agenției). (Boussard, citat de Simon, 2000: p. 1246).

Această ultimă funcție va face obiectul studiului nostru, pornind de la ideea că actorii economici nu au acces în mod gratuit la orice informație care le este necesară. Consecințele acestei constatări sunt, pe de o parte, faptul că informația are sau poate avea un cost și, pe de altă parte, faptul că poate exista un acces diferențiat la această informație. Informația disponibilă pe piață este astfel parțială și asimetrică.

Teoria asimetriei informaționale se sprijină și pe articolul lui Akerlof (1970), „care analizează comportamentul cumpărătorilor și vânzătorilor de bunuri de ocazie abandonând ipoteza informației perfecte pentru a presupune, dimpotrivă, incertitudinea consumatorului în ceea ce privește calitatea produselor cumpărate.” (Raimbourg, 1997: p. 190)

Inițial, teoria asimetriei informaționale a marcat în primul rând cercetările din domeniul comportamentului

cumpărătorului (Spence, 1977, Leland, 1979, Heinkel, 1981, Allen, 1984) și din cel al publicității (Nelson, 1970, 1974 și 1978), dar s-a extins apoi cu rapiditate în teoria financiară și a afectat considerabil teoriile clasice ale firmei (studii citate de Raimbourg, 1997).

Ipoteza asimetriei informaționale este strâns legată de teoria agenției și de existența relațiilor de agenție, pe care le vom prezenta în continuare, în contextul analizei piețelor financiare și al relațiilor care se stabilesc în cadrul acestora.

Teoria agenției a fost elaborată de Jensen și Meckling în 1976. Ei oferă o viziune nouă asupra organizației, având consecințe semnificative la nivelul analizei comunicării financiare. Astfel, „firma reprezintă o ficțiune juridică ce servește drept punct de focalizare pentru un proces complex, în care conflictele dintre indivizi (acționari și manageri, de exemplu) sunt rezolvate prin punerea în practică a unei rețele de relații contractuale” (Jensen și Meckling, 1976).

Relația de agenție apare atunci când „un particular (sau o întreprindere) îi încredințează altcuiva parțial gestiunea propriilor sale interese.” (Raimbourg, 1997: p. 188). Deși asemănătoare unei relații de mandat, relația de agenție nu presupune semnarea vreunui contract. Exemplele clasice de relații de agenție (terminologie provenind din traducerea practic literală a anglo-saxonului „agency theory”), caracterizate de o situație de asimetrie a informației, sunt:

- Un pacient (principalul) care îi încredințează medicului (agentul) sănătatea sa;
- Un automobilist (principalul) care îi încredințează garajistului (agentul) mașina sa, pentru reparații;
- Un acționar (principalul) care îi încredințează managerului (agentul) gestiunea întreprinderii pe care o deține, într-o anumite proporție;
- Un angajator (principalul) care îi încredințează angajatului (agentul) sarcinile ce îi definesc munca (Raimbourg, 1997: pp. 188 – 199).

Această teorie se dovedește crucială atunci când adăugăm contextul asimetriei informaționale. Așa cum o arată unele studii (Marois și Bompont, 2004), teoria agenției are sens doar în condițiile unei informații imperfecte și asimetrice între părți (agentul are o cunoaștere superioară față de principal a sarcinii pe care trebuie să o îndeplinească).

Teoria agenției ajută explicarea mai multor fenomene, strâns legate de subiectul comunicării noastre, printre care regăsim:

- De ce un antreprenor sau un manager al unei companii cu o structură de finanțare mixtă va alege pentru companie acele activități pentru care valoarea totală a firmei este mai mică decât ar fi în

condițiile în care acesta ar fi unic proprietar;

- De ce faptul că acesta nu reușește să maximizeze valoarea firmei este perfect coerent cu eficiența activității;
- De ce vânzarea de acțiuni ordinare este o sursă viabilă de capital, deși managerii nu maximizează valoarea firmei;
- De ce se emit acțiuni preferențiale;
- De ce să li se ofere creditorilor și acționarilor, în mod voluntar, rapoartele contabile și de ce managementul să implice auditori independenți pentru a atesta acuratețea și corectitudinea acestor rapoarte (Jensen, Meckling, 1976: p. 2).

Autorii citați mai sus acordă o importanță semnificativă costurilor de agenție (monitorizarea cheltuielilor de către principal, cheltuielile efectuate de agent pentru a păstra legătura cu principalul și pierderile reziduale). Literatura dezvoltă această perspectivă, mai ales în cadrul cercetărilor empirice pe tema relațiilor de agenție (dintre cele mai recente studii cităm analiza cazului Enron realizată de Arnold și de Lange, 2004; analiza rețelelor sociale și problema antiselecției în cadrul relațiilor de agenție, realizată de Dahlstrom și Ingram, 2003; analiza consecințelor economice ale regulamentelor de raportare financiară SEC, Bushee și Leuz, 2004).

Teoria agenției vine astfel să înlocuiască ipoteza informării perfecte a diferiților actori ai scenei economico-financiare, propunându-și determinarea unui „second best”. Căutarea soluțiilor va fi marcată de incertitudini legate de comportamentul agentului (risc moral) și de calitatea recrutării (Raimbourg, 1997: p. 189).

Numeroase studii empirice se plasează în contextul asimetriei informaționale și al teoriei agenției. Cităm, dintre acestea, studiile recente ale lui Johnson și Droege (2004) cu privire la impactul diferențelor culturale asupra posibilităților de compensare a problemelor de agenție. Alte studii au vizat modul de manifestare a problemelor de agenție în contexte economice particulare (de exemplu studiul lui Rutherford (2005) despre agenții imobiliare sau studiul lui Guilding (2003) cu privire la industria turismului). Aceste câteva exemple relevă, pe de o parte, actualitatea temei, și argumentează în acest sens adoptarea contextului de asimetrie informațională pentru această comunicare și, pe de altă parte, diversitatea abordărilor empirice și deschide astfel noi perspective de cercetare.

Agenți și principalii – o viziune nuanțată a beneficiarilor și producătorilor informației financiar-contabile

În cele ce urmează vom plasa problema utilizatorilor informației financiar-contabile în contextul asimetriei

informaționale și al relațiilor de agenție (deci într-un context contractual al întreprinderii). Literatura română recunoaște existența următoarelor relații de agenție între utilizatorii informației financiar-contabile (Malciu, 1998: pp. 70-80):

- Asimetria informațională între manageri și acționari;
- Asimetria informațională între creditori și acționari;
- Asimetria informațională între diferitele categorii de acționari;
- Asimetria informațională dintre creditori și manageri (problema care se pune în acest caz nu este neapărat aceea a reducerii asimetriei informaționale, a cărei existență este naturală, ci a reducerii costurilor de agenție).

Disocierea controlului de proprietate a condus la potențarea problemelor de agenție. Relația dintre manager și acționar, pârghiile pe care cel de-al doilea le are pentru a controla activitatea managerului, precum și costurile și legitimitatea acestui control vor fi discutate în contextul teoriei guvernantei corporative.

Am realizat, la rândul nostru, o clasificare a raporturilor dintre utilizatorii informației financiar-contabile, prin prisma asimetriei informaționale și a relațiilor de agenție (Figura 1).

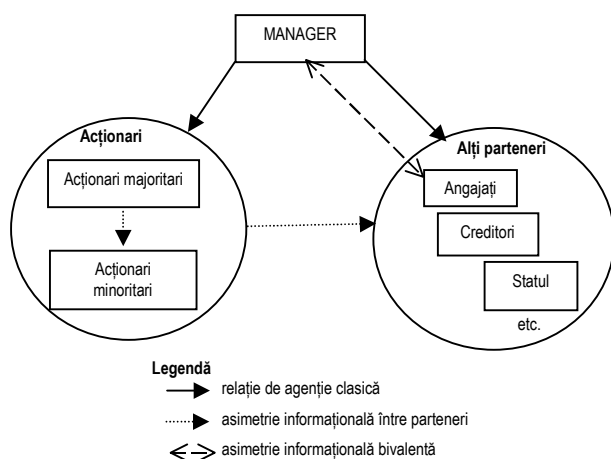


Figura 1. O tipologie axată pe utilizatori a situațiilor de asimetrie informațională

Am identificat astfel relația de agenție clasică, ce se stabilește între acționar, în calitate sa de principal, și manager, în calitate de agent al acestuia. Am identificat, de asemenea, asimetria informațională dintre acționarii majoritari și cei minoritari sau dintre acționari și ceilalți utilizatori ai informației financiar-contabile (acționarii majoritari, respectiv masa acționarilor, fiind categoriile avantajate de asimetria informațională, atât prin cantitatea de informație oferită, cât și prin orientarea raportării

financiară către satisfacerea nevoilor lor de informare). Pe lângă aceste tipuri de relații am identificat și o relație bivalentă, care se stabilește între manager și angajat (sau, indirect, între acționar, în calitate sa de proprietar al întreprinderii, și salariat). Salariatul este, dintr-o perspectivă, afectat de asimetria informațională prin faptul că nu are acces la informații complete care să îi asigure evaluarea corectă a stabilității, continuității și capacității de rambursare a firmei. Pe de altă parte, el este avantajat de asimetria informațională în ceea ce privește sarcinile care îi compun munca (în această ipostază el este agentul, iar angajatorul joacă rolul principalului, al celui care îi încredințează agentului gestiunea intereselor sale, prin munca pe care acesta din urmă o prestează).

Investigarea acestor relații prezintă un interes particular pentru că pregătește terenul pentru introducerea teoriei guvernantei corporative și pentru analiza consecințelor sale la nivelul comunicării financiare și al calității informației financiar-contabile.

3. Analiza performanțelor în contextul problemelor de guvernanta corporativă

Literatura de specialitate și practica oferă mai multe posibilități de desemnare terminologică a problemelor care fac obiectul acestei părți a lucrării noastre, în parte din cauza feluritelor traduceri ale expresiei anglo-saxone de corporate governance. Astfel, în literatura de specialitate franceză întâlnim expresiile „gouvernement d'entreprise” (guvernarea întreprinderii, în comunicate ale OCDE sau la autori precum Gomez, Marois, Bompont, aplecați mai mult spre o abordare juridică) și „gouvernance corporative” (guvernanta corporativă, la autori precum Perez, Pollin, marcați mai mult de dimensiunea economico-financiară a problemei).

În literatura română (presa sau literatura de specialitate) se pot identifica mai multe expresii care desemnează acest concept: „guvernare corporatistă” (Săptămâna financiară, nr. 47, 06.02.06), „guvernanta corporativă (în contextul stabilirii principiilor guvernantei corporative (societare) – Standardul internațional de audit nr. 260 – „Comunicarea aspectelor de audit celor însărcinați cu guvernanta”, p. 2, dec. 2004). De asemenea, se poate regăsi, în practică, și termenul de „guvernare a întreprinderii” (norma de calificare 2130 în norme profesionale ale auditului intern - www.cafr.ro). Vom adopta, în continuare, termenul de „guvernanta corporativă”, reprezentând o traducere a expresiei anglo-saxone deja consacrată, atât în practică, de marile cabinete de audit (KPMG, Informare de presă, septembrie 2003), cât și în cercetare (V. Robu, C. Vasilescu, Îmbunătățirea sistemului de guvernanta corporativă – strategie de creștere a performanței globale a întreprinderii).

Percepută ca o artă de a conduce managerii, „guvernanta corporativă se referă la dispozitivul instituțional și comportamental care reglementează relațiile dintre directorii unei întreprinderi – sau, în sens mai larg, ai unei organizații – și părțile interesate de viitorul respectivei organizații, în primul rând cei care dețin drepturi legitime asupra acesteia.” (Perez, 2003: p. 22).

În accepțiunea OCDE, autor al mai multor seturi de principii de guvernare a întreprinderii, „*guvernanta corporativă* reprezintă sistemul prin care companiile sunt conduse și controlate. Guvernanta corporativă implică un set de relații între managementul companiei, consiliul director și acționarii și ceilalți parteneri ai întreprinderii. Guvernanta corporativă oferă, de asemenea, structurile prin care sunt stabilite obiectivele companiei, precum și prin care sunt determinate mijloacele de a atinge aceste obiective și modul în care este monitorizată performanța” (Principiile guvernării întreprinderii ale OCDE, 2004).

Repunerea în cauză a problemelor de guvernanta – scandaluri financiare recente

Deși piața financiară a cunoscut numeroase scandaluri financiare, cazul care marchează simbolic profesia contabilă, pe cea a auditorilor, precum și atitudinea viitoare a investitorilor, este cazul Enron.

Comparat cu tragedia scufundării Titanicului, prăbușirea companiei Enron a avut consecințe importante asupra economiei americane, asupra piețelor financiare și asupra forței de muncă, direct sau indirect legată de compania Enron. „Folosind modelul Rezervelor Federale de estimare a amplitudinii acestor efecte, se estimează că 17% din scăderea prețului titlurilor de valoare a fost determinată de temerile investitorilor cu privire la fraudă, ca urmare a acestor scandaluri. Drept consecință, produsul intern brut se va diminua cu 0,67% pe următoarele 24 de luni, ceea ce reprezintă o pierdere de producție de 35 de miliarde de dolari americani, reducerea produsului intern brut cu 62 de miliarde de dolari și 4.500 de cazuri de pierdere a locului de muncă” (Arnold, 2004: p. 752).

Principalele cauze ale acestor fenomene sunt asimetria informațională și comportamentul oportunist al agenților (ne plasăm, astfel, în cadrul teoriei relațiilor de agenție). De obicei, soluțiile propuse pentru rezolvarea problemelor de agenție sunt monitorizarea activității și măsurarea performanțelor. Uneori însă, acționarii devin propriile lor victime, prin presiunea pe care o exercită pentru a obține câștiguri imediate, ceea ce sărăcește viziunea strategică și pune în pericol dezvoltarea pe termen lung a companiei (Arnold, 2004).

Dintre alte cazuri celebre, cu impact puternic asupra piețelor financiare și credibilității informațiilor transmise către investitori amintim seria dot-com (1997-2001),

Credit Lyonnais (2001), Toshihide Iguchi și Daiwa Bank (1995), Hollinger International Inc. (2004), Flaming Ferraris (1999), Parmalat (2003), WorldCom (2001).

În paralel cu înmulțirea acestor fenomene de dezechilibru suntem astăzi martorii răspândirii în lume a „principiilor de guvernanta”, sau a „bunelor practici de guvernanta”, precum și a analizelor regionale, realizate de diverse organisme internaționale, care au rolul de a evalua mediul economic și în special piețele financiare din perspectiva respectării principiilor guvernantei corporative.

Despre aplicabilitatea bunelor practici de guvernanta în lume

Multe instituții și organizații au produs, în ultimele două decenii, documente ce propun principii de guvernanta corporativă, cele mai cunoscute fiind CalPERS (California Public Employees Retirement Center, pe care îl cităm pentru rolul său de pionierat în formularea principiilor de guvernanta corporativă) și OCDE. Numărul de instituții (bănci, fonduri de pensii, fonduri de investiții, organisme de normalizare contabilă) este covârșitor, fiind o dovadă a magnitudinii fenomenului de guvernanta corporativă în economia contemporană (vom cita doar câteva exemple: bursele de valori, institute internaționale de guvernanta corporativă, grupuri de lucru naționale, bănci de dezvoltare etc.). Codul de guvernanta corporativă reprezintă „un set de principii, standarde și bune practici de guvernanta, emis de o anumită instituție, a cărei aplicare nu are un caracter obligatoriu, ci unul opțional.” (Robu și Vasilescu, 2004).

De o importanță strategică pentru țările din sud-estul Europei este masa-rotundă organizată în 2001 sub egida OCDE, la care au participat și reprezentanți ai României, și care s-a finalizat cu redactarea unui document conținând principii de guvernanta corporativă aplicabile în regiune. Se accentua în acest document importanța conceptului de guvernanta corporativă și erau propuse măsuri care să înlesnească punerea sa în practică, dat fiind contextul economiilor de tranziție și impactul privatizărilor masive din zonă (www.oecd.org).

Manageri, acționari și parteneri ai întreprinderii – actorii jocurilor de guvernanta

Punctul de pornire pentru teoria guvernantei corporative este reprezentat de lucrarea „The Modern Corporate and Private Property”, scrisă în anii '30 de Bearle și Means, care puneau pentru prima dată explicit problema separării proprietății de control în marile companii americane (Mizruchi, 2004). Deși analiza problemelor de guvernanta a luat o turnură preponderent financiară sau juridică, este important să avem întotdeauna în vedere problema de

bază, aceea a proprietății și a controlului, care ne va permite în continuare să studiem legitimitatea abordării problemelor de guvernanta și dintr-o altă viziune decât cea acționarială.

Acționarul reprezintă categoria tradițională marcată de problemele de guvernanta – el este proprietar al întreprinderii, dar nu posedă controlul proprietății sale, aici intervenind contextul deja amintit al teoriei agenției. Mai mult, poziția sa este extrem de vulnerabilă (mai ales în cazul acționarilor minoritari), dată fiind asimetria informațională care marchează relațiile dintre acționar și manager. În cadrul acestei viziuni bazate pe acționar (de factură anglo-saxonă), putem identifica mai multe elemente (Charreaux, 2001: p. 747):

- Actorii creării și repartizării de valoare sunt acționarii (actuali și potențiali), creanțierii financiari și managerii;
- Toate contractele realizate cu aporții de capital sunt încheiate de manager;
- Sistemul de guvernanta corporativă se rezumă la două mecanisme externe, piața financiară și piața managerilor, și la un singur mecanism intern, consiliul de administrație, care poate acționa asupra managerului motivându-l cu remunerație superioară sau, dimpotrivă, înlocuindu-l;
- Ceilalți actori au un rol accesoriu, mai ales în influențarea parametrilor de stabilire a costurilor de agenție;
- Singurul criteriu de eficiență pentru evaluarea sistemului este valoarea bursieră.

Această viziune poate părea reductivă, dar ea este coerentă cu principiile de bază ale teoriei și cu importanța crescută a piețelor financiare, care îi conferă investitorului un loc privilegiat. De asemenea, viziunea aceasta își găsește nenumărați adepți mai ales în economiile bazate pe capitaluri provenind de pe piețele financiare.

Numeroase voci vin să critice în ziua de astăzi viziunea acționarială, și să acorde un rol important și altor parteneri ai întreprinderii (mai ales salariaților). Această viziune alternativă este una „continentală”, caracterizând economiile bazate pe împrumut, și se dorește coerentă cu concepte precum economie bazată pe cunoaștere, responsabilitate socială, capital uman.

Băncile, furnizorii, clienții, salariații, statul, comunitatea locală sunt parteneri ai întreprinderii, utilizatori recunoscuți ai informației financiar-contabile. Este nevoie ca și interesele acestora să fie protejate de incompetența sau chiar rea-voința managerului? Trebuie redusă asimetria informațională în ceea ce îi privește, există oare valoare creată în legătură directă cu aceștia?

Deși în sens strict acționarul este singurul proprietar legitim al întreprinderii, afectat în mod direct de modul

în care averea sa este guvernată, numeroși autori dau o importanță din ce în ce mai mare categoriilor amintite (Charreaux, Marois, Bompont, Pollin) și consideră justificată viziunea partenerială a întreprinderii. Acești autori fundamentează teoria partenerială nu numai pe importanța strategică a acestor parteneri, ci și pe unele teorii deja amintite legate de luarea deciziei de investiții, care arată că informația financiar-contabilă reprezintă o sursă secundară, deci nu ar trebui să fie subordonată intereselor de informare ale acestora.

În literatura franceză, de exemplu, poate și ca un mod de a afirma o identitate națională în acest domeniu, se acordă un rol esențial salariatului (în sistemul economic francez există, de altfel, particularitatea salariatului acționar) (Pollin, 2003). Se accentuează astfel rolul creator de valoare al capitalului uman, care justifică o informare aplecată spre nevoile acestuia, ca factor strategic al creșterii firmei.

Indicatori financiari versus indicatori nonfinanciari în analiza performanțelor managementului

După cum am enunțat anterior, pârgiile principale pentru rezolvarea problemelor de agenție și de guvernanta sunt monitorizarea și măsurarea performanțelor. În ceea ce privește monitorizarea, problemele de bază care apar sunt legate de organisme externe și interne care o pot asigura, precum și de independența acestora (mai ales în cazul auditului financiar). Cât despre măsurarea performanței, ea este dependentă de informațiile introduse în sistemul de măsurare și de instrumentele utilizate. Vom încerca, în cele ce urmează, să realizăm o trecere rapidă în revistă a principalilor indicatori care pot fi utilizați în acest scop.

Indicatorii financiari utilizați pentru măsurarea performanțelor întreprinderii au o mare diversitate, clasificarea cea mai largă fiind în indicatori clasici și moderni (dintre care un rol deosebit pentru comunicarea noastră o au indicatorii de creare de valoare).

Calitățile de bază ale indicatorilor de analiză financiari sunt următoarele (Vasilescu, 2003):

- reflectarea sintetică și dinamică a situației economico-financiare a firmei;
- asigurarea interdependenței dintre fenomenele economice, sociale și naturale, în scopul prevenirii și încetinirii degradării mediului natural;
- reflectarea corelației dintre toate funcțiile întreprinderii (cercetare-dezvoltare, producție, comercială, personal, financiar-contabilă);
- oferirea posibilității realizării de comparații în timp, spațiu și mixte, pe baza utilizării de rate financiare standardizate utilizate atât pe plan național, cât și internațional.

Cei mai reprezentativi indicatori utilizați în cadrul diagnosticului financiar sunt ratele financiare. Se pot identifica, în literatura de specialitate, peste 150 de rate financiare (Anghel, 2002). Următorul tabel prezintă

sintetic un set de rate financiare, considerate reprezentative pentru diagnosticul financiar (Pinches, 1975, citat de Anghel, 2002):

Rate financiare reprezentative

Tabelul 2

Rentabilitatea investiției	Îndatorare	Eficiența capital	Lichiditate	Cash-flow	Rotația stocurilor	Rotația creanțelor
Profit net/activ net	Datorii/ Capital propriu	Cifra de afaceri/ Active	Active circulante/ Datorii curente	Disponibil/ Active	Stocuri/ Cifra de afaceri	Creanțe/ Stocuri
Profit net/ Capital Propriu	Datorii/ Active	Cifra de Afaceri/ imobilizări	Active Curente/ Datorii Curente	Disponibil/ Cheltuieli	Cost vânzări/ Stocuri	Creanțe/ Cifra de afaceri

Sursa: Anghel, 2002: p. 29.

Pe lângă aceste rate, considerate clasice în analiza financiară, practica a dezvoltat anumiți indicatori moderni, care se încadrează în viziunea acționarială a firmei, așa-numiții indicatori de creare de valoare. Dintre aceștia amintim Valoarea Economică Adăugată (EVA, proprietate a firmei de consultanță Stern Stewart), Valoarea de Piață Adăugată, Valoarea Lichidă Adăugată, Rentabilitatea Lichidă a Investițiilor, Rentabilitatea Totală a Acționarilor. Acești indicatori afirmă logica deja amintită, a orientării gestiunii întreprinderii în funcție de nevoile acționarului. Orientarea primordială a strategiei întreprinderii este crearea de valoare pentru acționari, impactul asupra managementului companiei fiind crucial, prin dezvoltarea unor metode de gestiune și pilotaj orientate către crearea de valoare pentru acționari (Vâlceanu et al., 2000: p. 334).

Criticile aduse puterii de informare a indicatorilor financiare, fie că sunt clasici sau moderni, sunt dintre cele

mai diverse, pornind de la calitatea informației folosite ca sursă și ajungând la utilitatea sau, mai bine zis, lipsa de utilitate practică pentru luarea deciziei, așa cum o demonstrează unele studii empirice (citate în prima parte a lucrării). Totuși, deși din ce în ce mai mulți analiști apelează la un nou tip de indicatori, nonfinanciari, care caracterizează mai bine performanțele întreprinderii, pentru că ating direct puncte sensibile ale organizației (cum ar fi calitatea managementului și a capitalului intelectual în general), indicatorii financiare își păstrează un loc istoric privilegiat în fundamentarea deciziei de investiții.

Următorul tabel prezintă o listă de criterii nonfinanciare utilizate de investitori pentru a aprecia performanțele companiei, și care sunt în strânsă legătură cu practicile de guvernare corporativă (Robu, Vasilescu, 2004: p. 181):

Criterii nonfinanciare utilizate în evaluarea performanțelor

Tabelul 3

Calitatea managementului	Eficacitatea politicilor de remunerare a conducerii executive
<ul style="list-style-type: none"> Gradul de execuție al strategiei firmei Calitatea strategiei companiei Experiența managerială Calitatea viziunii organizaționale Stilul de conducere al managementului 	<ul style="list-style-type: none"> Armonizarea politicii de stimulare a managementului cu interesele acționarilor Politice de remunerare bazate pe criterii corespunzătoare de performanță Raportul dintre remunerarea conducerii executive și remunerarea forței de muncă
Cultura corporativă	Calitatea sistemului de comunicare cu acționarii
<ul style="list-style-type: none"> Abilitatea de a atrage și păstra persoane talentate Calitatea forței de muncă Calitatea sistemului de acordare de stimulente Calitatea programelor de training a personalului Politicele sociale și de mediu Utilizarea muncii în echipă 	<ul style="list-style-type: none"> Credibilitatea managementului Accesibilitatea managementului Eficiența departamentului de relații cu acționarii Calitatea materialelor publicate

Sursa: Robu și Vasilescu, 2004: p. 181.

Raportul FASB din 2001 cu privire la Raportarea financiară în contextul noii economii prezintă, în cadrul capitolului 3, noi indicatori de măsurare a performanței, cu caracter nonfinanciar. Dintre exemplele citate amintim tabloul de bord echilibrat (Kaplan, 1992), rapoartele inovatoare cu privire la capitalul intelectual ale companiei suedeze Skandia, matricea Karl-Erik Sveiby etc.

Tabloul de bord echilibrat „traduce misiunea organizației într-un set complet de măsuri ale performanței

care creează cadrul pentru un sistem strategic de măsură și de gestiune” (Kaplan, 1996). Acest tip de tablou de bord ține cont de patru perspective echilibrate (în sensul că nu se acordă importanță disproporționată niciuneia dintre ele, cu atât mai puțin celei financiare): perspectiva financiară, perspectiva axată pe clientelă, perspectiva internă și perspectiva de inovație și învățare continuă.

Următorul tabel prezintă indicatori preluați din raportul Skandia cu privire la capitalul intelectual.

Exemple de indicatori nonfinanciar preluați din Raportul Skandia

Tabelul 4

Perspectiva axată pe clienți	Perspectiva axată pe resurse umane	Perspectiva axată pe procese	Perspectiva axată pe dezvoltare și inovație
Numărul de contracte	Număr de angajați în regim de timp complet	Număr de contracte/angajat	Procentul de clienți noi în 12 luni (%)
Numărul de clienți	Număr de manageri, din care femei...	Rata de ocupare măsurată ca arie (%),	Numărul de contracte/angajat
Indicele de satisfacție a clienților	Indicele de capital uman,	Procentul angajaților în domeniul IT din numărul total de angajați (%)	Fonduri accesate prin Telexlink (%),
Accesibilitate prin telefon (%),	Rotația angajaților	Cheltuieli de informatică în totalul cheltuielilor administrative (%)	Procentul primelor de asigurare în produsele nou lansate (%)
Economii/contract	Cheltuieli de formare/angajat	Cheltuieli de dezvoltare în totalul cheltuielilor administrative (%)	Cheltuieli de dezvoltare în totalul cheltuielilor administrative (%)
Număr de polițe individuale	Vârsta medie	Rezultat de exploatare pe metru pătrat	Numărul de idei înregistrate documentate cu Idea Group
Puncte de vânzare	Număr mediu de angajați	Costuri pe metru pătrat	Schimbare și dezvoltare
	Număr de zile de stagii de formare		Procentajul angajaților cu vârsta mai mică de 40 de ani
	Procentul de angajați cu studii medii și superioare		
	Procentul de angajați cu mai mult de trei ani experiență		

Sursa: Raportul FASB, 2001.

Principalele critici aduse acestor tip de raportări sunt lipsa de relevanță a unor indicatori, opacitatea instrumentelor utilizate (care nu sunt întotdeauna explicate de autori) și lipsa de continuitate de la un an la altul, care poate sugera ocultarea anumitor evenimente nefaste.

Depășind aceste critici, putem spune că astfel de indicatori au o importanță decisivă pentru problema guvernantei, așa cum o arată și recentul raport asupra responsabilității corporative realizat de KPMG (2005).

Precizări finale

În concluzie, considerăm importantă analiza performanțelor întreprinderii în strânsă legătură cu însușirile mediului în care este transmisă informația financiar-contabilă, cu scopul de a identifica limitele acesteia și mai ales punctele sale sensibile. De asemenea, ne manifestăm interesul pentru găsirea de soluții (chiar parțiale) în ceea ce privește problemele de agenție și de guvernanta, care marchează comunicarea financiară, și, prin extindere, orice organizație economică, indiferent că face sau nu apel la piețele de capital pentru finanțarea activității. O altă problemă-cheie, conturată în prezenta

comunicare, este aceea a costurilor de informare, care plasează problema informației financiar-contabile într-o logică de eficiență.

Studiarea problematicii analizei performanțelor conduce la identificarea unor perspective de cercetare viitoare extrem de generoase. Propunem, în cele ce urmează, câteva direcții de explorare:

- Cercetări pentru dezvoltarea modelelor de contabilitate evenimentială, ca sursă alternativă de informații financiar-contabile;
- Studii empirice pe piața românească cu privire la manifestarea fenomenelor de asimetrie informațională sau a relațiilor de agenție, în diverse sectoare;
- Studii empirice pentru evaluarea nivelului de educare financiară a investitorilor instituționali și individuali (chiar dacă au fost deja realizate, aceste studii trebuie repetate pentru componenta lor dinamică, mai ales într-un mediu economic și social cum este cel românesc, în care mentalitățile evoluează rapid);
- Studii interculturale cu privire la manifestarea problemelor de guvernanta în companii

multinaționale implantate într-un mediu economic, politic și social diferit de cel de origine;

- Studii cu privire la pârghiile de soluționare a problemelor de guvernanta etc.

În această ultimă categorie putem încadra și propuneri de standardizare a raportului de gestiune cuprins în

raportarea financiară. Cercetarea oportunității unui asemenea demers, precum și propunerea și testarea unor modele standardizate de rapoarte de gestiune s-ar încadra, prin urmare, în linia deschisă de prezenta lucrare și ar continua în mod firesc etapa problematizării cu cea a investigării soluțiilor practice.

Bibliografie

- Anghel, I. (2002). *Falimentul. Radiografie și predicție*, Editura Economică, București
- Anghel, I., Sandu, R., „Intellectual Capital (IC) Valuation. IC Value for the Romanian listed companies”, articol propus pentru conferința internațională Craiova, 2006
- Arnold B., de Lange, P., „Enron: an examination of agency problems”, în *Critical perspectives on Accounting*, nr. 15, 2004
- Bushee, J.B., Leuz, C., „Economic consequences of SEC disclosure regulation: evidence from the UTC bulletin board”, *Journal of Accounting Economics*, nr. 39, 2005
- Casta, J. F., „La comptabilité et ses utilisateurs”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Charreaux, G., „Gouvernement d'entreprise et comptabilité”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Cohen, E., „Analyse financière”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Cohen, E., „Analyse financière et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Paris, Economica, 2000
- Colasse, B., „Théories comptables”, în *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Dahlstrom, R., Ingram, R., „Social networks and the adverse selection problem in agency relationships”, *Journal of Business Research*, nr. 56, 2003
- Duțescu, A. (2000). *Informația contabilă și piețele de capital*, Editura Economică, București
- Dumontier, P., „Marchés efficients et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Fogarty, T., Rogers, R., „Financial analysts reports: an extended institution theory evaluation”, *Accounting, Organization and Society*, nr. 30, 2005
- Grenier, C., „Systèmes d'information et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Guilding, C., Warnken, I., Ardill, A., Fredline, L., „An agency theory perspective on the owner/manager relationship in tourism-based condominiums”, *Tourism Management*, nr. 26, 2005
- Guimard, A., „Communication financière”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Ijiri, Y., Jaedicke R.K., „Reliability and Objectivity of Accounting Measurements”, *The Accounting Review*, vol. 41, nr. 3, iulie 1966
- Ionașcu, I. (2003). *Dinamica doctrinelor contabilității contemporane*, Editura Economică, București
- Jensen, M.C., Meckling, H. W., „Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, nr. 4, 1976, octombrie 1976
- Johnson, N. B., Droegge, S., „Reflections on the generalization of agency theory: cross-cultural considerations”, în *Human Resource Management Review*, nr. 14, 2004
- Kaplan, R., Norton, D. (1996). *The Balanced Scorecard*, Harvard Business School Press
- Lee, L. C., N. M. Bedford, „An Information Theory Analysis of the Accounting Process”, *The Accounting Review*, vol. 44, nr. 2., aprilie 1969
- Lemarchand, Y., M. Nikitin, „Histoire des systèmes comptables”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Malciu, L. (1998). *Cererea și oferta de informații contabile*, Editura Economică, București
- Marois, B., Bompont, P. (2004). *Gouvernement d'entreprise et communication financière*, Economica, Paris
- Minu, M. (2002). *Contabilitatea ca instrument de putere*, Editura Economică, București
- Mizruchi, M., „Berle and Means revisited: the governance and power of large US corporations”, articol propus pentru publicare în *Theory and Society*, 2004
- Niculescu, M. (2003). *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București
- Pollin, J. P., *Trois Essais sur la gouvernance*, Document de Recherche no 2003-25, Laboratoire d'économie d'Orléans, 2003

- Raimbourg, Ph., „Asymetrie de l’information, theorie de l’agence et gestion d’entreprise”, *Encyclopédie de gestion*, Economica, Paris, 1997
- Robu, V., Vasilescu, C., „Îmbunătățirea sistemului de guvernare corporativă –strategie de creștere a performanței globale a întreprinderii”, *Contabilitate și informatică de gestiune*, nr. 10, 2004
- Perez, R., *La gouvernance de l’entreprise*, La Decouverte, Paris, 2003
- Rutherford, R. C., Springer, T. M., Yavas, A., „Conflicts between principals and agents: evidence from residential brokerage”, în *Journal of Financial Economics*, nr. 76, 2005
- Saada, T., „Théorie de l’information et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Simon, C.J., „Valeur et comptabilité”, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000
- Theil, H., „On the Use of Information Theory in Concepts in the Analysis of Financial Statements”, *Management Science*, vol. 15, nr. 9, Theory Series, mai 1969
- Vâlceanu, Gh. și alții (2005). *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București
- Vasilescu, C. (2003). *Analiza conexiunilor dintre activitatea financiară a firmei și piața de capital*, teză de doctorat
- Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*, FASB, 2001
- Cadrul conceptual pentru raportarea financiară*, FASB și IASB, 2006.
- KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting*, 2005

Transformarea economică a Uniunii Europene în contextul ciclurilor Kondratieff

Marin Dinu

Profesor universitar doctor

Marius Marinaș

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *The global economy of the twenty-first century is characterised by rapid changes which create both threats and opportunities. The biggest challenge for the european economy is to become sufficiently flexible so as to avail of the opportunities and surmount the threats. This requires, above all, reforming labour market and social policies. In this paper we analyse the evolutions of the european economy in relation with Kondratieff cycles, aspects tied to the influences between the objectives of the EU agenda and those supposed by the real Kondratieff cycle, perceptible at the global economy level. Particularly, we are concerned about the chances of an european construction to consolidate specific values corresponding to the strategic options of Lisabona Agenda, as a possible compatibility with the essential lines of the current Kondratieff cycle. Analysing the european economy by submodels seemed to us relevant to define the previsible directions of the evolution.*

Key words: Kondratieff cycles; equity-efficiency trade-off; Kondratieff desynchronization; social submodels; Lisbon strategy.

Sistemul economic capitalist a cunoscut până în prezent patru cicluri de tip Kondratieff. Trecerea către următoarea fază de expansiune a fost caracterizată de modificarea structurală a modului tehnic de producție la nivel global. În perioada de după cel de-al doilea război mondial, economia Uniunii Europene a fost caracterizată de o creștere economică susținută până în 1973, specifică unui proces de catching-up (interpretat în funcție de nivelul PIB-ului anterior războiului), urmată de încetinirea ritmului de creștere, mai ales în condițiile scăderii relative a productivității muncii. Tendința este specifică celei a ciclului economic global pe termen lung, de tip Kondratieff. În ceea ce privește ciclul actual, există două viziuni diferite:

- una conform căreia al patrulea ciclu Kondratieff început în anii 1940-1946 s-a încheiat la mijlocul anilor '90, odată cu introducerea inovațiilor tehnologice care au condus la apariția economiei bazate pe cunoaștere (caracterizată de factori care asigură o creștere economică endogenă, precum tehnologiile informației și comunicării, educația, inovarea);
- alta care consideră că economia globală nu a intrat în al cincilea ciclu Kondratieff, aceasta aflându-se încă în faza de recesiune transformțională. Unul dintre

susținătorii acestei abordări – Wallerstein – prezintă drept argument tendința de reducere a ratei profitului societăților nefinanciare la nivel global, ceea ce nu poate fi deloc specific reluării expansiunii economice pe termen lung. (Patomăki, 2004)

Dacă, potrivit primei viziuni, factorul decisiv pentru stoparea recesiunii globale constă în stimularea continuă a ofertei agregate, în cea de-a doua acesta este în legătură cu evoluția cererii agregate. Wallerstein nu neglijează nici aspectul anterior, însă susține o altă ipoteză – aceea a subconsumului, în condiții de supraproducție. Potrivit acestuia, începutul noii faze expansioniste (estimat pentru anii 2010-2012) va fi marcat de o perioadă de deflație globală; aceasta este caracteristică în prezent economiei Japoniei și, într-o anumită măsură, zonei euro (dacă din analiza indicelui armonizat al prețurilor se exclude variația prețurilor sezoniere se remarcă o astfel de tendință). Chiar și SUA ar putea traversa o asemenea perioadă, dacă se neglijează efectele keynesismului militar practicat în prezent și evoluțiile societăților financiare. Marile puteri globale vor încerca să rezolve problema reducerii relative a cererii agregate, prin intensificarea proceselor de

Transformarea economică a Uniunii Europene în contextul ciclurilor Kondratieff

delocalizare și de fortare a eliminării barierelor comerciale ale statelor în dezvoltare. În consecință, profiturile globale vor crește, ceea ce va permite încadrarea economiei globale pe traiectoria specifică celui de-al cincilea ciclu Kondratieff. Cele două abordări sunt concordante în legătură cu începutul și cu momentul crizei celui de-al patrulea ciclu global Kondratieff, iar ceea ce le diferențiază vizează sfârșitul acestuia (figura 1).

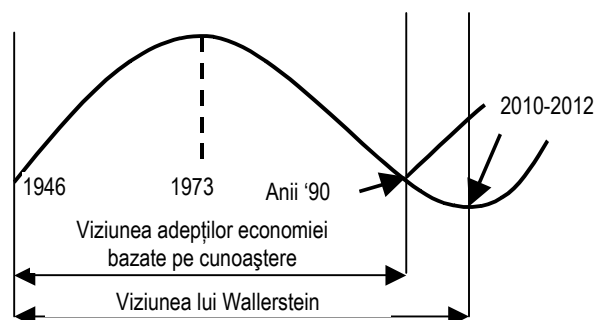


Figura 1. Al patrulea ciclu global Kondratieff

Oricare din cele două abordări am analiza pentru a caracteriza economia europeană, concluzia este aceeași, și anume că *aceasta traversează o perioadă de criză a modului tehnic de producție*.

Astfel, din punct de vedere al analizei unei economii bazate pe cunoaștere, se poate argumenta că economia UE nu a intrat deocamdată în faza ascendentă a celui de-al cincilea ciclu Kondratieff, deoarece caracteristicile acestui tip de economie îi lipsesc. Implementarea Strategiei Lisabona va permite diminuarea decalajului actual de tehnologie al UE față de celelalte puteri economice, precum și flexibilizarea ofertei agregate. Se va diminua șomajul structural, veniturile vor crește, ceea ce va stimula și majorarea cererii agregate. Transformarea economiei europene vizează creșterea standardului de viață al cetățenilor UE, în condițiile reducerii disparităților de dezvoltare economică. Acest obiectiv specific poate fi realizat prin armonizarea proceselor de convergență (internă și externă) și de coeziune.

Substanțializarea convergenței în raport cu ciclurile Kondratieff

Conceptul de convergență economică are trei mari accepțiuni în viziune europeană:

1. transformarea structurală a sistemului economic în concordanță cu evoluția ciclului global;
2. adaptarea la standardele specifice modelului (prin intermediul politicilor comune);
3. diminuarea decalajelor, ceea ce constituie de fapt esența coeziunii economice și sociale.

Ordinea de mai sus este una deloc întâmplătoare. Astfel, într-o primă fază, economia europeană și-a transformat

sistemul economic în consonanță cu caracteristicile celui de-al patrulea ciclu global de tip Kondratieff. Parcurgerea etapei de recesiune (începând cu anul 1973) a generat creșterea inflexibilității modului tehnic de producție, fenomen care se manifestă și în prezent în țările care constituie nucleul UE (Sapir, 2003). În condițiile unei recesiuni slab transformazionale, economia europeană a trebuit să gestioneze două mari procese. Primul dintre ele a constat în adâncirea gradului de integrare economică (prin adoptarea politicilor comune), iar cel de-al doilea în aderarea unor țări cu un nivel mai redus de dezvoltare (relativ la media Uniunii).

Deoarece era foarte posibilă concentrarea beneficiilor în țările mai dezvoltate (ceea ce ar fi accentuat inegalitățile), a devenit importantă a treia accepțiune a convergenței economice. S-a creat astfel politica de coeziune, care a vizat atât adaptarea la standardele modelului (împreună cu celelalte politici comunitare), cât și reducerea decalajelor de venituri. De asistență financiară au beneficiat atât țările de coeziune, cât și regiunile mai sărace din economiile cu un standard de viață mai ridicat. Fondurile structurale ale UE pot genera un proces susținut de dezvoltare, numai dacă acea țară (regiune) beneficiară poate fi capabilă să „spargă” caracterul rigid al modelului. Argumentul este acela că armonizarea cu un model inflexibil va impregna acea economie cu trăsăturile acestuia. Numai în condiții de continuitate transformatională poate fi stimulat procesul de catching-up (un exemplu în acest caz ar fi cel al Irlandei).

Adoptarea și implementarea politicilor comune nu a condus la rezultate identice pentru toți membrii, foarte importantă pentru reușita procesului de convergență (sub toate aspectele sale) fiind calitatea politicilor interne promovate. Unele economii ale UE au traversat o perioadă de transformare profundă a sistemului economic, lidere fiind țările nordice, iar altele (printre care Germania și Franța) numai una redusă ca intensitate. Prin urmare, disparitățile de dezvoltare se vor accentua dacă adaptarea anumitor economii (la caracteristicile noului ciclu Kondratieff) se va face cu dificultate.

Începând cu anul 2000, Uniunea Europeană și-a asumat parcurgerea fazei de recesiune transformatională profundă a sistemului economic, în condițiile asigurării coeziunii economice și sociale. Miza este una îndrăznească, adică aceea de a compatibiliza întregul cu evoluția globală, dar și pe noii membri atât cu întregul, cât și cu globalul. Prin urmare, provocarea pentru țările Europei Centrale și de Est este aceea de armonizare cu standardele economiei prefigurate la nivel internațional (cea bazată pe cunoaștere); orice altă realizare mai redusă va compromite șansele unei recuperări rapide a decalajelor de venituri. Figura următoare prezintă caracteristicile procesului de convergență economică în UE, atât dintr-o viziune internă, cât și una externă, specifică ciclului global Kondratieff:

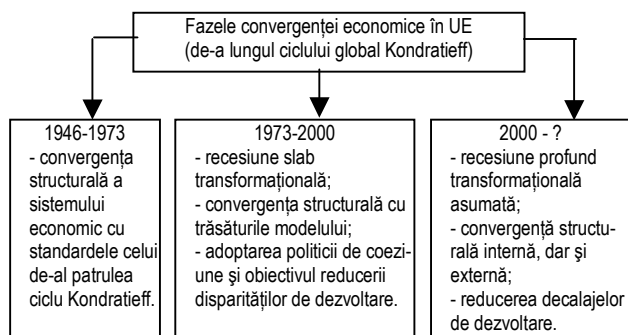
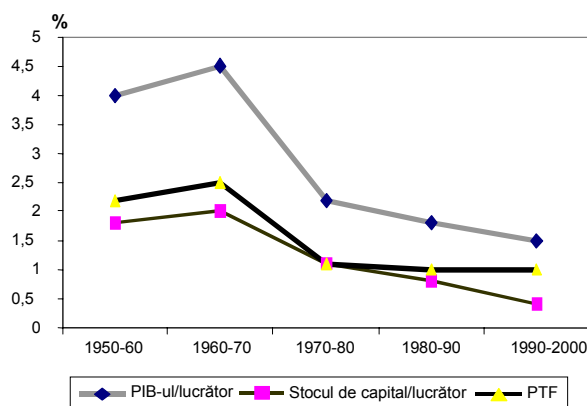


Figura 2. Trăsăturile procesului de convergență economică în UE

Analizând primele două faze ale convergenței economice, se observă distinct etapele specifice ciclului Kondratieff; astfel, până în anii '70, s-a înregistrat o majorare a productivității muncii (evaluată ca output pe lucrător), a gradului de înzestrare cu capital a forței de muncă, precum și a folosirii noilor tehnologii (al căror impact este surprins de evoluția productivității totale a factorilor de producție PTF), iar după 1973, o reducere a acestora (figura 3).



Sursa: Comisia Europeană (2005).

Figura 3. Evoluția economică a Uniunii Europene

Creșterea economică în faza de expansiune a ciclului Kondratieff s-a bazat în UE (15 membri) atât pe majorarea stocului de capital, cât și pe introducerea noilor tehnologii specifice acestui ciclu de afaceri global. Impactul acestora s-a diminuat în urma șocurilor petroliere, fiind afectată negativ și rata de creștere economică⁽¹⁾. Reducerea ritmului de acumulare a capitalului și a gradului de ocupare a forței de muncă au contribuit de asemenea la reducerea performanțelor economice europene. Se observă că economia Uniunii Europene a evoluat după o traiectorie specifică creșterii economice exogene atât în faza de expansiune, cât și în faza de recesiune a ciclului economic de tip Kondratieff. Astfel, se poate afirma faptul că *procesul de creștere din UE a fost numai unul pe termen mediu, economia deplasându-se numai către un alt nivel de echilibru al veniturii; ceea ce ar fi determinat deplasarea către o altă cale de creștere ar fi fost investițiile în noile tehnologii.*

În concluzie, faza de expansiune economică s-a caracterizat printr-un nivel mai ridicat de eficiență (creșterea productivității, a gradului de ocupare a forței de

muncă), ceea ce a favorizat asigurarea echității sociale. Cea de recesiune a arătat că în condițiile unui șomaj ridicat, ale unei cereri agregate reduse și ale unei oferte agregate puțin flexibile, rata de creștere a productivității va fi în continuare una mai redusă. În consecință, eficiența economică va fi afectată în sens negativ, rezultând un nivel mai scăzut al veniturilor, ceea ce poate afecta negativ specificul modelului european – caracterul social.

Sincronizare și desincronizare cu ciclurile Kondratieff

Relația dintre protecția socială și rata de creștere economică poate fi descrisă cu ajutorul unei curbe de indiferență concave, care surprinde compromisul dintre cele două procese; o mai mare importanță acordată echității sociale presupune o presiune fiscală mai ridicată asupra populației active, ceea ce diminuează stimulentele de a munci și în consecință rata de creștere economică. Asigurarea echității compromise posibilitatea obținerii unei rate sustenabile de creștere economică, deoarece prin majorarea impozitării:

- se reduce posibilitatea de a economisi și de a investi a economiei respective;
- crește rata consumului, mai ales în rândul persoanelor cu venituri reduse care beneficiază de asistență socială.

Până în 1973, Europa a cunoscut o perioadă în care s-a asigurat sustenabilitatea *trînghiului magic*, format din *creștere economică, stabilitate macroeconomică și statul bunăstării*, diminuându-se astfel presiunea compromisului dintre echitate și eficiență economică prin:

- creșterea PIB-ului pe locuitor cu 3,8% ca urmare a creșterii ratei investiției și a gradului de ocupare a forței de muncă;
- reducerea costurilor statului bunăstării, în condițiile creșterii ratei de participare a forței de muncă și a unui șomaj redus (de aproximativ 2%). Ponderea cheltuielilor publice în PIB a fost de aproximativ 36% în 1970, din care transferurile au reprezentat 12% din PIB, iar investițiile publice și subvențiile 14% din PIB;
- reducerea ratei de creștere a prețurilor către un nivel de 4%.

Procesul de catching-up al Uniunii Europene din aceste aproape trei decade (1946-1973) a fost stimulat în esență de apariția unor noi industrii în țările UE, de diminuarea ponderii populației ocupate în agricultură și migrarea acestora către sectorul industrial și către comerț, precum și de stabilitatea înțelegerilor dintre sindicate și patronate în ceea ce privește majorările salariale.

După șocurile petroliere s-a manifestat o combinație, cu efecte negative asupra stabilității modelului social european, între o rată ridicată a șomajului și reducerea ritmului de creștere a productivității muncii. Majorarea șomajului s-a produs în rândul lucrătorilor mai puțin adaptabili la schimbare – cei cu calificări mai reduse –, în condițiile în care au crescut relațiile de afaceri ale firmelor

europene cu economiile cu salarii mai reduse. În consecință, reducerea gradului de ocupare, care a părut a fi inițial una ciclică, s-a dovedit a fi una structurală, în lipsa creșterii rapide a productivității care să sporească oferta agregată.

Triunghiul magic s-a destrămat în faza de recesiune a ciclului Kondratieff (figura 4), ceea ce ar putea afecta esența modelului european – asigurarea coeziunii sociale. În aceste condiții, economiile au răspuns prin politici de stimulare a cererii agregate, prin majorarea transferurilor sociale, susținute într-o anumită măsură prin creșterea fiscalității. Implementarea programului Maastricht pentru introducerea monedei euro a disciplinat macroeconomic țările UE, însă reducerile ratei șomajului și ale cheltuielilor publice, precum și creșterea PIB-ului nu au fost decât temporare. Stimulentele (productive, dar și de căutare ale unui loc de muncă) s-au redus, ceea ce a accentuat presiunea compromisului echitate-eficiență.

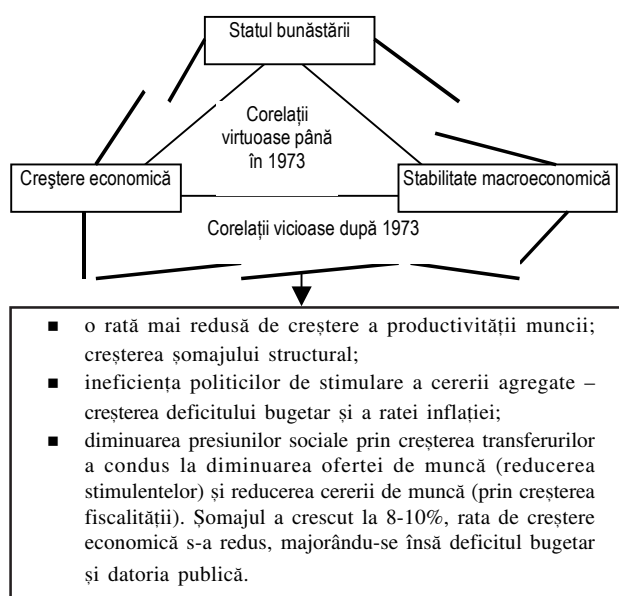


Figura 4. Componentele triunghiului magic al UE

Dar care este esența crizei economiei europene, care amenință și sistemul actual de protecție socială? Răspunsul la această întrebare vizează următoarele caracteristici:

- sistemul economic al UE a contribuit în mod decisiv la creșterea economică europeană de-a lungul fazei sale de recuperare tehnologică (până în 1973);
- în prezent, este din ce în ce mai puțin capabil să răspundă exigențelor unei economii mai globalizate, în care procesul de creștere economică este mai ales rezultatul acumulării de cunoștințe și al inovațiilor tehnologice;
- numărul redus de inovații și introducerea lentă a schimbărilor tehnologice nu au potențat procesul de creștere economică;
- lucrătorul tipic al celui de-al patrulea ciclu Kondratieff (cel cu o mobilitate redusă, cu calificare medie și care are un contract de muncă pe durată nedeterminată) nu corespunde exigențelor unei economii globalizate;

- dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaștere presupune creșterea nivelului de educație a populației apte de muncă și a ponderii celor cu studii superioare, majorarea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare și încurajarea inițiativei antreprenoriale. Însă la nivelul Uniunii Europene aceste componente ale creșterii endogene se situează la niveluri reduse; astfel, ponderea populației ocupate cu studii superioare era de 23,8% în 2000, față de 37,3% în SUA, iar cheltuielile de cercetare-dezvoltare de 1,9% (comparativ cu 2,7% în SUA)⁽²⁾.
- costurile de adaptare a economiei la un nou sistem economic sunt ridicate pe termen scurt (șomaj, accentuarea inegalităților), în timp ce beneficiile vor apărea ulterior. În acest sens trebuie eliminată rezistența la schimbare a guvernelor țărilor Uniunii Europene.

Așa cum arată și raportul Sapir, „un sistem construit în jurul asimilării tehnologiilor existente, a producției de masă generatoare de economii de scară și o structură industrială dominată de firme mari cu piețe stabile și scheme de angajare a personalului pe termen lung nu mai este eficient în lumea de azi, caracterizată prin globalizare economică și competiție externă puternică. Acum este nevoie de mai multe oportunități pentru noii intrați pe piață, o mai mare mobilitate a angajaților în cadrul firmei și între firme, mai multă recalificare, o mai puternică dependență de piețele financiare și mai multe investiții atât în cercetare-dezvoltare, cât și în educație. Toate acestea cer o urgentă și masivă schimbare în politicile economice ale Europei.” (Sapir, 2003)

La nivelul Uniunii Europene, în condițiile reglementării piețelor și a procesului de caching-up de după cel de-al doilea război mondial a existat o formă mai aplatizată a curbei compromisului dintre creștere și protecție socială, justificată prin majorarea consumului. În prezent, creșterea competiției globale pe piețele factorilor și produselor, precum și tendința de dereglementare a acestora presupun o formă mai abruptă a curbei, aceasta explicându-se prin necesitatea majorării competitivității externe (figura 5).

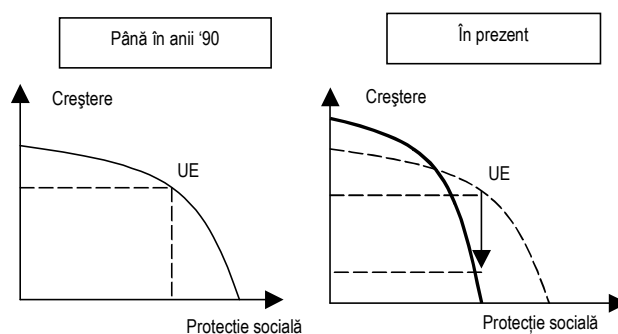


Figura 5. Curbele compromisului: creștere economică – protecție socială

Mentținerea aceluiași nivel al protecției sociale afectează negativ rata actuală de creștere economică a economiei UE, ceea ce trădează o competitivitate externă redusă. O soluție pentru îmbunătățirea acesteia o constituie reducerea protecției sociale prin intermediul reformelor sistemelor de asistență socială, a căror implementare este însă destul de greoaie.

Așa cum au declarat oficialii UE, transformarea economică a modelului vizează atât îmbunătățirea creșterii economice, cât și a coeziunii sociale cu ajutorul *reformelor inteligente*, care ar determina deplasarea către dreapta a curbei compromisului (figura 6).

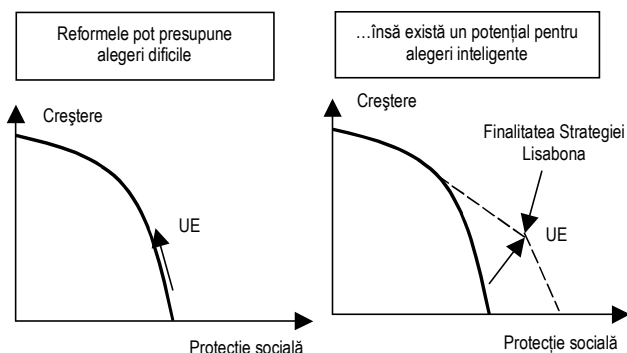


Figura 6. Finalitatea reformelor Lisabona

În fapt, Strategia de la Lisabona, prin obiectivele prevăzute, este în măsură să asigure *soluții inteligente* la problemele cărora trebuie să le facă față modelul european. Finalitatea acesteia este prefigurată de performanțele statelor nordice, printre cele mai competitive din lume, deși sunt state asistențiale/providențiale superdezvoltate (dacă luăm în considerare bugetul public ca pondere în PIB, sumele alocate asistenței sociale ș.a.).

Schema compromisului dintre echitate și eficiență, analizată anterior la nivelul economiei europene, va fi detaliată pentru fiecare submodel de economie; aceasta pentru că performanțele economice și sociale în cadrul UE nu sunt omogene. Scopul acestei analize constă în a demonstra care sunt cele mai bune practici pe care ar trebui să le urmeze statele membre pentru a nu pierde bătălia cu tendința actuală a modelului.

Ciclurile Kondratieff și evoluția submodelelor europene de economie

Caracterizarea țărilor UE-15 din punct de vedere al rolului statului în economie a permis individualizarea a patru submodele în cadrul UE:

a) *Submodelul nordic* (Danemarca, Finlanda, Suedia, Olanda), care se bazează pe asigurarea universalității asistenței sociale, în condițiile celui mai ridicat nivel al cheltuielilor cu protecția socială.

b) *Submodelul anglo-saxon* (Irlanda, Marea-Britanie), care a redus cheltuielile bugetare ale statului-providență și fiscalitatea, ceea ce a întărit stimulentele economice.

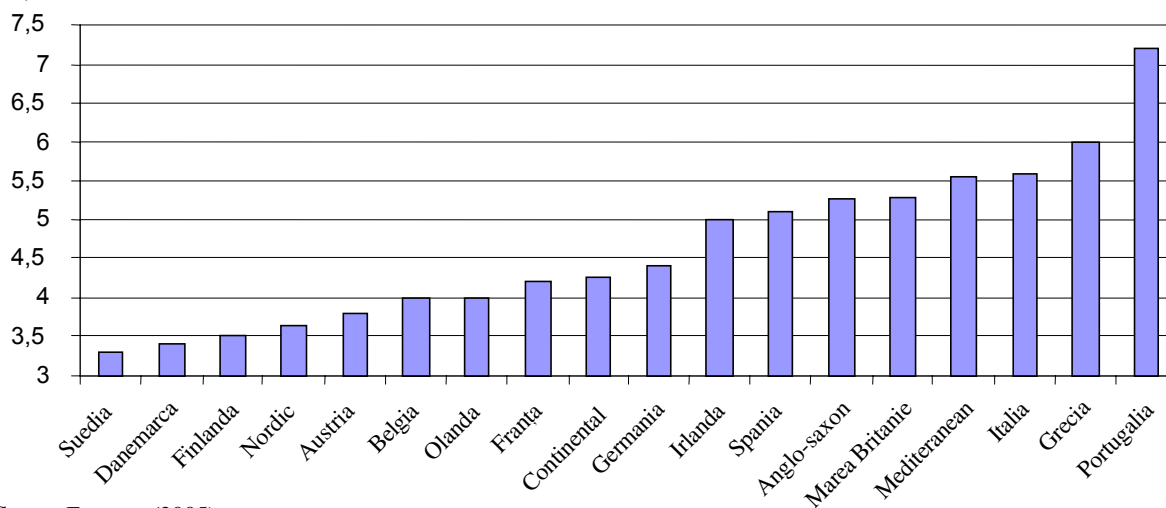
c) *Submodelul continental* (Austria, Belgia, Franța, Germania, Luxemburg), care încearcă armonizarea intereselor celor ocupați (beneficiari ai unui sistem extins de securitate socială) și a celor neocupați (din ce în ce mai mulți și foarte dependenți de primii).

d) *Submodelul mediteranean* (Grecia, Italia, Portugalia, Spania), în care peste 50% din cheltuielile sociale se alocă pentru pensii, o parte din acestea fiind acordate anticipat populației active.

Boeri (2002) compară performanțele celor patru submodele în funcție de trei obiective ale politicilor sociale, primele două vizând asigurarea echității sociale, iar ultimul creșterea eficienței:

1. reducerea inegalităților sociale și a sărăciei;
2. protecția împotriva riscurilor de pe piața muncii;
3. creșterea ratei participării pe piața muncii.

Din punct de vedere al inegalității distribuției veniturilor în anul 2004 (calculată ca raport între sumele încasate de cei mai bogați 20% și cele ale celor mai săraci 20%), cel mai echitabil este submodelul nordic (3,64), iar cel mai inegalitar cel mediteranean (5,55). Valorile înregistrate de țările membre componente ale unui submodel nu sunt omogene; astfel, Olanda și Austria au înregistrat rezultate mai apropiate de submodelul continental, respectiv nordic (figura 7).



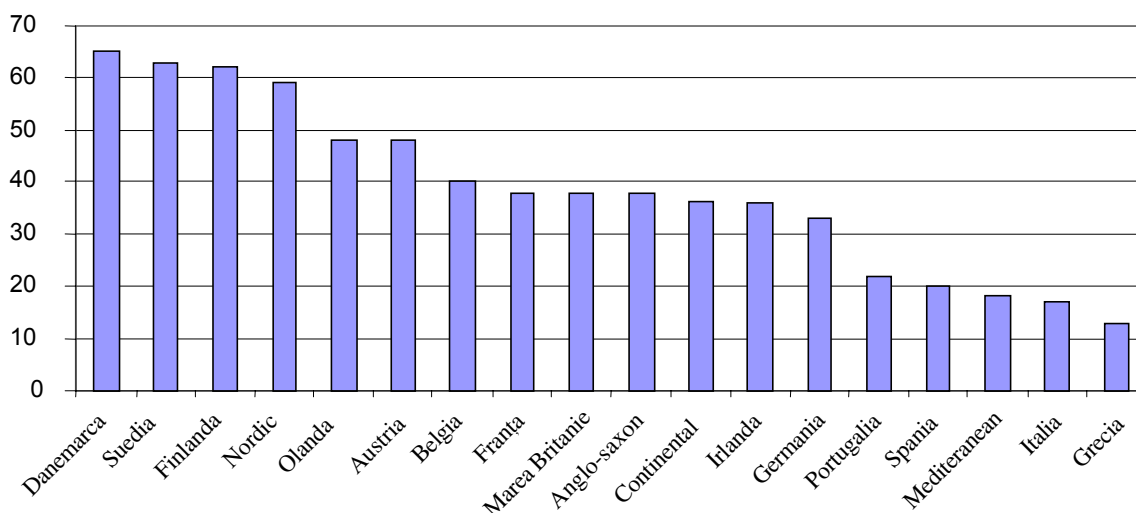
Sursa: Eurostat (2005).

Figura 7. Inegalitatea distribuției veniturilor în UE

În ceea ce privește primul dintre obiective, s-a demonstrat că există un puternic efect de redistribuire prin intermediul taxelor și transferurilor în cazul țărilor nordice (o reducere cu 42% a inegalităților). Cel mai redus nivel s-a înregistrat în cazul țărilor mediteraneene (o scădere cu 35%), în timp ce pentru celelalte două submodele inegalitățile de venituri s-au micșorat cu 39%.

Clasificarea celor patru submodele este puțin diferită atunci când se analizează incidența sărăciei după redistribuire (măsurată ca ponderea persoanelor care au un

venit disponibil sub 60 % din media veniturilor naționale). Țările nordice sunt de asemenea cele mai performante (cu o rată de numai 12% din populație), iar cele mediteraneene cele mai afectate de sărăcie (în proporție de 20%). În schimb, țările continentale înregistrează o rată de aproximativ 16% diferită de cea a țărilor anglo-saxone (19-20%). Efectele transferurilor sociale în anul 2004 pot fi evidențiate comparând ratele sărăciei înainte și după acordarea acestora (în figura de mai jos fiind prezentată reducerea procentuală a acestora pentru țările UE-15):



Sursa: Eurostat (2005).

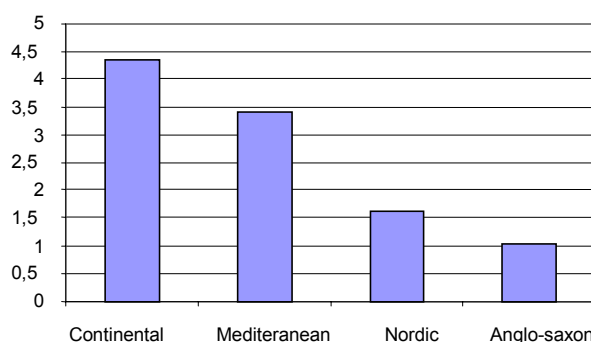
Figura 8. Reducerea ratei sărăciei ca efect al redistribuirii

Modelul nordic are cel mai eficient sistem de protecție socială, înregistrând o reducere cu 59% a sărăciei (de la 27% la 11,2%). Submodelul cu cea mai ridicată rată a sărăciei (20% în 2004) – cel mediteranean – este și cel mai puțin performant (o micșorare a sărăciei de numai 18%). În schimb, submodelul anglo-saxon a obținut efecte superioare celui continental, diferența fiind explicată de rezultatul modest al sistemului de protecție socială din Germania (economie ce deține o pondere de 50% în PIB-ul acestui submodel). Explicația constă în aceea că sistemul social al submodelului continental induce o deteriorare a stimulentei de căutare a unui loc de muncă, ceea ce determină persistența unei rate ridicate a șomajului în comparație cu țările anglo-saxone.

Cel de-al doilea obiectiv analizat vizează protecția împotriva riscurilor de pe piața muncii care poate fi asigurată de legislația aplicabilă populației ocupate (împotriva concedierilor) și prin intermediul beneficiilor acordate șomerilor. Cele patru submodele de protecție socială sunt foarte diferite din acest punct de vedere. Astfel, cel mediteranean este caracterizat de o legislație foarte strictă în privința ocupării și de un nivel redus al ajutoarelor pentru șomeri. Dimpotrivă, submodelului nordic îi sunt caracteristice atât un quantum ridicat al sumelor pentru asistența șomerilor, cât și o legislație puțin strictă pentru populația ocupată. Acestea sunt ingredientele așa-numitului concept de „flexicuritate”, care combină o flexibilitate ridicată a forței de muncă, dar și o

securitate socială sporită. Țările continentale se definesc printr-o legislație strictă împotriva concedierilor, dar și prin ajutoare financiare generoase pentru populația șomeră. În schimb, țările anglo-saxone acordă o protecție redusă atât populației ocupate, cât și șomerilor.

Eficiența măsurilor active pe piața muncii este cu atât mai mare cu cât rata șomajului pe termen lung (adică o durată mai mare de 12 luni) se situează la un nivel mai scăzut. Deloc surprinzător, țările continentale înregistrează cea mai ridicată rată (4,35 %), iar cele anglo-saxone pe cea mai redusă (1,03 %), așa cum se observă în figura de mai jos.



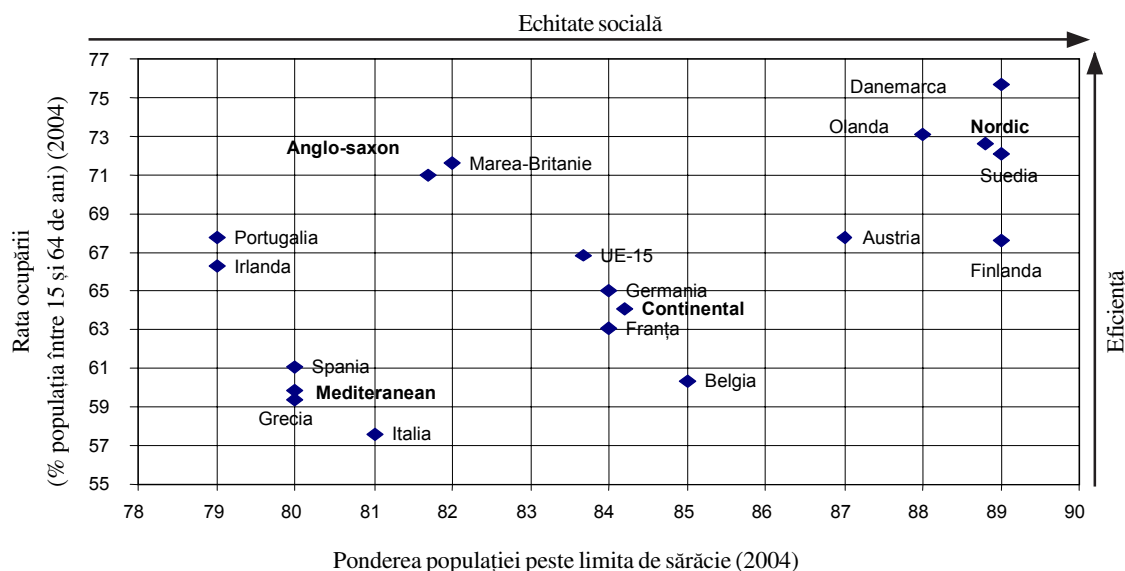
Sursa: Eurostat (2005).

Figura 9. Rata șomajului pe termen lung în UE

Din punct de vedere al ultimului obiectiv – creșterea participării pe piața muncii – se poate observa că ponderea

populației ocupate este superioară în țările nordice și anglo-saxone (72%, respectiv 69% în 2004) în comparație cu celelalte două submodele (63%, cel continental, respectiv 62% cel mediteranean). De asemenea, pentru populația cu vârsta de muncă între 55 și 64 de ani, rata de ocupare este cea mai ridicată în țările din submodelele nordic și anglo-saxon (56%, 53%), față de 34% în cel continental și 40% în cel sudic. Aceasta își are explicația în ponderea populației adulte care urmează cursuri de perfecționare pe parcursul vieții active⁽³⁾.

Această analiză comparativă a celor trei obiective principale ale politicii sociale permite gruparea celor patru submodele în funcție de două criterii – echitate socială și eficiență. Rezultatele sunt evidențiate de figura 10, în care eficiența este efectul stimulentei pentru căutarea unui loc de muncă (ponderea populației ocupate), iar echitatea se măsoară prin reducerea riscului apariției sărăciei (ponderea populației peste limita de sărăcie, după redistribuire).



Sursa: Eurostat (2005).

Figura 10. Echitate/eficiență în cadrul submodelelor europene

Toate țările nordice sunt peste media UE-15 în privința ratei ocupării, în timp ce aproape toate țările continentale (cu excepția Austriei), cele mediteraneene (fără Portugalia) și anglo-saxone (mai puțin Irlanda) se situează sub medie. Analizând corelația dintre nivelurile ocupării și ale protecției împotriva riscurilor de pe piața muncii, s-a estimat că diminuarea gradului de strictețe a legislației împotriva concedierilor constituie factorul principal al creșterii ratei populației ocupate. În ceea ce privește asistența socială a șomerilor, regresia efectuată pentru țările UE-15 a arătat că reducerea acestora are o influență potențial pozitivă asupra ocupării.

Toate țările nordice și continentale înregistrează niveluri inferioare mediei europene în privința ratei populației sărace, iar unele din celelalte țări peste media UE-15. Explicația nu constă doar în natura sistemelor naționale de redistribuire, ci și în nivelul de pregătire profesională a populației ocupate. Astfel, cu cât ponderea populației ocupate cu studii medii și superioare este mai mare cu atât riscul sărăciei este mai scăzut. Estimând la nivelul anului 2004 regresia ratei sărăciei în funcție de nivelul de educație s-a obținut că majorarea cu 10% a ponderii populației care are studii secundare și superioare reduce rata sărăciei cu 1,8%. Aproximativ 58% din această regresie este explicată de gradul de calificare al forței de muncă. Rata șomajului pe termen lung are o influență pozitivă, dar nesemnificativă statistic asupra ponderii populației sărace.

Adăugând ca variabilă explicativă ponderea cheltuielilor cu protecția socială în PIB se obține următoarea regresie:

$$\text{Rata sărăciei} = -0,12 \times \text{Nivelul de educație} - 0,41 \times \text{Ponderea cheltuielilor cu protecția socială} + 35.$$

Aproximativ 75% din variația ratei sărăciei între țările UE-14 (excepând Luxemburg) este explicată de proporțiile populației educate și ale cheltuielilor cu protecția socială. Astfel, creșterea cu 10% a ponderii acestora determină reducerea ratei sărăciei cu 4,1%, în timp ce îmbunătățirea nivelului de educație antrenează, de asemenea, o scădere cu 1,2% a sărăciei.

Tipologia submodelelor de economie în funcție de criteriile eficienței și echității este prezentată în tabelul următor:

Trăsăturile submodelelor europene

Tabelul 1		
	Eficiență	Echitate
Nordic	ridicată	ridicată
Continental	redușă	ridicată
Mediterranean	redușă	redușă
Anglo-saxon	ridicată	redușă

Submodelele nordic și mediteranean nu sunt afectate de compromisul dintre echitate și eficiență, însă sistemul economic și social al celui de-al doilea este caracterizat atât prin lipsă de eficiență, cât și de echitate. Sistemele economice

eficiente pot deveni sustenabile din punct de vedere al diminuării inegalităților sociale (ceea ce dovedește submodelul nordic). Însă, cele ineficiente trebuie reformate, prin îmbunătățirea stimulentei economice⁽⁴⁾. Totuși, nu există o motivație pentru a considera a priori că o anumită reformă va determina și modificări în termeni de echitate. Astfel, este perfect posibil ca țările continentale să tindă către submodelul nordic, iar cele mediteraneene către cel anglo-saxon.

Concluzii

Pentru ca modelul european să reușească asigurarea deopotrivă a coeziunii sociale, cât și a creșterii competitivității, este necesară transformarea sistemului economic al Uniunii Europene în concordanță cu trăsăturile noului ciclu Kondratieff. Reformele promovate ar trebui să elimine inerția economiei europene, implicând anumite costuri economice și sociale de adaptare. Chiar dacă acestea

sunt ridicate pe termen scurt, totuși, reprezintă condiția sustenabilității modelului social european. Experiența economiilor din submodelul nordic în implementarea acestor reforme oferă următoarele lecții:

- majorarea productivității contribuie la reducerea inegalității veniturilor;
- politicile active pe piața muncii determină diminuarea timpului de căutare între slujbe și, implicit, a ratei șomajului pe termen lung;
- flexibilitatea pieței muncii și securitatea socială nu sunt obiective contradictorii;
- pregătirea permanentă, dezvoltarea competențelor salariaților sunt condiții ale adaptării ridicate la schimbare ale forței de muncă;
- creșterea ratei participării pe piața muncii constituie o modalitate de a diminua presiunea generată de evoluțiile demografice.

Note

- ⁽¹⁾ Schön (2006) a estimat corelația dintre ratele de creștere economică și nivelurile inițiale ale venitului țărilor din UE (15 membri), corelație specifică procesului de convergență economică beta. Rata anuală de convergență (cu an de bază 1950) a fost de aproximativ 1,96% în perioada 1950-1975 și de numai 1,3% între anii 1950-2004, dovadă a influenței recesiunii Kondratieff începute în anii '70. Rata investițiilor a influențat pozitiv procesul de creștere economică din UE; estimându-se impactul acestora, s-au obținut rate de convergență superioare pentru cele două perioade amintite anterior – de 2,42 și, respectiv, de 1,97.
- ⁽²⁾ Țările nordice înregistrau ponderi superioare mediei UE-15 atât în ceea ce privește ponderea populației ocupate cu studii superioare (32,3% în Finlanda, 31,6% în Suedia, 26,5% în Danemarca), cât și a ponderii cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB (3,7% în Suedia, 3,2% în Finlanda și 2,1% în Danemarca). Grecia și Portugalia înregistrează în schimb valori sub media UE la cele două capitole; de exemplu, în cazul Portugaliei, 80% din populația ocupată avea în anul 2000 studii primare, 11% studii medii și numai 9% studii superioare.
- ⁽³⁾ În cazul populației tinere între 15 și 24 de ani, rata șomajului este cea mai redusă în țările anglo-saxone (10%); cele nordice înregistrau în 2005 o rată de 13%, iar celelalte două submodele rate medii de 17%, respectiv 22% (mediteranean).
- ⁽⁴⁾ Submodelele care nu sunt eficiente nu vor fi unele sustenabile din punct de vedere al finanțelor publice deoarece se manifestă atât o presiune crescută a globalizării și a modificărilor tehnologice rapide, cât și o îmbătrânire accelerată a populației active. Astfel, ponderea în PIB a datoriei publice este superioară în submodelele ineficiente (73% medie în cel continental și 81% în cel mediteranean) față de cele care înregistrează o rată mai ridicată a ocupării (36% în submodelul anglo-saxon și 49% în cel nordic). Efectele globalizării sunt percepute diferit de indivizii țărilor care alcătuiesc cele patru submodele. Astfel, cei din economiile cu eficiență scăzută susțin într-o mai mare măsură că procesul de globalizare va genera o reducere a ocupării la nivel național (52% continental, 45% mediteranean, 36% anglo-saxon și 37% în cel nordic).

Bibliografie

- Boeri, T. (2002). *Let Social Policy Models Compete and Europe Will Win*, paper presented at a Conference hosted by the Kennedy School of Government, Harvard University
- Comisia Europeană(2005). *European values in the globalised world*, Brussels
- Comisia Europeană(2006). *Globalisation: trends, issues and macro implications for the EU*, European Economy, nr. 254
- Dinu, M.(2004). *Globalizarea și aproximările ei*, Editura Economică, București
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M.(2004). *Economie Europeană. O prezentare sinoptică*, Editura Economică, București
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M.(2005). *Modelul european de integrare*, Editura Economică, București
- Martens, H.(2005). *Nordic model: a recipe for European success?* EPC working papers
- Patomäki, H.(2004). *The long downward phase of the capitalist world economy and the potential for future crises and wars*, University of Helsinki, Fifth pan-european conference, Haga
- Sapir, A. (coordonator) (2003). *An agenda for a Growing Europe*, European Comission, Brussels
- Sapir, A.(2005). *Globalisation and the reform of European Social Models*, ECOFIN Informal Meeting in Manchester
- Schön, L., „Technological shifts and convergence in a European perspective since 1950”, paper for *Convergence and Non-convergence since the Second World War*, at the XIV International Economic History Congress, Helsinki, 21-25 August 2006
- Wallerstein, I.(2003). *The Decline of American Power: The U.S. in a Chaotic World*, W.W. Norton and Company, New York

Succesul pe piața internațională depinde de strategia mărcii

Victor Danciu

Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. Brand strategy is vital for the succes of the company on the international market. Identity and positionning are critical in order to develop a succesfull brand strategy. These two very important dimensions of any strategy of brand are accompanying every strategical option. Creating and launching new brands depend on the strategic process of the new product development. The new brands aim at acquiring strategic advantages which are associated with the enlargement of the competence field of the company and the differentiation over existing brands. In its turn, the extension of the brand is a strategic alternative which aims at the transfer or the relaunching of the existing brands. The companies which are following the geocentric strategy need global brands. Only the companies which succesfully overcome the numerous restrictions of the global strategy development are able to get good results. Apple is a good example of a brand strategy that gained a unique position on the global market and continues to help holding it.

Key words: brand identity; brand positionning; creating brand; brand extension; global brand.

1. Strategia mărcii, un „must” al marketingului strategic internațional

Firmele implicate în afaceri internaționale au o nevoie imperioasă să dețină mărci care să fie cunoscute, și apreciate de clienți și să le permită atingerea obiectivelor urmărite. Prima decizie pe care o firma trebuie să o ia în privința strategiei de marcă pentru piața internațională are în vedere alegerea mărcilor din portofoliul propriu care să fie internaționalizate. Hotărârea referitoare la mărcile ce vor fi internaționalizate trebuie să se bazeze pe potențialul de succes al mărcii. Rezultat al unei analize atente a situației pieței externe și a competențelor de piață și tehnologice ale firmei, potențialul de succes al mărcii reprezintă elementul inițial al strategiei de internaționalizare pentru marcă. Următoarea etapă are în vedere selectarea piețelor externe ce urmează să fie abordate și stabilirea importanței fiecăreia în portofoliul de piațe al mărcii. Odată piețele-țintă alese și importanța fiecăreia stabilită, este dezvoltată strategia internațională a mărcii. Această strategie se sprijină pe pilonii esențiali ai managementului unei mărci, respectiv identitatea și poziționarea. Ca nucleu al mărcii, identitatea oferă baza pentru strategia de internaționalizare. Aaker

(1996) definește identitatea mărcii ca „un set unic de asocieri ale mărcii pe care brand-managerul aspiră să le creeze și să le mențină”. Aceste asocieri arată ceea ce reprezintă marca și implică o promisiune făcută clienților. Identitatea oricărei mărci poate fi stabilită, în opinia lui Kotler (1999) și Aaker (1996), cu ajutorul a patru dimensiuni. *Dimensiunea referitoare la produs* are în vedere asocieri ale atributelor și caracteristicilor necesare categoriei produsului, produsului însuși, situației consumului, segmentului-țintă și țării de origine a mărcii. *Dimensiunea organizațională* este legată de ideile, reprezentările referitoare la produs ale producătorului și/sau comerciantului și de valoarea geografică a mărcii. Identitatea mărcii se creează de multe ori cu ajutorul unei organizații sau firme. Asocierile ce pot fi utilizate pentru crearea identității mărcii se pot referi la responsabilitatea socială a firmei, orientarea inovativă sau calitatea peste medie a produsului. Valoarea geografică a mărcii nu trebuie neglijată, deoarece mărcile globale, de exemplu, au, în general, un grad de cunoaștere mai mare decât cele locale

Succesul pe piața internațională depinde de strategia mărcii

pe o arie geografică foarte mare. *Dimensiunea referitoare la personalitate* este dată de asocierile referitoare la elemente care definesc personalitatea mărcii și la legăturile emoționale între marcă și clienții săi.

În practica stabilirii personalității mărcilor, par să fie uzuale folosirea a cinci dimensiuni, care sunt prezentate în tabelul 1.

Cele cinci dimensiuni ale personalității mărcii

Tabelul 1

Dimensiunile personalității mărcii	Trăsăturile personalității clienților reflectate de marcă	Exemple
Sinceritate	Pragmatic: tipul familial, muncitor Cinstit: sincer, etic, grijuliu, blând Integru: original, spirit tânăr, clasic, autentic Vesel: sentimental, prietenos, cald	Campbell's Kodak Hallmark
Entuziasm	Îndrăzneț: entuziast, la modă, provocator, extravagant Spiritual: cool, tânăr, plin de viață, aventuros, extravertit, sociabil Inventiv: cu simțul umorului, surprinzător, special, fire artistică, plăcut Modern: independent, agresiv, inovator	Porsche Benetton
Competență	Loial: muncitor, sigur, eficient, demn de încredere, grijuliu Inteligent: serios, spirit tehnic, spirit de echipă De succes: lider, încrezător, influent	IBM CNN
Sofisticare	Upper class: strălucitor, frumos, prietenos, sofisticat Încântător: feminin, plăcut, sexy, dulce	Lexus Mercedes Revlon
Aroganță	Sportiv: masculin, occidental, activ, athletic Dur: arogant, puternic, direct	Levi's Gillette Marlboro Nike

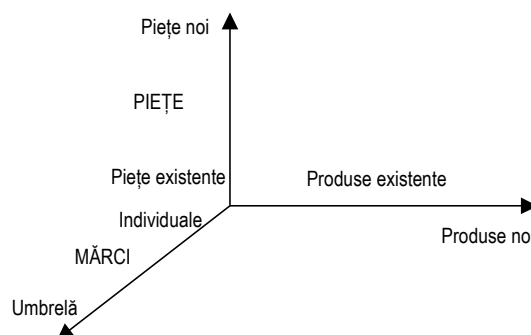
Dimensiunea simbolică este stabilită cu ajutorul numelor de marcă, logo-urilor și al simbolisticii mărcilor existente. Toate acestea urmăresc să creeze asocieri pozitive cu marca. Asemenea asocieri pot fi obținute cu ajutorul unor elemente precum textul, culorile, simbolurile, sloganurile, metaforele imagistice. Mărci precum Fuji (verde) sau Kodak (auriu) au ca simbol dominant culoarea. Simbolistica întâlnită în designul special al numelui de marcă poate sugera calitatea unică a produsului (simbolizată de omulețul puternic în cazul Michelin sau de capul de culoare neagră la Schwarzkopf și crocodilul, în cazul Lacoste). Sloganurile sugerează, de asemenea, în mod simbolic, prestația deosebită asigurată de marcă: *Top of the World* (Saint Moritz), *Let's make things better* (Phillips).

Pe lângă aceste aspecte ale identității distincte a mărcii, strategia trebuie să clarifice aspectele referitoare la caracterul global sau internațional al mărcii, de aceasta depinzând și poziționarea mărcii, care poate fi globală, regională sau locală.

Poziția unei mărci reprezintă locul pe care ea îl ocupă în mintea consumatorului. Această poziție este obținută ca rezultat al procesului proiectării unei imagini și valori, astfel încât clienții pe piața-țintă să înțeleagă ce reprezintă marca în raport cu ale concurenților (Keegan, Schlegelmilch, Stöttinger, 2002; Gilligan și Wilson, 2003). Parcurgerea acestui proces înseamnă poziționarea mărcii. Realizarea unei poziționări corecte depinde și de respectarea a trei idei pe tot atâtea niveluri, respectiv cel funcțional, cel emoțional și cel senzorial (Vianelli, 2001). *Poziționarea funcțională* este realizată cu ajutorul elementelor tangibile și intangibile ale produsului sub

marca în cauză. La acest nivel, poziționarea se sprijină pe problemele funcționale specifice pe care le rezolvă marca, printre acestea aflându-se siguranța sau nivelul tehnologic. *Poziționarea emoțională* folosește imaginile și simbolurile pe care clientul le asociază mărcii, în momentul cumpărării sau utilizării acesteia. Vedete de cinema, sportivi faimoși sunt folosiți pentru a vehicula simbolurile mărcilor de echipament sportiv, cosmetice, ape minerale, sucuri etc. Fanii și alte persoane asociază emoțional avantajele mărcilor în cauză cu persoanele respective în calitatea lor de lideri de opinie. *Poziționarea senzorială* se bazează pe experiențele senzoriale ce rezultă din atribute specifice ale mărcii cum sunt gustul, parfumul, aroma, designul etc. cu scopul de a satisface nevoi și așteptări empirice, legate mai ales de sentimentul varietății, al stimulilor noi și așa mai departe.

Problematica prezentată se înscrie în cadrul decizional mai larg al dezvoltării strategiei internaționale a mărcii, care trebuie să se bazeze pe trei decizii esențiale (Bradley, 1995, pp. 463-464). În primul rând, firma trebuie să decidă ce piețe servește, pe cele existente sau piețe noi. Acest aspect are implicații asupra alternativei strategice referitoare la mărcile pe care le deține deja sau la crearea și lansarea de mărci noi. În al doilea rând, firma trebuie să rezolve problema inovării în domeniul produsului. Dacă hotărăște să încerce piața internațională cu un produs existent, ea va putea eventual să folosească marca acestuia și pentru această piață. Produsele noi, create pentru clienții internaționali, pot solicita noi mărci. Ce mai dificilă decizie, cea de-a treia, are în vedere contextul care poate depăși problematica mărcii pentru piața internațională, respectiv dacă marca să fie individuală sau exclusivă ori nu. Mărcile exclusive sunt solicitate de clienți datorită unicității și exclusivității lor. Pentru ca marca să devină disponibilă și accesibilă pentru cât mai mulți clienți, este necesară însă o strategie de marcă. Firma trebuie să ia decizii referitoare la trei aspecte ale strategiei internaționale a mărcii, care țin de cuplurile marcă/produs/piață (Figura 1).



Sursa: Bradley (1995), p. 364.

Figura 1. Mărcile internaționale ca rezultat al deciziilor referitoare la cuplurile produs/piață

Firmele care dezvoltă strategii pentru mărcile produselor destinate pieței internaționale au la dispoziție trei alternative.

Mărcile individuale sau exclusive sunt atribuite fiecărui produs în parte. Principalele avantaje și dezavantaje ale mărcilor din această categorie sunt cele din tabelul 2.

Avantaje și dezavantaje ale mărcilor individuale

Tabelul 2

Avantaje	Dezavantaje
<p>Individualizarea clară a unui produs.</p> <p>Concentrarea asupra unui segment de piață bine determinat.</p> <p>Oferă posibilitatea alegerii unei poziții distincte pe piață.</p> <p>Evidențierea bună a caracterului inovativ al produsului nou.</p> <p>Marjă de libertate a individualizării și poziționării de-a lungul ciclului de viață al produsului.</p> <p>Oferă posibilitatea relansării.</p> <p>Diminuarea efectelor transferării deficitului de imagine, în cazul insuccesului unui produs, la alte produse ale firmei.</p>	<p>Produsul trebuie să i se aloce întregul buget al mărcii.</p> <p>Marca singură trebuie să fie capabilă să realizeze volumele de vânzări necesare.</p> <p>Crearea personalității/identității mărcii poate fi un proces de durată.</p> <p>Dificultăți pentru atingerea pragului de rentabilitate, dacă ciclul de viață al produsului se micșorează.</p> <p>Capacitatea de supraviețuire a mărcii poate fi pusă în pericol, ca urmare a schimbărilor structurale ale piețelor.</p> <p>Probleme tot mai mari pentru găsirea numelor de marcă cu caracter exclusiv și protejat.</p>

Sursa: Haedrich, Tomczak, Kaetzke (2003), p. 79.

Mărcile pentru o linie/familie/grupă de produse acoperă toate produsele din grupă sau linia respectivă. Knorr, Mars, Nivea, Ajax sunt asemenea mărci purtate de toate produsele din liniile sau grupele specifice categoriei. Printre principalele avantaje oferite de o marcă

pentru un grup de produse se numără divizarea bugetului între mai multe produse, avantajele de imagine și poziționare ale unui produs, care pot fi extinse la alte produse, la care se adaugă și altele, dar și dezavantaje, incluse în tabelul 3.

Avantajele și dezavantajele mărcii pentru linia/grupa de produse

Tabelul 3

Avantaje	Dezavantaje
<p>Posibilitatea profilării specifice în cazul filozofiei pentru utilizarea întregii linii.</p> <p>Bugetul mărcii este împărțit între mai multe produse.</p> <p>Produsele noi beneficiază de transfer de imagine favorabilă și de notorietatea mărcilor din familie.</p> <p>Posibilități bune de atingere a unor noi segmente de clienți, dacă utilizările sunt complementare (strategia satelitelui).</p> <p>Imaginea mărcii este îmbunătățită de fiecare produs care are o filozofie nouă (competența mărcii).</p> <p>Marca pentru o familie de produse facilitează construirea propriului câmp strategic de afaceri.</p>	<p>Nucleul mărcii limitează posibilitățile de inovare.</p> <p>Pericolul „lățirii” sau diluării mărcii, în cazul unei filozofii neadecvate cu privire la produsele noi (efectul de „cauciuc”).</p> <p>La profilarea produselor individuale trebuie să se țină seama de poziționarea de bază, a întregului grup.</p> <p>Măsurile de restructurare sau relansare din rațiuni competitive sunt limitate.</p> <p>Marca pentru grupul de produse este potrivită doar acolo unde clienții acceptă o ofertă cu cerințe specifice de utilizare.</p> <p>Marca poate fi periclitată când sistemul ei pentru familia de produse nu este acceptat în întregime de sectorul de distribuție.</p>

Sursa: Haedrich, Tomczak, Kaetzke (2003), p. 81.

Marca umbrelă are un caracter generic, putând fi utilizată pentru toate produsele firmei, inclusiv pentru cele locale și, mai ales, noi. Exemple pot fi date mărcile IBM,

Fuji, Sony. Cele mai importante avantaje și dezavantaje ale mărcilor-umbrelă sunt incluse în tabelul 4.

Avantaje și dezavantaje ale mărcilor umbrelă

Tabelul 4

Avantaje	Dezavantaje
<p>Toate produsele împart bugetul total al mărcii.</p> <p>Marca-umbrelă existentă permite introducerea relativ ușoară a produselor noi și achiziționarea de mărci individuale.</p> <p>Produsele noi pot beneficia de notorietatea mărcii.</p> <p>Ciclurile de viață scurte ale produselor individuale nu periclitează economia totală a mărcii.</p> <p>Nu este necesar un proces complicat pentru protejarea mărcii.</p>	<p>Dezvoltarea programului produselor sub o singură marcă este dificilă.</p> <p>Concentrarea asupra unui segment-țintă strict individualizat nu este posibilă, în principiu.</p> <p>Pentru poziționare poate fi ales doar un loc general, nespecific.</p> <p>Interesele parțiale și specifice ale produselor individuale nu pot fi respectate.</p> <p>Inovațiile nu pot fi orientate în mod specific.</p> <p>Insuccesul unui produs propagă efectele nefavorabile asupra mărcii-umbrelă și tuturor produselor.</p>

Sursa: Haedrich, Tomczak, Kaetzke (2003), p. 82.

Mărcile-umbrelă pot fi utilizate cu scopul de a mări potențialul sinergic al politicii de ofertare a firmei, deoarece oferă posibilitatea poziționării și individualizării mărcilor exclusive sub marca-umbrelă.

Opțiunile strategice referitoare la caracteristicile mărcii în relație cu produsele trebuie completate cu cele ce se bazează pe cuplurile marcă/piață. Potrivit relației cu tipul de piață pentru care pot fi utilizate, mărcile sunt naționale, regionale, internaționale sau globale.

Extrem de interesantă pentru arhitectura și dinamica portofoliilor de mărci se dovedește relația între noutatea

mărcii și noutatea pieței căreia îi este destinată marca. Alternativele strategice pot fi identificate cu ajutorul matricii Ansoff adaptate, ca în figura 2.

Produse/Mărci	Mărci existente	Mărci noi
Produse existente	Extinderea liniei de produse	Flancarea mărcii
Produse noi	Extinderea mărcii	Marcă nouă

Sursa: Concepția autorului.

Figura 2. Strategii de marcă în funcție de noutate

2. Crearea și introducerea mărcilor noi

Noile mărci vizează obținerea de noi competențe și, pe baza acestora, ocuparea unui loc mai bun în câmpul competențelor și pe piață. Produsele necesare acestui scop vor fi dezvoltate cu ajutorul noii competențe și ele vor ocupa un alt loc pe piață. Aceste produse devin astfel instrumente care sunt utilizate pentru a crea mărci.

În general, lansarea unei mărci este asociată cu investiții și riscuri ridicate. Mărcile noi nu sunt însă numai necesare, dar și importante. Ele generează oportunități viitoare pentru vânzările și profiturile firmei, pot fi utilizate cu succes în lupta concurențială și contribuie în mod esențial la mărirea valorii firmei. Acest ultim aspect, referitor la contribuția mărcilor la sporirea valorii firmei, este cu atât mai important în prezent și probabil în viitor, deoarece viziunea asupra locului mărcilor în politica firmelor s-a schimbat. Mult timp exista convingerea că mărcile au doar o valoare de marketing. Ele erau considerate a fi de natură psihologică și, din acest motiv, nu sunt reale. Consecința unei asemenea viziuni se repercutează asupra concepției manageriale, deoarece mărcile erau considerate ca material pentru managerii din publicitate, fără a avea valoare financiară. În plus, din punct de vedere contabil, se întâmpinau dificultăți în calcularea valorii mărcii. Astăzi, mărcile dețin roluri importante în activele firmelor, în viitor ele putând să devină cele mai importante active. Drept urmare, mărcile au și vor avea o anumită valoare comercială, de piață.

Crearea noilor mărci și lansarea lor pe piață sunt recomandate în situațiile când ele pot aduce avantaje în primul rând pentru clienți, care depășesc eforturile financiare și riscurile asociate. Atunci când o marcă existentă nu este compatibilă cu produsul nou sau cu categoria din care face parte, o marcă nouă poate aduce un avantaj strategic. De exemplu, marca SMART nu a inclus produsul nou în categoria automobilelor de lux, deoarece acest aspect nu era relevant pentru clienți. Marca nouă este recomandată și atunci când câmpul de competență al mărcii existente este prea îngust pentru a acoperi și include noul produs. Asemenea situații sunt întâlnite relativ des în cazul produselor universale care nu pot acoperi noi zone create de sortimente specializate, destinate unor segmente specializate. Henkel a creat un nou detergent cu putere de spălare deosebită la temperaturi joase, sub noua marcă Weisser Riese, deoarece Persil avea drept câmp de competență faptul că era detergent universal, de calitate superioară, destinat celor mai ridicate exigențe ale utilizatorilor, câmp care a devenit prea îngust.

Diferențierea noi mărci de cele existente. Succesul potențial al unei mărci noi depinde de modul și gradul în care aceasta se deosebește de mărcile existente. Pentru a fi semnificativă față de mărcile existente pe piață trebuie îndeplinite cerințele din figura 3.

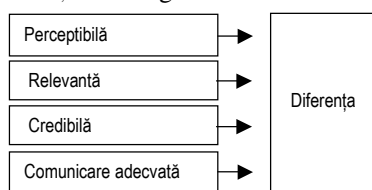


Figura 3. Cerințele diferențierii mărcii noi

Diferența trebuie să fie percepută de clienți. Aceasta înseamnă ca ea să reprezinte ceva deosebit și să fie suficient de mare pentru a fi remarcată.

Diferența trebuie să fie dorită de clienți și relevantă pentru aceștia. Consumatorii de pe piețele externe au numeroase exigențe și așteptarea față de o nouă marcă, care pot fi diferite. Obținerea unui nucleu central pentru o eventuală diferențiere trebuie să se bazeze pe identificarea proprietății sau caracteristicii mărcii care are cea mai mare relevanță/semnificație pentru clienți sau a combinației de mai multe însușiri și caracteristici, considerată necesară sau dorită de clienți.

Diferența trebuie să fie credibilă pentru a fi considerată reală de către clienți. Exigențele față de utilizarea mărcii trebuie să fie satisfăcute odată cu folosirea produsului.

Diferența trebuie să fie comunicată în mod adecvat clienților. În acest scop, pot fi utilizate nu numai instrumentele comunicării de marketing, precum publicitatea, de exemplu, ci și numele mărcii, produsul însuși și ambalajul. Comunicarea trebuie să fie consistentă per ansamblu, să sublinieze în mod clar diferența (ele) și să fie potrivită segmentului vizat.

3. Extinderea mărcii

Mărcile noi nu sunt singurele de care dispun firmele. Ele au de regulă mărci deja introduse, de al căror potențial încearcă să profite cât mai mult. În acest scop, firmele își propun fie să mențină potențialul mărcilor existente, fie să îl dezvolte. Ambele obiective sunt urmărite de managementul strategic al mărcilor existente, atât în varianta transferului mărcii, cât și în a relansării (Haedrich, Tomczak, Kaetzke, 2003).

Strategia transferului mărcii are ca obiectiv să mărească valoarea acesteia prin capitalizarea creditului de care se bucură marca principală, în noile produse. Valoarea existentă a mărcii poate fi consolidată și extinsă prin transferul mărcii, care practic înseamnă o extindere a mărcii. Figura 4 ilustrează opțiunile strategice în cazul extinderii mărcii prin transfer. Extinderea la linia de produse, operațiune în cadrul căreia noi produse din aceeași categorie sunt introduse pe piață sub o marcă-umbrelă, reprezintă extinderea în sens restrâns.

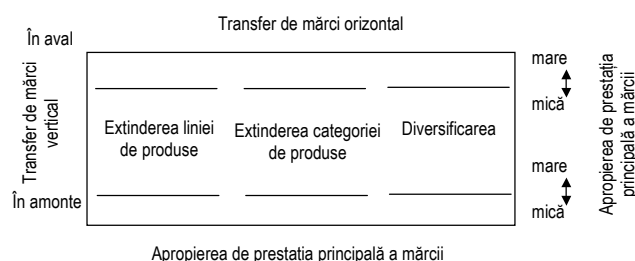


Figura 4. Opțiunile strategice ale transferului mărcii

Un caz de extindere în sens restrâns a mărcii este cel utilizat de Johnson Wax pentru marca Pronto, pe piața românească. Extensia a constat în adăugarea mărcii Pronto Antipraf Anti-static, un produs special pentru curățarea materialelor moderne, gamei Pronto (Capital, nr. 48, 2005, p. 73).

Extinderea categoriei de produse este o variantă mai amplă a celei anterioare, când transferul este realizat pentru mai multe linii. Dove, al cărei nucleu este săpunul-cremă, cu un sfer cremă hidratantă, a folosit mai întâi „hidratarea” ca atribut relevant pentru consumatori, în extinderea către produse adiacente, precum gelul de duș sau cremele de corp.

Apoi, marca a fost extinsă la articole pentru îngrijirea personală (deodorant, hair care). (Capital, nr. 48/2005, p. 73).

Diversificarea mărcii are în vedere extinderea la noi produse din categorii diferite, reprezentând extinderea în sens larg. Marca McDonald's a fost supusă diversificării atunci când a fost utilizată în afara sectorului fastfood, respectiv în cel hotelier.

Modalități de extindere a mărcii în practica internațională

Tabelul 5

Modalități de extindere	Exemple
Același produs, într-o altă formă Gust/ingrediente/componente Produs complementar Privilegii/avantaje pentru client Cunoașterea de către clienți	Mars ca înghețată Pronto, antistatic și antiptaf Periuța de dinți Colgate alături de pastele de dinți Colgate Marca Visa la cecuri de călătorie McDonald's a adăugat ingredientele complementare (ketchup ș.a.) ofertei de bază
Superioritate/unicitate/calități extra	Mărci luxoase și prestigioase a căror imagine este extinsă asupra bijuteriilor (Rolex, de la ceasuri la bijuterii).
Imaginea designului sau imaginea etică	Boss, marcă extinsă la parfumuri, de la confecții la modă

Surse: Haedrick, Tomczak, Kaetzke (2003), p. 126 și contribuția autorului.

Situații în care este oportună extinderea mărcii. Extinderea mărcilor existente este cel mai mult recomandată în cazurile când sunt lansate produse noi într-o altă categorie de produse noi într-o altă categorie de produse, deoarece oferă cele mai mari șanse de succes. Condiția ce trebuie îndeplinită se referă la faptul că noul produs nu trebuie să afecteze valoarea mărcii, deoarece, în caz contrar, evoluția pe termen lung a mărcii – marca poate întâmpina dificultăți. Un exemplu este al numelui de marcă Ivory, utilizat pentru săpun lichid, șampon și detergent de Procter & Gamble.

Extinderea poate fi comparată cu cea de-a doua lege a termodinamicii, care afirmă că atunci când două obiecte cu temperaturi diferite se ating, se va realiza un transfer de căldură de la cel mai cald spre cel mai rece, până când temperaturile lor devin egale. Într-o manieră similară, când pentru un produs nou este utilizată o marcă existentă, va avea loc un transfer de imagine de la aceasta din urmă, dar marca își va pierde tot mai mult din specificitate. Optând pentru această variantă, firma poate beneficia de avantaje precum o cotă de piață mai mare, eficiență sporită a publicității, introducerea mai ușoară a produsului pe piață, recunoașterea și acceptarea mai rapidă. Cele mai bune rezultate se obțin atunci când produsul lansat sub același nume de marcă generează vânzări ridicate pentru produsele existente. Șanse mari sunt și atunci când brandul principal este bine stabilizat în mintea și obiceiurile consumatorilor.

Dacă produsul nu are succes însă, imaginea negativă se poate răsfrânge și asupra celorlalte produse, schimbând atitudinea clienților față de marca respectivă. De asemenea, numele de marcă poate fi nepotrivit pentru noul produs sau își poate pierde specificitatea, dacă este utilizat pentru o categorie prea largă de produse.

Strategia extinderii mărcii este influențată de factori specifici, respectiv similaritatea, reputația, riscul și inovativitatea, percepute de clienți (Hem, 2000).

Similaritatea este dependentă de gradul în care clienții percep extensia ca fiind asemănătoare altor produse asociate cu marca respectivă. Cu cât similaritatea între bunul sau

serviciul original și extensie este mai mare, cu atât transferul de imagine favorabilă este mai mare. Argumentul în favoarea acestui mecanism se bazează pe presupunerea că potențialii consumatori vor avea o atitudine mai favorabilă față de extensii, dacă percep un grad mare de convergență între acestea și marca originală. Mai ales în cazul bunurilor de consum curent și îndelungat și al serviciilor, această ipoteză pare valabilă.

Reputația. Cu cât reputația mărcii este mai mare, cu atât mai favorabilă va fi atitudinea clienților față de eventualele extinderi. Reputația pare să fie dată, în mare măsură, de percepția clienților cu privire la calitatea asociată cu marca respectivă. Mărcile cărora le poate fi asociată o calitate înaltă pot fi extinse și primi aprecieri favorabile mult mai ușor decât cele a căror calitate lasă de dorit. În cazul serviciilor mai ales, cea mai mare parte a clienților nu are calificarea necesară pentru a le aprecia calitatea. Drept urmare, ei se bazează mult pe reputația mărcii, care li se pare garanția unei prestații de calitate.

Riscul perceput este dat de nesiguranța clientului – înainte de achiziționare – cu privire la tipul și mărimea pierderii pe care ar suferi-o dacă produsul nu va corespunde așteptărilor și obiectivelor sale. Riscul provine atât din nesiguranță – cu privire la consecințele nefavorabile ale unei alegeri greșite, cât și din cea cu privire la rezultatul obținabil, în urma deciziei. Opțiunea pentru o marcă deja cunoscută este o modalitate de a diminua riscul, deoarece cu cât o marcă devine mai familiară clientului prin expunere constantă și permanentă, cu atât riscul perceput tinde să se micșoreze.

Inovativitatea la nivelul clientului este o trăsătură a personalității legate de receptivitatea individuală față de idei noi și de dorința de a încerca noi produse și mărci. Persoanele inovative, mai înclinate spre asumarea riscurilor sunt mai dispuse să încerce noi soluții. De aceea, cu cât este mai mare ponderea inovatorilor în segmentul de clienți, cu atât mai mare va fi succesul strategiei de extindere a mărcii.

Strategia de extindere a mărcii are un caracter bidimensional. Ea acoperă, în primul rând, extensia funcțională care presupune furnizarea unor avantaje și

beneficii diferite, acestea solicitând funcționalitate și atribute diferite ale produselor. Acestei componente i se adaugă extinderea emoțională, care se concentrează asupra asociațiilor subiective, emoționale și personalității clienților din segmentul vizat.

4. Strategia mărcii globale

Marca globală este o componentă importantă a strategiei de marketing geocentrice, al cărei obiectiv este abordarea piețelor transnaționale, cunoscute și sub denumirea de piețe globale. Orientarea globală reclamă integrarea consecventă a tuturor activităților potrivit principiului standardizării. O marcă înseamnă însă mai mult decât utilizarea aceluiași nume de marcă pentru același produs pe toate piețele firmei. Ea înseamnă aceleași principii strategice, personalitate, imagine și poziționare a mărcii pe piața globală. În același timp, global înseamnă și posibilitatea adaptării produsului și a poziționării pe diverse piețe locale, până la un punct care să permită standardizarea adaptată.

O marcă poate fi considerată globală dacă îndeplinește un set de condiții și caracteristici, din care pot face parte utilizarea aceluiași principii strategice, poziționare și marketing pe toate piețele din lume, deși mixul de marketing poate varia. Transmiterea unei valori identice și perceperea acestei valori în mod similar în întreaga lume condiționează, de asemenea, caracterul global al unei mărcii. O asemenea marcă folosește același nume sau logo, și se găsește în canale de distribuție similare peste tot. Mărcile sunt globale și dacă dețin cote de piață substanțiale pe toate piețele unde sunt prezente. În sfârșit, încrederea și fidelitatea clienților comparabile pe piața transnațională reprezintă elemente ce conferă caracterul global unei mărcii.

Strategia mărcii globale este potrivită pentru produsele standardizate care nu depind de cultura piețelor și au prestigiu cert. Această strategie globală aduce numeroase și importante avantaje deținătorului mărcii (Toyne, Walters, 1993, p. 441; Danciu V., 2005, p. 233). Eficiența de marketing maximă, obținută ca rezultat al economiei de timp și bani realizată ca urmare a utilizării aceluiași mărci pe toate piețele firmei, este considerată primul avantaj. Tot aici se plasează și reducerea costurilor publicitare ca urmare a standardizării totale sau parțiale a strategiei publicitare. O marcă globală contribuie la eliminarea confuziilor referitoare la mărci și ajută la identificarea ușoară de către clienți, mai ales dacă aceștia au o mobilitate ridicată și călătoresc pe tot globul. Deoarece este potrivită produselor aculturale și de prestigiu și facilitează standardizarea altor elemente ale mixului de marketing, în special a produsului și a publicității, marca globală stimulează și contribuie la standardizarea mai ridicată a întregului mix de marketing.

Mărcile globale sunt pândite însă și de pericole, care se pot transforma în dezavantaje. Orice marcă globală solicită omogenitatea pieței căreia i se adresează. Pentru a avea succes global, trebuie găsit un nume de marcă potrivit și atractiv pe toate piețele. În caz contrar, pot apărea conotații negative,

probleme asemănătoare putând fi întâlnite din cauza pronunției, a semnificației percepute sau chiar a disponibilității reduse a mărcii. Dacă asemenea aspecte nefavorabile se materializează în practicile referitoare la marcă, unele dintre mărci se pot dovedi nepotrivite pe anumite piețe, ceea ce poate afecta rezultatele mărcii respective. De aceea, una din preocupările de căpătâi ale creatorilor de mărci se dovedește a fi găsirea de nume care să poată fi ușor de pronunțat și să aibă aceeași semnificație peste tot. Mărci precum Sony, Kodak, Fuji, IBM, Mercedes își datorează o parte din succes și datorită capacității lor de comunicare și simplității. Nu mai puțin importantă pentru mărcile globale se dovedește cerința pentru ca acestea să aibă consistență calitativă, indiferent de locul de achiziționare a produsului.

Potențialele dezavantaje ale mărcii globale sunt incluse în strategia de marcă a firmelor, tocmai pentru a evita situațiile care le pot bloca flexibilitatea necesară.

Studii efectuate asupra practicilor referitoare la strategiile de marcă, în cazul a șase companii globale prezente în 67 de țări, au constatat că numai 68 de mărci utilizate de cele șase companii au fost identificate în mai mult de jumătate din țările cercetate (Hollensen, 2004, p. 475), cum se arată în tabelul 6. Din cele 68 de mărci, doar șase, respectiv Colgate, Lipton, Lux, Maggi, Nescafé și Palmolive, au fost găsite în toate cele 67 de țări, astfel că doar acestea erau mărci globale într-adevăr, la data studiului.

Mărcile a șase companii multinaționale în 67 de țări

Tabelul 6

Compania	Nr. total de mărci	Mărci identificate în peste 50% din țări		Mărci identificate numai într-o țară	
		Număr	Procente	Număr	Procente
Colgate (SUA)	163	6	4	59	36
Kraft (SUA)	238	6	3	104	44
Nestlé (Elveția)	560	19	4	250	45
P&G (SUA)	217	18	8	80	37
Unilever (Marea Britanie)	471	17	4	236	50
Quakco (SUA)	143	2	1	55	38
Total	1.792	68	4	784	44

Surse: Hollensen (2004), p. 475.

Rezultatele cercetării arată că, în mod surprinzător, fiecare din cele șase companii pare să utilizeze strategia mărcilor multiple pe o singură piață, în cadrul căreia preferă să achiziționeze mărci locale, mai degrabă, decât să utilizeze o marcă globală.

Pentru ca o marcă globală să obțină succesul scontat, ea trebuie orientată strategic încă din faza creării. Strategiile mărcii globale urmăresc să valorifice anumite elemente specifice (produs, clienți, concurenți) pentru a crea, dezvolta și utiliza mărci valabile pentru piețele globale.

■ *Strategia inovării și utilizării creative a resurselor.* Companiile din domeniul IT și al comunicațiilor sunt printre cele care au dezvoltat mărci globale cu un înalt grad de standardizare. Mărci precum Microsoft, Intel, IBM, Nokia se numără printre cele mai valoroase mărci din lume din această categorie, după Interbrand.

■ *Strategia reputației mărcii* urmărește utilizarea sau dezvoltarea unor trăsături specifice pentru mărcile promovate, cu scopul de a se constitui drept sprijin al autenticității și credibilității în fața clienților. Utilizarea acestei strategii trebuie să se bazeze pe o anumită istorie, moștenire sau mitologie, care trebuie prezentate într-un mod convingător. Modalitatea de a atinge corzile sensibile ale clientului pot varia, dar scopul rămâne identic și acesta este fidelizarea clienților.

■ *Strategia bazată pe afinități* are ca idee centrală stabilirea unei legături emoționale între marcă și clienți. Strategia de succes va fi aceea care reușește să construiască o relație bună cu clienții, bazată pe comunicare afectivă și furnizarea unei imagini atractive, distincte în procesul de stabilire a relației între marcă și clienți. Modalitățile de „a atinge corzile sensibile ale clientului” pot varia, dar scopul rămâne identic și acesta este fidelizarea clienților.

■ *Strategia bazată pe recunoaștere* încearcă să convingă clienții că produsul, cu marca respectivă, este oarecum diferit de ale concurenților, ca în cazul mărcilor de nișă, sau să facă produsul mai cunoscut decât cele concurente. Cheia succesului strategiei bazate pe recunoaștere este conștientizarea diferențierii produsului de clienți sau unicitatea acestuia pentru clienții fideli. În acest mod, strategia poate aduce avantaje din două realități. Prima este incapacitatea clienților de a face diferența între mai multe mărci din același sector sau domeniu, iar cea de-a doua constă în faptul că acești clienți cunosc un număr limitat de mărci. În cazul produselor pe care clienților le este dificil să le deosebească după mărci, aceștia vor opta pentru mărcile pe care le știu și despre care li se furnizează informații în mod frecvent. Dificultățile clienților de a face diferențe între ofertele diverselor bănci îi vor face să opteze pentru băncile cunoscute, eventual mediatizate sau recomandate. Există cazuri când clienții cunosc doar una sau două mărci dintr-un domeniu, datorită faptului că deținătorii lor nu și-au creat o identitate distinctă sau este un domeniu ce prezintă puțin interes. Asemenea mărci devin puncte de referință pentru sectorul respectiv, iar deținătorii lor vor alocă sume importante pentru publicitate, cu scopul de a se menține această situație.

5. Apple, strategia unei mărci de succes

Crearea și deținerea unei mărci puternice este o șansă în plus pentru a reuși într-un mediu global și tot mai competitiv. Sectorul tehnologiilor informatice este unul în care intensitatea concurenței se dovedește a fi printre cele mai puternice, iar strategia de dezvoltare a mărcii Apple este un bun exemplu de marcă a cărei strategie a permis și continuă să faciliteze obținerea unei poziții unice pe piața globală pentru corporație și produsele sale.

5.1. Identificarea și poziționarea distincte

Atât ca marcă corporativă, cât și pentru produse, Apple este caracterizată de modul în care se regăsesc dimensiunile sale definitorii pe cele patru componente.

Dimensiunea referitoare la produs plasează marca Apple ca oferind produse de o calitate înaltă, construite cu

ajutorul unei tehnologii inovatoare, care înmagazinează o mare creativitate, imaginație și au un design specific.

Dimensiunea organizațională a mărcii Apple este ilustrată de valorile Apple Computers. Aceste valori sunt definite de calitățile, standardele și principiile care o vor ajuta să reușească și care, luate împreună, identifică Apple Computers ca pe o companie unică (www.seanet.com/~jonpugh/applevalues.html).

Empatia pentru clienți, ca valoare caracteristică a Apple, se bazează pe faptul că organizația oferă produse de calitate superioară, care satisfac nevoile reale ale clienților și oferă o valoare durabilă. Compania este cu adevărat interesată în rezolvarea problemelor clienților și nu își compromite principiile etice sau integritatea morală, în numele profitului.

Obiective ofensive care urmăresc succesul. Apple își stabilește obiective ambițioase și acționează cu fermitate pentru a le atinge. Ea consideră că produsele sale pot schimba modul în care oamenii lucrează și trăiesc.

Contribuția socială este un principiu care se materializează la standarde ridicate. Cu ajutorul produselor sale, Apple dorește să ajute oamenii, să realizeze mai mult decât ar putea obține singuri, să facă lumea un loc mai bun. Compania dorește să reprezinte un valoros activ economic, intelectual și social, în comunitățile în care își desfășoară activitatea.

Inovarea și viziunea distincte și puternice se regăsesc în permanentul efort inovativ din domeniul computerelor și în asigurarea riscului de a considera omul ca fiind creatorul schimbării. Compania încearcă astfel produse care să devină elemente de referință în sector.

Performanța individuală este un principiu care obligă fiecare angajat al Apple să demonstreze că este implicat și obține performanțe individuale. Angajații trebuie să stea la baza diferențierii companiei și a produselor sale, întrucât, în ultimă instanță, ei determină caracterul și forța Apple.

Spiritul de echipă este definitoriu pentru identitatea Apple, deoarece munca în echipă este esențială pentru succesul companiei. Angajații sunt încurajați să interacționeze la toate nivelurile manageriale și să împărtășească idei și sugestii care să contribuie la îmbunătățirea eficienței și a calității.

Calitatea și excelența. Compania asigură produselor Apple un nivel de calitate, performanță și valoare care să câștige respectul și loialitatea clienților săi. Managementul calității are o importanță critică pentru succesul companiei.

Recompensarea individuală este tratată ca o valoare importantă a companiei. Aceasta recunoaște contribuția fiecărui angajat la succesul Apple și, în consecință, fiecare este recompensat după rezultatele personale primind o cotă din rezultatele financiare. Recompensele sunt atât financiare, cât și psihologice, de aceea se încearcă crearea unei atmosfere plăcute, în care fiecare individ să împărtășească aventura și entuziasmul de a lucra la Apple.

Managementul de calitate constă și în responsabilitatea acestuia de a crea o atmosfera de lucru în care valorile Apple să înflorească. Pe plan general, atitudinea și comportamentele managerilor trebuie să contribuie la a-i convinge pe toți angajații cu privire la motivațiile și integritatea celor care îi conduc.

Personalitatea Apple este asigurată în principal de faptul că Apple Computers nu vinde doar produse, ci își vinde marca, adică vinde un mix de speranțe, vise și aspirații. Oamenii sunt atrași către mărcile cu ale căror caracteristici ideatice se pot identifica. Ei doresc să simtă că fac parte din marcă, lucru care se poate întâmpla doar dacă între marcă și utilizatorii săi se stabilește o relație umană, dincolo de relația de afaceri. Apple le sugerează clienților că achiziționarea unui computer al său le permite să „gândească diferit” („Think Different”). Apple vizează o anumită categorie de clienți, cu venituri mari, inovatori, cu locuri de muncă bune și cu un stil de viață aparte. Mesajul mărcii Apple se adresează persoanelor cu o anumită viziune. Apple se adresează celor care gândesc diferit, cum sugerează sloganul „Think Different”. Ea se adresează mai degrabă celor care aleg să aibă o anumită atitudine.

Specificul personalității mărcii Apple, și care explică în bună măsură succesul ei, constă în concentrarea asupra constituirii unei mărci bazate pe valori mai degrabă emoționale, decât funcționale. Deși a lansat produse puternice și inovative, de exemplu iMac și iPod, secretul Apple stă în incitarea clientului și stabilirea unei legături emoționale de durată cu aceștia.

Dimensiunea simbolică. Apple (măr) este un nume de marcă distinctiv, ușor de recunoscut și de amintit. Sigla companiei este un măr mușcat, care trimite la episodul biblic din Geneză: Adam și Eva mușcă din fructul oprit, ceea ce le oferă ocazia cunoașterii. Dar mărul este sinonim și cu revolta, iar Apple este o marcă rebelă (adică diferită). Logo-ul Apple este elegant și ușor de reținut și redat.

Această semnificație asupra identității mărcii Apple permite ca, din punct de vedere strategic, ea să fie poziționată emoțional mai degrabă, decât funcțional.

5.2. Dezvoltarea și succesul strategiei internaționale a mărcii Apple

Creată ca o marcă corporativă, Apple a fost utilizată la început pentru gama de produse Apple I, cu extindere

ulterioară la Apple II și Apple III. Următoarele produse lansate au primit nume diferite, Apple rămânând doar pentru marca corporativă. Cel mai mare succes al companiei Apple îl înregistrează McIntosh. Istoria acestui computer începe în 1980, când este realizat proiectul unui computer cu cost redus și un software ușor de utilizat. Introdus pe piață, McIntosh s-a bucurat de un mare succes. Având în timp o evoluție cu sușuri și coborâșuri, marca McIntosh redevine în prim plan odată cu lansarea iMac în 1998 și iBook, iar după succesul înregistrat a variantei eMac (2002) pentru sectorul educațional și mai apoi a iPod, ca player pentru muzica înregistrată digital.

Succesul mărcilor Apple pe piața internațională s-a datorat și diferențierii față de cele existente. Designul a jucat un rol important în perceperea McIntosh ca fiind deosebit de IBM. Caracterul inovator și mai ales diferit al ofertei Apple și promisiunea întotdeauna ținută, de a surprinde mereu clienții, au fost suficient de relevante pentru aceștia din urmă.

Apple a devenit treptat o marcă globală cunoscută, a cărei strategie se plasează în categoria celor susținute de inovare, creativitate și reputație. Cumpărătorii și utilizatorii computerelor create și fabricate de Apple au devenit fani ai lor, mai ales în cazul McIntosh. La întrebarea „ce îi face pe utilizatorii McIntosh atât de fideli?”, răspunsul este multiplu. Întreprinzătorii susțin că este vorba de marcă, psihologii că relația specială ce se stabilește între client și computer trebuie luată în calcul, iar clienții fideli ai Apple sunt convinși că este meritul computerului, al prieteniei și simplității lui. Utilizatorii McIntosh nu formează doar un grup eterogen de persoane care din întâmplare utilizează același computer. Ei reprezintă o comunitate, cu propriile ritualuri, tradiții și mentalități. Caracteristica definitorie a comunității McIntosh este loialitatea față de Apple. Cât de mare este această loialitate s-a văzut și la sfârșitul anilor 1990, când membrii comunității au salvat compania Apple de la faliment.

Bibliografie

- Aaker, D. (1996). *Building Strong Brands*, Free Press, New York
- Benkenstein, M. (2003), *Strategisches Marketing: ein wettbewerbs orientierten Ansatz*, 2. Auflage, Kohlhammer Verlag, Stuttgart
- Bradley, F. (1995). *International Marketing Strategy*, second edition, Prentice Hall Ltd (UK), London
- Danciu, V. (2005). *Marketing international. Provocări și tendințe la începutul mileniului trei*, Editura Economică, București
- Gilligan, C., Wilson, R. (2003). *Strategic Marketing Planning*, Butterworth – Heinemann, Oxford (UK)
- Haedrich, G., Tomczak, T., Kaetzke Philomela (2003). *Strategische Markenführung*, 3. Auflage, Hampt, Berne
- Hem, E. L. (2000). *Factors influencing succesfull brand extensions*, www.brand-channel.com
- Hollensen, S. (2004). *Global Marketing, a decision oriented approach*, third edition, Pearson Education Limited (UK)
- Keegan, W., Schlegelmilch, B., Stöttinger, Barbara (2002). *Globales Marketing – Management*, Oldenbourg Verlag, München, Wien
- Kotler, Ph., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, Veronica (1999). *Principiile marketingului*, Editura Teora, București
- Toyne, B., Walters, P. (1993), *Global Marketing Management*, Allyn and Bacon, Boston
- Vianelli, D. (2001). *Il posizionamento del prodotto nei mercati internazionali*, Franco Angelli, Milano
- *** *Capital*, nr. 48/2005
- www.seanet.com/~jonpugh/applevalues.html

Sistemul de indicatori utilizați în măsurarea sărăciei

■

Constantin Anghelache

Profesor universitar doctor

Alexandru Isaic-Maniu

Profesor universitar doctor

Constantin Mitruț

Profesor universitar doctor

Vergil Voineagu

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. Poverty represents a life aspect which is focusing the attention of both the macroeconomic analysis and the international comparisons. In order to measure the level being recorded by this phenomenon, there is a system of indicators which are used in order to underline, in a correlated manner, a number of aspects which are characterizing, quality and quantity wise, the evolution of the poverty in a specific country or, to a larger extent, through comparative surveys, at international level. Despite the fact that they are not the only instrument being used within the process of comparison of the stages of social and economic development at the international level, however the poverty indicators are providing a clear significance to the worked out surveys. In fact, the very purpose of the economic activity consists of increasing welfare and, as much as possible, at least reducing, if not eradicating, the poverty. The present work is broadly presenting the methodology as well as, both theoretical and practical, the way of computing the poverty, making a synthesis of the specific used indicators.

Key words: poverty; welfare; income; system of indicators; comparison.

■

1. Aspecte metodologice privind sistemul de indicatori utilizați

Fenomenul „sărăciei” constituie un subiect important, dar suficient de controversat și de multe ori disputat chiar și de specialiștii în domeniu. Sărăcia se referă la un element cantitativ (nivelul obținut al veniturilor comparat cu cel al subzistenței), dar și la un aspect calitativ, fiind o mărime interpretată în funcție de un anumit nivel al veniturilor. Statistic, pentru măsurarea sărăciei, se pune problema cuantificării veniturilor, care apoi se compară cu un anumit nivel etalon. Măsurarea se poate efectua pe baza unui sistem de indicatori, corelațiile între ei dând semnificație analizei fenomenului.

Măsurarea sărăciei se face pe baza pragului de sărăcie calculat, care funcționează ca un etalon în raport cu care orice măsură a fenomenului capătă sens.

Dintre indicatorii astfel utilizați redăm pe cei mai importanți:

■ *Incidența sărăciei* se evidențiază cu ajutorul *Ratei sărăciei RS (head count ratio)*, care determină proporția celor săraci în totalul populației. Acest indicator măsoară amploarea fenomenului.

$$RS = \frac{q}{n},$$

unde:

n = mărimea populației;

q = nr. de persoane/gospodării ale căror venituri sau cheltuieli y_i sunt mai mici decât pragul de sărăcie z .

Sistemul de indicatori utilizați în măsurarea sărăciei

Pe lângă proporția celor săraci în totalul populației, o problemă esențială este măsurarea deficitului de venit al populației sărace în raport cu pragul de sărăcie.

■ *Deficitul de venit al populației sărace* (income gap) se referă la suma necesară pentru ca fiecare individ sărac să ajungă la nivelul pragului de sărăcie.

■ *Suma veniturilor suplimentare* (VS) necesare indivizilor aflați sub pragul sărăciei pentru a ieși din această stare este

$$VS = \sum_{i=1}^q (z - y_i) = (z - \bar{y})q$$

$\bar{y}$ este venitul mediu al indivizilor săraci și reprezintă costul minim al eliminării sărăciei.

Indicele deficitului mediu de venit (*income gap index*) este

$$I_{\Delta V} = \frac{(z - \bar{y})}{z}$$

■ *Indicele de profunzime a sărăciei* (PS), corespunzător conceptului de gravitate a sărăciei, se determină ca raport între costul minim al eliminării sărăciei (IS) și costul maxim evaluat în ipoteza că întregii populații i se asigură un venit egal cu pragul de sărăcie (nz).

$$PS = \frac{VS}{zn} = \frac{(z - \bar{y})q}{zn} = I_{\Delta V} RS = \frac{\sum_{i=1}^q \left(1 - \frac{y_i}{z}\right)}{n}$$

Acest indicator este folositor din punct de vedere statistic pentru stabilirea nivelului resurselor necesare eradicării sărăciei în cazul unui transfer monetar orientat perfect numai către săraci. De exemplu, dacă $PS = 20\%$, atunci, în medie, transferul monetar necesar scoaterii fiecărei persoane sărace din starea de sărăcie reprezintă 20% din pragul de sărăcie.

Indicele profunzimii sărăciei nu oferă însă nicio informație asupra distribuției sărăciei. El reflectă deficitul agregat, fără a spune nimic despre deficitele individuale. Două populații diferite pot avea aceeași rată și profunzime a sărăciei, fără însă a avea aceeași distribuție a veniturilor celor aflați sub prag. Este nevoie de măsurători suplimentare, care să surprindă și efectul distribuției bunăstării (sau sărăciei): se vor utiliza indicatori ai severității sărăciei.

■ Indicatorii *severității sărăciei* reflectă suplimentar gravitatea fenomenului, fiind sensibili la modul în care sunt distribuite veniturile (respectiv deficitele de venit ale populației sărace) în raport cu pragul ales.

Indicii clasei Foster-Greer-Thorbecke – foarte utilizați în studiul sărăciei.

$$FTG_{\alpha} = \frac{\sum_{i=1}^q \left(1 - \frac{y_i}{z}\right)^{\alpha}}{n}$$

este indicele Foster Greer Thorbecke de grad α ;

$$\alpha = 0 \Rightarrow TFG_0 = RS$$

$$\alpha = 1 \Rightarrow TFG_1 = PS$$

Pentru $\alpha \geq 2$ se obțin indicii de severitate a sărăciei.

Indicele pătratic FTG ($\alpha = 2$)

$$FTG_2 = \frac{\sum_{i=1}^q \left(1 - \frac{y_i}{z}\right)^2}{n} = \frac{1}{nz^2} \sum_{i=1}^q (z - y_i)(z - y_i)$$

este cel mai utilizat indice al severității. Se definește ca o sumă ponderată a deficitelor veniturilor individuale. Practic, ponderile date diferitelor valori individuale sunt egale cu ele însele, așa încât un deficit mai mare capătă o pondere mai mare, un deficit mai mic o pondere mai mică. Cu cât valoarea lui α este mai mare, cu atât crește mai mult ponderea celor mai săraci dintre săraci în agregarea deficitelor de venit. La limită, când α tinde la infinit, acest indicator reflectă numai starea de sărăcie a celei mai sărace persoane; el permite compararea mai multor distribuții, pe de o parte, și compararea efectelor diferitelor politici alternative de combatere a sărăciei, pe de altă parte.

■ *Indicele Sen* (ISS) se calculează după relația:

$$ISS = RS \left[I_{\Delta V} + k(1 - I_{\Delta V}) \times G^S \right], \quad k = \frac{q}{q+1}$$

unde:

ISS – indicele Sen de severitate a sărăciei;

RS – rata sărăciei;

$I_{\Delta V}$ – indicele deficitului mediu de venit;

G_s – coeficientul de inegalitate Gini calculat pentru populația săracă.

Modul în care veniturile unei populații sunt distribuite reprezintă o problemă de interes major, atât în analiza inegalității, cât și în analiza severității sărăciei.

Coeficientul de inegalitate Gini măsoară gradul în care distribuția venitului între indivizi (sau gospodării) în cadrul unei economii se abate de la o distribuție perfect egalitară. Coeficientul Gini măsoară suprafața situată între curba Lorenz și dreapta distribuției de egalitate absolută (prima bisectoare), exprimată ca un procent din aria totală situată sub curbă.

$G = 0$ reprezintă o egalitate perfectă;

$G = 100$ reprezintă o inegalitate perfectă.

Formula de calcul al indicelui Gini este:

$$G = 1 + \frac{1}{n} - \frac{2}{n^2 y} (y_1 + 2y_2 + 3y_3 + \dots + ny_n)$$

$y_1, y_2, \dots, y_n$ sunt veniturile individuale în ordine descrescătoare;

n este numărul indivizilor;

$\bar{y}$ este venitul mediu.

■ O alternativă la metodele unidimensionale de studiu al sărăciei este abordarea *multidimensională*, considerată de mulți specialiști mult mai realistă, întrucât se determină indici ai sărăciei pe baza mai multor dimensiuni, iar sărăcia, după cum bine se știe, este un fenomen foarte complex, guvernat de evoluția mai multor factori. Caracterul multidimensional al sărăciei este evidențiat începând cu 1997 în rapoartele dezvoltării umane, unde este calculat indicele dezvoltării umane (*human development index*) ca un indice agregat care ia în calcul trei alți indicatori ai nivelului de trai: speranța de viață la naștere, nivelul educației, standardul economic de viață.

În România, Institutul Național de Statistică elaborează studii de analiză multidimensională a sărăciei pe baza metodei „*Totally Fuzzy and Relative*”. Această metodă a fost propusă de profesorul Achile Lemni și colaboratorii săi de la Universitatea din Siena și este utilizată în numeroase studii privind sărăcia în Italia și Europa. Metoda are la bază teoria mulțimilor vagi.

Este considerată:

- total vagă (sau difuză) pentru că evită utilizarea unor praguri a căror alegere este în ultimă instanță subiectivă;
- total relativă pentru că indicatorii sintetici de evaluare a sărăciei sunt calculați pe baza distribuțiilor din eșantion, fiind astfel în concordanță cu conceptul de sărăcie relativă.

Potrivit opiniei autorilor, împărțirea populației în săraci și nonsăraci, realizată pe baza metodelor tradiționale, reprezintă o simplificare grosieră a realității, care eludează toate gradele de comparație dintre cele două extreme. Este subliniat faptul că sărăcia nu trebuie privită ca un atribut ce caracterizează un individ sub aspectul prezenței sau absenței sale, ci este mult mai util ca sărăcia să fie caracterizată ca un atribut vag, difuz, ce exprimă diferitele grade de manifestare a fenomenului.

Astfel, o măsură a fenomenului trebuie să indice pentru fiecare unitate statistică (gospodărie, individ) un anumit grad de apartenență la mulțimea săracilor. Principalul avantaj al metodei este acela că măsoară difuziunea sărăciei pe baza unui *indicator global*, care se obține luând în calcul atât indicatori monetari, cât și nonmonetari.

Metodele tradiționale defineau pragul de sărăcie în funcție de care gospodăriile se grupau în sărace sau nonsărace. Metoda „TFR” definește o funcție continuă cu valori în $[0,1]$ care exprimă gradul de apartenență la mulțimea săracilor, al populației totale sau al unor categorii de populație.

Se consideră mulțimea G ca fiind eșantionul de n gospodării observate pe parcursul unui an în ancheta integrată în gospodării. Se construiește mulțimea vagă/difuză a săracilor, S , astfel:

- se consideră un vector de m variabile $(X_1, X_2, \dots, X_m)$, numite indicatori de risc, care caracterizează starea fiecărei gospodării;

- valoarea funcției de apartenență a unei gospodării $i \in G$ la mulțimea săracilor S se calculează ca medie ponderată a valorilor $h(g_{ij})$, $j = 1, 2, \dots, m$ ale unei funcții de frecvențe h atașate fiecărei caracteristici j și gospodării i avute în vedere.

$$f(g_i) = \frac{\sum_{j=1}^m h(g_{ij})w_j}{\sum_{j=1, \dots, m} w_j}, \quad i = 1, \dots, n$$

unde:

$w_1, w_2, \dots, w_m$ reprezintă un sistem generic de ponderi calculate conform metodei;

$f(g_i) \in (0, 1)$

$f(g_i) = 0 \Rightarrow i \notin S$ gospodăria i beneficiază de o stare sigură de bogăție;

$f(g_i) = 1 \Rightarrow i \in S$ gospodăria i beneficiază de o stare sigură de sărăcie totală.

Valorile intermediare în intervalul $(0,1)$ arată un anumit grad de apartenență la mulțimea săracilor (de exemplu: 0,89 arată un înalt grad de sărăcie al populației studiate; 0,14 indică un grad scăzut de sărăcie sau o slabă apartenență a populației studiate la mulțimea vagă a săracilor; 0,30 arată un grad moderat de sărăcie).

Caracteristicile $(X_1, X_2, \dots, X_m)$ pe baza cărora sunt estimate valorile funcției de apartenență reprezintă indicatorii considerați a influența starea de sărăcie a populației studiate (indicatorii de risc), care sunt monetari și nonmonetari.

■ *Indicatorii de risc se pot grupa în două mari categorii:*

- de tip efect (exprimă starea de sărăcie sau bunăstare efectivă);
 - condițiile de locuit (apă curentă, apă caldă, electricitate, grup sanitar cu apă curentă, baie, încălzire centrală, suprafață locuibilă pe persoană, gaze la bucătărie);
 - posesia de bunuri de folosință îndelungată (aragaz, frigider, mașină de spălat rufe, aspirator, tv, telefon, deținerea de proprietăți);
 - cheltuielile totale de consum;
- de tip cauză (arată riscul de a deveni sărac; exprimă sărăcia potențială):
 - nivelul de educație al capului familiei;
 - sexul capului familiei;
 - existența cel puțin a unui șomer în familie;
 - etc.

■ *Evaluarea sărăciei relative multidimensionale se determină pe baza parcurgerii următoarelor etape:*

- stabilirea indicatorilor de risc;
- stabilirea unei scale de echivalență pentru variabilele monetare;
- aplicarea unor metode de agregare care să ducă la obținerea unor indicatori sintetici.

Prin aplicarea TFR se poate obține pentru fiecare gospodărie din eșantion și pentru fiecare indicator de risc câte o valoare a funcției de apartenență la mulțimea săracilor S.

Pentru obținerea unor indicatori sintetici de evaluare a gradului de sărăcie, trebuie parcurși câțiva pași de agregare a acestor valori prin care se determină succesiv:

- câte un indicator sintetic la nivelul fiecărei grupe de risc;
- câte un indicator sintetic la nivelul fiecărei grupe de indicatori de risc;
- un indicator sintetic global ca expresie a gradului de sărăcie a întregii populații P, definit ca medie aritmetică a indicatorilor sărăciei evaluați pentru

$$\text{fiecare gospodărie: } p = \frac{1}{n} \sum f(g_i);$$

- indicatorul sintetic global determinat prin această metodă variază între 0 și 1. Importanța acestor indicatori sintetici globali este deosebită pentru:
 - a) compararea stării de sărăcie a diferitelor categorii de gospodării la un moment dat;
 - b) compararea stării de sărăcie a întregii populații în timp;
 - c) identificarea categoriilor de populație către care trebuie să fie orientate politicile de combatere a sărăciei.

Măsurarea și analiza sărăciei, inegalității și vulnerabilității sunt esențiale pentru:

- cunoașterea exactă a situației;
- înțelegerea factorilor care determină această situație;
- pentru elaborarea de politici sociale;
- monitorizarea și evaluarea efectelor politicilor aplicate.

Pentru definirea bunăstării s-au dat multe definiții și concepte, dar specialiștii consideră trei dintre ele mai importante:

- Sărăcia definită în termeni de resurse sau abilități suficiente pentru satisfacerea trebuințelor curente (această definiție se bazează pe compararea veniturilor, consumului, educației etc. între indivizi/ gospodării, cu stabilirea unui prag sub care indivizii sunt considerați săraci);
- Inegalitatea în distribuția venitului, consumului etc. (se bazează pe premisa că poziția relativă a individului/gospodăriei în societate este un aspect important al bunăstării sociale);
- Vulnerabilitatea (definită ca probabilitatea sau riscul de a fi sărac sau de a ajunge sărac în viitor).

2. Măsurarea sărăciei se face parcurgând trei etape

A. Alegerea dimensiunii relevante; alegerea unui indicator al bunăstării;

B. Determinarea pragului de sărăcie;

C. Selectarea unui indicator de măsurare.

A. Indicatorii bunăstării sunt, în principal, următorii:

I. Indicatori monetari:

- venitul;
- consumul (este mai preferat deoarece poate fi măsurat mult mai bine decât venitul; reflectă mai bine standardul actual de viață al persoanei/gospodăriei).

II. Indicatori nemonetari

- Sărăcia din punctul de vedere al stării de sănătate și nutriției (starea de sănătate a membrilor gospodăriei este un important indicator al bunăstării).

Analiza poate fi focalizată către:

- consumul nutrițional al copiilor;
- incidența unor boli specifice sărăciei (malaria, tuberculoză etc.);
- speranța de viață;
- accesul la servicii medicale;
- etc.
- Sărăcia din punctul de vedere al educației:
 - nivelul analfabetismului;
 - raportul dintre numărul de ani de școală parcurși și numărul de ani de școală ce ar trebui parcurși;
 - etc.

B. Alegerea și estimarea pragului sărăciei

- pragul absolut;
- pragul relativ;
- pragul subiectiv.

C. Alegerea și estimarea indicatorilor de măsurare

- incidența sărăciei (*headcount index*);
- profunzimea sărăciei (*poverty gap*);
- severitatea sărăciei (*squared poverty gap* = indicele pătratic FGT).

Odată stabilit indicatorul bunăstării, pragul de sărăcie și indicatorul de măsurare, caracteristicile diferitelor grupuri (săraci și nonsăraci) pot fi comparate pentru determinarea corelațiilor care pot exista între anumiți factori (caracteristici) și sărăcie.

Un prim pas în construirea unui profil al sărăciei este analiza caracteristicilor socio-economice ale indivizilor/ gospodăriilor din categoriile săraci/nonsăraci. Profilul poate include informații privind identitatea celor săraci (mediu de rezidență, obiceiuri, ocupație etc.) și standardul lor de viață (sănătate, educație, nutriție, locuință etc.).

Există trei modalități de prezentare a profilului sărăciei (compararea între grupuri):

- măsurarea sărăciei pentru diferite grupuri (se determină valorile indicatorilor de măsurare) în funcție de regiune geografică, vârstă, sex, nivel al educației, mediu urban/rural etc. (exemplu: în Malawi, în 1998, incidența sărăciei a fost de 70,6% în cazul gospodăriilor al căror cap

de familie era fără educație, față de 15,5% în cazul în care capul de familie avea un nivel ridicat al educației);

■ *contribuția diferitelor grupuri la sărăcie* (depinde de proporția acelui grup în populația totală și de incidența sărăciei în interiorul grupului; de exemplu, în Madagascar, în 1998: 21% din populația țării trăiește în zona urbană și 47% din populația din zona urbană este săracă. Știind că 70% din întreaga populație a Madagascarului este săracă,

se obține că $\frac{21 \times 47}{70} = 14,14\%$ din populația săracă a țării

locuiește în zona urbană);

■ *riscul relativ* (riscuri relative de a fi sărace pentru diferite grupuri de gospodării). Aceste riscuri estimează probabilitatea ca membrii unui anumit grup să devină săraci relativ la probabilitatea corespunzătoare de a fi sărace a tuturor celorlalte gospodării. (De exemplu, în Madagascar, în 1998, 47% din gospodăriile urbane sunt sărace și 77% din gospodăriile rurale sunt sărace. Se obține $47/77 - 1 = -0,39$, adică gospodăriile din mediul urban sunt cu 39% mai puțin expuse la risc decât cele din mediul rural. $77/47 - 1 = 0,63$, adică gospodăriile din mediul rural sunt cu 63% mai expuse riscului de sărăcie decât gospodăriile din mediul urban).

Conceptul de *risc relativ al sărăciei* poate fi utilizat în analiza schimbărilor survenite în profilul sărăciei în timp. Obiectivul este de a observa dacă riscul relativ de sărăcie pentru anumite grupuri specifice de populație a crescut sau a scăzut în timp.

Descompunerea diferenței sărăciei (descompunerea modificării în timp a sărăciei) în efectele modificării sărăciei în interiorul grupurilor sau între grupuri. Se analizează dacă modificarea sărăciei este cauzată de modificarea sărăciei în interiorul anumitor grupuri (efecte intrasectoriale) sau de migrația populației către alte grupuri mai sărace sau mai bogate (efecte intersectoriale) sau de efectele de interacțiune (corelația dintre modificările din cadrul grupurilor și modificările de populație).

În literatura de specialitate se utilizează două metode de descompunere pentru analiza sărăciei în timp:

■ *Descompunerea sectorială* (Ravallion, Huppi, 1991) explică variația sărăciei pe baza deplasărilor între grupuri.

Indicii din clasa FGT sunt aditivi, de aceea măsura globală a sărăciei la nivelul întregii populații este egală cu suma ponderată a măsurilor sărăciei pentru grupele de subpopulații, cu ponderile calculate ca proporția populației subgrupului respectiv în totalul populației. Aditivitatea permite analiza contribuției diferitelor subgrupuri de populație la modificările sărăciei în timp.

Modificarea totală a sărăciei în timp poate fi descompusă în:

a) modificarea sărăciei în interiorul sectoarelor (modificare intrasectorială);

b) modificarea sărăciei datorată modificării distribuției populației pe sectoare (modificare intersectorială);

c) modificarea sărăciei datorată posibilelor corelații între modificările intersectoriale și intrasectoriale (efectul de interacțiune).

Fie P_{it} măsura sărăciei în sectorul i la momentul t ; presupunem că există m sectoare $i = 1..m$, și proporția populației din sectorul i este n_i și două perioade de timp 1 și 2. Atunci, modificarea totală a sărăciei este:

$$\Delta P = \underbrace{\sum_{i=1}^m n_{i1}(P_{i2} - P_{i1})}_{\text{intrasectorial}} + \underbrace{\sum_{i=1}^m P_{i1}(n_{i2} - n_{i1})}_{\text{intersectorial}} + \underbrace{\sum_{i=1}^m (P_{i2} - P_{i1})(n_{i2} - n_{i1})}_{\text{efectul de interacțiune}}$$

■ *Descompunerea bazată pe creștere economică și inegalitate* (Datt, Ravallion, 1992; Kakwani, 1997)

Modificarea ratei sărăciei poate fi descompusă în modificarea datorată creșterii economice (creșterea venitului mediu) în absența unei modificări a inegalității (distribuției venitului) și în modificarea datorată inegalității (în absența creșterii economice).

Fie $P(v_i, L_i)$ măsura sărăciei corespunzătoare, în perioada t , unui venit mediu v_i și unei curbe Lornez L_i , atunci:

$$\Delta P = \underbrace{[P(v_2, L_1) - P(v_1, L_1)]}_{\text{impactul creșterii economice}} + \underbrace{[P(v_1, L_2) - P(v_1, L_1)]}_{\text{impactul inegalității}} + \underbrace{R}_{\text{reziduu}}$$

Cea mai simplă metodă de analiză a corelațiilor sărăciei este utilizarea analizei de regresie pentru a determina efectul asupra sărăciei al unei anumite caracteristici (specifice gospodăriei sau individului), în timp ce toate celelalte caracteristici se consideră constante. Astfel de analize pot fi realizate doar dacă există date statistice furnizate de „anchete multitemporale”, utilizând o metodă de regresie multifactorială. În astfel de metode de regresie, logaritmul venitului/consumului este variabila rezultat, în timp ce variabilele explicative acoperă o sferă largă de posibilități: nivelul de educație al membrilor gospodăriei, numărul salariaților gospodăriei, dimensiunea și compoziția gospodăriei, regiunea geografică etc. Astfel de analize de regresie multifactorială estimează coeficienții de corelație parțială între venitul sau consumul per capita și variabilele explicative, în timp ce toate celelalte variabile sunt considerate constante. De exemplu, rezultatele pot arăta cât de mult este influențat venitul sau consumul *per capita* în gospodării odată cu adăugarea unui an de educație pentru soțul/soția capului de familie, în timp ce toate celelalte caracteristici rămân constante. Astfel de rezultate pot spune mult mai multe decât riscul relativ de sărăcie, deoarece un risc relativ crescut al unui grup specific de populație poate fi atribuit unor caracteristici individuale foarte variate, cum ar fi educația, mai mult decât unei caracteristici de grup.

Dimensiunea sărăciei depinde atât de nivelul mediu al venitului/consumului, cât și de distribuirea venitului/consumului. Astfel, măsurarea sărăciei ar trebui concentrată

pe studiul acelor indivizi/gospodării care se află la baza distribuției.

■ **Inegalitatea se măsoară utilizând următorii indicatori:** *indicele Gini, indicele Theil, rația de dispersie decilică și distribuția venitului/consumului celei mai sărace x% populații.*

Indicele standard Gini este calculat ca fiind de două ori aria suprafeței situate între curba Lorenz și dreapta distribuției egalitare. Pentru calculul indicelui Gini sunt date mai multe formule matematice, dar cel mai ușor de

utilizat este: $Gini = 2 \frac{Cov(Y, F)}{\bar{Y}}$, unde $cov(Y, F)$ este

covarianța între venitul Y al individului/gospodăriei și F este rangul pe care individul/gospodăria îl ocupă în distribuția venitului ($F = 0$ pentru cel mai sărac, $F = 1$ pentru cel mai bogat), $\bar{Y}$ este venitul mediu.

Indicele extins Gini utilizează un parametru α cu rolul de a pune în evidență diferențele părți ale distribuției. Cu cât α este mai mare, cu atât importanța părții inferioare a distribuției este amplificată, respectiv:

$$Gini(\alpha) = \frac{\alpha Cov(Y, [1 - F]^{\alpha-1})}{\bar{Y}};$$

Măsura entropiei generale (GE) se face utilizând relația:

$$GE(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right)^\alpha - 1 \right], \alpha \geq 2$$

$$GE(0) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \frac{\bar{y}}{y_i}$$

$$GE(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\bar{y}} \log \frac{y_i}{\bar{y}}$$

$$GE(2) = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{2n(\bar{y})^2}$$

Clasa indicilor GE este sensibilă la modificări la capătul de jos al distribuției pentru α aproape de 0, sensibilă la partea superioară a distribuției pentru α luând valori mari și egal sensibilă pentru $\alpha = 1$.

■ **Compararea inegalității:** se poate realiza prin proiecția distribuției populației în funcție de venit/consum pe categorii de gospodării sau prin analiza schimbărilor asupra inegalității survenite în timp.

Principalii factori care determină inegalitatea sunt: factorii demo-socio-economici (educația, ocupația, sexul capului de familie, mediul de rezidență etc.) care influențează de fapt sursele de venit și sursele de venit.

Măsurarea vulnerabilității este foarte dificil de realizat deoarece presupune anticiparea schimbărilor de venit/consum. Practic, este imposibil de măsurat probabilitatea de a deveni sărac mâine, dar dinamica și variabilitatea venitului și a consumului (ca factori determinanți ai vulnerabilității) pot fi analizate. Analize similare pot fi realizate pentru anumite variabile nemonetare specifice, cu grad mare de influență asupra vulnerabilității și care fluctuează în timp (exemplu: starea de sănătate).

Analiza vulnerabilității se poate realiza prin compararea vulnerabilității între grupuri. Se analizează intrarea sau ieșirea din starea de sărăcie pe grupe de populație definite în funcție de diferite caracteristici cum ar fi cele demografice, locul reședinței etc.

3. Unele probleme privind comparațiile internaționale ale sărăciei

Pentru a face o clasificare a țărilor în funcție de nivelul de bunăstare, pot fi utilizate mai multe tehnici de măsurare: de la o simplă comparație a nivelului mediu al nivelului de trai până la utilizarea unor indicatori sintetici, cum ar fi indicele dezvoltării umane sau distribuția veniturilor.

■ În cele mai recente analize, măsurarea inegalității se face prin intermediul venitului. Indicatorii relativi ai inegalității măsoară diferențele față de tendința centrală; deoarece acești indicatori sunt construiți ca indicatori relativi, cu formule invariante la multiplicarea venitului, inegalitatea nu se schimbă când toate veniturile indivizilor sunt multiplicare cu același coeficient. Într-un studiu comparativ între Franța și țări ca Slovacia și Polonia, care au trecut de puțin timp la economia de piață, s-a pus în evidență *caracterul restrictiv al considerării exclusive a indicilor de inegalitate în măsurarea sărăciei*: cu toate că inegalitățile sunt mai puțin puternice în aceste țări decât în Franța, nivelul de viață este mult mai scăzut.

Pentru compararea bunăstării a două societăți, trebuie luate în considerare atât tendința centrală, cât și dispersia.

Pentru a lămurii aspecte legate de realizarea comparațiilor internaționale, este necesară definirea standardului de viață al fiecărei țări. Se alege atât moneda comună, cât și unitățile de consum.

■ Pentru compararea nivelului standardului de viață între mai multe țări, veniturile exprimate în moneda locală trebuie exprimate într-o monedă comună. Se observă că simpla aplicare a ratei de schimb nu este adecvată obținerii valorilor comparative. Este esențial să se ia în considerare și diferența dintre nivelurile reale ale prețurilor în cele două țări. Această operație este destul de dificilă, de aceea se poate alege un bun emblematic pentru a face o bună aproximare a diferenței de preț (de exemplu, o sticlă de Pepsi), dar, în general, statisticienii utilizează *paritatea valutară pe criteriul puterii de cumpărare (purchasing*

parity power PPP), care ia în considerare diferențele absolute ale nivelurilor de prețuri între cele două țări.

PPP se estimează calculând raportul între valorile medii ale acelorași coșuri de consum din cele două țări. În studiile internaționale se utilizează două tehnici pentru estimarea PPP:

a) Metoda Geary-Khamis, propusă de Geary în 1958 și modificată de Khamis în 1978, funcționează bine pentru a compara țări pentru care standardul de viață și structurile sociale sunt asemănătoare. Se bazează pe considerarea prețurilor medii într-o zonă de referință compusă din cele k țări pe care vrem să le comparăm; se calculează raportul de corelație al parității valutare dintre moneda de referință și moneda țării k ca raport între valoarea produsului național brut al țării k exprimat în moneda națională și valoarea PNB exprimat prin intermediul prețurilor medii din zona de referință.

b) Metoda Lteto-Koves-Szulc, propusă pentru prima dată de Gini, este utilizată pentru realizarea de comparații între țări foarte diferite între ele, pentru care echivalența dintre produse nu este foarte bine stabilită. Se fac estimări indirecte, utilizând alte țări intermediare pentru care echivalența dintre produse este stabilită. PPP se estimează calculând media geometrică a estimatorilor direcți și indirecti ai acestei parități.

■ Compararea nivelurilor calității vieții între două țări necesită luarea în considerare a diferite moduri de viață (reprezentate de structura diferită a consumului și de diferențele între valorile bunurilor care satisfac aceste consumuri). Sunt două aspecte care au un impact direct asupra comparației: structura consumului care determină scala de echivalență corespunzătoare fiecărei gospodării și costul relativ al produselor care sunt achiziționate pentru satisfacerea nevoilor de consum. În studiile comparative, cele mai utilizate scale de echivalență sunt scala OECD modificată și scala Oxford (1 pentru persoana de referință a gospodăriei, 0,6 pentru alți adulți în gospodărie, 0,3 pentru fiecare copil de 15 ani).

■ Pentru a compara inegalitățile în standardul de viață se utilizează în general curba Lorenz pentru a ilustra distribuția procentuală a veniturilor sau averii în rândul unei populații. În general, se reprezintă venitul cumulat procentual (pe ordonată) în funcție de procentajul cumulativ al populației (pe abscisă). Abaterea curbei față de prima bisectoare a axelor de coordonate pune în evidență gradul de inegalitate a distribuției veniturilor: cu cât abaterea este mai mare, cu atât inegalitatea este mai mare.

În 1984, Shorrocks a enunțat o teorie potrivit căreia, pentru a construi indicatorii bunăstării, este necesar a se lua în calcul atât variația inegalității, cât și variația valorii medii a standardului de viață. Se știe că o creștere a valorii medii a standardului de viață, corelată cu o scădere a inegalității asigură o creștere a nivelului de viață. La fel,

pentru o scădere a valorii medii a standardului de viață asociat unei creșteri a inegalității, nivelul de viață scade. Ce se întâmplă însă dacă și valoarea medie a standardului de viață și inegalitatea cresc sau scad simultan? Este necesar un indicator care să măsoare variația totală a standardului de viață și variația inegalității. Într-un studiu comparativ între Slovacia și Franța, graficul *curbei standard a lui Lorenz* a pus în evidență că inegalitatea este mai slabă în Slovacia decât în Franța. Cu toate acestea, venitul mediu per capita este de patru ori mai mare în Franța decât în Slovacia. Pentru a analiza această situație, Shorrocks a utilizat o *curbă Lorenz generalizată*, prin multiplicarea cu venitul mediu a ordonatelor curbei Lorenz. Conform curbelor Lorenz generalizate, situația Franței este mai bună decât a Slovaciei. Analizele mai recente propun diminuarea tendinței de a supralicita importanța diferențelor între valorile medii ale standardului de viață față de diferențele de dispersie a populației în raport cu venitul. Se alege astfel o curbă Lorenz „ponderată” cu ponderea 0,5, situată la jumătatea distanței dintre cele două curbe: Lorenz standard și Lorenz generalizată. Rezultatele furnizate de această ultimă analiză indică în continuare că situația rămâne favorabilă Franței.

■ Pentru a deduce comparațiile bazate pe pragurile de sărăcie plecând de la comparații bazate pe inegalitate, trebuie definite nivelurile pragurilor care izolează aceeași proporție de săraci, în fiecare țară. Pragul de sărăcie utilizat în Franța este egal cu jumătate din mediana venitului per capita. Aplicând această metodă, țările cu inegalitate scăzută vor avea sărăcie scăzută, ceea ce poate duce la rezultate de analiză neașteptate. De exemplu, considerând pragul de sărăcie de mai sus, rata sărăciei este în Franța de 11,7%, pe când în Slovacia de numai 4,3%. Această situație ilustrează relativitatea acestui indicator. Problema care se pune este de a accepta sau nu faptul că în Franța este mai multă sărăcie decât în Slovacia.

Un lucru este cert: este mult mai rezonabil a compara sărăcia prin compararea de proporții similare de populații/gospodării sărace (primele subdiviziuni, de exemplu decile, ale distribuției populației privind standardul de viață) între diferite țări. Astfel se ajustează pragul de sărăcie utilizat în Slovacia așa încât o proporție comparabilă cu cea a gospodăriilor din Franța (prima decilă = 10% din populație cu cel mai scăzut standard de viață).

■ În timp ce abordarea monetară măsoară cantitatea de bani pe care o gospodărie o poate cheltui pentru achiziționarea de bunuri și servicii, abordarea „condiții de viață” surprinde situația *de facto*: gospodăriile își asigură sau nu necesitățile de consum. Unitatea statistică cercetată este gospodăria. Se consideră pentru început o listă de termeni ai deprinderii, considerați utili analizei. Selectarea acestor termeni se face utilizând criteriul frecvențelor și criteriul consensului.

a) Criteriul frecvențelor: orice bun care se regăsește în mai mult de jumătate de gospodării din totalul populației este selectat;

b) Criteriul consensului: orice bun considerat indispensabil unei vieți decente de majoritatea populației este selectat.

Cercetătorul stabilește lista de bunuri utilizate pentru a obține un instrument operațional de măsurare care să ia în considerare toți itemii selectați. Se obține astfel indexul sărăciei condițiilor de viață LCPI (*Living Conditions Poverty Index*). Pentru fiecare gospodărie se calculează un „scor” care cuantifică numărul de bunuri de care gospodăria

respectivă este deprivată. Pentru fiecare scor posibil, se cuantifică numărul de gospodării deprivată de atâtea bunuri câte indică scorul: acesta se numește scor global și reflectă distribuția gospodăriilor relativ la diferite niveluri de deprivare. Utilizând scorul general, poate fi fixat un prag al sărăciei, în concordanță cu un procent arbitrar din populație. De exemplu, sunt considerate sărace primele 10% gospodării cu cel mai mare scor înregistrat. Presupunând că scorul minim corespunzător acestei populații alese este 3, atunci orice gospodărie care acumulează mai mult de trei situații de deprivare este considerată săracă.

Bibliografie

Anghelache, C-tin, Capanu, I. (2003). *Indicatori macroeconomici – calcul și analiză economică*, Editura Economică, București
 Anghelache, C-tin, Capanu, I. (2004). *Statistică macroeconomică*, Editura Economică, București,
 Anghelache, C-tin. (2005). *România 2005 – Starea economică la a câta schimbare?*, Editura Economică, București
 Anghelache, C-tin. (2004). *Sistemul European al Conturilor – note de curs*, Editura ARTIFEX, București
 Anghelache, C-tin. (1996). *Măsurarea și compararea dezvoltării economice*, Editura Economică, București

Capanu, I., Anghelache, C-tin. (2000). *Indicatori economici pentru managementul micro și macroeconomic – calcul, prezentare, analiză*, Editura Economică, București
 Capanu, I., Anghelache, C-tin. (2001). *Indicatori macroeconomici, conținut, metodologie de calcul și analiză economică*, Editura Economică, București
 Anghelache, C-tin, Isaic-Maniu, Al., Mitruț, C-tin, Voineagu, V. (2005). *Sistemul Conturilor Naționale*, Editura Economică, București

Guvernanța întreprinderii, pârghie indispensabilă a politicii de maximizare a bogăției acționarilor și complementele ei contemporane

■

Niculae Feleagă

Profesor universitar doctor

Liliana Feleagă

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *After the Second World War, in USA and in the capitalist Europe, a new economic growth regime emerges, known under the name of: the “ford regime”. This regime is based on four main institutional issues: the “ford” wage proportion – which organises the sharing of productivity gains; the active economic policies – budget and monetary ones; the “providence” status – given by a social security system based on social classes and generations’ solidarity; financial systems – meant to ensure the financing of the productive capital accumulation through bank credits. Beginning with the 70’s, the international finances raised their powers within a globalization context. The financial globalization is a process of capital markets’ interaction both at a national and international level – a fact that leads to a world unified cash flow market. Corporate governance is often presented as one of the key institutions of the new capitalism. The theoretical and classical hypothesis, which lies at the base of the Anglo-Saxon governance model, is the one saying that a company’s managers and shareholders have opposite interests. The managers are seeking to take advantage of their status and financial powers because of the inside-business information they hold, all by damaging the shareholders. The “agency theory” is meant either to explain and detail the organisational models as ways to solve conflicts or reduce involved costs (all leading to a “positive agency theory” -PAT), or to allow the reduction of these conflicts’ costs (leading to a “normative/prescriptive agency theory”). The new corporate governance models have as objective the reduction of the informational asymmetry, and of guiding the business leaders towards managing the company in the interests of the shareholders by placing all operations in the area of maximising the value per share. Beyond this approach, many countries adopt a governance model where the company is seen as a social construction, resulting from the interaction of all participating parties. In this case, the main idea is that if on short-term, the company doesn’t focus on maximising exclusively the shareholders’ interests, the economic entity will not be able to actually develop, and on long-term this would have a negative impact on the shareholders.*

Key words: the study of corporate governance; internal and external controlled mechanisms of the corporate governance and performance; agency conflicts; agency cost; a wide range of stakeholders.

■

1. Introducere

Pentru a-și atinge obiectivele financiare, întreprinderile s-au dotat în ultimele decenii cu noi metode de gestiune, dintre care cea mai interesantă pare a fi metoda bazată pe valoarea adăugată (economic value added: EVA), indicator care se definește de manieră destul de simplă: este vorba

despre rezultatul economic al întreprinderii, după remunerarea ansamblului capitalurilor investite, îndatorare și fondurile proprii. Utilizarea acestei metode face parte din strategiile întreprinderilor orientate spre crearea de valoare acționarială.

O valoare adăugată economică pozitivă reprezintă faptul că managementul întreprinderii a reușit să creeze valoare în beneficiul acționarilor, în timpul unui exercițiu dat.

O atare abordare nu se limitează la furnizarea de indicatori pentru evaluarea performanțelor întreprinderii.

Pentru a atinge obiectivul de maximizare a valorii acționariale (shareholder value), întreprinderile au recurs, de asemenea, la tehnici evolute de inginerie financiară. Dar, mai ales, ele pun în operă politici precise, referitoare la:

(i) Fuziunile-achizițiile: adesea prezentate ca un mijloc de a crea valoare acționarială prin exploatarea sinergiilor între entitățile fuzionate și prin realizarea de economii pe scară.

(ii) Recentrarea asupra profesiunilor de bază ale întreprinderii: este un alt mijloc de a crea valoare în beneficiul acționarului; această politică conduce întreprinderile spre operația de abandonare a activităților pentru care rentabilitatea este inferioară celei prevăzute în limitele internaționale pretinse de investitori (benchmarking).

(iii) Reingineria (re-engineering) lanțurilor de valori reprezintă o pârgie pentru concentrarea activității cele mai rentabile a întreprinderii; principala metodă constă în externalizarea producției anumitor bunuri susceptibile să fie fabricate de o manieră mai competitivă de întreprinderile cu performanțe superioare în domeniile vizate.

(iv) Reducerea intensității de capitalizare este unul dintre mijloacele cele mai radicale de creștere a rentabilității capitalurilor proprii. Este vorba despre strategia de downsizing, care poate fi practică în mai multe moduri, cel mai spectaculos fiind dat de răscumpărarea de întreprindere a propriilor acțiuni, în cadrul procedurii de ofertă publică de răscumpărare a acțiunilor.

De treizeci și cinci de ani economiștii și juriștii tratează drept unul dintre subiectele favorite guvernanta întreprinderii. Numim guvernanta un ansamblu de dispozitive și de practici internaționale ale unei entități care permit să facă legitime funcțiile de autoritate exercitate direct de conducători și de reprezentanții organismelor de control. Managerii unei întreprinderi pot să semneze contracte, să cumpere, să vândă, să decidă execuția operațiilor financiare, să angajeze și să concedieze salariații etc.

În viața unei întreprinderi, două categorii de actori ocupă o poziție specială: (i) pe de o parte acționarii, deoarece drepturile lor patrimoniale nu se exercită decât în final, după ce ceilalți care au drepturi (creditori, furnizori, salariați etc.) au pus în valoare creanțele lor; acționarii își asumă riscul financiar care justifică însușirea unei părți din profitul exercițiului și din activul net rezidual, în cazul lichidării entității; (ii) pe de altă parte conducătorii, deoarece ei dispun de o informare privilegiată, având în vedere poziția pe care o ocupă în întreprindere și, ca atare, sunt tentați să profite prin a-și acorda avantaje semnificative sau, la modul general, să dirijeze entitatea

într-o direcție care le este folositoare.

În cazul întreprinderilor cotate pe piețele financiare apare o repartizare naturală a responsabilităților. O atare repartizare și problemele care decurg din ea au fost relevate în lucrările fondatoare realizate de Berle și Means (1932). Acționarii investesc capitalurile lor și acordă conducătorilor un mandat, prin care ei gestionează cel mai bine organizația, încercând să maximizeze performanța întreprinderii. Această separare a responsabilităților poate să conducă la conflicte care generează costuri.

Cadrul teoretic provine din teoria agenției. Această teorie presupune că agentul (conducătorul) acționează în contul principalului (acționarului), cele două tipuri de actori neavând, în mod obligatoriu, aceleași obiective (Fama, 1980, pp. 288-307). Cu titlu de exemplu, se poate considera că managerii au, de obicei, o viziune pe termen lung, în timp ce acționarii au fundamental o viziune pe termen scurt, ceea ce poate antrena operații speculative de mare dimensiune.

În legătură cu această temă veche, teoria agenției aduce o serie de elemente novatoare. E. F. Fama și M. C. Jensen (1983a) și alți autori ajung, de exemplu, la următoarele concluzii:

- conceptul de costuri de agenție, relative la cheltuielile care acceptă să le angajeze acționarii, pentru a putea controla managerii, aceștia din urmă fiind responsabili și dând socoteală de munca lor; pierderile reziduale pot să rezulte dintr-o adecvare imperfectă a operațiilor conduse de manageri în interesul acționarilor;
- conceptul de piață de control a firmelor, prin intermediul ofertei publice de cumpărare (OPC) – ofertei publice de schimb (OPS);
- conceptul de flux de trezorerie disponibil, indicator care permite să se aprecieze marjele de care dispun managerii;
- piața conducătorilor, în care managerii sunt apreciați în funcție de rezultatele lor.

Un sistem de guvernanta a întreprinderii cuprinde diverse elemente, grupate de o manieră simplă în trei categorii de componente: structuri, proceduri și comportamente.

Structurile sistemului sunt fie proprii organizației vizate (de exemplu, adunarea generală, consiliul de administrație), fie structurile externe, care intervin pe baza misiunilor contractuale (de exemplu, autoritățile de reglementare).

Procedurile sunt mai mult sau mai puțin explicite în coduri care se impun actorilor vizati (planul contabil, codul comercial). Ele pot viza atât modalități de colectare și de difuzare a datelor utile privind funcționarea întreprinderii, cât și căile și mijloacele în vederea efectuării unei anumite operații.

Complexul structuri-proceduri definește conținutul instituțional al dispozitivului guvernantei.

Comportamentele sunt cele ale agenților în calitatea lor de persoane fizice.

Se poate spune că guvernanța întreprinderii este, folosind o altă formulă, managementul managementului. Ierarhia de niveluri prezentată în cele ce urmează sintetizează organizarea generală a sistemelor de management și articularea diferitelor dispozitive de guvernanță (Perez, 2003):

Nivelul 1

Managementul organizațiilor prin conducătorii lor.

Nivelul 2

Guvernanța sau managementul managementului prin instanțe proprii fiecărei organizații (conform statutelor: de exemplu, consiliul de administrație, adunarea generală).

Nivelul 3

Reglementarea sau managementul guvernanței prin dispozitive specifice:

- organizații profesionale (ordine în Franța sau corpuri în România);
- autorități administrative;
- instanțe juridictionale.

Nivelul 4

Armonizarea dispozitivelor de reglementare sau guvernanța guvernanței:

- pe cale politică (legi și regulamente);
- pe cale juridictională (instanțele de apel).

Nivelul 5

Metaguvernanța: principiile fundamentale care vizează organizarea vieții colective:

- la nivelul statelor: conform constituțiilor;
- la nivel internațional: conform tratatelor internaționale.

O întreprindere își bazează sistemul ei de guvernanță pe următoarele cinci criterii principale:

(i) informarea acționarilor, altfel spus calitatea informării asupra structurii manageriale a entității, ceea ce implică în special: independența administratorilor, existența unui responsabil al relațiilor investitori și instalarea unui sistem contabil adaptat normelor internaționale;

(ii) drepturile și obligațiile acționarilor, regăsite în formula „o acțiune, un vot, un dividend”; protecția acționarilor minoritari;

(iii) compoziția consiliului de administrație: procedurile de alegere și de remunerare a membrilor consiliului și comitetelor, numirea administratorilor independenți, separarea funcțiilor de președinte și de director general;

(iv) absența măsurilor anti-ofertă publică de cumpărare: eliminarea tuturor măsurilor destinate să împiedice ofertele de cumpărare ostile (poison pill) și de marginalizare a organelor de conducere;

(v) remunerarea conducătorilor: obiectivul căutat este de a defini formule de remunerare de natură să incite managerii să urmărească obiectivul de maximizare a valorii acționariale; una din principalele tehnici utilizate este

constituită de stock-options, tehnică ce constă în a oferi cadrelor de conducere un drept de achiziție viitor, în condiții foarte favorabile, de acțiuni ale întreprinderii; conducătorii sunt astfel incitați de a face tot posibilul pentru a crește valoarea acțiunilor entității, ceea ce reprezintă obiectivul urmărit de acționari.

2. Maximizarea bogăției acționarilor și guvernanța întreprinderii

Componentele mașinării și instituțiile capitalismului acționar se pun progresiv în funcțiune de mai mult de două decenii. Pentru unii observatori, noi forme de coerență și de reglare apar în cadrul capitalismului contemporan, precum acționariatul salariat, simbol al unei reconcilierii între muncă și capital, considerat ca forma de compromis modern între cele două elemente conciliate. Scandalurile și salturile bruște în lumea bursieră care marchează începutul secolului al XXI-lea dau o viziune mai puțin idilică despre noul capitalism și despre capacitatea sa de a se regla.

Globalizarea financiară a dezvoltat concurența pentru accesul la finanțări. Actorii finanțelor internaționale de dimensiuni uriașe – fondurile de pensii, fondurile mutuale și băncile, care concentrează oferta de capitaluri, au mijloacele pentru a impune statelor legea lor: o singură zi de speculații bursiere răscolește o masă de capitaluri mai mare decât totalitatea rezervelor de schimb ale băncilor centrale. Acestea, devenite independente de puterea politică, au trecut de facto sub dependența piețelor financiare.

În zilele noastre, conceptul de creare de valoare pentru acționar cunoaște un entuziasm crescător și acest fapt cu atât mai mult cu cât ea cunoaște presiunea acționarilor privind propagarea continuă a conceptului de guvernanță a întreprinderii venit din Statele Unite.

Întrebarea care se pune este care tip de valoare acționarială (VA) se impune pentru comunitatea de investitori? Procedând la o definiție simplă, acceptăm că valoarea acționarială este valoarea economică a unei întreprinderi, după deducerea datoriilor sale.

Referitor la guvernanța întreprinderii, am putea schița un tablou care separă modurile de capitalism anglo-saxon și continental. Primul se compune din marile instituții a căror prioritate este maximizarea randamentului lor. În Europa continentală, piețele sunt mai mici și mai puțin lichide, iar puterea era tradițional împărțită între bănci, puterea publică și câteva familii mari. Ce efect are această împărțire asupra analizei acționariale? Nu există un răspuns simplu la această întrebare, cu toate că piețele acțiunilor sunt mai performante în țările anglo-saxone. În fapt, dat fiind că numeroase economii în Europa sunt, în zilele noastre, destul de performante, pentru a nu discuta și de situația economiei japoneze, piețele lor financiare sunt din ce în ce mai lichide și mai performante.

Oare cifrele ne-ar putea permite să înțelegem că o abordare orientată către toate părțile participante ne-ar conduce la concluzia că, pentru moment, piețele mai puțin favorabile acționarilor ar putea deveni mai performante în viitor? La această judecată am aprecia că răspunsul este mai degrabă negativ. Specialiștii din țările Uniunii Europene doresc să apere punctul de vedere conform căruia cele două modele de capitalism sunt în curs de a se îndrepta spre convergență.

La ora actuală, noile teorii contestă noțiunea conform căreia entitățile trebuie să se gestioneze pe baza obiectivului de a maximiza valoarea actuală a acțiunilor. Aceste teorii exprimă punctul de vedere în favoarea maximizării valorii totale. Să nu uităm că, în cazul întreprinderilor mari, analiza va fi focalizată spre un model de guvernanta orientat către acționari, în pofida efectelor crizei financiare a anilor 2000-2002.

Lațul fluxurilor de trezorerie așteptate de un acționar influențează valoarea strategică sau valoarea economică a unei întreprinderi. Valoarea strategică este reflectarea valorii primite de întreprindere prin cumpărători care contestă adesea că aceasta are o infimă legătură cu valoarea financiară a unei entități, altfel spus, cu valoarea sa bursieră sau cea determinată cu ajutorul uneia dintre metodele tradiționale de evaluare.

La originea creării de valoare de către întreprindere stau trei tipuri de pârgii de natură strategică: pârgii strategice în sensul strict, pârgii financiare și pârgii de guvernanta a întreprinderii (Caby, Hirigoyen, 2005, pp. 39, 63-77).

Conceptul de guvernanta a întreprinderii ne trimite direct la influența deciziilor strategice privind crearea de valoare. Maximizarea valorii este situată sub responsabilitatea conducătorilor. Comportamentul managerilor privind criteriul de maximizare a bogăției se realizează cu ajutorul unor pârgii incitative și mecanisme de control.

Conducătorii și acționarii exercită diferite funcții de utilitate și acționează în sensul maximizării utilităților lor.

Conflictul de agenție conduce la ipoteza unui oportunism al managerilor concretizat în următoarele moduri:

(i) *Căutarea creșterii*: remunerarea conducătorilor depinde, în majoritatea cazurilor, de mărimea întreprinderii; ei sunt atunci incitați să favorizeze creșterea de natură internă sau externă, chiar în detrimentul creării de bogăție.

(ii) *Diversificarea*: ea poate să exprime manifestarea conflictelor între acționari și conducători; acționarii pot facilita diversificarea riscului portofoliului lor, fapt ce nu se întâmplă în cazul managerilor care au investit tot capitalul lor uman în întreprindere.

(iii) *Poziția de joncțiune a managerilor*: ei sunt în același timp reprezentanți ai acționarilor, însărcinați ca atare să apere interesele acestora, și persoane ierarhic superioare salariaților; acest punct de joncțiune ridică probleme de motivare, inclusiv în teoria neoclasică a

maximizării valorii; este foarte probabil ca, exceptând incitări semnificative, conducătorii să fie tentați să privilegieze pretențiile salariaților.

(iv) *Consolidarea (înrădăcinarea) conducătorilor*: înrădăcinarea este procesul care permite managerului să se elibereze de tutela consiliului său de administrație sau a acționarilor săi; conducătorii pot să gestioneze întreprinderea într-o optică opusă maximizării valorii, consolidarea conducătorului bazându-se pe participarea sa la capital sau pe instalarea apărării contra ofertelor publice de cumpărare; Shleifer și Vishny (1989) au emis o altă concepție de înrădăcinare a conducătorilor, prin realizarea de investiții specifice care fac costisitoare înlocuirea lor și le permit să obțină remunerații mai mari.

Piețele financiare, care se găsesc în centrul capitalismului acționarial, sunt în mod fundamental instabile. Din momentul instaurării unei libertăți totale a circulației capitalurilor la nivel mondial, majoritatea regiunilor și continentelor (Asia, America Latină, Europa etc.) au fost zdruncinate, pe rând, de crize financiare grave. În cursul ultimului deceniu și jumătate, crizele au atins în mod grav și țările în curs de dezvoltare. Recunoașterea importanței obiectivului de dezvoltare durabilă face să se admită existența unei ierarhii privind normele internaționale ce se impun ansamblului actorilor din sectorul privat și cel public. Mai precis, acest fapt revine la a plasa obiectivele politice, sociale, culturale sau ecologice deasupra celor pur economice, comerciale și financiare. Ca atare, o nouă concepție despre guvernanta, la nivel mondial, și noi politici de natură publică cer a fi aplicate. Această nouă concepție face obiectul ultimului paragraf al prezentului articol.

3. Mecanismele de guvernanta și performanța

Acest paragraf acoperă esența lucrărilor care studiază legătura între mecanismele de guvernanta puse în lucru de întreprinderi și performanța lor de bază. În acest sens, vom avea în vedere măsurarea performanței prin mecanisme interne, cât și o atare măsurare luată în considerare prin acțiunea mecanismelor externe.

Guvernanta întreprinderii: mecanismele de control intern și performanța

În mod obișnuit, mecanismele interne de guvernanta cuprind ansamblul de mecanisme instituționale instalate de o manieră intențională de părțile participante, dintre care un loc reprezentativ este jucat de acționari, sau de către legiuitor, pentru a păstra, a apăra sau refăce interesele lor.

(i) *Consiliul de administrație* constituie primul dintre principalele mecanisme interne de guvernanta. În numeroase lucrări s-a ridicat problema rolului, formei, mărimii și structurii optime a consiliului de administrație. Majoritatea din aceste lucrări sunt dominate de importanța teoriei agenției și a teoriei costurilor tranzacției (Fama, Jensen, 1983b, pp. 327-350), care conferă consiliului de

administrație o putere de control. Pe de o parte, revine consiliului, în cazul unei performanțe nesemnificative, să recruteze și să înlocuiască managerii întreprinderii și, pe de altă parte, să controleze deciziile lor cele mai importante.

(ii) *Utilizarea de către acționari a drepturilor lor de vot și a propunerilor în adunarea generală* constituie al doilea mecanism intern de guvernare. Modul activ de acțiune al acționarilor are un efect disciplinar semnificativ asupra conducătorilor, ceea ce permite în același timp să se reducă problemele de agenție și să se maximizeze performanța financiară a întreprinderii (Merle, 2000). În realitate, modul activ de acțiune al acționarilor minoritari (investitorii instituționali, acționarii individuali etc.) este un fenomen care pare să influențeze, mai degrabă, întreprinderile puțin performante decât cele performante.

(iii) *Controlul exercitat de creditorii și salariații* în întreprinderii constituie ultimul mecanism intern de guvernare. La fel ca acționarii, creditorii și salariații au interese ca întreprinderea să fie performantă. Creditorii doresc să fie rambursați. De asemenea, în funcție de performanța întreprinderii vor depinde viitorul salariaților, atât în cadrul entității (locul de muncă), cât și în afară (capital uman, reputație), precum și o parte din remunerarea lor (salariu, dividende și plusuri de valoare).

Guvernarea întreprinderii: mecanisme de control extern și performanță

Aceste mecanisme de referă la instrumentele de control generate de funcționarea spontană a piețelor și asupra cărora diferitele părți participante (în primul rând, acționarii) nu au în mod real o influență. Este vorba, în special, de piața fuziunilor și achizițiilor, precum și de piața forței de muncă reprezentată de conducătorii întreprinderii.

(iv) *Piața fuziunilor și a achizițiilor* reprezintă un prim mecanism extern de control al conducătorilor, afirmat printr-un rol, în același timp, incitativ, disciplinar și curativ. Piața financiară are un rol incitativ, deoarece un acționar decepționat de nivelul performanței întreprinderii este susceptibil să cedeze total sau parțial capitalul său pe piață, ceea ce va avea tendința să reducă performanța financiară a entității. Amenințarea unei luări sub control extern are de asemenea un rol disciplinar, deoarece ea „cere” conducătorilor să maximizeze performanța, ca urmare a efortului de a se vedea înlocuiri de către manageri a unui cumpărător potențial. De asemenea, piața financiară are un rol curativ, deoarece ea constituie conform lui Jensen (1986) „the court of last resort”, prin intermediul căreia performanța va putea fi readusă la nivelul normal.

(v) *Piața forței de muncă referitoare la conducătorii întreprinderii, la nivelul lor de remunerare și la revocabilitatea lor* reprezintă al doilea dintre mecanismele externe de guvernare. Teoretic, existența unei atare piețe are două avantaje. Pe de o parte, această piață permite să se determine valoarea managerilor întreprinderii. Conducătorii acceptă astfel să se alinieze o parte

semnificativă, conform nivelului de responsabilitate, remunerării lor în funcție de performanță. Pe de altă parte, această piață constituie „păstrăvii în bazinul pentru pește”. Altfel spus, locul din care acționarii vor putea să recruteze noii conducători, în cazul unor performanțe nesemnificative ale managerilor angajați deja.

4. Guvernarea întreprinderii: reporting intern și comunicarea financiară externă

Standardele contabile au o importanță considerabilă în noul capitalism, deoarece ele sunt un instrument-cheie în comunicare privind activitatea și rezultatele întreprinderilor. Procesul de globalizare financiară ridică problema existenței sistemelor contabile naționale. În trecut, la nivel mondial, se opuneau două tradiții contabile. În Europa continentală, în majoritatea țărilor, contabilitatea era controlată de stat și orientată spre ansamblul partenerilor întreprinderii: administrația fiscală, proprietari, creditori, salariați etc. Activele erau evaluate la costul istoric. Uniunea Europeană a decis să abandoneze politica inițială de normalizare contabilă europeană și s-a atașat, pentru grupuri și societăți cotate, iar opțional și pentru alte categorii de agenți, la referențialul internațional IAS/IFRS, de inspirație anglo-saxonă și elaborate de un organism privat, International Accounting Standards Board. Contabilitatea anglo-saxonă servește înainte de toate intereselor investitorilor. Obiectivul său este de a permite compararea performanțelor financiare, indiferent care este sectorul de activitate vizat. Ea se bazează pe evaluarea activelor la valoarea de piață (mark to market), ceea ce înseamnă adoptarea doctrinei valorii juste. Această abordare privilegiază abordarea fundamentată pe termenul scurt, punând întreprinderile la dispoziția speculației și instabilității piețelor financiare. Decizia europeană de a opta pentru standardele IAS/IFRS este plină de consecințe: ea privilegiază, din punct de vedere al guvernării, modelul shareholder (acționarial) în detrimentul modelului stakeholder, care ține cont de interesele tuturor părților participante la viața întreprinderii.

Comunicarea financiară a devenit funcția esențială pentru întreprinderi. Sub presiunea diverșilor actori, entitățile s-au angajat în politicile de informare, pentru a satisface noile exigențe. Dincolo de situațiile financiare, se constată că rapoartele anuale și intermediare propun o ofertă din ce în ce mai bogată de informații. Această ofertă poate să satisfacă, de asemenea, necesitățile în materie de guvernare, prin întocmirea unui raport de gestiune și descrierea principalelor organisme de control ale întreprinderii (de exemplu, structura consiliului de administrație și a capitalului entității, comitetul de audit etc.).

Dincolo de un raport anual, majoritatea societăților cotate trebuie să publice un raport semestrial sau trimestrial, în funcție de piața financiară în cauză. Situațiile financiare conținute în aceste rapoarte îndeplinesc diverse funcții.

Guvernarea întreprinderii, pârghie indispensabilă a politicii de maximizare a bogăției acționarilor și complementele ei contemporane

Ele pot să servească drept instrumente de control al bunei realizări a contractelor între întreprinderea vizată și partenerii săi (stewardship concept). De asemenea, acestea contribuie la eficiența piețelor. Pentru ca întreprinderea să îndeplinească aceste funcții de o manieră convenabilă, documentele contabile trebuie să reflecte situațiile cele mai diverse. Prelucrările contabile uniforme oferă avantajul prezentării de situații financiare comparabile între toate entitățile din același domeniu de activitate și de la un exercițiu la altul (principiul permanenței metodelor). Standardele și regulile contabile lasă un anumit grad de libertate întreprinderilor, care se referă la alegerea politicilor de aplicat pentru constatarea, evaluarea și prezentarea conturilor.

Alegerea politicilor contabile decurge din dorința de a respecta spiritul reglementărilor, altfel spus de a reflecta realitatea economică a întreprinderii sau de a oferi o imagine fidelă. Să nu uităm că libertatea pe care o oferă standardele permite, de asemenea, să se aleagă politicile care tind să răspundă cel mai bine mai degrabă intereselor lor decât cele care oferă cea mai bună reprezentare a imaginii. Cu toate că practicile, în acest caz, respectă ad literam reglementările, creativitatea contabilă nu respectă spiritul. De exemplu, un conducător nu capitalizează cheltuielile de dezvoltare, cu toate că ele răspund criteriilor de recunoaștere a unui activ sau alege o durată de amortizare care nu corespunde ritmului în care se consumă avantajele economice viitoare pe care le procură resursa (bunul) în cauză.

Ne putem întreba asupra relevanței practicilor de contabilitate creativă. De ce acționarii sau managerii dezvoltă o atare creativitate? Ce reflectă diversitatea alegerilor contabile observate? Aceste practici sunt cu atât mai mult tulburătoare cu cât, conform teoriei financiare, dacă alegerile contabile nu afectează fluxurile de trezorerie ale întreprinderii, ele nu afectează valoarea sa. Prin aceasta, nivelul rezultatului poate să varieze atât cât managerii îl doresc, efectul nefiind decât cosmetizarea conturilor.

În procesul de decizie a managerilor intervin și alți factori, în special mecanismele de guvernare. În măsura în care aceste mecanisme se bazează parțial pe informarea contabilă, alegându-se diferite politici contabile, conducătorii pot să influențeze eficacitatea mecanismelor evocate anterior. Informațiile financiare publicate de întreprindere nu sunt ca atare neutre.

Rolul informațional jucat de informațiile financiare

Controlul activității conducătorilor se bazează parțial pe eficacitatea mecanismelor externe de guvernare, în special piețele financiare. Astfel de mecanisme sunt consecința rezultatelor punctului de vedere al analiștilor financiari sau observațiilor agenților de credit și ele permit sancționarea performanțelor reduse ale unei entități. Opozabil acesteia, acționarii nemulțumiți de gestiunea managerilor, deci de rentabilitatea întreprinderii lor, au posibilitatea de a vinde acțiunile pe care le dețin. O atare

cesiune antrenează o scădere a cursului acțiunilor întreprinderii, care presupune consecințe asupra conducătorilor. Entitatea se confruntă cu un risc ca, de exemplu, cel de răscumpărare a sa de către concurenți, iar managerii încadrați în posturile respective nu sunt asigurați de conservarea locurilor lor de muncă.

Există o tentație pentru conducători de a gestiona conținutul informațiilor contabile pentru interesul personal, în special în vederea conservării posturilor. Ei pot să caute să comunice sau să *semnaleze* partenerilor întreprinderii (de exemplu, piețelor financiare) un anumit număr de informații prin intermediul unor politici contabile adecvate.

Abordarea prin semnalizare se bazează pe ipoteza principală că informațiile nu sunt distribuite de manieră omogenă între utilizatorii situațiilor financiare. Acest fenomen riscă să provoace dispariția piețelor în care asimetria informațională dăinuia, prin alungarea societăților performante care sunt înlocuite cu cele având performanțe nesemnificative.

Investitorii și creditorii sunt incapabili să distingă întreprinderile performante de cele mai puțin performante. Pentru ca piața să nu dispară, conducătorii întreprinderilor performante au tot interesul să semnaleze această calitate investitorilor. Activitățile de semnalizare se realizează prin diverse instrumente, în special prin politici contabile relevante.

Cu ocazia măsurării valorii unei întreprinderi, investitorii potențiali, analiștii financiari și alți actori ai pieței sunt interesați atât asupra rezultatelor viitoare, cât și în legătură cu performanța prezentă.

Rezultatele contabile reprezintă una dintre variabilele utilizate în procesul de decizie a actorilor pieței. Conducătorii întreprinderii pot să fie, ca atare, incitați să influențeze anumite evaluări contabile pentru a obține mărimile-țintă ale cursului titlurilor lor. Aceste măsurări conduc la indicatori relativi la rezultate pe care contabilitatea creativă încearcă să-i manipuleze.

Alți actori ai piețelor financiare sunt susceptibili, de asemenea, să afecteze decisiv deciziile contabile ale managerilor. În mod special, este vorba despre cazul acționarilor actuali ai întreprinderii, atunci când conducătorii se confruntă cu o ofertă publică de cumpărare.

Costul creditului este una dintre variabilele luate în cont în procesul de alegere a politicilor contabile ale unei întreprinderi.

Efectele referitoare la ratele de performanță sau de îndatorare nu sunt singurele influențe de care se ține cont în politicile de semnalizare contabilă. Ele pot să integreze, de asemenea, costul publicării informațiilor financiare, atunci când ele au dimensiune strategică. De exemplu, capitalizarea cheltuielilor de dezvoltare permite să se reducă mărimea cheltuielilor corespondente. Astfel, ea poate să atragă atenția concurenților semnalând așteptarea de profituri viitoare mai mari decât în anii anteriori și, în felul acesta, de a-i convinge să intre pe piață.

Altor părți participante, în special puterii publice și salariaților, pot să li se acorde o atenție specială din partea conducătorilor. Relațiile între întreprindere și aceste părți au fost abordate prin denumirea de „economia reglementării”. Conform acestei abordări, aleșii (politicieni, sindicatele) caută să maximizeze șansele lor de realegere printr-o serie de acțiuni favorabile. Intervențiile vor fi cu atât mai vizibile cu cât ele se aplică marilor întreprinderi, în special societăților cotate. În consecință, aceste entități suportă mai multe costuri politice decât alte entități.

Costurile politice pe care întreprinderile le suportă pot, de asemenea, să survină cu ocazia unor evenimente speciale susceptibile să atragă atenția puterii publice sau sindicatelor. De exemplu, înainte de anunțarea unui plan de restructurare, de negocieri salariale sau alte situații în cursul cărora redistribuiri de bogăție vor opera între acționari și salariați, managerii întreprinderii pot să fie determinați să aleagă politici contabile care diminuează profiturile acesteia.

Rolul contractual jucat de informațiile financiare

Din punct de vedere contractual referitor la rolul informării financiare, se consideră că întreprinderea este un nod de contracte implicite și explicite. Conform teoriei agenției, orice relație presupune că antrenează un număr de conflicte, datorită faptului că fiecare parte caută să maximizeze propria sa utilitate, chiar dacă aceasta se realizează în detrimentul celorlalte părți.

Luarea în cont a relațiilor contractuale între întreprindere și principalii săi parteneri permite să se explice un mare număr de politici contabile. Atunci când unele contracte se bazează pe date contabile, alegerea unei politici, adoptarea unui nou standard sau o schimbare de politici poate să antreneze ruptura acestor contracte, ceea ce poate să afecteze fluxurile de trezorerie ale entității. Politicile contabile pot avea influență directă asupra valorii întreprinderii.

Ar fi dificil să se propună o listă completă a contractelor care se bazează pe informații financiare, care să contribuie la gestiunea relațiilor între întreprindere și partenerii săi principali. Aceste contracte depind de particularitățile fiecărei întreprinderi. La nivelul întreprinderilor, se constată, în general, două tipuri de contracte. Se vorbește fie de contracte care regizează relațiile între acționari și conducători, fie între acționari și creditori. În primul caz, acționarii caută să limiteze divergențele de interese, pentru a realiza contracte care leagă remunerarea conducătorilor de ratele de performanță (de exemplu, rentabilitatea fondurilor proprii), în vederea maximizării valorii întreprinderii. Managerii pot să aleagă, totuși, politicile contabile care conduc la creșterea mai mult sau mai puțin de o manieră artificială a rezultatelor pozitive și deci a performanței întreprinderii, cu singurul obiectiv al majorării propriiei lor remunerații. În al doilea caz, creditorii integrează prevederi speciale în contractele de acordare a împrumuturilor, pentru ca ei să limiteze efectele

divergențelor de interese între părți. Teama creditorilor este generată de riscul reducerii și diluării garanțiilor pe care le oferă activele entității în caz de faliment. De regulă, clauzele contractelor privind împrumuturile acordate limitează nivelul îndatorării, solicitând nivelul minimal al activului net și restrângând distribuirile de dividende (Smith și Warner, 1979, pp. 117-161).

Provocările contabilității creative (window dressing)

Unul dintre cazurile cele mai provocatoare este dat de netezirea rezultatelor. Acesta reprezintă o practică prin care se caută reducerea fluctuațiilor rezultatelor contabile. De asemenea, o atare practică poate să asigure un nivel constant al rezultatelor pe mai multe exerciții. În vederea netezirii rezultatelor, de obicei se utilizează trei tehnici. Prima dintre ele presupune să eșaloneze operațiile curente, pentru a reduce variațiile profitului în timp. A doua tehnică presupune alocarea cheltuielilor și veniturilor calculate, în timp. Este cazul alegerii duratei de utilizare. A treia tehnică presupune modificarea clasificării posturilor în contul de profit și pierdere. În acest fel, toate rezultatele întreprinderii pot face subiectul netezirii: rezultatul net, rezultatul înaintea impozitării sau rezultatul exploatarei.

Cauzele netezirii sunt destul de diverse. Se poate considera că netezirea servește drept semnal în contextul pieței. Dacă se măsoară riscul întreprinderii prin fluctuațiile rezultatelor, netezirea conduce la reducerea percepției riscului întreprinderii de investitori. Dacă riscul constatat se diminuează, valoarea entității crește. Dacă investitorii se bazează pe ultimele rezultate pentru a-și calcula previziunile, creșterea continuă a rezultatelor va fi considerată un semnal bun. În afară de acest aspect, alte explicații vor ține cont de dimensiunea contractuală a întreprinderii și vor constata că netezirea este determinată prin dorința de minimizare a costurilor politice și a costurilor de agenție (Missonier-Piera, 2005, pp. 149-153).

5. Către un sistem de guvernare aplicabil majorității întreprinderilor românești

Structura abordării guvernantei, bazându-se pe părțile participante, trece prin formalizarea unui cadru teoretic. Conceptul de părți participante (parties prenantes în franceză; stakeholder concept în engleză) a fost dezvoltat de Mary Parker Foller în lucrarea sa „The New State”, în 1918. Fără să se evoce termenul de stakeholder, autorul explorează conceptul de sisteme interpenetrante (interpenetrating systems) și propune o rețea de părți participante ca un subsistem al acestor sisteme. Termenul de stakeholder a fost generalizat în literatura referitoare la managementul strategic, în ultimele decenii ale secolului al XX-lea, prin comentariile lui R. E. Freeman (1984). Teoria părților participante se bazează pe trei niveluri de analiză: un nivel descriptiv, un nivel instrumental și un nivel normativ. Elaborarea acestei teorii pleacă de la patru ipoteze:

Guvernarea întreprinderii, pârghie indispensabilă a politici de maximizare a bogăției acționarilor și complementele ei contemporane

(i) *Ipoteza 1:* Teoria părților participante este descriptivă. Ea prezintă un model care descrie natura întreprinderii. Ea caracterizează întreprinderea ca o constelație de interese care cooperează și care sunt competitive, posedând o valoare intrinsecă.

(ii) *Ipoteza 2:* De asemenea, această teorie este instrumentală. Ea furnizează un cadru de analiză, pentru a examina legăturile între practica de conducere a părților participante și realizarea obiectivelor de performanță a întreprinderii.

(iii) *Ipoteza 3:* Fundamentul teoriei este normativ. Pe de o parte, părțile participante sunt persoane sau grupuri care au un interes legitim în aspectele procedurale ale activității întreprinderii. Pe de altă parte, interesele fiecărei părți au o valoare intrinsecă, diferită de interesele altui grup, ca, de exemplu, cel al acționarilor.

(iv) *Ipoteza 4:* Această teorie este managerială, în măsura în care ea recomandă atitudini, structuri și practici ce constituie conducerea părților participante.

Pentru țările care sunt membre ale Uniunii Europene sau care sunt în curs de a deveni, informarea acționarilor sau altor părți participante este o problemă fundamentală, regizată prin dreptul statelor membre. O convergență care să vizeze necesitatea informării este neîndoiebnică, și aceasta datorită eforturilor realizate în materie de reglementare a piețelor de capitaluri și aplicării pe scară din ce în ce mai largă a referențialului contabil internațional IAS/IFRS. În toate statele membre, acționarii societăților cotate au acces la informații prin intermediul

rapoartelor obligatorii sau neobligatorii ale conducătorilor și auditorilor.

După părerea noastră, astăzi reforma cadrului guvernantei întreprinderii pentru mediul economic și juridic din țara noastră rămâne, în continuare, un pariu de câștigat. Managerii, specialiștii din lumea financiară, experții contabili și auditorii externi, pentru a nu-i uita și pe universitari, sunt prea puțin implicați pentru a contribui la realizarea unei adevărate reforme.

Cadrul teoretic (teoria drepturilor de proprietate, teoria agenției, teoria înrădăcinării, teoria valorificării pe piața forței de muncă a conducătorilor etc.), cât și cadrele conceptuale ale guvernantei nu sunt susținute prin asimilarea principalelor modele, după ce s-a procedat la alegerea sistemului (sistemelor) care convine (convin) cel mai bine întreprinderilor din țara noastră. Se așteaptă ca societățile cotate să adopte un sistem de guvernanta orientată către acționari, în timp ce majoritatea întreprinderilor țesutului economiei românești să fie înzestrate cu un sistem „stakeholder”, cu atât mai mult cu cât, în prezent, în cea mai mare parte dintre țările europene (cu excepția câtorva țări nordice și a Marii Britanii), obiectivul de atins este mai puțin maximizarea bogăției acționarilor, ci apărarea interesului ansamblului părților participante ale întreprinderii. O problemă de urmărit pentru societățile din țara noastră, în pragul intrării în Uniunea Europeană (Feleagă, 2006a, pp. 11-12; Feleagă, 2006b, pp. 438-457; Feleagă, Vasile, 2006, pp. 28-29).

Bibliografie

- Berle, A. și Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*, MacMillan, New York
- Caby, J., Hirigoyen, G. (2005). *Création de Valeur et Gouvernance de l'Entreprise*, Economica, Paris
- Fama, E. F., „Agency Problems and the Theory of the Firm”, *Journal of Political Economy*, vol. 88, no. 2, 1980
- Fama, E. F., Jensen, M. C., „Separation of Ownership and Control”, *Journal of Law and Economics*, Juin, 1983a
- Fama, E. F., Jensen, M. C., „Agency Problems and Residual Claims”, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 1983b
- Feleagă, N., „Proba europeană a guvernantei întreprinderii românești (European Level Test of Romanian Enterprise Governance)”, *Revista de economie teoretică și aplicată*, serie nouă, Anul XIII, Nr. 2 (497), aprilie, 2006a
- Feleagă, N. (2006b). *Importanța informației contabile în funcționarea procesului de guvernanta a întreprinderii (The Importance of accounting information for the functioning of the corporate governance process)*, *Profesia contabilă și Globalizarea*, Congresul al XVI-lea al profesiei contabile din România, București, 15-16 septembrie
- Feleagă, N., Vasile, C., „Guvernanta întreprinderii, între clasicism și modernism (Corporate Governance between Clasicism and Modernism)”, *Revista de economie teoretică și aplicată*, serie nouă, Anul XIII, Nr. 7 (502), septembrie, 2006
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman-Ballinger, Boston
- Jensen, M. C., „The Takeover Controversy, Analysis and Evidence”, *Corporate Finance Journal*, vol. 4, 1986
- Merle, I. (2000). *Gouvernance d'entreprises et performance: Une revue de la littérature empirique*, Commissariat Générale au Plan, Paris
- Missonier-Piera, F. (2005). *Gouvernement d'entreprise et information comptable, chapitre 4 du Gouvernement d'entreprise*, Editions De Boeck Université, Bruxelles
- Pérez, R. (2003). *La gouvernance de l'entreprise*, Edition La Découverte, Paris
- Shleifer, A., Vishny, R. W., „Management Entrenchment: The Case of Manager Specific Investments”, *Journal of Financial Economics*, vol. 25, no. 1, 1989
- Smith C., Warner J., „On Financial Contracting: An Analysis of Bonds Covenants”, *Journal of Financial Economics*, no. 7, 1979

Modelul european: creștere economică, convergență și coeziune

■

Cristian Socol

Lector universitar doctor

Aura Socol

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

“If we want to understand why countries differ dramatically in standards of living, then we have to understand why countries experience such sharp divergences in long-term growth rates. Even small differences in these growth rates, when cumulated over a generation or more, have much greater consequences for standards of living than the kinds of short-term business fluctuations that have typically occupied most of the attention of macroeconomists”

(Barro, R. J., Sala-i-Martin, X., 1996)

Abstract. *The european model is confronted with a potential crisis. Economic convergence concerns the gaps in living standards between countries: are they closing or widening, and at what speed? Are relatively poor economies to remain poor for many generations? Are the rich countries of next century to be the same as relatively rich countries of nowadays? Is the degree of income inequality across economies increasing or falling over time? Posing these questions, motivating convergence debate, immediately raises the problem of the variable/variables that need to be considered. In our study, prior to providing answers to these questions, basic definitions concerning convergence in European model are followed by an overview of specific features, achievements and hurdles countries have had to overcome on their way from centrally planned towards market economy. After that, a summary of Solow-Swan model of economic growth is offered. Concept of convergence emerges here as a natural implication of the model. The distinctions between Solow-Swan model and endogenous growth model are stated. Finally, some measures of macroeconomic policy for sustainable growth are presented and interpreted in connection with real macroeconomic situation of the Romanian economy.*

Key words: economic growth; regional policy; endogenous growth.

■

Integrarea europeană este mai degrabă rezultatul integrării politicilor de coeziune socială decât rezultatul integrării piețelor? Putem spune că da. Este un joc de echilibristică între economic și social, cu scopul de a asigura stabilitate construcției.

Lucrarea de față prezintă modificarea de paradigmă ce caracterizează procesul de creștere economică din modelul european. După ce se prezintă specificul acestui model,

este analizată modificarea de paradigmă privind creșterea economică. În plus, lucrarea propune măsuri privind atingerea unei creșteri economice susținute a economiei românești.

Modelul european de economie acceptă drept componentă strategică, alături de cea randamentală, pe cea a transferurilor cu finalitate ori coeziunea socială. Modelul este bivalent, economic și social, și, totodată,

Modelul european: creștere economică, convergență și coeziune

pluridirecțional, vizând și ceea ce se află dincolo și dincoace de piață. Specifice integrării europene sunt procesele de convergență.

Creșterea economică, stabilitatea și coeziunea socială sunt procese complementare în modelul european. Politicile macroeconomice și de coeziune bine concepute fundamentează o creștere economică susținută. În același timp, un ritm ridicat de creștere economică conduce la stabilitate economică și coeziune socială pe termen lung. Creșterea economică rapidă este un pilon fundamental al sustenabilității modelului european (model care „pune mare preț” pe coeziune).

În model, *schimbarea de paradigmă* privind procesul creșterii economice este evidentă. Prin accentul pus pe randamentele descrescătoare ale factorilor de producție (în condițiile unei tehnologii date), teoriile clasice și neoclasicale ale creșterii au conferit științei economice caracterul de „știință pesimistă”. Teoriile moderne ale creșterii economice sunt mai optimiste, deoarece subliniază potențialul nelimitat al progresului tehnic, indus de cunoștințe, pentru a economisi toți factorii de producție și pledează pentru randamente crescătoare ale investițiilor.

Modelul european consideră că instituțiile și politicile de reglementare a pieței sunt fundamentale pentru o creștere economică susținută.

Noua economie europeană, care este caracteristică stadiului actual de dezvoltare, este *o economie informațională*, ce se sprijină pe tehnologia informației. Noua economie pune în valoare resurse neconvenționale greu epuizabile sau chiar ineputabile, cum sunt potențialul de cunoaștere și capacitatea de inovare a capitalului uman.

La Lisabona, Uniunea Europeană și-a stabilit două obiective strategice în perspectiva anului 2010:

- transformarea în economia cea mai dinamică la nivel mondial, în care să se pună accent pe dezvoltarea durabilă și pe asigurarea coeziunii sociale;
- transformarea într-un succes a extinderii Uniunii Europene, prin creșterea rapidă a nivelului de trai în noile țări membre.

Pentru realizarea acestora este necesar un proces susținut de creștere economică.

Studierea procesului de creștere economică are implicații vechi. Începând de la reprezentanții *Scolii Clasice* – A. Smith, D. Ricardo și Th. Malthus – au existat preocupări pentru studiarea creșterii economice. În concepția lui Malthus – în ipoteza pământului limitat și a populației în creștere – echilibrul se realizează atunci când salariul scade la un nivel la care oferta de forță de muncă crește cu un ritm mai scăzut, iar economia se menține în starea staționară. În modelele lor, clasicii au omis contribuția progresului tehnic la creșterea producției pe locuitor.

Modelele keynesiene și nekeynesiene ale creșterii economice consideră că economia este inerent instabilă, fiind necesară intervenția statului pentru a se ajunge la

echilibru. Ele propun utilizarea politicilor bugetare și monetare pentru stimularea creșterii economice.

Teoria neoclasică a creșterii economice consideră că economia este stabilă și tinde spre deplină folosință. Modelele neoclasicilor pornesc de la microeconomie, de la preferințele gospodăriilor, funcțiile de producție ale firmelor, structura piețelor etc.

Investițiile au un efect pe termen scurt asupra venitului național prin cererea agregată; efectele lor pe termen lung se manifestă prin creșterea venitului național potențial. Economisirile reduc consumul și cererea agregată și de aceea reduc venitul național pe termen scurt; însă, pe termen lung, economisirea finanțează investițiile ce conduc la o creștere a venitului potențial.

Modelul Solow-Swan – instrument neoclasic de analiză a creșterii economice

Modelul Solow ne arată modul în care creșterea ratei economisirii, creșterea populației și progresul tehnologic influențează nivelul producției și creșterea economică de-a lungul unei anumite perioade.

Modelul neoclasic al lui Solow reprezintă reperul fundamental în analiza procesului de creștere economică. În studiul său, Solow pleacă de la următoarele ipoteze:

- economia este perfect concurențială;
- mobilitatea perfectă a factorilor de producție;
- ocuparea deplină în ceea ce privește utilizarea resurselor;
- factorul de producție capital este supus randamentelor descrescătoare;
- randamentele de scară sunt constante.

Vom studia acest model reprezentativ al creșterii economice în doi pași:

a) analiza modului în care cererea și oferta de bunuri determină acumularea de capital (pentru început considerăm forța de muncă și progresul tehnologic ca fiind constante);

b) relaxarea constrângerilor modelului introducând modificări ale forței de muncă și, mai apoi, a stării tehnologice.

Se consideră o funcție de producție agregată, cu doi factori de producție (capitalul fizic K și munca L), care presupune randamente marginale descrescătoare ale factorilor de producție, randamente de scară constante și care respectă cele patru condiții Inada:

$$Y = F(K, L) \text{ – funcția de producție}$$

Condiții Inada:

$$\frac{\partial F}{\partial L} > 0; \partial^2 F / \partial K^2 < 0;$$

$$\frac{\partial F}{\partial K} > 0; \partial^2 F / \partial L^2 < 0;$$

$F(\lambda K, \lambda L) = \lambda F(K, L)$, pentru $\lambda > 0$.

$$\lim_{K \rightarrow 0} (F_K) = \lim_{L \rightarrow 0} (F_L) = \infty$$

$$\lim_{K \rightarrow \infty} (F_K) = \lim_{L \rightarrow \infty} (F_L) = 0$$

$$\lim_{K \rightarrow 0} (F_L) = \lim_{L \rightarrow 0} (F_K) = 0$$

$$\lim_{K \rightarrow \infty} (F_L) = \lim_{L \rightarrow \infty} (F_K) = 0$$

Condiția pentru randamente constante de scară implică o prezentare a funcției de producție (a venitului) astfel:

$$Y/L = F(K/L, L/L) \quad Y = L \times F(K/L, 1) = L \times f(k),$$

unde:

$$k = K/L \text{ (stocul de capital pe locuitor);}$$

$$y = Y/L \text{ (producția, venitul pe locuitor).}$$

Deci, putem scrie funcția de producție $y = f(k)$

Modelul ia în considerare o economie închisă cu un singur sector, în care producția (Y) este omogenă, este destinată consumului (C) sau investițiilor (I) pentru a crea noi unități de capital fizic (K), economiile fiind egale cu investițiile ($I = S$). Dacă s reprezintă partea din venit care este economisită (s constantă și pozitivă), atunci $1 - s$ constituie fracțiunea care este consumată. Capitalul este supus deprecierei cu rata constantă și pozitivă.

$$I = S = s \times Y = s \times F(K, L);$$

$$\Delta K = \text{investiții} - \text{depreciere} = s \times F(K, L) - \delta \times K \quad (1)$$

(K reprezintă derivata lui K în raport cu perioada de timp t)

Acumularea de capital și starea staționară

Stocul de capital al unei economii se majorează ca urmare a acumulării (I) și se reduce în urma deprecierei capitalului deja existent ($\delta \times K$). Dacă se împarte ultima relație la factorul muncă, se obține:

$$\Delta k = s \times f(k) - \delta \times k \quad (2)$$

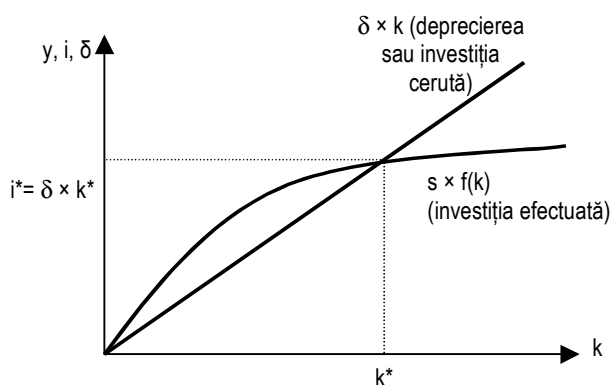


Figura 1. Starea staționară în modelul neoclasic de creștere economică

Nivelul capitalului pe lucrător în starea staționară este k^* , nivel la care stocul de capital rămâne constant, deci $\Delta k = 0 \Rightarrow s \times f(k) = \delta \times k \Rightarrow \text{investițiile} = \text{deprecierea}$.

Analiza stării staționare ne conduce către patru concluzii importante:

- o economie care se află la nivelul stării staționare va rămâne acolo;
- o economie care se află în afara stării staționare va tinde (converge) către starea staționară;
- dacă economia „pleacă” de la un nivel al înzestrării cu capital $k_1 < k^* \Rightarrow$ investițiile depășesc deprecierea $\Rightarrow$ stocul de capital/lucrător k va continua să crească până la k^* ;
- dacă economia „pleacă” de la un nivel al înzestrării cu capital $k_2 > k^* \Rightarrow$ investițiile sunt mai mici decât deprecierea $\Rightarrow$ stocul de capital/lucrător k va scădea până la k^* .

De fapt, nivelul optim al capitalului (corespunzător stării staționare) reprezintă echilibrul pe termen lung al unei economii.

Creșterea ratei economiilor (s) și creșterea economică

Se consideră că succesul economiilor dezvoltate se datorează unei rate ridicate de economisire. Să încercăm evidențierea acestei concluzii cu ajutorul reprezentării grafice.

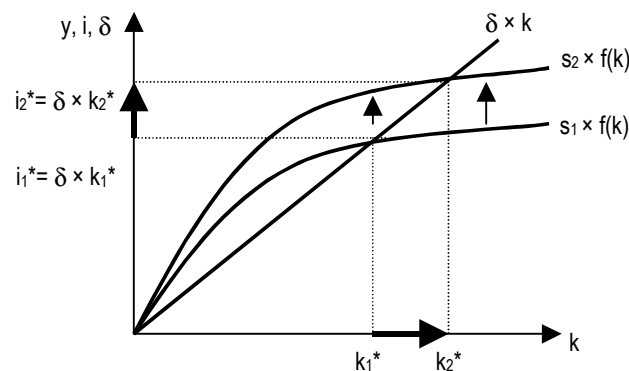


Figura 2. Creșterea ratei de economisire în modelul Solow

Se observă că o creștere a ratei de economisire conduce la creșterea stocului de capital/lucrător, astfel încât economia ajunge într-o nouă stare staționară cu niveluri ale lui k și i mai ridicate ($k_2 > k_1$, $i_2 > i_1$).

În analiza de mai sus găsim explicația pentru care deficitele bugetare mari frânează creșterea economică. Astfel, o situație financiară instabilă reduce economisirea și provoacă efectul de evicțiune, reducând investițiile private. Se obține astfel un nivel scăzut al lui s și niveluri reduse ale lui k .

Totuși, economisirea ridicată conduce la o creștere rapidă în modelul lui Solow numai temporar, deoarece economia va crește până la o nouă stare staționară, cu niveluri mai ridicate ale lui s și k . Aceasta reprezintă doar o „creștere de nivel”. Chiar dacă se înregistrează în continuare o rată ridicată a economisirii, ea va menține k și y mari, dar nu poate menține o rată de creștere economică ridicată pe termen lung.

Modelul lui Solow arată că acumularea de capital prezentată până acum nu poate explica creșterea economică susținută: ratele ridicate de economisire conduc la creștere economică numai temporar.

Pentru a explica creșterea economică susținută trebuie să extindem modelul Solow și să încorporăm alți doi factori de influență ai creșterii economice: creșterea populației și progresul tehnic.

Creșterea populației și procesul de creștere economică

Să presupunem că populația și forța de muncă cresc cu aceeași rată constantă n . Pentru a explica starea staționară a modelului Solow cu creștere de populație, trebuie să analizăm modul în care creșterea populației influențează acumularea de capital pe lucrător. Investițiile cresc stocul de capital și deprecierea investițiilor scade. Dacă numărul de lucrători crește, iar K este constant, rezultă că raportul capital/lucrător scade.

$$\Delta k = i - (\delta + n) \times k \quad (3)$$

Astfel, investițiile conduc la creșterea k , în timp ce deprecierea și creșterea populației scad k . Termenul $(n) \times k$ reprezintă investiția necesară pentru a păstra stocul de capital/lucrător constant. $\delta \times k$ exprimă investiția necesară pentru a acoperi deprecierea capitalului, iar $n \times k$ măsoară investiția necesară pentru a înzestra noii lucrători cu capital.

$$k = s \times f(k) - (\delta + n) \times k \quad (4)$$

În starea staționară, o creștere a populației ($n_2 > n_1$) conduce la reducerea capitalului/lucrător de la k_1^* la k_2^* .

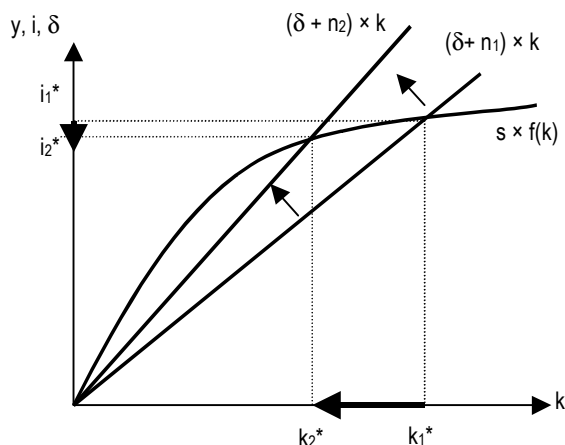


Figura 3. Creșterea populației în modelul Solow

Această situație explică de ce țările cu o rată ridicată de creștere a populației au un nivel mai redus al capitalului/lucrător și deci venituri mai mici. Tocmai de aceea programele de combatere a sărăciei pe care Banca Mondială le promovează în țările în dezvoltare au ca obiectiv reducerea fertilității prin creșterea educației, metode de control al nașterilor etc.

Progresul tehnic și procesul de creștere economică în modelul Solow

Analiza precedentă a arătat că acumularea de factori nu contribuie decât pe termen scurt la creșterea economică; numai progresul tehnic, care în analiza neoclasică este considerat exogen, poate stimula procesul de creștere pe termen lung. Toate economiile vor dispune de progres tehnic (A), care va crește cu aceeași rată a , considerată constantă: $A(t) = A(0)e^{at}$. Funcția de producție este Cobb-Douglass, iar progresul tehnic este inclus în model având sensul unei utilizări intensive a forței de muncă.

Funcția de producție în modelul Solow cu progres tehnic devine:

$$Y = f(K, L \times E)$$

unde:

E reprezintă eficiența muncii.

Cu cât progresul tehnic este mai ridicat, cu atât productivitatea muncii crește. Termenul $L \times E$ reprezintă numărul lucrătorilor efectivi. Să considerăm că productivitatea muncii E crește cu o rată constantă g . Deoarece forța de muncă crește cu o rată n , iar productivitatea muncii cu o rată g , numărul lucrătorilor efectivi crește cu o rată $n + g$.

Astfel, starea staționară exprimată prin ecuația (2) devine:

$$k = s \times f(k) - (\delta + n + g) \times k \quad (5)$$

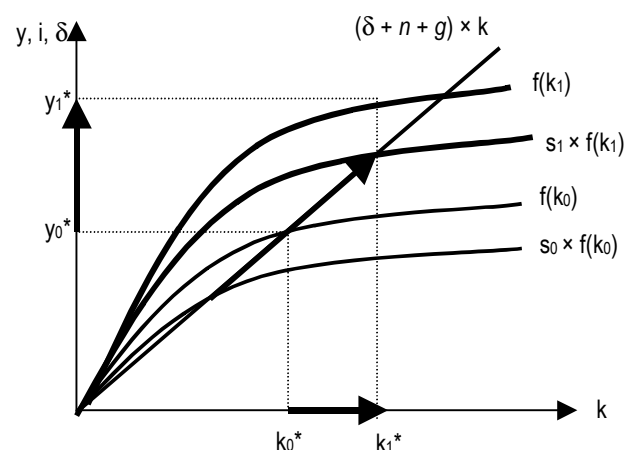


Figura 4. Modelul Solow cu progres tehnic

Progresul tehnic permite deplasarea funcției de producție la $f_0(k_0)$, favorizând procesul de creștere economică, deoarece cu același stoc de capital (k_0^*) se obține un nivel mai ridicat al venitului. În modelul Solow, doar progresul tehnic asigură o rată mai mare de creștere a lui y , celelalte variabile având efecte de nivel. Pe termen scurt, creșterea economică este determinată de capital și progres tehnic, iar pe termen lung creșterea economică este determinată numai de progresul tehnic.

Efectul de aglomerație și politica de creștere economică a României

Analiza interdependențelor dintre inegalitățile regionale, aglomerații și creșterea economică poate fi explicată prin intermediul teoriilor fundamentate pe *creșterea economică endogenă și economia geografică*. Modelul macroeconomic (Pelkmans, 2001) ia în considerare:

- două regiuni: o regiune centrală mai bogată (C) și o regiune periferică mai săracă (P);
- *indicele de aglomerație* (A) – un indice al concentrării activității – calculat ca raport între numărul de firme din C și numărul total de firme;
- *indice al inegalității* (R) – măsurat ca raport între venitul pe locuitor din C și cel din P;
- *efectul geografic (forță centripetă)* (dreapta AA din figura 5) – relația dintre gradul de aglomerație (A) și nivelul disparităților regionale de venit (R) este pozitivă (cu cât inegalitățile regionale sunt mai mari, cu atât firmele au interesul să se localizeze în C, datorită unei piețe de desfacere mai mari);
- *relația de creștere* (dreapta SS) – aglomerația activităților generează externalități tehnologice, care reduc costul inovării; rata inovării (s) va fi mai ridicată și va genera o rată de creștere economică (s) superioară (la nivel național);
- *efectul de concurență (forță centrifugă)* (dreapta RR) – concurența puternică determină o reducere a profiturilor în C; astfel există o relație negativă între R și A.

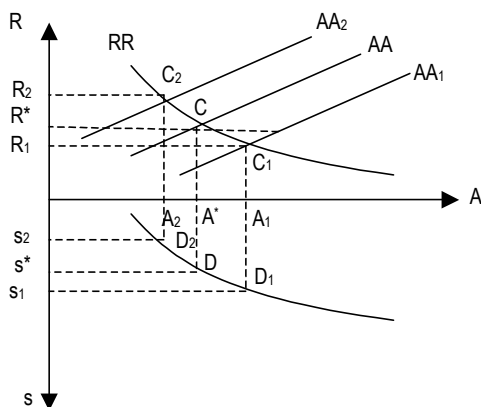


Figura 5. Efectul de aglomerație versus efectul de dispersare

Echilibrul inițial este reprezentat de punctele C și D.

- *dacă are loc reducerea costurilor de tranzacție între regiuni*, atunci aglomerația va crește ($AA - AA_1$), ceea ce determină o rată de creștere mai mare (s_1) și o inegalitate a veniturilor mai redusă (R_1);
- *dacă se reduc costurile de tranzacție în interiorul regiunii sărace*, atunci aglomerația se va reduce în centru ($AA - AA_2$). Deplasarea firmelor către P, reduce rata de inovare și mărește veniturile în C, accentuându-se inegalitățile interregionale.

Politicile aplicate care au efecte diferite asupra proceselor creștere economică-coeziune:

- *îmbunătățirea infrastructurii* (reducerea costurilor de transport și de tranzacție) (figura 5)
- *la nivel intraregional*, intervenția publică favorizează convergența regională, dar rata de creștere economică este mai redusă;
- *la nivel interregional*, rata de creștere este mai mare, în condițiile concentrării activității.

Faptul că investițiile în infrastructură sunt intra sau interregionale contează mai puțin, deoarece se modifică doar natura arbitrajului creștere – coeziune.

- *acordarea de fonduri pentru reconversie industrială în regiunile periferice* (figura 5)
- aglomerația în centru se reduce, deoarece subvențiile primite reduc incitația de a părăsi periferia;
- rata de creștere economică va fi mai redusă, în condițiile în care gradul de concentrare se reduce, iar inegalitățile de venituri cresc.
- *politici care vizează promovarea inovării* (figura 6), cu ajutorul subvențiilor pentru cercetare-dezvoltare, a infrastructurii educaționale, a piețelor de capital.
- o reducere a costului inovării determină o rată de creștere mai mare la același nivel al aglomerației;
- creșterea inovațiilor determină o reducere a profiturilor în centru, ceea ce conduce la reducerea inegalității veniturilor;
- aglomerația va avea tendința să se reducă.

Acest instrument nu este afectat de compromisul creștere-coeziune, deoarece generează o coeziune economico-socială, o coeziune teritorială și o rată de creștere economică mai mare.

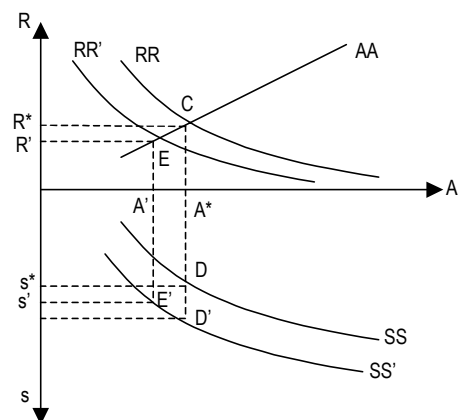


Figura 6. Promovarea inovării și efectul centru - periferie

- Echilibrul inițial este reprezentat de punctele C și D.
- rata creșterii economice este mai mare ($SS - SS'$), datorită inovațiilor;
 - reducerea gradului de inegalitate a veniturilor presupune deplasarea RR către RR' , la același nivel al aglomerației;
 - noul echilibru este reflectat de punctele E și E'.

Relocalizarea activităților economice în regiunile periferice conduce de foarte puține ori la creștere economică, deoarece:

- activitățile economice care preferă periferia nu sunt activități de cercetare-dezvoltare; ele sunt atrase mai mult de mâna de lucru ieftină;
- aceste activități nu sunt suficient de numeroase pentru a genera o aglomerație favorabilă creșterii economice în periferie.

Ce trebuie făcut:

- conform modelului Solow, cât de mult economisește și investește o națiune este un factor determinant pentru standardul de viață al indivizilor acelei națiuni.
- România, care pleacă de la un nivel al k mai mic decât nivelul optim al capitalului în starea staționară, este necesară o rată de economisire mai ridicată. Acest lucru se poate realiza prin creșterea economiilor realizate de guvern (micșorarea cheltuielilor publice și creșterea veniturilor publice) și prin creșterea stimulentei menajelor de a economisi, prin scăderea taxelor și impozitelor.
- România trebuie să aloce mai mult în investiții în infrastructură, în capital uman, educație etc.
- Este necesară o politică industrială eficientă în România pentru a se crea externalități tehnologice.
- Pentru ca România să nu devină zona periferică a Uniunii Europene, ar fi necesar ca ea să încurajeze tehnologii de producție competitive și forța de muncă de înaltă calificare.

Bibliografie

- Angelescu, C., Stănescu, I. (2004). *Politici de creștere economică*, Editura Economică, București
- Aiginger, K. „The Economic Agenda: a view from Europe”, *WIFO Working paper*, octombrie, 2003
- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X. (1996). The Classical Approach to Convergence Analysis, *The Economic Journal*, vol. 106, no. 437
- Dăianu, D., Vrâncănu, R. (2002). *România și Uniunea Europeană: Inflație, balanță de plăți și cont curent*, Editura Polirom
- Dinu, M. (2004). *Globalizarea și aproximările ei*, Editura Economică, București
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M. (2005). *Mecanisme de convergență și coeziune*, Editura Economică, București
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M. (2004). *Economie europeană*, Editura Economică, București
- Grosu, T., Socol, C. (2003). *Economia României. Integrarea în Uniunea Europeană. Bătălia pentru tendință*, Editura Economică, București
- Lenain, P. (2000). *FMI*, Editura CNI Coresi, București
- Lipsey, R.G., Chrystal, K.A. (2002). *Principiile economiei*, Editura Economică, București
- Pelkmans, J. (2001). *European Integration Methods and Economic Analysis*, Pearson Education Limited
- Comisia Europeană. *Troisième rapport sur la cohésion économique et sociale*, februarie, 2004
- Guvernul României (2004). *Programul Economic de Preaderare*, București

Procesul investițional în unitățile administrative teritoriale

■

Costantin Roman

Conferențiar universitar doctor

Aureliana Geta Roman

Lector universitar doctorand

Cleopatra Șendroi

Lector universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *The increase in the quality of the public administration act represents one of the major targets for the local authorities. From this point of view, the identification and implementation in the current practice of some methods, techniques and advanced working tools might have a significant impact. The investments' programme as a tool accessible to local public authorities gains an increased legitimacy on the grounds of its civic consent; therefore, the external investors and other potential investors can take advantage of the community's support in those projects they finance within region. The current framework of the investment activity in the local public sector is characterized by constraints within action, sometimes without continuity or precise targets. The declared urgency of a certain investment objective mostly turns out to be the selection and implementation criterion. In this present work there will be presented a few methods and ways in which town halls can realize public investments in the near future. The adoption of a specific proposal might lead to procedural and organizational modifications for the attainment of the maximum efficiency within the investment process.*

Key words: investments' programme; public administration act; local public authorities; community; investment process; efficiency.

■

Creșterea calității actului de administrație publică reprezintă un obiectiv major al autorităților locale. Din această perspectivă, identificarea și introducerea în practica curentă a unor metode, tehnici și instrumente avansate de lucru pot avea un impact hotărâtor.

Un program multianual de investiții impune utilizarea unor metodologii coerente și unitare, precum și a mai multor instrumente de management financiar. Demersul vizează un orizont de tip mediu, iar programele de investiții sunt eșalonate pe ani, respectând o ordine care acceptă prioritățile comunității. Stabilirea priorităților contribuie la atingerea obiectivelor strategice ale localității și se realizează în baza unei metodologii care înlătură subiectivismul și conduce la folosirea eficientă a resurselor financiare. Includerea în program a proiectelor de investiții implică în mod obligatoriu identificarea resurselor de

finanțare. În practica curentă, pentru a putea reflecta toate schimbările ce apar inerent de-a lungul unei perioade de timp mai întinse, programul se actualizează anual.

Ordonanța Guvernului nr. 45/2003 privind finanțele publice locale prevede cerințe suplimentare, vizând informații financiare și nefinanciare pentru programele de investiții.

Un principiu fundamental în utilizarea banilor publici îl constituie maximizarea rezultatelor economice și sociale, obținerea celei mai mari valori pentru fiecare leu investit. Pentru atingerea acestui deziderat, *modelul de programare multianuală a investițiilor* propune parcurgerea unor etape care, în linii mari, vizează identificarea problemelor cu care se confruntă comunitatea, definirea clară a scopului și obiectivelor, a soluțiilor alternative și evaluarea acestora, comparând costurile cu beneficiile.

Programul multianual de investiții creează premisele folosirii resurselor pentru atingerea obiectivelor prioritare stabilind legătura dintre strategia de dezvoltare și bugetele anuale, precum și dintre programarea financiară și cea de execuție a obiectivelor de investiții. Utilizat ca instrument de comunicare cu mediul extern administrației publice, modelul de programare multianuală conduce la coroborarea și armonizarea propriilor programe de investiții cu cele inițiate de alte autorități și instituții publice locale, județene și naționale, contribuind astfel la utilizarea eficientă a resurselor prin generarea unor efecte de sinergie. Modelul favorizează și legătura cu cetățenii, mediul de afaceri, sponsori, finanțatori etc.

O importanță deosebită trebuie acordată prognozei veniturilor și cheltuielilor bugetului local, ierarhizării programelor de investiții, în funcție de rolul pe care îl au în atingerea obiectivelor prioritare.

Programul de investiții, ca instrument la îndemâna administrațiilor publice locale, dobândește o legitimitate sporită, prin girul cetățenesc, astfel încât finanțatorii externi și potențialii investitori vor avea garanția sprijinului comunității în proiectele pe care le vor finanța.

Pe plan internațional desfășurarea fiecărui obiectiv de investiții publice are la bază un proces elaborat, stabilit în contextul unui program de investiții multianual și definit într-un cadru strategic de dezvoltare locală și zonală.

Alinierea procedeeleor și a proceselor investiționale locale la standardele europene devine condiție obligatorie de îndeplinit.

Investițiile publice, în perioada actuală, urmează trei etape distincte:

- concepția (fundamentare, proiectare);
- execuția (realizarea propriu-zisă, urmărirea pe parcursul execuției);
- exploatarea (punerea în funcțiune, utilizarea și întreținerea obiectivului).

La nivelul administrației publice locale, în funcție de stadiul investiției, aceasta are „tutori”, respectiv:

- serviciile sau departamentele care constată necesitatea – în faza de concepție;
- serviciile care se ocupă de investiții și buget – în faza de execuție;
- serviciile care se ocupă de administrare, buget – în faza de exploatare.

Un obiectiv public de investiții se poate realiza numai dacă îndeplinește cumulativ următoarele cerințe:

- este o urgență;
- are o notă de fundamentare sau are o temă de proiectare (studiu);
- poate suporta o perioadă relativ lungă de implementare (minimum doi ani);
- există suficient interes pentru finanțare în toată perioada de implementare;
- poate fi ușor urmărită pe parcursul execuției;

- are suficient impact ulterior.

Cadrul actual de desfășurare a activității investiționale în sectorul public local este caracterizat de constrângeri în acțiune, uneori fără continuitate și scopuri bine definite.

Urgența declarată a unui anume obiectiv de investiții reprezintă, de cele mai multe ori, criteriul de selecție și punere în practică.

Situația actuală privind traseul unei lucrări de investiții

În etapa actuală, o investiție are următorul traseu:

- 1) un solicitant (serviciu, birou etc.) face o propunere pe care o înaintează primăriei, respectiv serviciului investiții;
- 2) serviciul investiții fundamentează investiția pe baza datelor furnizate în conformitate cu legislația în vigoare;
- 3) solicitarea împreună cu fundamentarea sunt introduse de serviciul investiții în nota de fundamentare, anexă la programul de investiții al noului an bugetar, sau la rectificările bugetare din timpul anului;
- 4) în funcție de alocația bugetară, serviciul de investiții întocmește tema de proiectare și caietul de sarcini, în baza căruia se contractează elaborarea unui studiu de fezabilitate;
- 5) după recepția studiului de fezabilitate, serviciul investiții propune Consiliului local aprobarea documentației tehnico-economice și a indicatorilor aferenți obiectivului de investiții;
- 6) în funcție de urgența investiției, de valoarea și de alocația bugetară din anul în curs, serviciul investiții face demersurile necesare pentru includerea obiectivului cu indicatorii aprobați în lista de investiții secțiunea „lucrări noi”;
- 7) pentru obiectivul aprobat, serviciul investiții pregătește documentațiile specifice contractării proiectului tehnic pentru execuție (PT), a caietelor de sarcini pentru execuție (CS), a detaliilor și documentațiilor de execuție (DDE), a proiectului pentru autorizația de construcție (PAC);
- 8) obținerea autorizației de construcție reprezintă ultima etapă pregătită de serviciul investiții, înaintea începerii procedurilor de achiziție publică de lucrări pentru execuția obiectivului;
- 9) pregătirile și procedurile de licitație sunt asigurate de serviciul investiții până la încheierea contractului de execuție a lucrărilor cu ofertantul desemnat câștigător;
- 10) pe toată perioada de realizare a obiectivului, serviciul investiții verifică legalitatea, realitatea și regularitatea lucrărilor și a facturilor emise de executant;
- 11) pe perioada realizării obiectivului, serviciul investiții monitorizează calitatea investiției și conformitatea cu proiectul tehnic;
- 12) aspecte legale privind contractul și necesitatea încheierii de acte adiționale de diminuări de alocații bugetare anuale, de suplimentări de valori contractate, de decalări de termene de predare sau prelungiri ale duratei de execuție sunt atribuite ale serviciului investiții;

13) recepția pe faze și la terminarea lucrărilor este realizată de serviciul investiții;

14) după darea în funcțiune serviciul investiții predă obiectivul solicitantului-beneficiar.

Așa cum rezultă din descrierea etapelor pe care le parcurge investiția, solicitantul (beneficiarul) obiectivului are responsabilități minime și se implică în realizarea investiției numai în faza preliminară (punctele 1 și 3) și eventual la recepția lucrărilor (punctele 13 și 14).

În consecință, solicitantul pierde contactul cu investiția propusă pe o perioadă de cel puțin 2 ani, caz în care procesul permanent de evaluare și ajustare a obiectivelor și a scopului investiției nu se realizează, iar la momentul preluării obiectivului de investiții și a punerii în funcțiune apar discrepante mari între propunerea inițială și realitate.

Propuneri privind promovarea și implementarea programelor de investiții

Propunerile au în vedere aspecte calitative și structural-organizatorice privind promovarea și implementarea programelor de investiții în profil teritorial.

Rezultatul care se obține este un plan de investiții concludent, necesar și adecvat posibilităților și așteptărilor.

Planul de investiții se va concretiza în obiectivele atinse și în utilizarea judicioasă a fondurilor bugetului local și a altor resurse atrase.

Fondurile nerambursabile reprezintă în acest moment surse importante care pot fi utilizate în dezvoltarea sectorului investițional local. Principala problemă cu care se confruntă solicitanții de granturi, în general, o reprezintă capacitatea instituțională redusă și lipsa unor structuri organizatorice bine definite, caz în care implementarea proiectelor finanțate suferă disfuncționalități, ajungându-se uneori chiar la rezilierea convențiilor de grant încheiate cu finanțatorii.

A. Aspecte calitative

Propunerile investiționale se concretizează anual în programul de investiții, anexă la proiectul de buget local.

Îmbunătățirea cadrului investițional trebuie să țină cont de aspecte de ordin strategic local și regional, concomitent cu satisfacerea interesului comunității pentru creșterea calității vieții și concretizarea unor tradiții locale.

În această direcție se pot defini principalele obiective și scopuri strategice ale dezvoltării locale.

Planul Strategic de Dezvoltare Economică reprezintă o condiție minimală pentru definirea unei viziuni de dezvoltare și identificare a principalelor obiective și programe de dezvoltare.

Acest plan poate fi utilizat în definirea solicitărilor viitoare și a conceptelor investiționale pe termen scurt și mediu.

Regulamentul de realizare a investițiilor și Planul Strategic de Dezvoltare Economică reprezintă, în această etapă,

principalele documente care pot dirija modul de promovare a investițiilor publice.

Procesul de planificare a investițiilor vizează în general:

- calitatea unor solicitări de proiecte de investiții publice este în prima fază verificată privind necesitatea, oportunitatea și justificată prin poziția pe care aceasta o ocupă într-un clasament;

- un set de criterii de clasificare și ierarhizare a cheltuielilor de capital;

- îndeplinirea unor criterii obiective stabilite în strânsă corelare cu direcțiile de dezvoltare locală definite în aceasta fază;

- susținerea proiectelor și alocarea fondurilor necesare în bugetul anual de directorii și șefii de servicii care au propus investiția;

- corelarea propunerilor de investiții cu includerea acestora în lista anuală a achizițiilor publice;

- publicarea actelor normative care aprobă investițiile, precum și alte evenimente intervenite în derularea investițiilor;

- consultarea cetățenilor cu privire la necesitatea și oportunitatea inițierii unui proces investițional sau ierarhizarea unei liste de investiții care poate deveni obligatorie în condițiile aplicării Legii nr. 52/2003 privind transparența decizională în administrația publică;

- comisiile de specialitate ale Consiliului local decid în urma audierii și analizării propunerilor în funcție de calitatea investițiilor și oportunitatea realizării acestora în limita fondurilor disponibile;

- proiectele care se desfășoară pe baza unor convenții de finanțare (grant) cu instituții și agenții locale, naționale și internaționale se includ în programul de investiții în condițiile îndeplinirii la timp a angajamentelor asumate.

Recomandăm ca documentele care susțin realizarea și implementarea investițiilor să fie pregătite și de inițiator, având calitatea de membru în echipa de lucru, pe toată perioada de desfășurare.

Calitatea informațiilor privind investiția, respectiv justificarea proiectului propus, se poate îmbunătăți, dacă se vor regăsi și unele din următoarele aspecte:

- necesitatea sau problema care urmează a fi soluționată prin proiect;

- în ce măsură proiectul atinge necesitățile sau rezolvă problemele;

- numărul de locuitori care beneficiază de pe urma proiectului;

- beneficiile specifice care vor fi obținute;

- volum de muncă, servicii sau clienți care urmează a fi deserviți;

- relații cu alte proiecte;

- economii realizate;

- venituri generate;

- disponibilitatea finanțărilor din alte surse decât cele interne;

- restricții de timp sau disponibilitate a finanțării;
- în ce măsură se stimulează creșterea economică sau crearea de noi locuri de muncă;
- consecințe asupra mediului, pozitive sau negative;
- compararea costurilor de operare și de întreținere curente și propuse;
- oportunități de recuperare a costurilor;
- durata de timp pentru planificare și construcție;
- nivelul de sprijin sau opoziție din partea publicului sau grupurilor de interese;
- alte alternative considerate și motive de respingere a acestora;
- consecințe ale renunțării la proiect;
- costuri de operare și întreținere.

Monitorizarea execuției lucrărilor de specialiști în domeniu și consultanța acordată de firme de specialitate determină o calitate corespunzătoare a lucrărilor și asigură soluții competitive de rezolvare a problemelor care apar pe parcursul lucrărilor.

Rapoartele de stare și situația investiției la o anumită dată, precum și urmărirea acestora de serviciul interesat în utilizarea ulterioară, coroborat cu evaluarea îndeplinirii obiectivelor proiectului și atingerea în final a scopului propus creează premisele îmbunătățirii gestiunii financiare a proiectelor și a temelor de proiectare pentru lucrări similare viitoare.

B. Aspecte organizatorice

Experiența ultimilor ani bugetari a scos în evidență nevoia acută de investiții, de creșteri ale alocațiilor bugetare și de personal care se ocupă de promovarea și monitorizarea investițiilor, acestea fiind reflectate în:

- monitorizarea deficitară a obiectivelor de investiții aflate în derulare;
- diminuări ale alocațiilor bugetare pentru investiții;
- neînceperea execuției propriu-zise a obiectivelor de investiții de interes major pentru comunitate;
- realizarea unor investiții de interes redus pentru comunitate;
- prelungirea termenelor de implementare și execuție;
- întârzieri și dificultăți în colaborarea cu alte servicii și instituții de interes local și național;
- insuficienta implicare în promovarea și întocmirea unui plan de investiții multianual;
- lipsa controlului pentru unele investiții derulate de instituții subordonate Consiliului local.

Buna desfășurare a realizării și exploatării investițiilor a fost afectată de:

- neimplicarea solicitantului în procesul de implementare a proiectului;
- pierderea interesului solicitantului pentru investiția propusă;
- dificultăți de utilizare și exploatare a investiției;
- necunoașterea responsabilităților care revin

solicitantului, ulterior punerii în funcțiune a obiectivului de investiții.

Bugetul de investiții se poate dimensiona și se va putea executa conform aprobărilor dacă, în procesul investițional, responsabilii solicitării, definirii, promovării, stabilirii și implementării proiectelor se vor organiza în funcție de tipul și dimensiunea proiectului și vor alege metodele și procedurile adecvate.

Vom prezenta câteva căi și metode pe care primăriile le pot urma pentru realizarea investițiilor publice în următorii ani. Adoptarea uneia sau alteia dintre propuneri poate determina modificări procedurale și organizatorice pentru obținerea unei eficiențe maxime a procesului investițional.

Metodele de lucru propuse prezintă și completează abordarea procesului investițional desfășurat în mod curent în cadrul unei primării și ele vizează în principal următoarele aspecte:

1. Solicitantul investiției propune, monitorizează și gestionează investiția pe baza calendarului propus în faza de solicitare, respectiv:

- întocmește solicitarea;
- urmărește realizarea studiilor specifice și a proiectelor tehnice în conformitate cu tema de proiectare propusă;
- supraveghează realizarea lucrărilor aferente investiției pe tot parcursul desfășurării acestora, evaluează continuu obiectivele și activitățile investiției și propune eventualele modificări ale execuției în conformitate cu constatările efectuate;

- recepționează investiția și face observații privind calitatea și aspectele neconforme cu proiectul tehnic și tema inițială;

- exploatează investiția în conformitate cu parametrii solicitați și proiectați.

În etapa de execuție se recomandă folosirea unor diriginți de șantier în domeniile acoperite de investiție.

2. Investiția urmează aceeași procedură ca și până acum în condițiile dezvoltării serviciului de investiții pe o structură care să includă specialiști în următoarele domenii:

- economic;
- tehnic;
- dirigenție de șantier - inginer (arhitect, construcții clădiri, construcții drumuri, instalator, electrician);
- juridic.

3. Investiția este implementată în colaborare între serviciul solicitant și alte servicii care au atribuții specifice (buget, tehnic proiectare – achiziții publice) și care asigură partea de proceduri caracteristice îndeplinirii unor etape din calendarul de implementare a investiției.

Investiția este implementată atât în fazele preliminare (elaborare studiu de fezabilitate, proiect tehnic), cât și în faza de execuție de către serviciul solicitant în colaborare cu serviciile care au atribuții în această fază.

4. Investiția este implementată în fazele preliminare (elaborarea studiului de fezabilitate, proiect tehnic) de serviciul solicitant în colaborare cu serviciile care au

atribuții în această fază, iar în faza de execuție se poate realiza un contract de mandat cu o firmă de specialitate care se va îngriji de toate aspectele legate de monitorizarea realizării lucrărilor (certificarea realității, conformității și regularității lucrărilor).

- Contractul de mandat asigură desfășurarea în condiții de performanță a obiectivelor de investiții. Acest contract se va încheia între Consiliul local (*mandatar*) și o firmă specializată în consultanță tehnică, economică și juridică pe domeniul specific investițiilor publice (*mandant*);

- Mandantul și mandatarul se vor ocupa de realizarea procedurilor de achiziție prin licitație publică a lucrărilor și încheierea contractului de execuție cu ofertantul declarat câștigător.

Mandantul are următoarele obligații:

- asigură asistența de specialitate pe toate domeniile acoperite de investiție: tehnic, economic, juridic;

- asigură dirigenția de șantier pe perioada de realizare a lucrărilor;

- asigură o comunicare eficientă pentru ritmicitatea desfășurării lucrărilor;

- verifică pe teren lucrările efectuate, din punct de vedere calitativ și cantitativ;

- certifică realitatea, regularitatea și legalitatea situațiilor de lucrări și a articolelor cuprinse în acestea;

- emite facturi cu valorile real executate și le transmite spre decontare serviciilor de specialitate din cadrul primăriei;

- adoptă împreună cu proiectantul soluțiile constructive optime;

- evidențiază evoluția investiției și întocmește rapoarte periodice către investitor privind stadiul lucrărilor;

- răspunde direct și nemijlocit în fața organelor care au atribuții de control, de modul de utilizare și cheltuire a fondurilor alocate și de modul de îndeplinire a unor condiții de exploatare și siguranță, după darea în folosință.

Mandatarul (Consiliului local prin aparatul propriu) va avea următoarele atribuții:

- asigură fondurile necesare realizării lucrărilor, urmărește graficele de execuție și efectuează recepția pe faze determinante a investiției;

- îndeplinește procedurile legale privind aprobarea investițiilor;

- stabilește procedurile de lucru și regulile de comunicare între părțile implicate în realizarea investiției – mandatar, mandant/constructor.

5. Investiția este implementată pe baza unui contract credit-furnizor, ceea ce reduce efortul localității pentru identificarea surselor de finanțare pe perioada de execuție, atribuțiile specialiștilor din aparatul propriu fiind doar în domeniul monitorizării.

În situația utilizării de executiv a uneia dintre procedurile descrise, actualul serviciu investiții ar putea fi organizat în următoarea structură:

a) să fie extins ca o structură de dimensiunile unui serviciu care să includă personal specializat, caz în care calitatea serviciilor se va îmbunătăți având în componență specialiști din domeniile economic, tehnic, juridic;

b) actualele activități ale serviciului se vor restrânge numai la monitorizarea investițiilor și urmărirea realității, regularității și legalității lucrărilor efectuate pentru fiecare investiție aflată în derulare în colaborare cu specialiștii serviciilor solicitante;

c) să devină un serviciu sau birou cu atribuții definite clar doar pentru planificarea, promovarea investițiilor și identificarea soluțiilor de finanțare optime, pentru recomandarea și utilizarea fondurilor de finanțare disponibile administrațiilor publice și dezvoltarea programelor de investiții bazate pe colaborări de tip *parteneriat public-privat* sau *parteneriat public-public*, precum și pentru elaborarea de proiecte și cereri de finanțare.

d) situația actuală impune înființarea unui serviciu (birou) Licitatii – Contracte, pentru organizarea procedurilor de achiziții de bunuri servicii și lucrări.

e) în activitatea sa, serviciul investiții va colabora la pregătirea obiectivelor împreună cu solicitanții acestora și cu noul serviciu propus, pentru:

- nota de fundamentare;
- tema de proiectare;
- analiza ofertelor;
- perfectarea contractelor de achiziție;
- implementarea proiectului;
- monitorizarea proiectului;
- predarea lucrării sau a bunului.

Propunerile prezentate au la bază experiența acumulată în gestionarea investițiilor din România, modele de lucru din Uniunea Europeană și Statele Unite ale Americii, programe ale agențiilor de dezvoltare din țară și internaționale.

Un modelul de planificare privind elaborarea, revizuirea, adoptarea și monitorizarea unui program de investiții include următoarele etape:

a) *Determinarea structurii organizaționale* – se stabilește o structură organizațională în cadrul aparatului propriu care să supravegheze procesul, să realizeze coordonarea și supravegherea pentru a asigura eficiența.

b) *Stabilirea politicilor investiționale locale* care vor facilita planificarea și fixarea obiectivelor, vor stabili parametrii prin care se identifică și se stabilește prioritatea proiectelor, precum și a opțiunilor de finanțare.

c) *Elaborarea formularelor și instrucțiunilor* – formularele tip cerere de proiect și tip centralizator; cu posibilitatea ca acestea să fie standardizate.

d) *Evaluarea nevoilor de investiții* – prin verificarea informațiilor privitoare la: evaluarea activelor și a stării lor, a informațiilor privind standardele serviciilor și sondajele de opinie cetățenească.

e) *Analiza capacității financiare* – analiza stării financiare a administrației publice locale și a capacității

de finanțare a unor proiecte, cu vizarea unor aspecte precum analiza pe 3-5 ani a surselor proprii de venituri, cu prezentarea surselor principale, cheltuielilor, rezervelor operaționale, a surplusurilor și deficitelor.

f) *Pregătirea cererilor de proiecte* – ceea ce presupune redactarea cererilor de proiecte, care definesc printre altele justificarea, costul și finanțarea.

g) *Analiza cererilor de proiecte* – cererile de proiect vor fi analizate, urmărindu-se să fie exacte și complete; analiza cererii de proiect este coordonată de grupul de lucru, în cooperare cu funcționarii specializați în planificare, finanțe, inginerie, arhitectură și experți tehnici externi după caz.

h) *Stabilirea priorităților* – activitate care stabilește criterii de selecție și evaluare, acordă ponderi fiecărui criteriu, compară proiectele cu criteriile, ierarhizează proiectele, enumeră proiectele în ordinea priorității; printre criteriile care vor sta la baza stabilirii priorităților pot fi: standardul unic, stabilirea priorităților pe categorii, în baza valorilor comunitare și criterii multiple, cu ponderi și punctaj.

i) *Evaluarea opțiunilor financiare* – prin această activitate vor fi identificate și evaluate surse alternative de finanțare a investițiilor precum: venituri curente (impozite și taxe locale, rezerve, cote defalcate din unele venituri ale

bugetului de stat), împrumuturile, alocațiile și alocații speciale de la bugetul de stat, vânzarea activelor, parteneriatul public-privat și donațiile sau combinații ale celor de mai sus; analizarea alternativelor financiare trebuie să includă: legalitatea, caracteristicile sursei, adecvarea fondurilor, impactul asupra comunității, impactul economic.

j) *Întocmirea programului și bugetului de investiții* – care va cuprinde și o scrisoare de însoțire a programului de investiții. Această scrisoare prezintă tendințele principale care au influențat programul și bugetul, precum mandatele de orice natură, starea financiară, evaluările stării fizice a dotărilor, descrierea procesului, declarațiile privind politicile de investiții, rezultatele consultării cetățenilor, sursele de finanțare, sursele noi, condiționările, impactul asupra bugetului operațional, prognoze financiare și informații detaliate despre proiecte.

k) *Publicitatea proiectului planului de investiții* în condițiile aplicării Legii nr. 52/2003 prin publicare și consultarea cetățenilor, utilizând diverse instrumente (chestionare, întâlniri publice, comitete consultative etc.).

l) *Adoptarea planului și a bugetului de investiții* – activitate care va cuprinde și audieri publice și ateliere de lucru ale angajaților, sondaje de opinie, comitet cetățenesc pentru a dezbate cererile de proiecte și a face recomandări.

Bibliografie

Bran, P. (1995). *Relații financiare și monetare internaționale*, Editura Economică, București
 Moșteanu, T., Vuță, M., Câmpănu, E. (2002). „Buget și trezorerie publică”, ediția a III-a, *Tribuna Economică*, București
 Musgrave, R. A., Musgrave, P. B. (1986). *Public finance in theory and practice*, ediția a IV-a, Mc Graw-Hill Book Company
 Picard, P. (1985). *Théorie du déséquilibre et politique économique*, Economica, Paris

Pichot, A. (1992). *Les comptabilités nationales*, P.U.F., Paris
 Roman, C. (2004). *Gestiunea financiară a instituțiilor publice*, vol. I, Editura Economică, București
 Rosenbloom, D. H. (2004). *Public Administration – Understanding management, politics, and law in the public sector*, New York
 Văcărel, I. și colectiv (2003). *Finanțe publice*, ediția a IV-a, Editura Didactică și Pedagogică, București

Piața și moneda: instrumente economice ale Europei politice

■

Iulian Brașoveanu

Lector universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Florina Pînzaru

Asistent universitar doctorand

Școala Națională de Studii Politice și Administrative București

Abstract. *By the creation of the unique currency, the European construction advanced, in the late twenty years, more in economic terms than in political ones. Still, at a closer look there can be found interesting arguments to sustain the idea of a political background for this surprising economic acceleration. Creating the common market and a new currency are things which have been possible only because of favourable factors in economy and of strong political will. This paper analyses the market as a frame of a political construction, and euro as a decisive tool for the purpose of the United Europe. For the first time in history, there is a space which approaches beliefs and values with the “help” of a currency, integrated in the political agenda.*

Key words: icurrency, euro, market-type mechanisms, politics, reform, politically conditioning.

■

Introducere

Pentru majoritatea euroentuziaștilor, schema Europei unite este un algoritm rațional, extrem de simplu și tehnocrat: Uniunea Europeană este o creație născută din considerente economice, de piață. Drumul său firesc trece, în viziunea lor, prin aplicarea în practică a teoriei zonelor monetare optime și adoptarea unei monede unice. Moneda unică se transformă apoi în cel mai vizibil promotor al poststatății și, totodată, în cel mai pregnant simbol al identității comunitare. În acest mod, din motivații de piață, de competitivitate și de poziție pe scena geoeconomică, europenii, de la politicieni până la cetățenii simpli, ajutați și de monedă, devin conștienți de necesitatea realizării unificării politice. Unificarea politică începe să fie pregătită pe baza liberului consens al popoarelor.

Istoria oficială a UE, care se suprapune, în bună parte, cu realizarea sa de cea mai mare notorietate – integrarea monetară –, susține această teză fără rezerve. Totuși, nu trebuie uitat că dacă momentul 1985 a devenit imperativ pentru unificarea Europei, acest lucru se datorează faptului că promotorii UE au știut să folosească atunci oportunitatea

politică reprezentată de renașterea aproape neașteptată a raționalității de piață într-un context politic specific.

Condiționalitatea politică europeană – definită oficial

Ideea de condiționalitate politică se poate înțelege, la nivel de definiție-explicitare, în două moduri: ca fapt istoric al construcției europene și ca principiu al politicilor UE față de țările candidate sau doritoare de a se integra în structurile comunitare.

Istoria construcției europene post-Roma arată că, în ciuda fundamentelor funcționaliste ale comunităților europene, administrația tehnocrată nu a jucat un rol deosebit în propagarea obiectivelor unionale. Cei care au avut rolul determinant au fost politicienii.

Uniunea Europeană și mai ales moneda unică sunt rezultatul unei voințe politice tenace, și nu al unei cereri social-economice spontane. De fapt, politicul a fixat arhitectura Zonei Euro până în cele mai mici detalii, chiar

dacă marele pariu al Tratatului de la Maastricht este acela al unei uniuni monetare fără existența prealabilă a unei apropieri politice formale a statelor membre (Martinot, 2003, pp.13-14).

Toată istoria construcției europene este, fără teama de a greși, una politică. Guvernanții abili se folosesc de piața comună pentru rezolvarea problemelor interne. Aproximarea europeană a fost sprijinită de americani după terminarea celui de-al doilea război mondial, care aveau nevoie de noi piețe de desfacere și, drept urmare, o unificare reprezenta o variantă interesantă pentru scopurile lor de penetrare economică. Totuși, cel mai vizibil moment în susținerea afirmației de continuitate politică a construcției europene este reprezentat de o perioadă: 1961-1969, când Marea Britanie a fost împiedicată de generalul de Gaulle să adere la Comunitatea Economică Europeană (CEE). De Gaulle vedea în britanici calul troian al americanilor și a folosit această scuză în mod aproape oficial, dar principalul său interes rezida din motivația foarte puternică de a nu îi avea pe britanici la masa tratatelor Politicii Agricole Comune, unde Franța avea să obțină aranjamentele extrem de favorabile, care se mențin și astăzi. În 1958, când generalul de Gaulle a preluat puterea, surplusurile agricole atinseseră un maximum critic. Încercările de a reforma sistemul de subvenții s-au lovit de o rezistență înverșunată, astfel încât guvernul francez a fost pus în situația de a continua plățile la un nivel pe care nu mai putea să și-l permită. Atunci a fost conștientizat faptul că nu erau decât două moduri pentru a remedia această criză, care putea oricând să se transforme într-o imensă criză socială. Primul era de a găsi noi piețe de desfacere pentru agricultura Franței, iar al doilea era de a găsi surse suplimentare de finanțare pentru subvenții. Răspunsul la amândouă se găsea în CEE. Așa se face că de Gaulle, adversar înverșunat al cedării prerogativelor de suveranitate națională, a ajuns să considere CEE un instrument comod pentru îndeplinirea propriilor obiective. Condițiile de realizare erau foarte simple: să se obțină măsurile dorite înainte de intrarea în CEE a unor eventuali actori importanți – de tipul Marii Britanii – care nu ar mai fi putut impune drept de veto în negocieri, de vreme ce *acquis-ul* comunitar era deja adjudecat pe acest palier.

Situația avea să se repete în cazul industriei pescuitului, cu modificarea foarte concretă a limitelor apelor teritoriale naționale, de acces comun până la plaje, în data de 30 iunie 1970 (ca parte a *acquis-ului*), practic cu câteva ore înainte de depunerea cererii de candidatură a Norvegiei, Marii Britanii, Danemarcei și Irlandei.

Interesant este că miza politică națională avea să contribuie decisiv la construcția europeană. Reculul Marii Britanii din rândul întâi al scenei mondiale, prima dată vizibil prin pierderea Canalului Suez și apoi prin diferențele alarmante între ritmurile de creștere ale Regatului Unit, în comparație cu CEE, avea să ducă la platforme electorale interne și programe de guvernare care să producă mutații

interesante în sânul construcției europene. Așa se explică, printr-un sentiment de inferioritate, decizia de a se integra în CEE, dar tot din necesități interne a apărut și faimoasa cerere „I want my money back” lansată de nu mai puțin celebra Margaret Thatcher.

Decizie politică a fost și Tratatul de la Maastricht, dar și „opting out-ul” negociat de John Major. Decizie politică a fost și integrarea Italiei și mai ales a Greciei în zona euro, deși nu îndeplineau în totalitate criteriile de convergență. În fine, tot o decizie politică este și actualul buget comunitar, ca și dorința de a adopta Constituția Europeană.

Condiționalitatea politică europeană este nu doar un fir călăuzitor istoric, ci și o condiție esențială pentru toți doritorii de se alătura ca membri UE. În numele condiționalității, natura și intensitatea cooperării propuse fiecărei țări depind de poziția acesteia față de următoarele criterii: respectarea angajamentelor din cadrul CEE, progresul spre o democrație pluralistă și o economie de piață. Criteriile politice au fost cele care au întârziat demararea negocierilor cu Turcia, ceea ce arată, în mod explicit, că Uniunea Europeană este departe de a fi o evoluție a unei megastructuri fundamentate economic.

Înainte de 1989, condiționalitatea politică era latentă în relațiile externe ale CEE și rareori exprimată – doar atunci când au fost respinse cererile de aderare ale Spaniei (regimul dictatorial al lui Franco), ale Portugaliei, Greciei și Turciei (ultimele două marcate de lovituri de stat militare în 1967 și, respectiv, 1980).

Condiționalitatea politică exprimată în relațiile externe ale CEE, ulterior ale UE, a vizat întotdeauna principiile fundamentale ale libertății și criteriile democratice. Instrumentul financiar care a permis UE să impună efectiv condiționalitatea politică în relațiile cu Europa de Est a fost reprezentat de programul PHARE, care a fost oprit ori de câte ori s-a constatat un derapaj în respectarea principiilor democratice și al drepturilor omului în statele beneficiare. Spre exemplu, România nu a beneficiat de PHARE din iunie 1990, odată cu Iugoslavia, Bulgaria, Cehoslovacia și RDG, ca urmare a mineriadelor din acel an. România a intrat în sfera de acoperire a PHARE din 1991.

Condiționalitatea politică a fost statuată oficial prin *Tratatul de la Amsterdam*, intrat în vigoare la 1 mai 1999, care ridică respectarea drepturilor omului și al principiilor democratice la rangul de condiție imperativă de apartenență la UE și, de asemenea, un sistem de sancțiuni pentru a i se asigura efectivitatea.

Piața – instrument economic al Europei politice

Nu doar condiționalitatea politică (date istorice și principiu al relațiilor externe ale UE) demonstrează fundamentul politic al mării construcții economice a Uniunii Europene. După cum am susținut în această lucrare, piața și moneda au fost cele mai eficiente instrumente ale

atingerii scopului politic de unitate europeană și, mai ales, de grăbire a construirii edificiilor sale începând cu anii '80, după eșecul Planului Werner.

Perioada postbelică a fost marcată de consolidarea unor diferite modele naționale europene de reglementare a economiei, stadii incipiente ale unor modele regionale. Putem menționa aici *modelul dirijist francez*, în care statul joacă un rol fundamental în economie, *modelul german*, care a promovat centralizarea structurilor sociale și cooperarea corporatistă între diverșii actori economici, *modelul scandinav*, axat pe o protecție socială extinsă și omogenizarea veniturilor. Aceste modele economice naționale au prosperat până la crizele din anii '70, ca urmare a credinței generale că funcționarea liberă a pieței („laissez-faire, laissez-passer”) din perioada interbelică dusesse la apariția factorilor de instabilitate socială. Liberalismul a pierdut teren, concomitent cu perioada celor Treizeci de Ani Glorioși (Jacques Fourastier), marcați de statul-providență însărcinat cu protecția socială a cetățenilor săi (un bun argument și în contextul războiului rece).

Modificările de substanță survenite după cele două crize energetice din anii '70, ca și impactul tot mai pregnant al forțelor globalizării, au determinat un reviriment evident al pieței în majoritatea modelelor economice naționale vest-europene.

Nicolas Jabko (Jabko, 2002, pp. 27- 32) consideră că se pot distinge patru sensuri logice ale acestei construcții, fiecare fiind fondat pe o anumită semnificație a pieței:

- *piața ca realitate substanțială*. Anii '80 au cunoscut o orientare spre mișcări reformatoare profunde, în special în sectoarele foarte expuse la fluxurile economice și tehnologice internaționale, ca urmare a creșterii concurenței și a internaționalizării economiei;
- *piața ca model normativ*. În anii '80, piața se impune ca un ideal de eficiență sau competitivitate. De aceea, în întreaga Europă, pe perioada a doar două decenii, obiectivele de creștere a competitivității, cu precădere prin injectarea liberei concurențe în numeroase sectoare, au devenit sinonime cu modernitatea economică;
- *piața ca spațiu de dezvoltare*. Buna funcționare a pieței a impus, în mod paradoxal, instituirea de politici de conservare care, în mod paradoxal, contraziceau ideea unei reglementări exclusiv prin intermediul pieței;
- *piața ca orizont comun*. Datorită fenomenului de renaștere a pieței începând cu anii '80, aceasta s-a impus și ca orizont comun pentru majoritatea guvernanților politici.

În luna martie 1983, președintele François Mitterrand a luat decizia ca Franța să rămână în cadrul SME, urmând să fie adoptată o politică de rigoare, de disciplină financiară, mai ales în ceea ce privea cursul de schimb. Celelalte state europene se confruntau și ele cu presiunea economică internațională, mai ales în domeniul finanțelor, așa că Piața

Comună și, mai ales, unificarea europeană au început să fie percepute de actorii CEE ca un răspuns de la sine înțeles pentru tendințele puternice ale economiei mondiale.

În sfârșit, se găsisse pretextul unificării, sub forma unei idei atrăgătoare inclusiv pentru statele „recalcitrante” de până atunci, precum Marea Britanie. *Carta Albă* din 1985 și *Actul Unic European* din 1986 au devenit expresia concretă a acestor inițiative, aparent modeste, deoarece nu făceau nimic altceva decât să amelioreze funcționarea unei piețe care exista deja.

Este interesant faptul că anii '80 au fost puternic marcați de concepțiile Thatcher/Reagan referitoare la supremația pieței. Chiar dacă aceste idei nu au fost mereu împărtășite în totalitate, ele au ajutat diversele state europene să pună în aplicare reforme nepopulare sub scuza construcției pieței unice europene, ceea ce arată, odată în plus, dimensiunea politică ascunsă sub mantia economică. De exemplu, britanicilor le convenea ideea unei discipline financiare mai mari impuse de Comunitate, iar Margaret Thatcher considera că planurile Comisiei nu erau, nici pe departe, suficient de dure. Însă, în 1987, nici Helmut Kohl, nici François Mitterrand, care se confruntau cu alegeri cruciale acasă, nu își puteau permite reducerea subvențiilor agricole și nemulțumirea fermierilor într-un an electoral. Ca de atâtea ori, politicul preleva.

Piața a devenit un motiv real, dar și un pretext al continuării, pas cu pas, către integrarea politică. Prevalarea pieței a pus guvernanții naționali în fața necesităților de asigurare a echității și de diminuare a decalajelor intraeuropene. Soluția generală a fost găsită la Consiliul de la Bruxelles (1988), de creare a unei noi politici regionale revoluționare, care transfera centrul de decizie de la nivel național la nivel european. Voința, din ce în ce mai clară, de a structura o dimensiune socială și locală în cadrul pieței unice a avut o serie de efecte concrete în ceea ce privește acțiunea publică europeană. Prin reforma fondurilor structurale din 1980, s-a decis asigurarea coeziunii pieței unice, folosind o politică de susținere care favoriza investițiile productive în anumite regiuni, alese în funcție de întârzierile lor în dezvoltare.

Până atunci, guvernele naționale își elaboraseră propriile planuri de finanțare regională, după care cereau bani de la Comisie. Prin noua metodă, autoritățile locale și regionale au fost încurajate să își realizeze propriile planuri și să ceară finanțare directă de la Bruxelles – un nou pas de reducere a prerogativelor de suveranitate națională.

Această concepție a pieței ca spațiu de dezvoltare, de unde și necesitatea politicilor structurale, este eminentemente politică. Ea este fondată pe ideea că dezvoltarea economică nu este un simplu efect indus de deschiderea către schimburi, așadar liberalizarea trebuie însoțită de politici economice active. Altfel spus, după cum arată și Nicolas Jabko, aplicarea noilor politici comunitare ce vizau transformarea pieței într-un spațiu de dezvoltare nu mai corespundea, pur și simplu, unei necesități sau unor interese economice.

Dimpotrivă, aceste politici demonstrează încă odată oportunitatea politică pe care a reprezentat-o, într-un context particular, accelerarea construcției europene prin justificarea pe baza pieței.

Piața avea să constituie același bun motiv de trecere la pasul următor, nereușit în anii '70: adoptarea monedei unice. Odată adoptată, euro este, la rândul său, pasul de un deceniu pentru pregătirea uniunii politice efective – întârziată momentan de respingerea Constituției Europene în Franța și Olanda.

Moneda unică – etapă obligatorie a Europei politice

Ratificarea Tratatului de la Maastricht, care fixa criteriile de convergență necesare pentru trecerea la adoptarea monedei unice, s-a confruntat cu câteva probleme îngrijorătoare: nu-ul danez la referendumul popular organizat în acest sens în 1992 și victoria la limită în Franța. De aceea, Jacques Delors a numit un Comitet al Înțelepților, condus de un parlamentar belgian, Willy de Clerck, însărcinat cu examinarea mijloacelor posibile de întărire a imaginii Europei.

Rezultatele muncii comitetului au fost prezentate într-o conferință de presă la Bruxelles, în data de 31 martie 1993, și propuneau, în linii mari, tratarea Europei ca o marcă și scoaterea ei pe piață ca atare. Se admitea, astfel, oficial că deciziile Tratatului de la Maastricht erau prea tehnice, practic inaccesibile ca înțelegere majorității cetățenilor europeni și propuneau măsuri de marketing pentru ameliorarea imaginii UE, care mergeau până la rescrierea manualelor de istorie și plata canalelor mass-media pentru a prezenta într-o linie mai pozitivă construcția europeană. Conferința a reușit să-i contrarieze pe ziariștii prezenți în sală, dar subiectele neașteptate arătau elocvent prăpastia între politicieni și opinia publică în privința chestiunii europene, cu atât mai îngrijorătoare cu cât se apropia data-limită pentru adoptarea monedei unice.

La 1 ianuarie 1999, peste treizeci de mii de oameni aveau să petreacă în stradă în fața Băncii Centrale Europene din Frankfurt, sărbătorind lansarea euro. Puțini realizau atunci că, prin intrarea efectivă în vigoare a monedei unice, Uniunea Europeană făcea un pas extrem de important în direcția organizării federale, pentru a grăbi atât organizarea sa într-o regiune integrată, cât și pentru a accelera perceperea ei de către comunitatea internațională drept un pol de putere.

Poate cel mai important aspect este că euro dădea în fine un răspuns incertitudinilor și spaimelor din interior căci, așa cum susține Paul Dobrescu (Dobrescu, 2003, p. 132), „moneda este măsura lucrurilor”. După exact șaptezeci de ani de la publicarea primei cărți referitoare la Europa unită, se lansa scriptic (iar trei ani mai târziu și fizic) cel mai expresiv simbol al construcției europene, mai concret decât orice drapel sau imn.

În toate etapele sale, crearea euro a fost o decizie 100% politică. Instituirea noii monede a fost un prilej de precizare fermă a poziției Germaniei, prin angajamentul asumat de către guvernul cancelarului Helmut Kohl de arătare a asumării rolului de locomotivă a Europei unite.

Mai mult, faptul că decizia asupra euro a fost politică este evident și dacă reparcurgem argumentele pro și contra ale economiștilor din acea perioadă. Bertrand Martinot arată că dacă se trece rapid în revistă literatura economică, cel puțin până la lansarea monedei din 1 ianuarie 1999, era mai degrabă dificil să fie găsit vreun economist de prim-plan cu adevărat sedus de ideea unei monede unice în Europa (Martinot, 2003, pp. 213). De exemplu, Milton Friedman (<http://abc.net.au/money/vault/extras/extra5.htm>) se declara pesimist cu privire la șansele de succes ale euro, a cărei lansare o compara cu un joc de noroc. Justificarea unei opinii atât de radicale rezida în aprecierea UEM ca departe de o piață comună, spre deosebire de SUA. Astfel, UE nu se dezvoltă într-un spațiu cu o singură limbă dominantă, nu dispune de o veritabilă mobilitate a populației și nici de o bancă centrală capabilă în orice moment să aloce fonduri pentru o regiune în dificultate.

De asemenea, conjunctura primei jumătăți a anilor '90, agravată de respectarea criteriilor de convergență, nu ajuta nici ea la fundamentarea unui suport prentu susținătorii monedei unice. Chiar și printre cei convinși, erau destui cei care ezitau referitor la intrarea Italiei și a Spaniei în primul val de admitere în UEM. De fapt, chiar unii guvernatori ai băncilor centrale se împotriveau deschis, la nivelul anului 1997, integrării monetare a Italiei, începând cu reprezentanții Bundesbank. Mai mult, o sută cincizeci de profesori universitari germani aveau să semneze, în februarie 1998, un apel pentru întârzierea intrării în vigoare a UEM, ca urmare a îndeplinirii criteriilor de la Maastricht de unele state doar la un nivel superficial.

Cu toate acestea, politicienii au rămas inflexibili, moneda euro fiind adoptată așa cum știm, la data stabilită. În aceste condiții de neîncredere și suspiciune, era absolut necesar ca pretextul pieței comune să fie în continuare scos în prim-plan, iar euro să fie promovată drept sursă a ameliorării performanțelor economice. Moneda unică nu avea cum să nu se impună rapid și pe piețele internaționale, dat fiind faptul că reprezenta o putere economică de prim-plan.

Fără doar și poate, euro trebuia să grăbească apariția unei coordonări a politicilor economice, dar progresele înregistrate până în 2006 sunt mai degrabă modeste, comparativ cu așteptările. Desigur, valul de extindere din 2004 către zece state est-europene nu a ajutat prea mult în acest sens, dar a oferit o bază mai solidă pentru dezvoltarea ulterioară și pentru reducerea inegalităților.

Practic, euro și țelurile sale largi, alături de limitările frustrante ale opacității și birocrăției instituțiilor și a procedurilor comunitare, sunt destinate să forțeze trecerea la etapa superioară, de uniune politică. În mod evident,

UEM nu este decât o nouă aplicare a funcționalismului lui Jean Monnet, prin care rezolvarea problemelor economice concrete, de ordin tehnic, se materializa în motorul construcției politice. Mecanismul este simplu: fiecare avans tehnic aduce cu sine o contradicție între ambiția obiectivelor afișate și sărăcia mijloacelor politice disponibile. Concluzia nu poate fi decât alegerea dintre doar două variante posibile: fie un pas înapoi, fie unul înainte, printr-un avans de tip politic.

Se ridică, desigur, și întrebarea dacă angajarea într-un asemenea proces nu antrenează de fapt efecte negative ireversibile, acum eventual invizibile, dar care nu ar fi putut exista în situația în care consolidarea politică s-ar fi făcut înaintea adoptării euro și nu după. Într-o asemenea situație, moneda unică s-ar putea transforma într-o sursă de tensiuni politice. Aceasta întrucât există întotdeauna dificultatea conducerii unei politici monetare unice între state cu stadii și ritmuri diferite de dezvoltare. Cererile suplimentare de transferuri bugetare din partea țărilor afectate de șocuri ar putea deveni astfel izvoare de greutate politice.

Altă sursă posibilă de conflicte de ordin politic vine din tradițiile economice diferite. Dacă, în Germania, actorii economici erau obișnuiți cu existența unei bănci centrale complet independente, nu același lucru se poate spune despre alte state, precum Franța (Banca Franței a devenit statutar independentă în 1994), care poate resimți mai acut deciziile BCE (cum de altfel s-a și întâmplat, companiile franceze fiind cele mai vehemente în a critica faptul că BCE nu susține explicit creșterea economică).

Momentan însă, euro, deși bine primită de opinia publică și fără ca punerea sa în circulație să fi suscitat dificultățile de care unii se temuseră înaintea lansării sale, poartă totuși pecetea eșecului Constituției Europene, chiar dacă relaționarea nu-urilor din 2005 cu moneda unică a fost mai degrabă un pretext, și nu o cauză reală. Deocamdată însă, moneda unică pare a avea adversari puternici, care nu doresc nici continuarea drumului către uniunea politică și care nu îi recunosc nici meritele pe plan economic (sau le recunosc într-o prea mică măsură, cum este cazul marilor multinaționale europene care exportă majoritatea producției către parteneri cu care au contracte semnate în dolari și care pierd astfel marje de profit).

Concluzii

Un proces atât de ambițios precum crearea unei piețe fără frontiere și a unei noi monede la scara unui întreg continent nu a putut să fie decât un proces eminamente politic. Dacă s-ar fi contat exclusiv pe forțele pieței, fără îndoială că nu ar fi existat o uniune monetară și că piața unică s-ar fi limitat – dacă s-ar fi format – la cel mult câteva sectoare economice, marcate de bariere protecționiste mai costisitoare și de mutații tehnologice mai importante.

Ideea federalismului este veche, dar acceptarea sa, la nivel de majoritate, ar fi fost, practic, imposibil de atins. De aceea, funcționalismul a dat promotorilor Europei unite căile raționale și de necombătut pentru atingerea acestui scop. Evoluția contextelor sociale și economice a permis, la rândul său, schimbarea progresivă și de o rapiditate incredibilă (în doar câteva zeci de ani) a concepțiilor despre națiune și a resimțirii ideilor naționale la nivelul ființei fiecăruia dintre europeni.

Procesul integrării europene nu este deloc spontan, ci coordonat politic și transmis de sus în jos, prin legături care nu funcționează întotdeauna în mod armonios, dând uneori naștere la tensiuni și respingeri, precum „NU-urile” referendumurilor francez și olandez din 2005. Acestea sunt însă doar momente care se pot depăși prin noi acțiuni raționale și prin adoptarea unui limbaj potrivit pentru publicul destinat asupra ideii de Europă unită.

O realizare remarcabilă, moneda unică este departe de a fi un țel în sine, după cum nici realizarea pieței comune nu a fost. Suntem, de fapt, în fața unor etape obligatorii care trebuie să convingă pe cetățenii de rând, pe agenții economici și pe politicieni, de necesitatea incontestabilă a continuării unificării europene într-o formă tot mai apropiată de ideile federale sau, cel puțin, neofuncționale.

Majoritatea teoreticienilor se așteaptă ca euro să izbândească acolo unde imnul Oda Bucuriei, drapelul cu douăsprezece stele aurii și data de 9 mai nu au reușit: *în interiorizarea unei identități europene* de toți locuitorii statelor membre ale UE. Grea sarcină pentru o monedă, chiar dacă moneda în general este unul dintre cele mai pregnante fapte sociale sau unitate de măsură a lucrurilor.

Faptul că oamenii s-au obișnuit atât de repede cu noua monedă, în detrimentul vechilor bani, simboluri ale suveranității naționale, poate însă pune pe gânduri pe cei care abordează această temă. Mereu, de-a lungul istoriei, banii au delimitat teritorii și puteri, dar au circulat totodată în zone străine, precum țechinii în Țările Române. Fenomenul s-a banalizat odată cu apariția eurodolarilor și apoi cu dolarizarea, respectiv euroizarea unora dintre statele Europei.

Pe baza unor observații empirice și ținând cont de evoluția atât de rapidă a monedei euro, credem că oamenii nu se mai atașează de bani, ci dimpotrivă, îi percep din ce în ce mai mult ca pe simple instrumente, și nu ca pe simboluri – ceea ce marchează o transformare uriașă a concepțiilor despre monedă în general. De aceea, se poate aprecia faptul că adoptarea euro este un pas obligatoriu în fundamentarea construcției europene politice postnaționale, dar cei mai importanți pași, în direcția adjudecării interioare a valorilor comune, nu se vor face nici prin intermediul unor simboluri corecte politic, nici prin monedă și nici prin strategii de marketing continentale, ci prin onesta mobilizare a cetățenilor și prin cunoaștere reciprocă.

Bibliografie

- Booker, C., North, R., (2004). *Uniunea Europeană sau Marea amăgire. Istoria secretă a construcției europene*, Editura Antet, București
- Degeratu, C. (2002). *Teoriile federalismului și integrarea europeană. Federalismul și federația supranațională, Geopolitica integrării europene*, Editura Universității din București
- Dobrescu, P. (2003). *Geopolitica*, Editura Comunicare.ro, București
- Gaftoniuc, Simona (2000). *Finanțe internaționale*, Ediția a III-a adăugită și revizuită, Editura Economică, București
- Jabko, N., „Une Europe politique par le marché et par la monnaie”, *Questions économiques*, nr. 2762, 22 mai 2002
- Martinot, B. (2003). *L'Euro, une monnaie sans politique*, Editions L'Harmattan, Paris
- Miron, D-tru (2002). *Economia Uniunii Europene*, Editura ASE, București
- Strauss-Kahn, Dominique, *Buiding an Political Europe*, <http://www.lisboncouncil.net/files/download/DSKReportE.pdf>
- *** Comisia Europeană, *Construire l'Europe Politique. Un projet durable pour l'Europe de demain*
<http://abc.net.au/money/vault/extras/extra5.htm>

Activele imateriale – resurse importante pentru gestiunea performantă a întreprinderii

■

Corina Grosu

Profesor universitar doctor

Alina Almășan

Asistent universitar doctorand

Universitatea de Vest Timișoara

Abstract. *Along time, the goal of intangible assets became very important for the activity and prosperity of business. This matter is achieved as well as more and more the companies operate in a global economy which has as main base the digital revolution and information management. The increase of the immaterial investments percent requires evaluation and recognition criteria by knowledge, intelligence and human competence. But recently, the accounting standards were about to accord negligible attention or even totally ignored the appropriate modalities of report this category of assets. The accounting, obliged to bend to economic, financial and juridical logics, in a „Taylor” modality, presents an unreal image of the company economic life and particularly of investment activity. In a competitive environment, the reliability of future economic benefits, generated by investments, depends less on their material or immaterial nature and more on the characteristics of the market they operate on. These are just a few reflections which determined us to focus our attention to this thought-provoking domain of immaterial investments, appreciated as a potential for the company.*

Key words: intangible assets; immaterial investments; competences; intelligence; knowledge; competences; potential.

■

1. Premise economico-sociale

Mutațiile actuale din economia mondială au la bază revoluția digitală și managementul informației. Noile potențe (capabilități) pe care le-a adus cu sine *era informației* conduc la înnoirea considerabilă a modalităților în care se derulează afacerile. Tendințele majore care au implicații vaste asupra performanței firmelor sunt: activitatea economică va continua să se internaționalizeze; piețele pentru bunurile de consum și cele intermediare vor deveni mai sofisticate, ritmul schimbării tehnologice va rămâne accelerat.

În acest context, capacitatea de performanță a unei firme depinde tot mai mult de singura *resursă distinctivă*

a oricărei firme, ca sistem economic, și anume *cunoștințele*. Ceea ce diferențiază o firmă de celelalte este „capacitatea sa de a utiliza toate tipurile de cunoștințe – de la cele științifice și tehnice până la cele sociale, economice și manageriale” (Drucker, 2001, p. 11), pentru a realiza ceva care are valoare pe piață. Ca resursă socială universală, cunoștințele nu reprezintă o resursă a firmei. Resursa decisivă a oricărei firme se află deci în afara ei, la fel ca rezultatele sale economice, care se obțin prin „exploatarea ocaziilor”.

Procesul de transformare a unei resurse din exterior – cunoștințele – în rezultate exterioare – valoarea

economică – intermediază o firmă, a cărei poziție dominantă nu este însă decât un avantaj efemer. În afaceri este ca într-un sistem fizic, în care energia tinde întotdeauna să se răspândească. Este reformularea cunoscutei teorii a lui Schumpeter, potrivit căreia profiturile rezultă numai din avantajul inovatorului și dispar când inovația se transformă în rutină. În același timp, este necesară instituirea unui control asupra creșterii și, în ultimă instanță, a profitului obținut pe seama ei. După cum afirmă Daniel Bell „orice societate modernă trăiește din inovație și controlul creșterii și al schimbării”.

Cu cât mediul economic este mai dificil, cu atât este mai mare tentația de a face economii și, în acest context, *inovația* devine singurul drum posibil. Într-o lume discontinuă, după cum afirmă Gary Hamel, „doar inovația creează prosperitate” și ea trebuie să se situeze în miezul obiectivelor firmei.

Se impune regândirea proceselor de producție pentru a minimiza timpul scurs între idee și crearea prosperității prin aplicarea ei. Nu lanțul aprovizionării trebuie scurtat și automatizat, ci procesul inovării. Inovația este mai degrabă un termen social decât unul tehnic. Tehnologia poate fi importată la prețuri scăzute și cu un risc cultural minim; instituțiile au nevoie de rădăcini socioculturale adânci pentru a prospera. În economia modernă, inovația se definește în termenii cererii ca o modificare a valorii și satisfacției oferite consumatorului prin utilizarea aceluiași resurse.

Mutațiile profunde care au loc în lumea actuală a afacerilor presupun, astfel, deplasarea forțelor motrice de creștere economică, de la materie și energie spre informație și cunoștințe. Procesul de „*dematerializare*” a activității economice modifică sursa valorii înspre activitatea de concepție și inovație, gestiunea cunoștințelor și organizare.

În acest context, investițiile imateriale devin tot mai importante comparativ cu investițiile materiale (fizice), prin cheltuielile din ce în ce mai semnificative pe care le angajează o întreprindere pentru conceperea, inovarea, formarea, organizarea sau explorarea unor noi ocazii de piață.

Creșterea ponderii investițiilor imateriale pretinde, pe de o parte, stabilirea unei sfere de cuprindere pertinente, iar, pe de altă parte, desemnarea unor criterii de recunoaștere și evaluare adecvate. După cum remarcă Epingard (Feleagă, Malciu, 2004, p. 115), frontiera investițiilor la nivel microeconomic este încă destul de confuză: „limitarea acestora la nivelul imobilizărilor corporale nu evidențiază strategia întreprinderii, iar încadrarea tuturor cheltuielilor angajate în vederea obținerii de avantaje economice viitoare în categoria investițiilor este prea ambițioasă”.

Întreprinderile angajează din ce în ce mai multe cheltuieli în domenii ca: cercetare-dezvoltare, formarea personalului, organizarea producției, produse informatice, marketing. Aceste cheltuieli au ca scop creșterea capacității competitive a firmei pe termen lung, generând valoare pentru acționari.

Includerea tuturor acestor cheltuieli în categoria investițiilor pare însă deosebit de riscantă din cauza incertitudinii efectelor pe care le antrenează:

- cunoștințele și competențele, în mare parte, nu pot fi dissociate de resursele umane sau materiale (echipamente) care le încorporează, fiind greu controlabile de către întreprindere;

- caracterul ireversibil al cheltuielilor implicate în activitățile de formare și cercetare, din amonte sferii productive, cu efecte de durată (strategice) le conferă acestora statutul de „costuri investite”, cu riscuri majore de nerecuperare;

- „perisabilitatea” cunoștințelor și competențelor acumulate este frecventă, într-o lume discontinuă și imprevizibilă, fiind necesară reconsiderarea și reactualizarea lor permanentă.

Importanța tot mai mare a investițiilor imateriale în creșterea performanței și competitivității întreprinderii impune o abordare și un tratament contabil adecvat pentru o raportare financiară relevantă și credibilă.

2. Carențele sistemelor contabile actuale

Sistemele contabile actuale, ale căror instrumente și practici de raportare financiară sunt încă puternic impregnate de taylorism, întâmpină dificultăți în identificarea și măsurarea investițiilor imateriale. Dificultatea majoră provine din absența relației „cauză – efect” în recunoașterea unor cheltuieli ca investiții imateriale și, astfel, „activarea” lor în bilanț.

Bilanțul, prin rolul lui de a reprezenta structura financiară a întreprinderii, oferă, pe de o parte, investitorilor (actuali sau potențiali) posibilitatea de apreciere a riscului în evaluarea rentabilității estimate a investiției, iar creditorilor oferă ansamblul garanțiilor, ca protecție juridică, pentru recuperarea sumelor avansate temporar. Pe de altă parte, bilanțul, prin intermediul activelor pe care le reprezintă, permite determinarea capacității potențiale de a furniza lichidități entității.

Deși dominat de exigențe contradictorii, sistemul contabil trebuie să evidențieze potențialul economic al întreprinderii pentru a permite fundamentarea deciziilor diverselor categorii de utilizatori.

Dacă la începutul raportării financiare, în secolul XIX, accentul legislativ era pus pe bilanț, în secolul XX,

acționarii pretindeau mai multe informații despre performanțele exploataării, ceea ce a condus la creșterea rolului contului de profit și pierdere.

Între cele două componente ale situațiilor financiare există o tensiune permanentă, deoarece sunt interconectate și nu pot servi unor interese diferite. Piața de capital este interesată, în primul rând de profit, după cum reiese din contul de rezultate. Dacă rapoartele financiare au ca principal scop măsurarea câștigurilor, acest lucru înseamnă că bilanțul va reflecta „reziduurile procesului de evaluare a rezultatelor” (Epstein, Mirza, 2005, p. 32).

Din această perspectivă, sistemul contabil acordă o atenție excesivă obiectivelor financiare pe termen scurt, pentru aprecierea performanței întreprinderii. Accentul pus pe rezultatul exercițiului și pe influența sistemelor de reporting financiar se justifică și prin interesul speculativ al managerilor. Aceștia, de multe ori, caută să „inventeze” mijloace pentru a atinge nivelurile atribuite ale indicatorilor financiari, pe baza cărora le este apreciată activitatea și pe baza cărora sunt remunerați.

Cea mai periculoasă consecință a gestionării prin indicatori financiari ce cuantifică performanța pe termen scurt este că acest tip de comportament incită la reducerea investițiilor imateriale, iar principiul prudenței impune tratarea lor drept cheltuieli ale perioadei. Prin vocația lui spre „disimetrie informațională” (Feleagă, Feleagă, Malciu, 2005, p. 345), principiul prudenței poate conduce la fenomene nocive de cosmetizare a imaginilor despre averea și performanțele întreprinderii, ceea ce reprezintă un atac poate neloial la relevanța informațiilor contabile.

Pentru atingerea obiectivelor pe termen scurt, de maximizare a creării de valoare pentru acționari (prin maximizarea rezultatului exercițiului), se sacrifică performanța pe termen lung. Abdicarea de la responsabilitățile strategice care vizează efecte durabile, de creștere a valorii întreprinderii (prin inovații, noi piețe și produse, formarea și motivarea personalului, fidelizarea clienților etc.) amenință adaptabilitatea și chiar supraviețuirea întreprinderii.

Este evident că aceste cheltuieli, ce produc efecte pe termen mediu sau lung și care pot fi considerate investiții imateriale, trebuie să aibă un tratament contabil adecvat. Obligația să se supună concomitent unor logici de ordin juridic, economic și financiar, contabilitatea prezintă o imagine distorsionată a vieții economice a întreprinderii, neglijând sau ignorând de prea mult timp metodele potrivite de recunoaștere și raportare a acestor investiții, ca active (imobilizări) intangibile. Ca o consecință, practica nu a evoluat dincolo de regulile tradiționale ale costului istoric.

3. Recunoașterea și evaluarea activelor intangibile

După o perioadă lungă de discuții, referențialul contabil internațional a abordat pentru prima oară în detaliu contabilitatea imobilizărilor necorporale, prin IAS 38 (promulgat în 1998), și prin care se stabilesc criteriile de recunoaștere, bazele de evaluare și cerințele de raportare ale acestor categorii de imobilizări.

Recunoașterea activelor intangibile pretinde respectarea următoarelor criterii-cheie:

- caracterul identificabil al imobilizărilor necorporale;
- posibilitatea de a deține controlul asupra utilizării acestor imobilizări;
- capacitatea lor de a genera beneficii (avantaje economice) viitoare;
- evaluare credibilă.

Caracterul identificabil al unei imobilizări necorporale presupune ca aceasta să fie „distinsă de fondul comercial” (IFRS, 2005, p. 1676). Condiția de identificabilitate este îndeplinită dacă imobilizarea necorporală este *separabilă* (adică se poate vinde, transfera, autoriza, închiria sau schimba și se pot distribui beneficiile economice viitoare atribuibile activului respectiv, fără a lipsi întreprinderea de avantajele economice viitoare generate de alte active utilizate în cadrul aceleiași activități). În același timp, imobilizarea necorporală trebuie să *decurgă din drepturi contractuale* sau drepturi legale de altă natură, indiferent dacă acele drepturi sunt transferabile sau separabile de entitate sau de alte drepturi și obligații.

Imobilizările necorporale identificabile includ patente, drepturi de autor, licențe, liste de clienți, nume de marcă, software, drepturi de marketing și know-how specializat. Caracteristica pe care o au în comun aceste elemente este inexistența substanței materiale, fizice și având o durată de viață utilă mai mare de un an (determinată sau nedeterminată).

Anumite imobilizări necorporale pot fi păstrate în sau pe un obiect (suport) fizic: CD-ul (în cazul unui software), documentația legală (pentru un brevet sau o licență), pelicula. Eliminarea confuziilor pentru încadrarea lor corectă (ca imobilizare corporală conform IAS 16 sau ca imobilizare necorporală, după IAS 38) impune *apelarea la raționamentul profesional*, pentru a identifica, pe baza *importanței relative sau comparative*, elementul cel mai semnificativ.

De exemplu, software-ul care face parte din sistemul de operare (dintr-un utilaj computerizat sau computer) este o componentă esențială a respectivului hardware și tratat ca imobilizare corporală. În cazul în care software-ul nu face parte integrantă din echipamentul aferent de hardware, el este tratat ca imobilizare necorporală.

Pentru asigurarea faptului că doar activele care au valori recuperabile sunt capitalizate și reportate în perioadele viitoare este necesară, conform referențialului contabil internațional, identificarea și recunoașterea cât mai multor elemente individualizate. Acest demers este util deoarece valoarea reziduală a costurilor de achiziție nealocate este tratată global, în fondul comercial, a cărui depreciere este mai puțin probabilă decât a unui element de activ identificat, oferind astfel mai puțină transparență pentru investitori.

Posibilitatea de a deține controlul asupra utilizării imobilizărilor necorporale

Controlul presupune atât capacitatea entității de a atrage beneficii, avantaje economice viitoare ce decurg din implicarea acestor imobilizări, cât și puterea de a restricționa accesul terților la acele avantaje, beneficii. De regulă, entitățile își obțin sau își protejează această capacitate de control prin drepturi legale, ca drepturi de autor înregistrate, patente, restricții în acordurile comerciale (dacă acest fapt este permis) sau constrângerea legală a angajaților de a păstra confidențialitatea.

În absența acestor drepturi, entitatea nu poate avea, de obicei, un control suficient al avantajelor economice așteptate de la echipele de profesioniști și programele de pregătire și formare sau de pe urma abilităților specifice tehnice sau de management. De asemenea, în absența drepturilor care să-i permită să protejeze sau să controleze relațiile sale cu clienții sau fidelitatea acestora, entitatea nu are, de obicei, un control suficient nici asupra avantajelor economice care decurg din fidelitatea clienților și din relațiile cu aceștia.

Astfel, cheltuieli considerabile efectuate pentru formarea personalului, pentru construirea unui portofoliu de clienți, cote de piață, relații cu clienții sau fidelitatea acestora nu pot fi încă recunoscute ca active intangibile, deși aceste cheltuieli sunt investiții în marketing și considerate „motoarele” care aduc profituri pe termen lung.

„O firmă echilibrată este aceea în care departamentul de cercetare-dezvoltare și cel de marketing își împart responsabilitățile pentru a realiza o inovație de succes orientată spre piață” (Kotler, 2005, p. 905). În practică însă, relațiile interdepartamentale caracterizate, adesea, prin rivalități și neîncredere reciprocă, determină ratarea multor ocazii favorabile. Dacă marketerul este considerat că „știe cât face un lucru, dar habar nu are cât costă”, finanțistul este cel care „știe cât costă un lucru, dar habar nu are cât face”. Crearea unei baze pentru o colaborare constructivă nu poate fi decât în interesul firmei, conștientizând însă faptul că fiecare funcție exercită un potențial impact asupra satisfacției clientului și, astfel, la atragerea de avantaje economice pentru firmă.

Avantajele (beneficiile) economice viitoare care pot fi asociate unui activ intangibil pot lua forma veniturilor din vânzarea produselor sau serviciilor, economiilor, reducerilor de costuri sau altor avantaje economice rezultate din utilizarea imobilizării necorporale de către întreprindere.

În general, recunoașterea unui activ necorporal este însă condiționată de *probabilitatea* ca avantajele economice atribuibile acestuia să revină entității. Evaluarea probabilității producerii de beneficii economice viitoare trebuie realizată în baza unor calcule raționale ce reprezintă cea mai bună estimare pentru setul de condiții economice existente pe parcursul duratei de viață a imobilizării.

Utilizarea raționamentului pentru evaluarea gradului de siguranță asociat obținerii de avantaje economice viitoare atribuibile activului intangibil are la bază dovezile disponibile în momentul recunoașterii inițiale, acordând prioritate dovezilor externe. Apelarea la valoarea justă, stabilită în primul rând cu referire la o piață activă sau, în lipsa acestora, prin folosirea celor mai bune informații disponibile presupune determinarea valorii actualizate a fluxului de numerar, ajustată în funcție de probabilitatea realizării sale și de valoarea în timp a banilor. Chiar și la o probabilitate scăzută a apariției fluxului de trezorerie, valoarea justă se consideră că poate fi determinată, iar activul va fi recunoscut.

La nivelul referențialului internațional converg, pe bună dreptate, tot mai multe opinii către *reflectarea probabilității* în evaluarea unui activ, în locul *utilizării sale* ca pe un criteriu al pragului de recunoaștere, ceea ce va duce la amendarea cadrului general.

Evaluarea credibilă a imobilizărilor necorporale este condiționată de modul de obținere a acestora, astfel că evaluarea inițială este realizată la costul lor de obținere.

■ Pentru o imobilizare *necorporală achiziționată separat*, prețul plătit pentru obținerea sa reflectă așteptările privind probabilitatea ca beneficiile economice viitoare asociate imobilizării achiziționate să revină întreprinderii. Altfel spus, efectul probabilității este reprezentat în costul imobilizării.

Costul său de achiziție cuprinde prețul de achiziție, inclusiv taxele și accizele aferente nerecuperabile, după deducerea reducerilor comerciale, la care se adaugă costurile atribuibile direct pregătirii imobilizării pentru utilizarea intenționată (mâna de lucru inclusiv beneficiile angajaților, care apar direct din aducerea activului la condiția sa de exploatare, onorariile profesionale ce decurg din același scop, costurile testării funcționării corespunzătoare a imobilizării).

Ca și în cazul imobilizărilor corporale (conform IAS 16), capitalizarea costurilor încetează în momentul în care

imobilizarea necorporală este pregătită pentru utilizarea intenționată.

■ În multe situații, *imobilizările necorporale* sunt *generate intern*. Valoarea inițială la care acestea sunt recunoscute ca active este dificil de determinat, datorită naturii acestor categorii de imobilizări, pentru care multe cheltuieli au fost deja angajate până la momentul recunoașterii lor ca active.

Cheltuielile privind obținerea imobilizărilor necorporale sunt tratate în funcție de stadiul în care ele intervin în crearea acestora, *fie în faza de cercetare, fie în faza de dezvoltare*.

Întregul raționament privind evaluarea credibilă se bazează pe noțiunea de proiect (ca ansamblu de acțiuni conjugate și programate pentru un anumit scop). Capitalizarea cheltuielilor angajate în obținerea unei imobilizări necorporale este condiționată de măsurarea lor fiabilă cu ajutorul unui proiect individualizat.

În *faza de cercetare* a unui proiect intern, cheltuielile privesc activități al căror scop este obținerea de cunoștințe noi, căutarea, formularea, evaluarea și selecția alternativelor posibile. Aceste cheltuieli sunt recunoscute drept cost al perioadei în care au fost angajate.

Faza de dezvoltare a unui proiect intern presupune cheltuieli care pot fi *capitalizate* dacă se demonstrează: fezabilitatea tehnică a finalizării imobilizării necorporale, intenția de a o finaliza, capacitatea de a utiliza sau vinde imobilizarea, mecanismul prin care va degaja beneficii viitoare probabile, abilitatea de a evalua credibil costul atribuibil imobilizării pe perioada dezvoltării sale.

În practică, distincția între cheltuielile legate de faza de cercetare și cele din faza de dezvoltare este, în multe situații, destul de dificilă.

Categorii de imobilizări ca nume de marcă, machete, liste de clienți generate intern pot să aibă valori greu de estimat și care să corespundă criteriilor pentru recunoașterea lor ca active separate de fondul comercial generat intern. Nerecunoașterea lor ca active este justificată prin aplicarea principiului prudenței, asociind imposibilitatea capitalizării cheltuielilor mai degrabă cu incertitudinea privind metodele de evaluare decât cu caracterul volatil al valorii lor. De aici și inegalitatea de tratament privind activele intangibile achiziționate față de cele generate intern care nu se limitează numai la recunoașterea lor inițială, ci are în vedere și politica de depreciere a acestora.

Durata de viață a unei imobilizări necorporale poate fi foarte lungă sau chiar nedeterminată. Incertitudinea justifică estimarea cu prudență a duratei ei de viață, dar nu justifică alegerea unei vieți nerealist de scurte. Pot exista atât factori economici, cât și factori legali care să influențeze durata de viață a unui activ intangibil. Factorii

economici determină perioada în care întreprinderea va primi avantaje economice viitoare. Factorii legali pot restricționa perioada în care întreprinderea controlează accesul la acele beneficii. Durata de viață este cea mai scurtă dintre perioadele determinate de acești factori, iar valoarea depreciabilă a unei imobilizări necorporale va fi alocată pe o bază sistematică asupra acestei durate.

Durata de viață a unei imobilizări necorporale este considerată ca nedeterminată când pe baza analizei tuturor factorilor relevanți (*utilizarea preconizată a imobilizării de către întreprindere, ciclurile tipice de viață, uzura tehnologică, comercială sau alte tipuri de uzură morală, stabilitatea domeniului, acțiuni preconizate ale concurenților, nivelul cheltuielilor de întreținere, perioada de control asupra imobilizării, dependența duratei de viață utile a imobilizării de cea a unui alt activ*) nu există o limită previzibilă a perioadei de timp în care se preconizează ca imobilizarea să genereze fluxuri de trezorerie nete pentru întreprindere. În acest caz se pretinde testarea imobilizării pentru depreciere, conform IAS 36, comparând valoarea recuperabilă cu valoarea contabilă, anual și oricând există indicii că imobilizarea poate fi depreciată.

4. Concluzii

Problematika recunoașterii și evaluării activelor intangibile, pentru care am încercat să punctăm câteva elemente definitorii, continuă să incite controverse cu atât mai mult cu cât, într-o societate marcată de concurență și schimbare, estimarea beneficiilor viitoare generate de investiții depinde mai puțin de natura lor materială sau imaterială și mai mult de caracteristicile pieței în interiorul căreia se operează (gradul de concurență, rapiditatea schimbărilor tehnologice).

Relevanța și fiabilitatea informației contabile pretind un tratament contabil adecvat, iar organismele internaționale (IASB și FASB) de normalizare contabilă au pus pe agenda lor comună pe termen lung un proiect pentru contabilizarea imobilizărilor necorporale. Deocamdată, reglementările contabile încurajează (fără să oblige) întreprinderile să prezinte în notele explicative categoriile de investiții care au impact asupra performanței pe termen lung a întreprinderii, dar care nu depășesc pragul restrictiv de recunoaștere a lor ca active (conform IAS 38) în bilanțul contabil.

Evoluția contabilității este lentă și va exista întotdeauna un decalaj între volumul investițiilor imateriale și nivelul activelor intangibile recunoscute, deoarece nu se poate realiza o evaluare credibilă a tuturor componentelor implicate în procesul investițional.

Bibliografie

- Drucker, P.F. (2001). *Managementul strategic*, Editura Teora, București
- Epingard, P. (1999). *L'investissement immaterial, coeur d'une économie fondée sur le savoir*, CNRS Editions Paris, citat de Feleagă N. și Malciu Liliana în *Provocările contabilității internaționale la cumpăna dintre milenii. Modele de evaluare și investiții imateriale*, Editura Economică, București, 2004
- Epstein B., Mirza Abbas Ali, Willey (2005). *IFRS 2005 – Interpretarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară*, Editura BMT Publishing House, București
- Feleagă, N., Feleagă Malciu, Liliana (2005). *Contabilitate financiară – o abordare europeană și internațională*, vol. I, Editura InfoMega, București
- Kotler, Ph. (2005). *Managementul marketingului*, Editura Teora, București
- *** Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), inclusiv Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) și Interpretări la 1 ianuarie 2005, Editura CECCAR, București, 2005

Impactul fluctuației cursului de schimb asupra rezervei valutare a României

Lavinia Diana Vasile

Doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *In this article, we intend to identify the impact of the currency rate of exchange variation of the two main currencies which represent Romania's foreign currency reserve and the stress test it submits the latter. Up to the present moment there not established a cause-effect relationship or correlation between the foreign currency exchange rate was variation and the foreign currency reserve. In this respect we used an econometrics model based on cointegration analysis of the three series of data corresponding to the period of time 31.01.1995-31.06.2006 (the EURO exchange rate, the USD exchange rate and the foreign currency reserve).*

Key words: market; exchange rate; currency; currency reserves; money.

Rezerva valutară reprezintă cea mai importantă și mai dinamică componentă a rezervei monetare internaționale cu destinații specifice, care vizează: echilibrarea balanței de plăți externe, intervenții pe piața valutară în scopul protejării cursului de schimb al monedei naționale și, nu în ultimul rând, garantarea solvabilității externe a unei țări.

Datorită evenimentelor din 11 septembrie 2001, analiștii consideră că o altă destinație a rezervei valutare derivă din *motivul de precauție* pentru depășirea unor situații neprevăzute (embargou, război, crize financiare etc.) și pentru *diminuarea riscului unor posibile atacuri speculative externe asupra propriei monede*.

Pentru ca *rezerva valutară de intervenție* să constituie un *absorbant de șocuri*, trebuie ca ea să prezinte un volum și o structură adecvate pe valutele de intervenție, în timp ce *rezerva de precauție* trebuie să aibă un volum asigurator împotriva unei aprecieri a valutei pe care se vor înregistra deficite bilaterale de plăți.

Întrucât literatura de specialitate oferă puține informații referitoare la determinarea *nivelului optim al rezervei*, regula de aur este:

- *rezerva valutară a unei țări nu trebuie să scadă sub valoarea importurilor pe trei luni;*
- *ponderea rezervei valutare în totalul importurilor să fie mai mare de 25%.*

Totuși, cele mai multe bănci centrale preferă ca raportul dintre rezerva valutară și importurile totale să depășească 30-40%. O scădere sub 20% este extrem de periculoasă, deoarece ieșirile de capital speculativ ar diminua rezerva și așa insuficientă.

Practica a evidențiat faptul că, în ultimii ani, multe țări s-au aflat în situația de scădere a rezervelor valutare sub aceste niveluri prudențiale. Astfel, țările emergente care au fost supuse unor presiuni externe foarte mari, ajungându-se la situația de reeșalonare a plăților în contul datoriei externe, au apelat la o parte din activele deținute de băncile comerciale sau la linii de credit puse la dispoziție de țările dezvoltate.

Dinamica nivelului rezervei valutare este utilizată și ca indicator de apreciere a gradului de intervenție al băncii centrale pe piața valutară. Pornind de la definiția rezervei valutare – stocul de valută existent la un moment dat – se pune problema *evaluării activelor care o compun*. În special în ultimul deceniu, s-au intensificat preocupările privind gestionarea eficientă a rezervei valutare, acestea fiind privite ca un *portofoliu de valute*.

În acest context, managementul rezervei valutare trebuie să răspundă următoarelor cerințe:

1. *asigurarea diversificării activelor în scopul minimizării riscurilor, în special a riscului valutar.*

Considerațiile actuale care determină *diversificarea structurii valurilor* sunt:

- evoluțiile cursurilor de schimb pe piețele internaționale, evoluții ce au determinat preferința pentru euro ca activ de rezervă;
- necesitatea creșterii lichidității în UE care să asigure succesul integrării și susținerea investitorilor din UE;
- atingerea nivelului optim al rezervelor valutare de către țările emergente din Asia, nivel care să le protejeze împotriva atacurilor speculative asupra propriilor monede și utilizarea euro pentru noile plasamente.

2. *onorarea obligațiilor în valută.* Astfel, compoziția valutară a rezervelor trebuie să reflecte structura datoriei externe.

Pornind de la aceste considerente teoretice, ne propunem să identificăm legătura care există între cursul de schimb al principalelor două valute ce compun rezerva valutară a României și aceasta. Totodată, vom testa rezistența rezervei valutare la șocurile induse de fluctuațiile cursului de schimb al celor două monede. Până în prezent, nu s-a stabilit o relație de cauzalitate sau de corelație între volatilitatea cursului de schimb al valurilor care compun rezerva valutară și aceasta. Având în vedere faptul că menținerea unui anumit nivel al cursului de schimb în funcție de obiectivele politicii monetare depinde de dimensiunea rezervelor valutare, iar, pe de altă parte, rentabilitatea rezervei depinde de evoluțiile cursului de schimb al valurilor ce compun rezerva, ne propunem să identificăm tipul de relație care există între aceste două categorii economice. În contextul actualei politici monetare promovate de BNR – *țintirea inflației* – prin care cursul valutar a devenit obiectiv secundar de politică monetară, și pe fondul cotării libere a valurilor ca urmare a intervențiilor discrete ale băncii centrale pe piață, vom identifica o relație de cauzalitate dinspre cursurile de schimb ale valurilor asupra rezervei valutare.

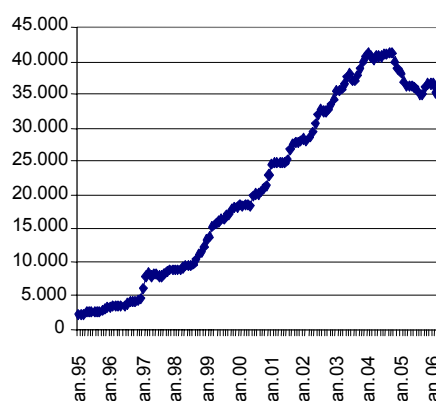
Vom încerca să evidențiem efectele de transmisie a riscului cursului de schimb asupra rezervei valutare, pornind de la seriile de date disponibile, precum și de la lipsa unor variabile endogene ale modelului de analiză.

Au fost utilizate serii de date lunare corespunzătoare principalelor două valute care au ponderea cea mai mare în rezerva valutară, respectiv ROL⁽¹⁾/EUR și ROL/USD, aferente perioadei 31.01.1995 – 31.05.2006. Pentru cursurile de schimb ale USD, EUR⁽²⁾ am folosit cursul de referință BNR, valori medii lunare, iar pentru rezerva valutară valori la sfârșitul perioadei.

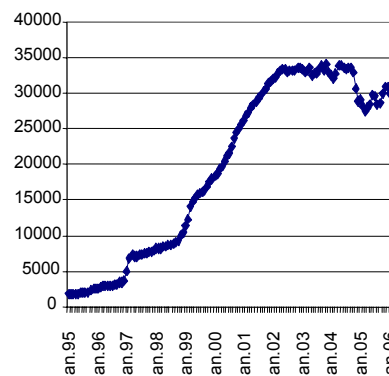
În model nu a fost introdus seria ROL/GBP, deoarece pentru cursul de schimb al lirei sterline, cea de-a treia componentă a rezervei valutare, nu sunt disponibile date pentru perioada 1995-1998. Întrucât ponderea acestora în rezerva valutară a României este relativ redusă, am considerat că rezultatele analizei nu vor fi distorsionate.

Principalele neajunsuri ale seriilor de date utilizate constau în dimensiunea temporală relativ scurtă a perioadei de observare, întrucât nu sunt date disponibile și caracterul lunar al datelor. Deși pentru seriile de date aferente cursului de schimb al monedei naționale în raport cu cele două valute există date zilnice disponibile, pentru rezerva valutară datele statistice au o periodicitate lunară. Pe de altă parte, a fost necesară exprimarea rezervei valutare aferentă perioadei 31.01.1995-31.12.2000 în moneda unică europeană, toate datele statistice până la acea dată fiind denumite în dolari SUA.

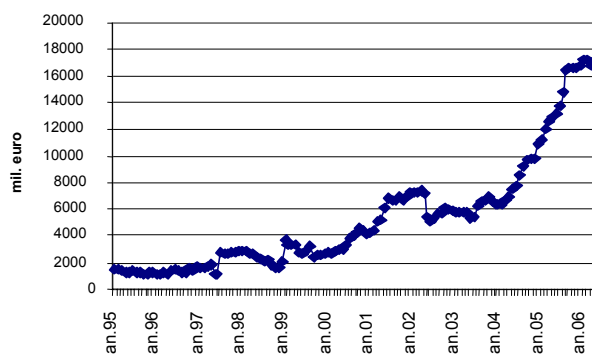
Seriile de date menționate au avut în perioada evoluțiile de mai jos:



Graficul nr. 1. Cursul de schimb ROL/EUR în perioada 31.01.1995-31.05.2006 (până la 31.12.1998 ECU)



Graficul nr. 2. Cursul de schimb ROL/USD în perioada 31.01.1995-31.05.2006



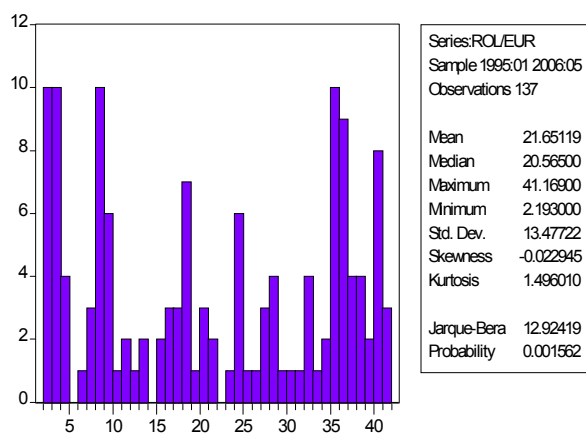
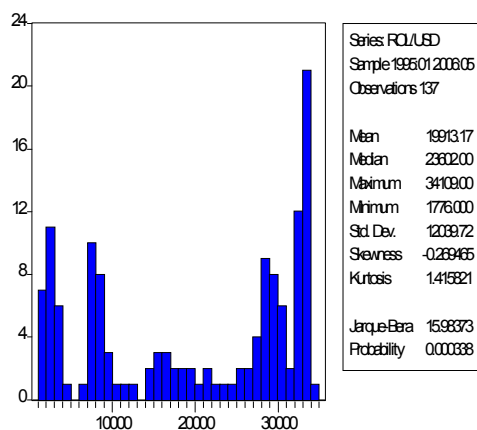
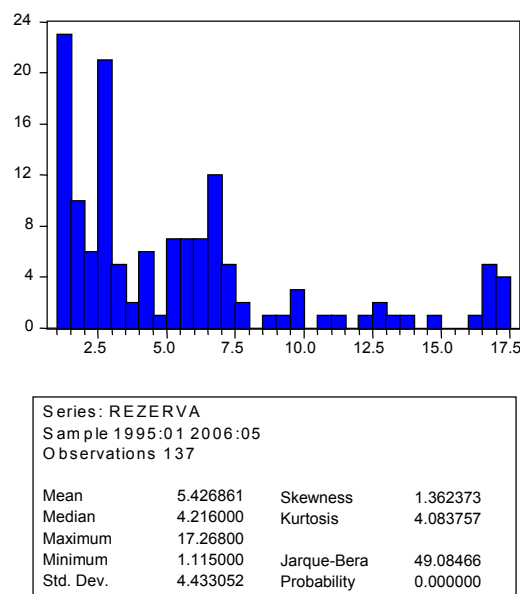
Graficul nr. 3. Rezerva valutară în perioada 31.01.1995-31.05.2006

Analizând aceste evoluții observăm următoarele aspecte:

- De la punerea în circulație ca monedă de cont (1999) și până la data punerii în circulație (2002) moneda unică europeană a avut un trend crescător.
- Un punct de inflexiune în evoluția euro a fost anul 2003, când euro a devenit ancoră nominală a politicii monetare promovate de BNR. Din acel moment dolarul a pierdut teren în fața monedei unice europene. Cursul monedei naționale față de cele două valute nu mai urmează o traiectorie controlată, liniară.
- După adoptarea regimului de țintire directă a inflației și pe fondul cotării libere a valurilor, ca o componentă a politicii de liberalizare completă a contului de capital, moneda națională a cunoscut aprecieri istorice în raport cu cele două valute componente ale rezervei valutare, euro și dolarul american. Această apreciere a fost încurajată și de succesul obținut de BNR în lupta cu inflația. Conform unui studiu întreprins în 2001, în care am pus în evidență corelația dintre cursul de schimb al monedei naționale și procesul inflaționist, am constatat că relația dintre cursul de schimb și rata inflației este biunivocă, cei doi parametri influențându-se reciproc. Astfel, corelația dintre cele două variabile aferentă perioadei 01.01.1992-31.12.2001 a relevat faptul că o creștere cu 1% a cursului de schimb (al dolarului) rata inflației se va mări cu aproximativ 1,11%, ceea ce indică un impact modest și reciproc al ratei inflației asupra deprecierii monedei naționale.

Având în vedere caracterul endogen al cursurilor principalelor valute ce compun rezerva valutară și faptul că evoluția lor în timp este susceptibilă de a fi descrisă prin trenduri stochastice, am optat pentru o analiză econometrică a mecanismului de transmisie a riscului valutar asupra rezervei valutare bazată pe *analiza vectorilor de cointegrare și a vectorilor de corecție a rezidurilor*.

Primul pas constă în caracterizarea celor trei serii de date din punct de vedere statistic. Astfel, într-un grup am inclus cele trei serii de date și au rezultat următorii indicatori descriptivi pentru caracterizarea nivelului mediu, dispersiei seriei de date, asimetriei și aplatazării, prezentați mai jos.

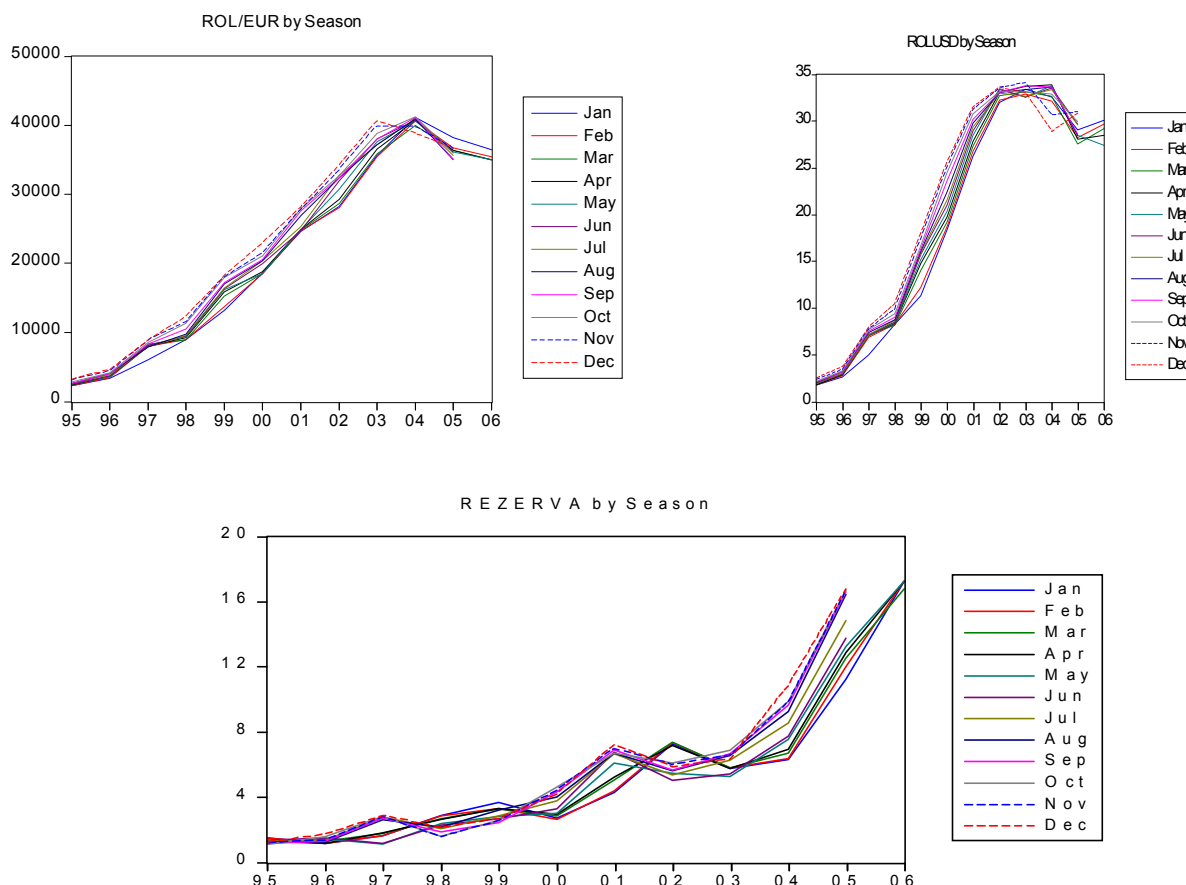


Se remarcă faptul că nicio serie de date nu se apropie de cele normale (skewness 0 și kurtosis 3), fapt confirmat și de histogramele lor. Întrucât seriile sunt din punct de vedere temporal lunare, vom proceda la testarea sezonality lor, identificând factorii de sezonality prezentați din tabelul următor.

Sample: 1995:01 2006:12
Included observations: 137
Ratio to Moving Average
Scaling Factors:

	ROL/EUR	ROL/USD	REZERVA
1	1.017527	0.995552	1.039593
2	1.029819	1.021742	0.981775
3	1.029679	1.028982	0.997555
4	1.017923	1.026320	0.972991
5	0.989312	1.015160	0.906146
6	1.003317	1.011144	0.907395
7	0.989559	0.995451	1.000101
8	0.979036	0.987195	1.000101
9	0.985440	0.981752	0.967873
10	0.985440	0.978628	1.383726
11	0.991072	0.985633	0.953917
12	0.991726	0.974538	0.988353

Seriile sezonalizate arată astfel:



În continuare ne propunem să testăm dacă există o relație de cauzalitate între cursul ROL/EUR și ROL/USD și rezerva valutară a României, aplicând în acest sens testul Granger, pornind de la seriile de date care au fost desezonalizate.

Potrivit testului GRANGER, se constată o relație de cauzalitate a cursurilor ROL/EUR și ROL/USD asupra rezervei valutare. Testele de cauzalitate validează influențele cursurilor de schimb asupra rezervei valutare, corelația dintre cele două cursuri și rezerva fiind pozitive. De asemenea, corelația dintre cursul ROL/EUR și rezerva valutară este puternică.

Aceste concluzii sunt confirmate și de matricea de corelație.

	ROL/EUR	ROL/USD	REZERVA
ROL/EUR	1	0.967140	0.771533
ROL/USD	0.967140	1	0.693530
REZERVA	0.771533	0.693530	1

Din matricea corelațiilor se remarcă faptul că între cursul ROL/EUR și rezerva valutară a României pe perioada analizată există o *relație direct proporțională semnificativă*. Astfel, o creștere a cursului ROL/EUR cu 1% induce o majorarea a rezervei cu 0,77%. Pe de altă parte, legătura dintre cursurile de schimb ale celor două valute este foarte puternică.

Pornind de la aceste rezultate, vom analiza cointegrarea datelor lunare de care dispunem prin aplicarea *unit root test*, care testează staționaritatea seriilor de date. Aplicarea testului celor trei serii de date demonstrează faptul că, la un nivel de încredere convențional de 5% și cu o constantă exogenă modelului, seriile au o singură *rădăcină unitate*, deci sunt integrate de ordinul 1.

Știind că testul *unit root* se verifică la un nivel de semnificație de 5%, am construit un model pe vectori autoregresivi și am testat procedura de cointegrare Johansen.

Pairwise Granger Causality Tests

Lags:3

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
ROL/EUR does not Granger Cause ROL/USD	137	5.82386	0.00092
ROL/USD does not Granger Cause CURS ROL/EUR		2.22211	0.8877
REZERVA does not Granger Cause ROL/USD	137	3.49348	0.925355
ROL/USD does not Granger Cause REZERVA		0.20707	0.031275
REZERVA does not Granger Cause ROL/EUR	137	2.33966	0.01766
ROL/EUR does not Granger Cause REZERVA		1.80040	0.89135

Aplicând testul de cointegrare Johansen pe vectori autoregresivi Var obținem.

Sample(adjusted): 1995:01 2006:12
Included observations: 1 after adjusting endpoints
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: ROL/EUR ROL/USD REZERVA
Lags interval (in first differences): 1 to 4
Unrestricted Cointegration Rank Test

Hypothesized	Eigenvalue	Trace Statistic	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value
No. of CE(s)				
None **	0.284989	3.194.887	29.68	35.65
At most 1	0.008047	0.751392	15.41	20.04
At most 2	0.003673	0.467376	3.76	6.65
*(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5%(1%) level				
Trace test indicates 1 cointegrating equation(s) at both 5% and 1% levels				
Hypothesized	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value
No. of CE(s)				
None **	0.284989	3.119.747	14.07	18.63
At most 1	0.008047	0.751392	3.76	6.65
At most 2	0.003673	0.437376	3.76	6.65

*(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5%(1%) level

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating equation(s) at both 5% and 1% levels

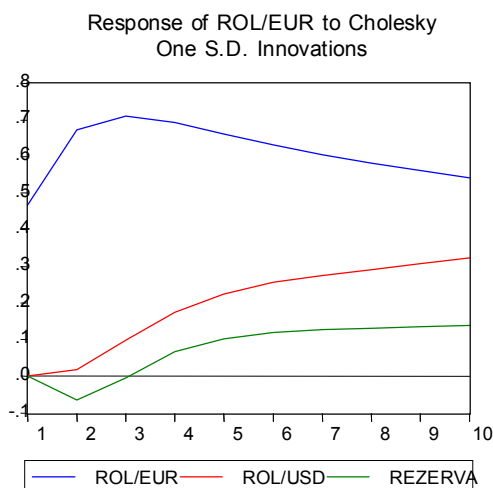
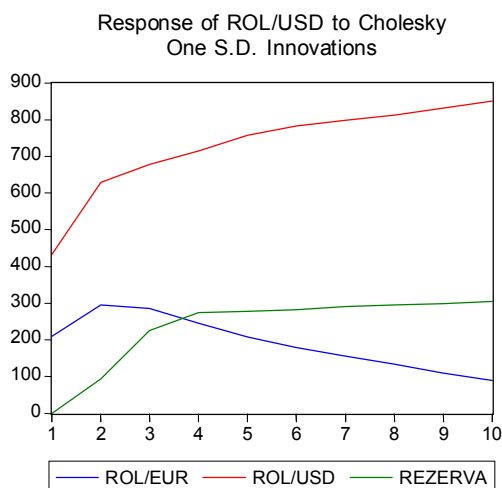
Așa cum se poate vedea din rezultatele testului *trace* între cele trei serii de date există două relații de cointegrare la nivel de semnificație de 1% și respectiv de 5%. Testul *maximum eigenvalue* relevă și el câte o singură relație de cointegrare pentru aceleași niveluri de semnificație. Aceste rezultate confirmă ipoteza conform căreia între cursurile celor două valute ce compun rezerva valutară și rezerva valutară există o legătură puternică.

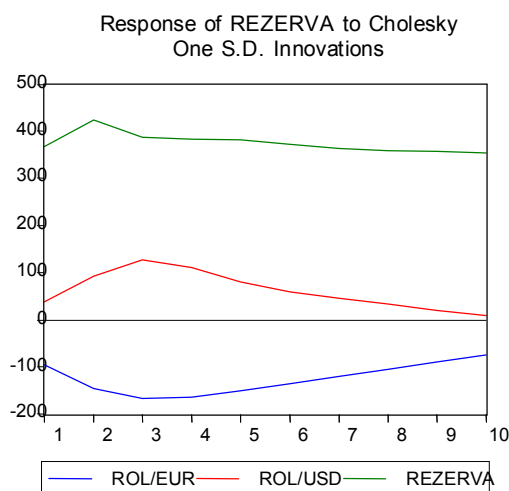
Pentru evidențierea unei funcții de corelație între cele trei serii date, verificăm semnificația statistică a coeficienților estimați. Utilizând modelul ARMA (4, 4) pentru cele trei serii lunare desezonalizate vom obține regresia rezervei valutare dată de ecuația:

$$\text{REZERVA} = 0,9320424124 \text{ ROL/EUR} + 0,5728480258025 \text{ ROL/USD}$$

Se poate concluziona că *influența cursului de schimb al monedei europene asupra rezervei valutare este mai puternică în raport cu presiunea exercitată de moneda americană*. Asta înseamnă că în condițiile în care la nivelul

anului 2005 euro deținea 66,6% din structura portofoliului de valute, iar dolarul 28,5%, rezerva valutară este vulnerabilă la șocurile induse de evoluția adversă a cursului monedei unice europene. Încercările de a îmbunătăți modelul prin majorarea numărului de lag-uri considerate prin specificarea tuturor variabilelor în formă logaritmică au fost sortite eșecului în special datorită caracteristicilor temporale ale seriilor studiate. Este unanim acceptată și demonstrată ipoteza că datele cu frecvență zilnică oferă cea mai fidelă estimare. Pornind de la acest neajuns, s-a reușit totuși testarea heteroscedasticității prin utilizarea unui model ARCH univariat. O îmbunătățire considerabilă a proprietăților statistice ale erorilor reziduale a fost posibilă prin aplicarea unui model de tip EGARCH. Rezultatele obținute confirmă concluziile sugerate de analiza VAR, și anume că fluctuația cursului de schimb al leului în raport cu moneda unică europeană și cu moneda americană au un impact puternic asupra rezervei valutare, prima variabilă având și o influență de durată mai lungă și mai intensă.





Răspunsurile rezervei la șocurile induse de cursurile celor două monede, prezentate mai jos, demonstrează că impactul șocurilor cursului ROL/EUR asupra rezervei

devine semnificativ, dar cu oarecare întârziere. Această evoluție este confirmată și de descompunerea varianței erorilor de previziune. În cazul șocurilor cursului de schimb ROL/USD asupra rezervei valutare, acestea devin evidente după un timp mai îndelungat.

Această analiză constituie doar un început al argumentului că rezerva valutară este puternic influențată de evoluția cursurilor valutarilor ce intră în compunerea sa, urmând ca să fie evidențiată și corelația dintre datoria externă și rezervă valutară.

În concluzie, managementul rezervei valutare trebuie realizat în funcție de previziunile privind evoluția fiecăreia din valutele componente. Dacă euro urmează o traiectorie de apreciere se va produce un câștig considerabil de venituri în cazul în care rezervele sunt constituite preponderent din această valută. Altfel spus, în perioadele de apreciere a monedei unice europene față de alte valute, va crește puterea de cumpărare a rezervei valutare deoarece moneda unică europeană are ponderea cea mai mare.

Note

⁽¹⁾ Nu s-au utilizat seriile RON/EUR, respectiv RON/USD deoarece acestea au valori subunitare până în anul 1998 (31.01.1995-31.09.1998 cursul ROL/EUR are valori subunitare, iar în cazul seriei ROL/USD valorile subunitare

caracterizează perioada 31.01.1995-31.12.1998), iar rezultatele analizei econometrice s-au dovedit a fi irelevante sub aspect economic.

⁽²⁾ Până la data de 01.01.1998 seriile monedei unice europene corespund ECU.

Bibliografie

- Anghelache, Gabriela (2004). *Piața de capital. Caracteristici, evoluții, tranzacții*, Editura Economică, București
- Anghelache, Gabriela, Nan, S., Badea, D., Ioacara, A. (2005). *Reglementări actuale pe piața de capital*, Editura Economică, București
- Anghelache, Gabriela (2000). *Bursa și piața extrabursieră*, Editura Economică, București
- Antohi, D., Udrea, I., Braun, H. (2003). *Mecanisme de transmisie a politicii monetare în România*, BNR, Caiete de Studii nr. 13

- Burke, H. J. (2005). *Modeling Non-Stationary Economic Time Series-a Multivariate Approach*, Palgrave Macmillan, London, UK
- Dobrescu, E., (2003). *Tranziția în România. Abordări econometrice*, Editura Economică, București
- Mills, T.C. (2003). *Modelling Trends and Cycles in Economics*, Palgrave Macmillan, London, UK
- Pocan, I.M. (2005). *Politicile monetare și piața de capital din România*, Editura Economică, București

Efectele circulației forței de muncă în Uniunea Europeană

■

Carmen Mihaela Tudorache

Doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Within the EU, there is no common policy on migration; there are common policies on certain aspects of migration. The Member States fear of migration, but their economies and societies will further need migrant workers. Labour force migration have positive, but also negative consequences for all parties involved: receiving countries, origin countries and migrant workers. Within this framework, a common approach of the migration management and the harmonization of the economic migration policies of the Member States represent already one of the most important challenges for the European Union and will be further emphasized.*

Key words: migration; economic migration; migration policies; migration effects; origin country; receiving country.

■

Migrația are un rol important în transformările sociale contemporane. Este atât un rezultat al schimbărilor globale, cât și un impuls pentru viitoarele schimbări în statele de origine, dar și în cele primitoare. Bernd Schulte (1998) arată că migrația are în primul rând un impact direct la nivel economic, dar afectează și domeniul muncii și cel social, sistemul de protecție socială, cultura și politicile naționale, relațiile internaționale, conducând inevitabil la o mai mare diversitate etnoculturală în toate statele.

Percepții privind migrația forței de muncă în Uniunea Europeană

Accesul la locurile de muncă dintr-un stat membru reprezintă un aspect fundamental al liberei circulații a persoanelor în cadrul Uniunii Europene. Această libertate include dreptul persoanei de a se deplasa într-un alt stat membru pentru a-și căuta un loc de muncă sau pentru a lucra acolo, fie ca lucrător independent, fie ca angajat.

Din punct de vedere politico-economic, libera circulație a persoanelor urmărește crearea unei piețe comune a forței de muncă și promovarea unei cetățenii a Uniunii Europene, prin eliminarea barierelor în acest domeniu.

Accesul la piețele forței de muncă din statele membre presupune dreptul la egalitate de tratament în ceea ce

privește condițiile de muncă, precum și dreptul la integrare socială, economică și culturală a lucrătorului migrant și a familiei acestuia în țara gazdă. Dreptul la libera circulație a lucrătorilor este completat și susținut de un sistem de coordonare a sistemelor de securitate socială și un sistem de recunoaștere reciprocă a diplomelor.

O mobilitate ridicată determină creșterea oportunităților lucrătorilor de a găsi un loc de muncă și ale angajatorilor de a găsi persoane cu un nivel corespunzător al aptitudinilor, impulsionându-se astfel ocuparea forței de muncă și creșterea economică. În cadrul comunitar, libera circulație a lucrătorilor are ca scop principal deschiderea pieței europene a forței de muncă tuturor lucrătorilor din UE, contribuind astfel la obiectivul general vizând pacea și prosperitatea și completând piața internă a mărfurilor, serviciilor și capitalului.

Imigrația este o realitate a societății contemporane, cu implicații economice, sociale și politice. Susținând această idee, Anna Diamantopoulou, fost comisar european pentru afaceri sociale și ocupare (2003), evidențiază faptul că, pe de o parte, în Uniunea Europeană unele state membre se tem că ar putea fi depășite de acest fenomen, iar, pe de altă parte, există critici care califică Uniunea Europeană ca „fortăreața Europei”.

La nivelul Uniunii Europene, imigrația legală constituie un factor de favorizare a creșterii economice,

Efectele circulației forței de muncă în Uniunea Europeană

în condițiile în care este gestionată eficient și canalizată spre sectoarele deficitare. De aceea, Marc Verwilghen (2004), ministrul belgian al cooperării pentru dezvoltare, argumenta că este nevoie de o campanie de conștientizare a publicului asupra aspectelor pozitive ale migrației, în condițiile în care aceasta este percepută în prezent, preponderent, cu conotație negativă. Totodată, este necesară o mai mare coordonare între politicile privind dezvoltarea și eforturile întreprinse pentru gestionarea eficientă a fenomenului migrației, cu atât mai mult cu cât îmbătrânirea populației va avea consecințe importante asupra pieței muncii, sistemelor de pensii și de sănătate, influențând tot mai mult modul în care este percepută migrația.

Creșterea populației, ca urmare a imigrației sau a extinderii Uniunii Europene, nu reprezintă o problemă în sine. În prezent, în Uniunea Europeană se acordă o importanță deosebită eficientizării utilizării resurselor umane. De aceea, politica Uniunii Europene se concentrează, în special, asupra pieței muncii și integrării sociale a imigranților care locuiesc legal în statele membre.

Primul Raport anual al Comisiei Europene privind migrația și integrarea imigranților la nivelul Uniunii Europene, prezentat în 2004, arată că au crescut preocupările autorităților din statele membre atât pentru drepturile civice și politice ale imigranților, cât și pentru recunoașterea și echivalarea diplomelor și calificărilor imigranților, îmbunătățirea situației locative a acestora, precum și pentru combaterea oricăror forme de discriminare și rasism, fenomene care îi afectează cu predilecție.

În ceea ce privește dreptul de a practica o profesie într-un stat membru, deși s-au înregistrat progrese în acest domeniu, mai sunt încă destule de făcut cu privire la egalitatea de tratament între lucrătorii migranți și cetățenii respectivului stat. De asemenea, aplicarea legislației în domeniu generează numeroase dificultăți. Mai mult, în raportul Comisiei Europene (2004) se arată că nu există suficientă flexibilitate administrativă în ceea ce privește situația specială a migranților, iar nivelul de cooperare dintre statele membre este uneori insuficient.

La nivel comunitar, nu există încă o politică privind migrația; există politici comune privind anumite aspecte ale migrației. În practică, migrația este reglementată prin acte normative naționale, care sunt actualizate corespunzător nevoilor economice ale statelor primitoare. Țările de origine intervin, de asemenea, în procesul de migrație economică, deși deseori numai ca reacție la reglementările din țările de destinație cu obiectivul de a evita, spre exemplu, un flux excesiv sau prea selectiv al lucrătorilor.

La nivel comunitar, se încearcă gestionarea factorilor care stau la baza fenomenului emigrării: sărăcia, șomajul și subdezvoltarea, dar și persecuțiile (Diamantopoulou, 2003). În 2004, Comisia Europeană a adoptat Comunicarea pe tema migrației și dezvoltării, document care oferă cadrul necesar inițierii unor proiecte concrete, care să stimuleze efectele pozitive ale migrației. Astfel, se va urmări includerea în toate acordurile pe care Uniunea Europeană le va semna cu state terțe, precum și în diferitele strategii de țară pe care le elaborează, a unor clauze referitoare la cooperarea pentru gestionarea eficientă a fluxurilor migratorii (Mareau, 2004).

În prezent, piața forței de muncă din Uniune este destul de permisivă pentru persoanele calificate sau care doresc să desfășoare activități neatractive pentru cetățenii UE. Se acordă o mai mare atenție utilizării „lucrătorilor oaspeți”. Angajarea oricărui lucrător din statele terțe se poate realiza într-o manieră care să determine evoluții economice și sociale pozitive în țările de origine ale imigranților. Aceștia sunt încurajați să se întoarcă în țările de origine cu un bagaj de cunoștințe extins, dar și cu un anumit capital financiar, pentru a sprijini îmbunătățirea nivelului de trai, nu numai local, ci și regional (Diamantopoulou, 2003).

Legătura dintre schimbările demografice și politicile privind migrația este și va continua să fie o problemă importantă a Uniunii Europene în viitorul apropiat.

În plus, previziunile arată o tendință de creștere a migrației, având în vedere evoluția unor factori favorizanți ai fenomenului. Cel mai probabil, decalajul tehnologic și cel al veniturilor per capita dintre statele membre și țări din regiuni mai puțin dezvoltate se va accentua și tot mai mulți indivizi vor opta să-și asume riscul de a emigra. Studiile arată că fenomenul va fi, însă, atenuat de procesul de liberalizare și integrare a piețelor mărfurilor și serviciilor la nivel mondial. Acesta va avea efecte în direcția egalizării veniturilor realizate de lucrători, diminuând interesul pentru emigrare.

Cu toate acestea, economiile și societățile statelor membre vor continua să aibă nevoie de lucrătorii migranți. De aceea, stabilirea unei abordări comune a problematicii managementului migrației și armonizarea politicilor privind migrația ale statelor membre reprezintă deja una dintre cele mai importante provocări ale Uniunii Europene și va căpăta un accent deosebit în viitor.

Efectele migrației forței de muncă în Uniunea Europeană

Migrația este un fenomen complex, cu o multitudine de efecte, nu numai la nivel comunitar. Dincolo de acest cadru, migrația are o serie de consecințe, atât pozitive,

cât și negative, pentru toate părțile implicate: țări primitoare, țări de origine și lucrătorii migranți.

Circulația forței de muncă favorizează diseminarea cunoștințelor tehnice și a metodelor moderne de lucru între statele afectate de fenomenul migrației. De asemenea, în Uniunea Europeană, libera circulație a persoanelor potențează dobândirea unui mod de gândire european.

În teorie, libera circulație a forței de muncă, fără intervenții din partea statului de origine sau a celui gazdă, are efecte pozitive, echilibrând avantajele (Golinowska, 2002).

Pe de o parte, în țara de origine rata șomajului scade și salariile cresc, migrarea forței de muncă reducând dezechilibrele de pe piața muncii. În același timp, apar noi factori de creștere economică: transferul veniturilor migranților și calificările îmbunătățite ale lucrătorilor care se întorc.

Pe de altă parte, în țara de destinație, rezerva de resurse umane crește, ceea ce duce la încetinirea creșterii salariilor și la creșterea de capital. După teoria clasică, procesul de migrație încetează atunci când plățile pentru muncă sunt egale în ambele țări. De aceea, migrația este un proces pozitiv pentru ambele părți. Pe termen lung, nu există învingători sau învinși.

După Michael Piore (1979), motivul pentru cererea susținută de forță de muncă străină este fragmentarea profundă a pieței muncii. Ramurile și sectoarele de activitate nu se dezvoltă toate în același mod. În fiecare economie există segmente care sunt mari consumatoare de capital, după cum sunt și segmente mari consumatoare de forță de muncă și câteva segmente intermediare cu variații ale cererii pentru acești doi factori de producție.

Dezvoltarea economică diferită generează diferențe în ceea ce privește cererea de forță de muncă cu trăsături structurale speciale. În consecință, în fiecare țară, chiar și în cele mai dezvoltate, există segmente ale pieței de muncă unde angajarea de muncitori autohtoni este în declin (Golinowska, 2002). În statele membre ale Uniunii Europene, muncitorul autohton respinge în foarte multe cazuri oferte de muncă neatractive chiar și în condițiile unui nivel ridicat al șomajului. Lucrătorii străini, acceptând locurile de muncă prost plătite și fără prestigiu, devin „salvatori” ai sistemului și factori ai stabilizării economice.

În practică, însă, după cum am menționat, migrația forței de muncă are atât efecte pozitive, cât și negative, de natură economică, socială sau culturală, pentru toți cei implicați.

Pentru țările de destinație, influxul de forță de muncă străină este benefic pentru susținerea activităților economice pe care piața internă a muncii nu le poate

acoperi, fie din cauza lipsei de personal calificat în acele domenii, fie din lipsa interesului forței de muncă autohtone pentru acele sectoare de activitate.

De asemenea, oferta mult mai diversificată în ceea ce privește calificările și aptitudinile permite angajatorilor să găsească cele mai potrivite persoane pentru diverse activități economice.

De multe ori, statele membre facilitează accesul pe piețele naționale ale muncii pentru persoanele înalt calificate, ceea ce are influențe pozitive asupra eficienței economice, creșterii veniturilor din anumite activități economice și asupra creșterii economice în general.

Surplusul de forță de muncă nu determină doar creșterea și întinerirea ofertei pe piața muncii, ci și creșterea consumului, deci și a ofertei generale, rezultând creșterea PIB și, ca o consecință, îmbunătățirea nivelului de trai.

Temerile statelor membre în ceea ce privește migrația forței de muncă se referă la diminuarea posibilității propriilor cetățeni de a-și găsi un loc de muncă datorită competiției sporite și, cu atât mai mult, a dumping-ului social.

De asemenea, integrarea lucrătorilor imigranți, precum și a membrilor lor de familie, necesită alocarea unor resurse financiare, umane și materiale suplimentare, precum și soluționarea tuturor tensiunilor și problemelor sociale care pot apărea ca urmare a diferențelor culturale.

Activitatea desfășurată de lucrătorii migranți are efecte pozitive, ca urmare a veniturilor și producției realizate, nu numai pentru statul primitor, ci și *pentru statul de origine*.

Nigel Harris (2004) considera că principalele canale prin care migrația exercită un impact favorabil asupra dezvoltării statelor de origine sunt remisiile și repatrierea know-how-ului acumulat de lucrătorii migranți în țările gazdă. Creșterea volumului migrației va determina și creșterea remisiilor (sumele repatriate în țara de origine de emigranți). Implicațiile deosebit de favorabile ale acestora asupra dezvoltării rezultă din faptul că, așa cum arăta Uri Dadush (2004), director la Banca Mondială, remisiile constituie cea mai stabilă sursă de valută pentru țările sărace, care reprezintă principala lor destinație.

Statul poate avea avantaje financiar-fiscale, dar și sociale, datorită veniturilor obținute de cetățenii proprii care desfășoară activități într-un (alt) stat membru.

Sumele de bani trimise în țară de către lucrătorii migranți consolidează baza de impozitare a veniturilor, determinând creșterea veniturilor bugetului de stat.

Rata șomajului poate fi diminuată ca urmare a posibilității cetățenilor de a-și găsi un loc de muncă pe teritoriul unui (alt) stat membru. Libera circulație a persoanelor presupune dreptul de a-și alege liber reședința

și ocupația. Astfel, dacă o persoană nu-și găsește un loc de muncă în țara de origine, se poate deplasa și stabili acolo unde a primit o ofertă convenabilă.

În acest mod, scade presiunea asupra bugetului de asigurări de șomaj și asupra sistemului de asistență socială din statul de origine. De asemenea, lucrătorul migrant care revine în țara de origine poate beneficia de experiența dobândită în străinătate, sporindu-și șansele de angajare sau putând deveni angajator pentru alte persoane, contribuind și în acest fel la reducerea șomajului.

Experiența dobândită în străinătate asigură și un nivel sporit de flexibilitate al forței de muncă. Aptitudinile suplimentare obținute în străinătate vor facilita angajarea lucrătorului migrant la întoarcerea în țara de origine.

Migrația determină apariția, mai ales în statele care constituie principalele destinații ale fluxurilor migratorii, a unor comunități ale imigranților. Prezența acestora este benefică din perspectiva facilitării schimburilor economice și culturale, a susținerii intereselor naționale în cadrul comunitar și a promovării, într-o anumită măsură, a identității naționale.

Efectele negative ale migrației pentru statele de origine sunt determinate de pierderea forței de muncă înalt calificate, dar și de consecințele migrației ilegale, respectiv nevoia de a-i integra în societate și pe piața muncii pe cei repatriați.

Pentru lucrătorii migranți, principalul avantaj îl constituie posibilitatea de a-și găsi un loc de muncă, în funcție de aptitudini și calificare, de cele mai multe ori obținând un salariu mai mare decât în țara de origine.

În plus, în Uniunea Europeană, conform prevederilor Regulamentului nr. 1612/1968 privind libera circulație a lucrătorilor în cadrul Comunității, avantajele sociale și fiscale acordate lucrătorilor comunitari migranți sunt similare cu cele acordate cetățenilor proprii. De asemenea, de aceleași avantaje sociale beneficiază și familia lucrătorului.

Noțiunea de avantaj social, în înțelesul din Regulamentul nr. 1612/1968, se deosebește de cea de prestație socială prevăzută de Regulamentul nr. 1408/1971 referitor la coordonarea sistemelor de securitate socială. Constituie, de pildă, un avantaj social acordarea tarifului preferențial la biletele de transport pe căile ferate sau aplicarea regimului național de garantare a venitului minim pentru asigurarea mijloacelor de existență, indemnizațiile pentru persoanele cu handicap, alocația acordată la naștere etc.

În privința avantajelor fiscale, prin Tratatul asupra Comunității Europene se interzice statelor membre să prevadă în legislația lor fiscală ca impozitul pe salariu, reținut la sursă, să fie trecut în sarcina lucrătorului contribuabil, atunci când acesta își are reședința doar o parte a anului fiscal pe teritoriul aceluia stat.

O persoană care lucrează în străinătate intră în contactul cu practicile și uzanțele existente în statul de destinație referitoare la desfășurarea activității sau cu un alt tip de cultură antreprenorială. De asemenea, lucrătorii migranți pot participa la cursuri de formare profesională, ca și cetățenii statului respectiv. Experiența și cunoștințele acumulate în străinătate vor putea fi valorificate ulterior, la întoarcerea în țara de origine.

Un alt avantaj pentru lucrătorul migrant îl constituie contactul cu elemente de civilizație și cultură specifice statului respectiv. În acest mod, se dobândesc noi experiențe, cunoștințe, obiceiuri care pot avea un efect pozitiv asupra dezvoltării individuale ulterioare.

Pe de altă parte, însă, acceptarea unei oferte de angajare din străinătate face incertă evoluția profesională pe termen mediu și lung. Mai mult, lucrătorii imigranți sunt de multe ori dispuși la compromisuri în ceea ce privește tipul de activitate pe care urmează să o desfășoare în străinătate raportat la studiile, calificările și aptitudinile dobândite în statul de origine. Întreruperea activității specializate are un impact negativ asupra continuității profesionale, precum și asupra abilităților necesare pentru practicarea profesiei respective la întoarcerea în țară.

Pe de altă parte, emigrarea personalului calificat și înalt calificat constituie o pierdere și pentru statul de origine, acesta nemaiputând beneficia de rezultatul investițiilor în formarea resurselor umane.

În cazul lucrătorilor din Europa Centrală și de Est, acceptarea condițiilor oferite în statele membre se datorează posibilității obținerii unor câștiguri mai bune în sectoare prost plătite din străinătate (unde există cerere), comparativ cu sectorul în care lucrau sau în care li s-a oferit un loc de muncă în țară. Acceptarea unui loc de muncă cu prestigiu scăzut se face cu mai mare ușurință când este vorba de un post temporar și când cei din anturajul individului nu cunosc acest lucru.

Însă, la întoarcerea în țară, în lipsa unor acorduri bilaterale în domeniul securității sociale, lucrătorul migrant din state necomunitare se poate afla în situația de a nu putea beneficia de anumite prestații de securitate socială sau de a nu putea valorifica vechimea în muncă dobândită în străinătate.

Lucrătorii migranți se confruntă uneori și cu lipsa de cunoștințe sau informații cu privire la drepturile lor sau diverse oportunități de care pot beneficia în străinătate. De asemenea, emigranții pot să nu fie foarte bine informați cu privire la condițiile de viață și de muncă existente în statul de destinație, uneori devenind victime ale traficului de ființe umane.

Emigrarea poate avea, de asemenea, și efecte de ordin social asupra familiilor lucrătorilor migranți. Părăsirea familiilor, chiar și pentru o perioadă determinată de timp,

în vederea desfășurării de activități lucrative în străinătate poate avea efecte negative asupra educației copiilor sau asupra evoluției viitoare a familiei.

La nivelul Uniunii Europene, se dezbate și se caută soluții cu privire la problema „migrației creierelor”, care însoțește fenomenul migrației în anumite țări sau în anumite perioade. Persoanele educate au o înclinație mai mare pentru migrație atunci când șansele de câștig care corespund aspirațiilor lor sunt mici. În același timp, aceste persoane au probleme de adaptare mai mici în țara de destinație, cunoscând limbi străine sau având abilități mai bune sau deprinderi care le permit să învețe mai repede (Becker, 1995).

Pentru țările de origine, plecarea specialiștilor poate avea ca efect reducerea dezvoltării tehnologice, a creșterii economice, scăderea veniturilor și a ocupării în anumite sectoare. Există, însă, modalități de a evita sau combate astfel de efecte: motivarea specialiștilor, schimbările temporare de specialiști, crearea de rețele între specialiștii din țară și cei stabiliți în străinătate, stimularea investițiilor din sumele trimise în țară de specialiștii migranți.

Acest fenomen prezintă o serie de avantaje, mai ales de ordin financiar, în special pentru țările de destinație. În discuția despre „migrația creierelor” au fost aduse, însă, și argumente care arată unele dezavantaje ale țărilor de destinație. Pe termen lung, poate fi observată neglijarea propriilor sisteme educaționale. Dacă cererea de specialiști poate fi suplinită cu ușurință din străinătate, structura care furnizează calificări autohtone devine necorespunzătoare și începe să se înrăutățească. Cheltuielile colective cu educația scad, fapt care are un impact negativ asupra procesului de inovație și de adoptare de noi tehnologii (Golinowska, 2002).

În orice caz, beneficiile directe ale „migrației creierelor” sunt foarte apreciate. Importul de specialiști are încă loc, chiar dacă semnificația sa este mai scăzută. Educația secundară și educația superioară, însoțite de o eficiență economică ridicată a țărilor bogate, fac, însă, ca slujbele bune să fie mai puține, chiar și pentru o persoană calificată. Ca urmare, specialiștii din țările bogate încep să emigreze și vor emigra din ce în ce mai mult către țările mai sărace, pentru a căuta slujbe care corespund calificărilor și aspirațiilor lor. Cu cât capitalul și

investițiile directe vor merge spre țările sărace, cu atât aceste persoane vor emigra din țările bogate.

Integrarea economică intraregională poate reduce efectele negative ale „migrației creierelor”, în special datorită faptului că investițiile străine intraregionale sporite determină crearea unor rețele și formarea unor canale ale lucrătorilor înalt calificați, în ambele sensuri.

În procesul de atragere a forței de muncă înalt calificate din statele terțe, Uniunea Europeană va trebui să identifice și pârgurile prin care să limiteze efectele negative produse de „exodul creierelor” asupra dezvoltării statelor de origine (Verwilghen, 2004).

Concluzii

Migrația este un fenomen complex, cu o multitudine de efecte. Fenomenul are consecințe importante în societate la nivel economic, social, cultural și politic.

În Uniunea Europeană se recunoaște faptul că migrația legală poate fi un factor favorizant pentru creșterea economică, în condițiile în care este gestionată eficient și canalizată spre sectoarele deficitare. Statele membre percep, însă, diferit fenomenul migraționist, în funcție de contextul specific fiecăruia. De asemenea, publicul percepe migrația, cel puțin dinspre țările terțe, preponderent, cu conotație negativă.

De aceea, este nevoie de o campanie de conștientizare asupra aspectelor pozitive ale migrației și a necesității acesteia. Totodată, politicile privind dezvoltarea trebuie să includă și măsuri corespunzătoare pentru gestionarea eficientă a fenomenului migrației. Aceasta cu atât mai mult cu cât îmbătrânirea populației din Uniunea Europeană va avea consecințe tot mai importante atât asupra pieței muncii, cât și asupra sistemelor de pensii și de sănătate. Legătura dintre schimbările demografice și politicile privind migrația este și va continua să fie o problemă importantă a Uniunii Europene în viitorul apropiat.

Economiile și societățile statelor membre vor continua să aibă nevoie de lucrătorii migranți. În plus, previziunile arată o tendință de creștere a migrației. De aceea, este nevoie de o abordare comună a problematicii managementului migrației și armonizarea politicilor privind migrația ale statelor membre.

Bibliografie

- Becker, G., cit. Briggs (1995), *Wall Street Journal* no. 14/1992
- Dadush, U., Banca Mondială, dezbateră internațională cu tema „Relația de cauzalitate între procesul migrației și dezvoltarea la nivel global”, Bruxelles, 2004
- Diamantopoulou, Anna, conferința comună a Comisiei Europene și OCDE cu tema „Aspectele economice ale migrației”, Bruxelles, 2003
- Golinowska, Stanisława, „Economic Migration. Free Movement of Labour Force and Regulations”, Polonia, 2002
- Harris, N., dezbateră internațională cu tema „Relația de cauzalitate între procesul migrației și dezvoltarea la nivel global”, Bruxelles, 2004
- Mareau, F., dezbateră internațională cu tema „Relația de cauzalitate între procesul migrației și dezvoltarea la nivel global”, Bruxelles, 2004
- Piore, M. J., „Birds of Passage: Migrants Labour and Industrial Societies”, 1979
- Schulte, B., „Treatment of Third Country Nationals in European Community Law. The Status Quo”, în ed. Jorens, Y., Schulte, B., *„European Social Security Law and Third Country Nationals”*, Max-Planck-Institut für Ausländisches und Internationales Sozial Recht, München, 1989
- Verwilghen, M., dezbateră internațională cu tema „Relația de cauzalitate între procesul migrației și dezvoltarea la nivel global”, Bruxelles, 2004
- www.europa.eu.int/comm/employment_social/fundamri/movement/studies

Numărul populației, o sinteză statistică și economică a evoluției alternative către explozie sau implozie demografică

■

Gheorghe Săvoiu

Conferențiar universitar doctor
Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Pitești

„Firește că putem gândi lucruri care nu au corespondent real și că, pe de altă parte, există realități care nu pot fi gândite până la capăt ”.

Andrei Pleșu

Abstract. *The number of the human population had reunited both in its quantitative side, and, especially, in the qualitative one, the most significant aspects of the various and detailed human evolution and dynamic. This demographic and synthetic indicator allowed a detailed and original process of population segmentation in the field of the contemporary analysis. Referring to a new process of demographic evolution and defining the population's decline, demographers like Ehrlich and Longman have used the concept of demographic explosion but with the opposite demographic implosion too. World population through the accomplishment of the United Nations Population Revision or UNO prognosis seems to be forever somewhere between the limits of explosion and implosion.*

Key words: average number of population; equilibrium; demographical phenomenon; demographical event and method; cohorta; explosion and implosion; world migrant stock; registered and estimated number of population.

■

Demografia exprimă în modul cel mai sintetic civilizațiile și mai ales economia acestora. Civilizațiile se delimitează sau se conturează cu ajutorul timpului și spațiului, dar mai ales cantitativ și calitativ. Într-un astfel de context, este oare numărul statistic al populației o simplă cifră? Oare, trebuie ca acest număr să fie foarte precis formulat și delimitat spațial sau temporal, chiar și atunci când nu reprezintă altceva decât o simplă estimatie sau proiecție ?

Constituie populația umană un obiect de studiu într-adevăr capabil să justifice existența unei științe distincte?

Știința demografică a debutat ca o știință echilibrată, situată destul de aproape de economie și statistică. Considerat astăzi ca reprezentând atât primul statistician,

cât și primul demograf, John Graunt, prin lucrarea sa apărută în anul 1662 sub titlul „*Natural and political observations upon the bills of mortality chiefly with reference to the government, religion, trade, growth, air, diseases etc., of the City of London*”, marchează constituirea simultană atât a demografiei, cât și a statisticii ca științe pure și în același timp descriptive. Din dedicația acestei memorabile lucrări, dedicație adresată președintelui Societății Regale Britanice, rezultă importanța și ineditul descoperirii sale: „*Cred că nu este mai prejos de demnitatea unui membru al Camerei Lorzilor să știe cât de lipsite de rațiune și de ineficiente sunt acele propuneri, potrivnice religiei, de a spori numărul populației, prin introducerea poligamiei, că golurile pricinuite în orașe de cele mai crunte epidemii*

Numărul populației, o sinteză statistică și economică a evoluției alternative către explozie sau implozie demografică

sunt repede și pe de-a-ntregul umplute de populația satelor, că irosirea bărbaților în războaie și în colonii nu modifică raportul necesar dintre numărul bărbaților și al femeilor, că Londra, metropola Angliei, este poate un cap prea mare și prea puternic pentru trupul țării, că acest cap crește de trei ori mai repede decât trupul căruia îi aparține, că meseriile și chiar centrul comercial al Londrei se mută spre vest...”

Se pare că John Graunt a fost conștient de originalitatea „observațiilor” sale, cartea sa având un succes răsunător, prin cele cinci ediții, apărute pe parcursul unui singur deceniu, respectiv între 1662 și 1762. Philip Kreager⁽¹⁾ arată că sursele formației științifice ale acestui prim demograf și statistician au fost metoda observației, formulată de istoria naturală a lui Francis Bacon, metoda conturilor sau, în termeni mai generali, metoda dublei înregistrări în conturi (sau a „dublei intrări” cum era denumită în epocă de către autorul ei, Luca Pacioli), metoda balanțelor și o concepție globală (demoeconomică) despre societate. Johann Peter Süssmilch este considerat astăzi drept cel de-al doilea mare ctitor al demografiei, așa cum a fost inițial definită ca știință pură și independentă despre populația umană.

Dacă, în anul 1600, Sir William Petty anticipa o primă criză legată de suprapopulația lumii pentru anul 2600, pornind de la suprafața terestră cunoscută și de la necesarul de spațiu individual, estimat la aproximativ trei acri de persoană, în anul 1700, gândirea sistematică a prusacului Johann Süssmilch estima, cu mare acuratețe în epocă, o populație mondială de un miliard de locuitori, identificând și formulând o legătură interesantă între creșterea numerică a populației și speranța de viață.

Simbioza dintre demografie și statistică a fost remarcată atent și dezvoltată mult, s-ar putea spune în exces, după John Graunt. Demografia a fost considerată ca aflată în captivitatea statisticii pentru o lungă perioadă de timp. „A fost reiterată evoluția celor două discipline, prin prisma rolului deosebit de important jucat de teoria probabilităților apărută odată cu cartea fundamentală a lui Jakob Bernoulli, „*Ars conjectandi*”, în anul 1713, primele modele statistico-matematice din demografie, denumite tabele de mortalitate sau alte momente care se pot întâlni în lucrările de enciclopedie a statisticii și a demografiei.

În demografiile considerate moderne, metodele, instrumentele și principiile statistice, alături de cele matematice dețin încă ponderea majoritară în expunerea sistematică specifică. Toate acestea abordări cantitative metodice, instrumentale și principiale explică practic de ce numeroși demografi, dintre care ar fi suficient să fie amintit fie și numai Achille Guillard, defineau demografia drept „cunoaștere matematică a populațiilor a mișcării lor generale, a stării lor fizice, civile, intelectuale și morale” (1885). În cele din urmă, amprente de tip economic, social și istoric vor fi marcat și ele semnificativ, scrierea despre populație, care astfel a devenit „istorie economică și socială

a speciei umane”. Organizarea statistică a stării civile, metodologia și analiza de tip demografic, interesul publicului în general și al cercurilor științifice față de evenimentele și procesele demografice s-au dezvoltat de-a lungul ultimelor trei secole. Demografia a fost ulterior considerată fie o descriere statistică a populației de către Corrado Gini, în 1931, fie o abordare sociologică independentă sau înglobată în sociologia generală, după cum remarca Dimitrie Gusti. Termenul de „demografie” a fost propus pentru a desemna o știință distinctă, de către Emile Levasseur, în 1878, pentru a înlocui denumirile de „statistică sau fizică socială”, precum și pe aceea de „teorie a populației”, la cel de-al II-lea Congres Internațional de igienă, termenul deținând la aceea dată deja aproape trei decenii de existență de la prima sa apariție într-o lucrare a lui Achille Guillard (1855), respectiv în „*Elements de statistique humaine ou demographie comparee*”. Congresul internațional de igienă și demografie de la Geneva (1882), prin publicarea lucrărilor sale în 1883, include pentru prima dată, în mod oficial, termenul de „demografie” ca descriind noua știință despre populație.

Demografia s-a delimitat astfel prin obiectul specific al populațiilor umane pe care le-a studiat sub aspectul numărului și al repartizării geografice, al structurii în raport cu diferite caracteristici demo și socioeconomice, sau cu evoluția lor, precum și cu factorii ce determină schimbările numărului și structurii, pentru a pune în lumina regularitățile după care se produc fenomenele sale caracteristice.

După modalitatea obținerii datelor și în raport cu determinarea numărului populației, se disting următoarele informații demografice sau indicatori demografici, definiți ca expresii calitative ale unor determinări cantitative, cu semnificații diverse:

I. Numărul înregistrat al populației, care indică totalitatea persoanelor de la care s-au cules date cu ocazia recensământului;

II. Numărul calculat sau estimat al populației, care definește numărul populației pentru o perioadă oarecare, intracensitară, prin diferite metode teoretice de calcul sau estimatie a populației. Astfel, populația estimată (efectivul populației) pentru perioada curentă se poate calcula în conformitate cu modelul elementar următor:

$$P_e = P_r + (N - M) + (I - E) = P_r + \Delta mn + \Delta mm,$$

unde:

P_e = numărul estimat al populației,

P_r = numărul populației înregistrat la recensământ,

Δmn = soldul mișcării naturale a populației ca rezultat al diferenței între nașcuții-vii (N) și decedații (M) unui anumit teritoriu într-o perioadă bine delimitată de timp, cunoscut mai ales ca rezultat pozitiv sau „spor natural” și Δmm = soldul mișcării migratorii a populației determinat și el tot ca diferență, dar între imigranții (I) și emigranții (E), aceluiași teritoriu într-o aceeași perioadă, bine delimitată de timp.

III. Mișcarea sau modificarea generală a numărului populației (P), între două momente „t” și „0”, se compune

din două tipuri de mișcări, respectiv o mișcare naturală și migratorie a cărei modelare simplă pe baza unei ecuații de balanță este următoarea:

$$\Delta P = P_t - P_0 = (N - M) + (I - E) = \Delta n + \Delta m.$$

IV. Numărul mediu al populației se poate determina printr-un algoritm simplu de calcul ca acela al determinării mediei simple aritmetice, geometrice, cronologice:

$$P_m = (P_0 + P_t) / 2, P_m = \sqrt{P_0 \times P_t},$$

$$P_m = (P_0/2 + P_1 + P_2 + P_{t-1} + P_t/2) / (t-1),$$

unde:

P_0 și P_t sunt populația la începutul și sfârșitul perioadei sau la 1 iulie.

V. Densitatea populației este un indicator statistic relativ de intensitate, dedus din numărul populației ce revine pe un kilometru pătrat din teritoriul analizat:

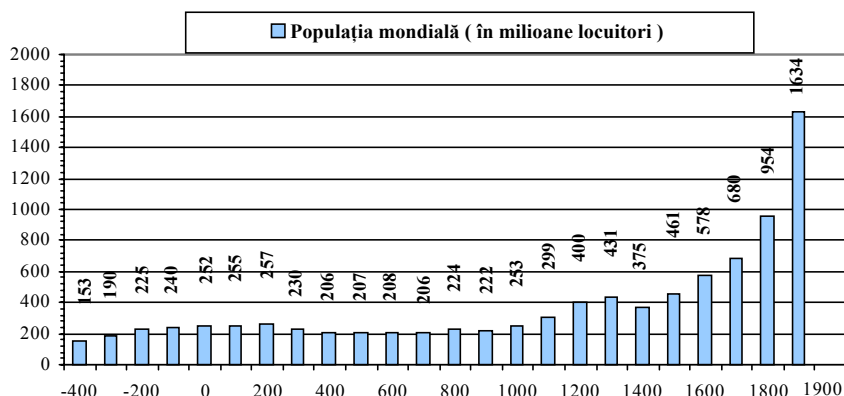
$$D = P / S,$$

unde:

P = numărul populației și

S = suprafața teritoriului exprimată în km^2 .

Evoluția populației Terrei este rezultatul unei transformări spectaculoase economice și sociale de lungă durată. Evoluția calitativă a lumii este sintetizată în numărul populației acesteia, tot așa cum detaliile evolutive se fac remarcate prin aceleași valori individualizate ale unor subpopulații temporale, spațiale sau administrative, parțiale sau structurate. Ultimele două milenii și jumătate, respectiv până la finalul secolului al XIX-lea, sunt expresia unor dinamici diferite, între anul 400 î.C. și 1000 d.C., populația lumii evoluând relativ oscilant, stabilizându-se între limitele de 153 și 257 de milioane de locuitori, iar între 1000 și 1900 dinamica devine aproape majoritar ascendentă. Istoria acestei sinuoase evoluții



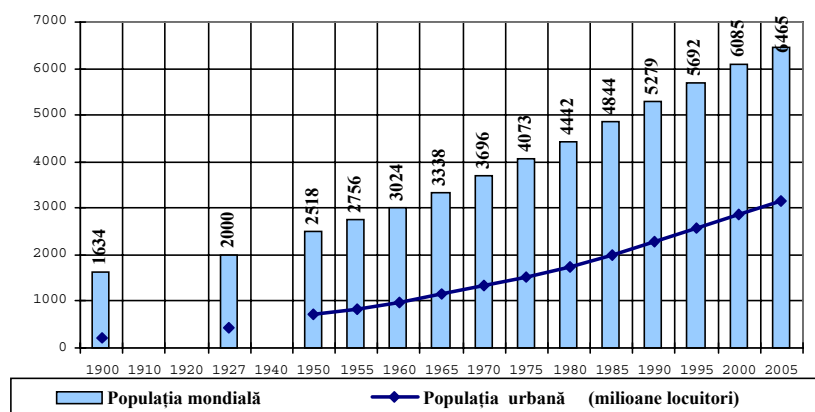
Sursa: Vladimir Trebici (1991), *Populația Terrei. Demografie mondială*, Editura Științifică, București, p. 54.

Figura 1. Dinamica populației lumii până la sfârșitul secolului al XIX-lea

este sintetizată în cronograma de mai jos:

După 1600 se produce primul „boom” demografic mondial. În numai două secole, populația planetei se dublează, atingând, în jurul anului 1800 de aproximativ un miliard de locuitori. Această dinamică se prezintă totuși

într-un registru mai puțin spectaculos în comparație cu evoluția populației lumii și mai ales a subpopulației urbane, în secolul al XX-lea sau mai precis între 1900 și 2005, de la un recensământ la altul ori de la un deceniu la altul, iar în final de la un interval de cinci ani la altul, așa



Sursa: World Urbanization Prospects: The 2005 Revision, *Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat*.

Figura 2. Evoluția populației mondiale și trendul subpopulației urbane între 1900 și 2005

cum apare în historiograma următoare:

Apoi, conform evaluărilor secretariatului Comisiei de statistică ONU, într-un interval de circa 3/4 de secol, de la 1927 și până în anul 2000, numărul locuitorilor lumii se triplează, pornind de la 2 miliarde, crește treptat la 2,518 miliarde în 1950, apoi la 3,024 miliarde în 1960, pentru a depăși, la finalul anului 2000, cifra de 6 miliarde de locuitori. Proiectarea populației lumii realizată în anul 1958 de divizia de demografie a ONU s-a dovedit a fi una realistă, pentru anul 2000, aceasta având drept limite de interval 4,88 și 6,9 miliarde locuitori. În primii cinci ani ai noului mileniu, creșterea demografică mondială a reușit să depășească practic cu 40 % excedentul demografic al întregului secol al XVIII-lea și să egaleze jumătate din sporul demografic al secolului al XIX-lea, depășind 380 de milioane de locuitori.

Din totalul populației mondiale, Asia deținea la începutul celui de-al treilea mileniu o pondere majoritară, respectiv de 59,1%, America de Nord și de Sud 13,9%, Africa 13,8%, Europa 12,7% și Oceania 0,5%. Evaluările comparative structurale ale populației continentelor, denumite generic variantele „Willcox (W)” și „Carr-Saunders” (C-S), pentru perioada 1650-1900, sunt interesante prin cele două tendințe majore sugerate, staționaritatea relativă a populației Africii și creșterea semnificativă a populației restului continentelor, pentru un interval de aproximativ 250 de ani:

Dinamicile paralele ale populației continentelor lumii, între 1650 și 1900

Tabelul 1

- milioane locuitori -

Anul	Varianta de evaluare	Populația mondială	din care în:				
			Africa	America de Nord	America de Sud	Asia	Europa
1750	Willcox Carr-Saunders	694 728	100 100	1 1	7 12	257 327	103 103
			100	1	10	437	144
			95	1	11	475	144
							2
1850	Willcox Carr-Saunders	1091 1171	100 95	26 26	33 33	656 741	274 274
							2
1900	Willcox Carr-Saunders	1571 1608	141 120	81 81	63 63	857 915	423 423
							6

Sursa: „*Causes et conséquences de l'évolution démographique*”, Nations Unies, New York, 1953.

Secolul al XX-lea, a marcat istoric instalarea unor tenduri continentale opuse, precum și a unui concept de *explozie demografică*, nemaintâlnit ca impact în secolele anterioare, explozie legată mai ales de lipsa de dezvoltarea economică a statelor și regiunilor lumii, din așa-zisul pol sudic sau al subdezvoltării mondiale.

La finalul secolului trecut, conceptul de *implozie demografică*, specific țărilor dezvoltate ca și țărilor est-europene, în mod surprinzător chiar al celor aflate în tranziție sau convergență reală la modelul economiei de piață al Uniunii Europene, a devenit dominant în zona polului nordic sau al supradezvoltării economice.

Polarizarea economică a condus treptat la o polarizare demografică, conformă cu aprecierea lui Milne, după care „o populație fluctuează între două valori extreme: una inferioară, sub care specia dispare, și una superioară, peste care indivizii mor prin lipsă de spațiu și hrană”, valoarea minimă sau subpopulația devenind finalitatea neașteptată și, mai ales, nedorită a țărilor excesiv dezvoltate, iar valoarea maximă sau suprapopulația, prefigurând o proiecție la fel de surprinzătoare și generatoare de grave probleme economice și sociale, în cazul și mai delicat al țărilor subdezvoltate.

Pentru perioada următorilor cincizeci de ani trendurile proiecțiilor demografice ale multora dintre țările dezvoltate economic sunt descendente, respectiv aceste țări, iar la limită chiar un întreg continent european, își vor diminua sever populațiile, în timp ce în aproape toate țările subdezvoltate sau slab dezvoltate economic populația se va majora cu o viteză accelerată. Unii dintre experți consideră că peste 90% din sporul populației apare exclusiv în țările subdezvoltate sau slab dezvoltate economic. O primă proiecție demografică pentru prima jumătate a acestui secol realizată în finalul secolului al XX-lea are ca limite de interval de predicție mondială pentru anul 2050 valorile de 73 și, respectiv, 107 miliarde locuitori și consideră valoarea de 89 miliarde ca fiind cea mai probabilă. Se estimează totuși o reducere a sporului anual de populație de la 78 de milioane de locuitori în anul 2000 (valoare ridicată, dar situată totuși sub nivelul maxim înregistrat în 1989-1990, nivel de 87 de milioane) la 64 de milioane între anii 2020 și 2025 și apoi brusc la o valoare de numai 33 de milioane între anii 2025 și 2050.

Să detaliem eterogenitatea populației Terrei și evoluțiile contrastante ale acestei prime ipoteze demografice devenită deja „clasică” și relativ perimată. Potrivit acesteia schimbările demografice așteptate și considerate inevitabile în raport cu actualele tendințe vor transforma și vor afecta fundamental societatea și economia mondială, stilul de viață al oamenilor și resursele globale, iar în ceea ce privește cea de-a doua problemă majoră a lumii, respectiv problema protecției mediului sau a ecologiei în ansamblul ei, disparitățile de volum și structură, vor crește semnificativ după cum afirmă în studiile lor specialiștii demografi contemporani. Unii dintre experți prevăd că populația țărilor africane, de altfel cele mai sărace din lume, va crește cu aproximativ un miliard de locuitori, în timp ce Europa ar urma să piardă circa 60 de milioane din cetățenii săi, unele dintre țările europene putând pierde chiar peste o treime din numărul actual al locuitorilor acestora. Cele mai pesimiste dintre proiecțiile demografice realizate în acest sens prevăd ca populația Bulgariei să scadă la nivelul avut înainte de 1914 situat sub 5 milioane de persoane și pierzând practic aproape 38% din locuitori, în timp ce România și Moldova ar putea avea cu circa 27 de procente mai puțin din numărul actual al populațiilor lor. Rusia poate pierde aproape 25 de milioane de locuitori, iar în

cazul Germaniei și Italiei reducerea procentuală s-ar putea ridica la circa 10%. Din categoria marilor state industrializate numai SUA prezintă o prognoză pozitivă semnificativă sau în termeni caracteristici o creștere considerabilă demografică. La finele anului 2050 se așteaptă ca populația Statelor Unite ale Americii să depășească substanțial nivelul actual, crescând practic cu peste 43%, depășind cifra de 420 de milioane de locuitori. Africa este considerată epicentrul exploziei demografice actuale. Între anii 1985 și 1990, Africa și Europa aveau o populație aproximativ egală. În anul 2025 populația Africii va fi de cel puțin două ori mai mare decât aceea a Europei, iar în anul 2050 de aproape trei ori mai mare.

Creșteri masive ale populației vor avea loc în continuare și pe continentul asiatic. Deși ritmul de creștere demografică este relativ mai scăzut comparativ cu continentul african, volumul mult mai mare al populației produce o creștere absolută considerabilă. Noua „ierarhie la vârf” va situa India, aflată probabil pe primul loc, cu o populație de circa 1,6 miliarde de locuitori, depășind China cu peste 100 de milioane încă din anul 2030. În anul 2050, cele două state vor cumula, în această situație, nu 40% cât dețin în prezent, ci aproape 50% din populația lumii (în acest sens, proiecțiile experților Biroului de documentare din Washington fiind aproape identice cu statisticile demografilor Departamentului ONU de statistică socială și economică).

Noi ipoteze de proiecție încearcă să extindă factorii explicativi ai prognozelor incluzând alături de analiza detaliată a ratei mortalității infantile și a ratei fertilității de structura populației din punctul de vedere al vârstei de variația speranței de viață de variația veniturilor și schimbările climaterice degradarea solului numărul femeilor care folosesc anticoncepționale răspândirea SIDA/HIV. Există și alte ipoteze ceva mai recente în care, deloc surprinzător, rata fertilității în țările sărace sau în curs de dezvoltare este temperată de declanșarea unei crize mondiale a combustibililor, de anticiparea unor vremuri mai grele contextual malthusianiste axate pe constatarea cunoscută că sporul producției de alimente la hectar nu ține pasul cu creșterea populației, iar planeta nu are practic rezerve de pământ arabil sau de apă. Evident că în condiții de explozie demografică terenul arabil pe locuitor s-a redus, ca de altfel și producția de cereale pe locuitor, care a cunoscut un regres vizibil în toată lumea. În raport cu vechile ipoteze revizia predicțiilor demografice realizată după anul 2002 amplifică declinul fertilității sub impactul bolilor de tip SIDA/HIV, precum și sub cel al planingului familial alături de cel al utilizării contraceptivelor și optează în final pentru un interval mai larg cuprins între 89 și 93 miliarde de locuitori. Tendința este confirmată și în estimăția realizată în anul 2005 prin valoarea de 9 miliarde de locuitori ca proiecție demografică medie pentru orizontul 2050, față de nivelul real de aproximativ 6,5 miliarde în 2005, respectiv anul estimării. Declinul regional și economic al fertilității în cadrul noilor ipoteze are ca

principali factori maladia cumplită a zilelor noastre, respectiv SIDA/HIV, și extinderea masivă a utilizării contraceptivelor și a planingului familial. Aceste noi ipoteze accentuează și exagerează relativ trendul ascendent al maladii SIDA/HIV, care, într-adevăr, în ultimii 20 de ani, a ucis peste 20 de milioane de vieți, de unde se constată că depășind ca importanță și consecințe o altă celebră maladie umană, respectiv ciuma, va reduce speranța de viață la naștere la aproape 30 de ani în următorul deceniu în țările mai puțin dezvoltate și cu un sistem sanitar și educațional lipsit de consistență și eficiență reală. Astfel de ipoteze conduc chiar la estimări pesimiste grave conform cărora în anumite țări din sudul Africii această maladie va genera o scădere în termeni absoluți a populației în orizontul mediu și lung de prognoză. Discriminarea semnificativă prin venituri marcată de un raport mediu de peste 40/1 și un ecart al speranței de viață⁽²⁾ de aproape 30-35 de ani între populațiile țărilor dezvoltate și cele subdezvoltate sau slab dezvoltate sunt generatoare de migrații și conflicte ulterioare acestora, destul de greu de gestionat. Tabelul următor subliniază transferul polarizării economice în două tipuri esențial diferite de evoluții demografice:

Principalele fenomene ale mișcării naturale a populației Terrei, la 1 august 2005

Tabelul 2

Indicatori	Terra	Țările dezvoltate ale lumii .	Țările subdezvoltate sau slab dezvoltate	
0	1	2	3	
Populația totală - locuitori- 6 477 451 000. 1 211 227 000 . 5 266 224 000				
Născuți-vii -număr -	anual	137 350 692.	13 453 323.	123 897 369.
	lunar	11 445 891.	1 121 110.	10 324 781.
	săptămânal	2 641 359.	258 718.	2 382 642.
	zilnic	376 303.	36 858.	339 445.
	lunar	15 679.	1 536.	14 144.
	per minut	261.	26.	236.
	per secundă	4,4.	0,4.	3,9.
Decedați -număr -	anual	56 556 474.	12 218 416.	44 338 058.
	lunar	4 713 040.	1 018 201.	3 694 838.
	săptămânal	1 087 625.	234 970.	852 655.
	zilnic	154 949.	33 475.	121 474.
	lunar	6 456.	1 395.	5 061.
	per minut	108.	23.	84.
	per secundă	1,8.	0,4.	1,4.
Excedent natural -număr -	anual	80 794 218.	1 234 907.	7 9559 311.
	lunar	6 732 852.	102 909.	6 629 943.
	săptămânal	1 553 735.	23 748.	1 529 987.
	zilnic	221 354.	3 383.	217 971.
	lunar	9 223.	141.	9 082.
	per minut	154.	2.	151.
	per secundă	2,6.	0,04	2,5.

Sursa: Population Reference Bureau 2005, *World Population Data Sheet*.

Consecință imediată a respectării drepturilor fundamentale ale omului privind comunicarea liberă și libertatea de mișcare, migrația, indiferent de caracterul ei legal sau ilegal, este expresia unei corelații semnificative

Numărul populației, o sinteză statistică și economică a evoluției alternative către explozie sau implozie demografică

existente între dezvoltarea economică și evoluția demografică și se manifestă într-un singur sens major ca emigrație a persoanelor din lumea subdezvoltată spre zonele dezvoltate. În ultimii 15 ani, numărul emigranților s-a apropiat de 200 de milioane de locuitori, crescând cu circa 23% și devenind astfel comparabil cu ritmul excedentului demografic în perioada analizată. Schimbările calitative sunt însă deosebit de interesante.

**Dinamica numărului total al emigranților
în perioada 1960-2005**

Tabelul 3

Anul	Numărul total al emigranților	din care:			
		Africa	Asia	Europa	America Latină
1960	75 463 352	9 134 224	28 477 693	14 244 764	6 018 088
1965	78 443 933	9 441 931	28 205 374	16 662 207	5 855 661
1970	81 335 779	9 944 018	27 823 933	18 783 392	5 678 838
1975	86 789 304	11 014 091	28 046 158	20 170 448	5 744 910
1980	99 275 898	14 095 839	32 113 653	21 894 487	6 079 326
1985	111 013 230	14 434 494	37 193 499	23 471 785	6 250 798
1990	154 945 333	16 351 076	49 887 766	49 381 119	6 978 142
1995	165 080 235	17 943 307	47 189 610	55 286 554	6 052 811
2000	176 735 772	16 496 240	50 303 887	58 216 735	6 280 578
2005	190 633 564	17 068 882	53 291 281	64 115 850	6 630 849

Sursa: *United Nations Population -Division World Migrant Stock -The 2005 Revision Population Database* (esa.un.org/migration).

Astfel, Europa deține primul loc atât ca volum, cât și ca pondere, evident, din total emigranți, după anul 1990, în competiția cu Asia. Pe locul trei se situează prin diferență America de Nord. Africa și America Latină prezintă un nivel relativ staționar sau oscilant și pierd procente semnificative. Emigranții din motive politice se reduc spectaculos și constant în ultimii patru ani, după anul 2001. Cererile de azil în țările industrializate s-au redus ca urmare și ele (numai în anul 2005 comparativ cu 2004 s-au diminuat cu 15%, conform raportului agenției ONU pentru refugiați).

Se pot individualiza câteva procese definitorii ale migrației masive din secolul trecut și care continuă să determine o migrație semnificativă prin pondere și în acest început de secol al XXI-lea. Dintre acestea se pot aminti atât disoluția mult mai rapidă a sistemelor dominante de tip imperial/colonial și a sistemelor politice și economice caracteristice, degradarea mediului înconjurător, renașterea formelor de naționalism agresiv și ofensiva accelerată a fundamentalismului contemporan, în general și religios în special, cât și transformările economice internaționale în direcția globalizării evident necorelate cu creșterea demografică teritorială sau regională. Consecința imediată a acestor procese a devenit intensificarea disparităților economice politice și demografice, care pentru prima dată în istoria îndelungată a evoluției lumii, grație comunicării moderne mondiale, sunt percepute de o parte tot mai numeroasă din populația lumii ca injuste.

Varianța medie de proiecție a populației continentelor lumii, între 2010 și 2050

Tabelul 4

- milioane locuitori -

Anul	Totalul populației mondiale	din care în:					Oceania și Australia
		Africa	America de Nord	America de Sud	Asia	Europa	
2010	6 843	1 007	346	599	4 130	726	35
2015	7 219	1 115	361	634	4 351	721	37
2020	7 578	1 228	375	667	4 554	715	39
2025	7 905	1 344	388	697	4 728	707	41
2030	8 199	1 463	401	722	4 872	698	43
2035	8 463	1 584	411	744	4 992	688	44
2040	8 701	1 705	421	761	5 092	677	45
2045	8 907	1 823	429	774	5 168	666	47
2050	9 076	1 937	438	783	5 217	653	48

Sursa: *World Urbanization Prospects: The 2005 Revision*, Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat.

O realitate explozivă, cum este aceea a creșterii exponențiale a populației de pe Terra, subliniază o demultiplicare substanțială a perioadei reale de dublare a numărului populației umane. La o primă și relativ simplistă analiză, dublarea populației ar trebui să se realizeze în raport cu nivelul unei diferențe simple dintre natalitate și mortalitate, diferență care să permită o supraviețuire pentru cel puțin 25 până la 30 de ani (cam tot atât cât se definește temporal durata unei generații), în situația unei familii medii de șase persoane, respectiv doi părinți și patru copii, dar și a unei speranțe de viață de peste 50 de ani. După anul 1650, când perioada dublării populației lumii a fost de zece ori mai mare decât am definit-o simplist anterior, respectiv de 250 ani, trecând prin 1900, când perioada de dublare se diminuase deja sub 150 ani, se ajunge la valori mai mici de 60-70 de ani până în 1970 și sub 50 de ani după 1970, prin evoluția ascendentă continuă a sporului demografic în expresie procentuală de la 0,3%, la 0,5% și chiar la o valoare record de 2,1% anual, dar mai ales ca urmare a scăderii severe a ratei mortalității. Ritmurile diferite ale excedentelor sau ale deficitelor de populație, precum și rapiditatea creșterii populației umane au devenit treptat o problemă mondială.

Datele statistice despre populație au ca surse recensământurile, registrele de populație și buletinele statistice aferente, statisticile specifice migrației, iar mai recent monografiile și anchetele demografice. Un recensământ modern se caracterizează prin scopul statistic pentru care este efectuat, prin actul normativ care inițiază, planifică și detaliază activitatea de recensare, prin teritoriul bine delimitat în care se desfășoară, prin universalitatea sa ca acoperire sau cuprindere a întregii populații, prin obligativitatea înregistrării tuturor persoanelor care constituie obiectul recensământului, prin simultaneitatea înregistrării populației în același interval de timp, prin caracterul direct al observării și înregistrării, prin caracterul unitar al metodologiei și programului de observare pe întreg

teritoriul recenzat, prin identificarea persoanei ca unitate statistică de înregistrare a variabilelor, indiferent dacă această unitate este gospodăria, familia sau nucleul familial și prin autonomia în raport cu alte cercetări sau utilizarea combinată cu alte recensăminte (al profesiunilor, al locuințelor). Un recensământ actual apelează la două tipuri de anchete, respectiv la ancheta de probă sau test (pilot), anterioară, cu scop de verificare organizatorică și metodologică, și la ancheta de control, ulterioară, cu rolul de a estima prin sondaj calitatea înregistrărilor, identificând erorile de înregistrare în general. Potrivit metodologiei ONU, programul unui recensământ cuprinde asigurarea unui temei legal, lansarea, programul de observare, personalul implicat, costurile, precizarea „momentului critic” sau „zero”, obiectivele propuse, eșalonarea operațiilor, organizarea și administrarea activităților specifice, lucrările anterioare ieșirii pe teren (sectorizare, întocmire de hărți), pregătirea chestionarului, stabilirea a numeroase activități de prelucrare, de înregistrare, de prelucrare, de diseminare a datelor, de testare (recensământul experimental sau de probă), de publicitate, de recrutare și formare de personal, de studiere a sectoarelor de recensământ, de difuzare a chestionarelor și instrucțiunilor, de înregistrarea propriu-zisă a datelor după

primirea și verificarea formularelor, de controlul calității datelor, de prelucrare datelor și de elaborare de studii. Definirea cât mai corectă a unităților (clădirea, locuința, gospodăria, persoana) și stabilirea caracteristicilor înregistrate este o operațiune de mare importanță. Utilizând un arsenal de nomenclatoare statistice (SIRUTA, CAEN, COR) se identifică variabilele personale din program: domiciliul și reședința, locul nașterii, locul de muncă, sexul, vârsta, starea civilă, vârsta la căsătorie, numărul de copii născuți-vii, copiii în viață, cetățenia, etnia, limba maternă, religia, nivelul de instruire, tipul activității, ocuparea, mediul de rezidență, compoziția gospodăriei, compoziția familiei, statutul social-economic. Alte variabile caracterizează locuința, clădirea etc. În privința recensământurilor și România beneficiază de o bogată tradiție, primul recensământ modern fiind considerat cel din anul 1838, din Țara Românească.

În sinteză și în date comparabile teritorial ultimele șapte recensământuri efectuate în plan național evidențiază o dinamică ascendentă a numărului populației, numai până la ultima înregistrare totală din 18 martie 2002, când deși prima de acest fel, diminuarea este de proporții semnificative (circa -5,0%):

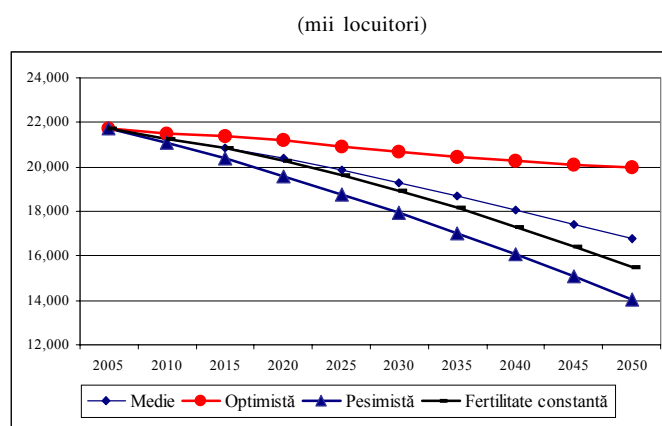
Tabelul 5
- locuitori -

	Momentul zero al recensământului						
	29. 12. 1930	25. 01. 1948	21. 02. 1956	15. 03. 1966	5. 01. 1977	7. 01. 1992	18.03. 2002
0	1	2	3	4	5	6	7
TOTAL	14280729	15872624	17489450	19103163	21559910	22810035	21680974
- urban	3051253	3713139	5474264	7305714	9395729	12391819	11435080
-rural	11229476	12159485	12015186	11797449	12164181	10418216	10245894

Surse: „Anuarul demografic al României”, Editura INS, București, 1996, și „Rezultatele recensământului populației și locuințelor din 18 martie 2002”, INS, București, 2004.

Cum arată cele patru variante de proiecție a populației României pentru orizontul de timp 2005-2050, conform celei mai recente revizii ONU, respectiv în variantele medie,

optimistă, pesimistă și a celei cu fertilitatea rămasă neschimbată, se poate constata cu ușurință din graficul detaliat expus în continuare:



Sursa: World Urbanization Prospects: The 2005 Revision, Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat.

Figura 3. Evoluția populației României între 2005 și 2050, conform ipotezei de proiecție

Măsura în care numărul locuitorilor este o exprimare sintetică a demografiei ca știință în ansamblul său se observă, din păcate, cu gravitatea și consecințele firești și în proiecția pe termen lung a populației României.

Pe termen lung și foarte lung, se disting două proiecții demografice terifiante și la nivel mondial, aflate în contrast deplin⁽³⁾, axate pe un trend ascendent diminuat sau descendent accentuat, prima descriind un ritm pozitiv al excedentului demografic, dar aflat în scădere, care va conduce, la nivelul anului 2300, la o populație terestră

explozivă, de circa 36,4 miliarde de locuitori, precum și cea de-a doua, cu un nivel pesimist, aproape staționar în jurul anului 2075, an căruia i-ar corespunde astfel un prag istoric de 9,2 miliarde locuitori, proiecție caracterizată probabil de tendințe de diminuare incipientă după anul 2100 și sever instalată după anul 2300, când se estimează o populație aflată pe Terra sub 2,3 miliarde de locuitori. Un secol demografic polarizat ale cărui proiecții-ecou și în secolele următoare aparțin unui interval la fel de alarmant și incert.

Note

- ⁽¹⁾ Philip Kreager - New „Light on Graunt”, articol apărut în „Population Studies. A Journal of Demography”, vol. 42, nr. 1, martie, 1988, pp. 120-140.
- ⁽²⁾ Actualul nivel mediu al speranței de viață mondiale este de 64,3 ani.

- ⁽³⁾ Proiecțiile demografice expuse în continuare, deși sunt considerate absurde ca orizont de timp și precizie, au devenit provocatoare și dețin un pronunțat caracter pedagogic. Ele aparțin lui François Héran, directorul Institutului Național Francez de Studii Demografice (INED).

Bibliografie

- Kritz, M., Lim, L., Zlotnik, H. (1992). *International migration systems – a global approach*, Clarendon Press, Oxford
- Massey, D., Arango, J., Graeme, H., Kouaouci, A., Pellegrino, A., Taylor, E., J. (1998). *Worlds in motion. Understanding international migration at the end of the millennium*, Clarendon Press, Oxford
- Pescaru, A. (1968). *Elemente de demografie*, Editura Științifică, București
- Trebici, V. (1975). *Mică enciclopedie de demografie*, Editura Științifică și Enciclopedică, București

- Trebici, V. (1991). *Genocid și demografie*, Editura Humanitas, București
- Trebici, V. (1996). *Demografie. Excerpta et selecta*, Editura Enciclopedică, București
- Trebici, V. (1986). *Demografia teritorială a României*, Editura Științifică și Enciclopedică, București
- Țarcă, M. (1997). *Demografie*, Editura Economică, București
- www.populationdata.net
- *** www.insse.ro