

Îleșirea din Iluminism

„Pentru un observator superficial,
adevărul științific se află în afara oricărei îndoieli.”

Henri Poincaré

Nevoia de sinteză pare să fie presantă pentru intrarea în faza postiluministă a cunoașterii. Tendințele clasice de dispersare și integrare – aparent contrarii – au aliniat cunoașterea, mai ales pe cea științifică, la semnificațiile coagulante ale monadei, ca unitate a diversității. Prevalența unității a avut sens rațional exclusiv. Doar alterarea raționalului întreprinsă de ideologie a aruncat în derizoriu epistemic științele sociale, bunăoară. Fuga de ideologie a dus la autonomizare excesivă a domeniilor și la izolare în instrumentalism, aruncând științele umane pe traseul rătăcitor al măsurării și calculului obiectivant. În cazul în care nu au deraiat în criticism sau istoricism. Aplicabilitatea tehnologică, deși a forțat specializarea, a generat contexte intercomunicaționale, ca traseu de limitare a autosuficienței deterministe. Tentația diversității și poziționarea preeminentă a fragmentarului în științele naturii, tocmai pentru că a rămas în repere raționale, s-a epuizat în regăsirea simetriei universurilor. Natura fizică este cea care a raționalizat paradoxul dintre profunzimea din ce în ce mai îngustă și orizontul din ce în ce mai larg în cunoaștere. Revelația cuantei a luminat Universul ca întreg.

Extensia experienței cunoașterii lumii fizice la alte tipuri de realități nu s-a dovedit rodnică. Interpretarea economiei în baza legilor fizice pare că este o temă academică, în fond dovedindu-se un exercițiu de stil comparabil cu adaptarea ca standard de creativitate minoră. Reformularea problemelor dintr-o realitate ce ține de natura umană în termenii cunoașterii naturii fizice are cel mult valoare ludică, de fluidizare a intelectului și de relaxare a inducției. Ca și când am concepe în versuri cu rimă problema corelației dintre creșterea productivității și creșterea salariilor; ne impresionează prin vibrație, dar nu deschide vreo posibilitate de a vedea o altă dimensiune sau cale de utilizare performantă a lucrurilor. Mixările îndrăznețe de realități și metode de cunoaștere nu diferă de efortul în van specific încrucișării speciilor.

În loc să ieșim din îngustimea fragmentului prin altoirea metodelor științifice între ele, mai normal este să schimbăm referențialele sau să lărgim orizontul viziunii compatibile cu întregul. Pentru răspunsul nesatisfăcător dat câtimii, trebuie să venim cu replica dubitativă a metafizicii ca să spargem cercul vicios al asumției. Rezultatul detaliului rațional trebuie să treacă proba ordinii generale a metafizicii. O știință, mai ales socială, dă semne de maturizare nu pentru că pare să-și fi clarificat o infrastructură a noțiunilor, ci pentru

că aceasta este concordantă cu o suprastructură a conceptelor. Cunoașterea nu are sens decât ca metacunoaștere.

În științele economice, tarate de viziunea iluministă construită în jurul preceptului baconian „știința este putere”, apelul la instrumente din științele exacte pare natural. Oricum, „natura lea” viziunii a deschis o buclă deviantă în a randamentaliza socialul prin umanizarea economicului. Iluminismul a pus științele economice în situația tragică de a-și consuma subiectul. Starea intră în coliziune cu semnificațiile ideii de progres. Natura umană are în economia iluministă o cale implacabilă spre apocalipsă. Economia s-a obiectualizat prin definiție și are o funcție exclusiv materială. Ea tratează indistinct și agresiv natura în ansamblul ei, inclusiv natura umană. Economia croită pe calapodul iluminist identifică material atât individul, cât și societatea. Ea sacrifică natura – inclusiv natura umană – pentru preeminența materialistă.

Marea provocare a cercetării economice este adecvarea metodelor la consistența umană a obiectului ei pentru a avea șansa să iasă din bucla materialistă în care a fost împinsă de Iluminism. În primă fază cercetătorii economiști trebuie să se poziționeze corect pentru a putea să se asigure, în sensul să fie conștienți, de capcanele relativizării cunoștințelor de până acum. Excesul de cunoștințe despre „copac” și slaba relevanță a acestora în raport cu regularitatea naturală a „pădurii” indică starea critică. Repoziționarea principală, de natură metafizică, înseamnă nu doar revoluția în domeniul resurselor prin renunțarea la externalizări, cum sugerează viziunea privind societatea cunoașterii și economia bazată pe cunoștințe, ci și repunerea umanului în centrul referențialelor de testare a performanței ca funcție a economiei.

Fizicalizarea economiei și golirea de conținut a funcției sociale a economiei dintr-o obsesie a căii regale a randamentalismului sărăcește condiția acestei științe sociale. Îleșirea din acest blocaj înseamnă rechemarea la bara umanului a tuturor conceptelor economiei construite pe tezele Iluminismului. Și asta nu doar pentru a reveni la funcția socială a economicului, ci și pentru a regândi noțiunile și conceptele în armonie cu sensurile naturii umane și pentru acordul ei vital, extrem de fin, cu natura în general. Adică, într-un fel esențial, economia să iasă din reducățiile raționaliste de tip mecanicist, ca și din deducțiile copiate și să intre în faza adecvării la completitudinea sistemelor vii cu autoreglare. Este vorba, pe scurt, de întoarcerea acasă a economiei, în universul științelor umane.

Marin Dinu

Contents/Sumar

Behavioral Finances versus Technical and Fundamental Analysis/Finanțe comportamentale versurs analiză tehnică și fundamentală	
■ Adrian Mitroi, Ion Stancu	3
Systemic Models of Local Development/ Modele sistemice ale dezvoltării locale	
■ Ani Matei, Lucica Matei	11
Price Strategies in Banking Marketing/Strategii de preț în marketingul bancar	
■ Iuliana Cetină, Nora Mihail	25
Effects of Private Pension Funds to Emergent Markets/ Efectele industriei fondurilor private de pensii asupra pietelor emergente	
■ Iulia Ban	33
Analysis of Public Sector Performances/Cadrul de analiză a performanțelor sectorului public	
■ Alina Profiroiu, Marius Profiroiu	41
Adopting the Euro: Costs or Benefits?/Adoptarea euro: costuri sau beneficii?	
■ Cristian Socol, Aura Socol	51
The System of Public Acquisitions by Means of Electronic Bids in the Light of European Regulations/Sistemul de achiziții publice prin licitații electronice în contextul reglementărilor europene	
■ Costantin Roman, Aureliana Geta Roman	61
Levels and Atypical Evolutions of the Romanian Demographic Processes/Niveluri și evoluții atipice ale proceselor demografice în România	
■ Mirela Ionela Aceleanu	65
Strategic Methods to Reduce Globalization Company Risk: Alliances/Modalități strategice de reducere a riscului internaționalizării firmei: alianțele	
■ Valentina Golea	71
Financial Ratio Analysis: the Development of a Dedicated Management Information System/ Analiză de raport financiar: dezvoltarea unui sistem de management informațional	
■ Voicu-Dan Dragomir	77
The Role and Importance of the Lease Towards the Farms' Size Increase/Rolul și importanța arendării în vederea creșterii dimensiunii exploatațiilor agricole	
■ Gabriel Popescu	85
Operationalisation the Romanian Employment Strategy – Target for European Union Integration/Operaționalizarea strategiei de ocupare a forței de muncă în România – obiectiv al integrării în Uniunea Europeană	
■ Alina Ștefania Crețu, Roberta Stanef	89
The Impact of STN on Developing Markets in Relations with Globalization/Impactul STN asupra economiilor în dezvoltare în contextul globalizării	
■ Alexandru Ionescu	95

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

Revizie text: Gabriela Ochiană

Tehnoredactare computerizată: Nicoleta Bobocea

Grafică: Alexandru Ion

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

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

www.economioteoreticasiplicata.ro; www.ectap.ro

Recepție texte: economia.ta@edeconomica.com

Finanțe comportamentale versus analiză tehnică și fundamentală

■

Adrian Mitroi

Doctorand

Ion Stancu

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Although the field of modern finance has progressed impressively, it is still hard to explain on a scientific basis why people behave nonrationally when dealing with money. The classic finance assumes people rationalize and optimize their financial decisions. Behavioral Finance adds the importance of what investors should do and complements the mantra of classic finance with what people actually do, in terms of economic decisions. The new field of Neuroeconomy investigates the subtle and profound interactions within the human brain when faced with uncertainties of an economic decision. The most basic psychological traits of human being (fear, anger, greed and altruism) stamp an indelible mark on our decisions about money. The intellect (understanding a situation), reason (long term consequences of the contemplated action) and emotion (the judge of the course of action) are all intercorrelated resorts behind human decision making.*

Key words: behavioral finance; investment portfolio; the psychology of risk.

■

Introducere

Domeniul finanțelor moderne a progresat impresionant în ultima jumătate de secol. Cu toate acestea, este încă dificil de explicat în termeni științifici de ce oamenii se comportă nonrațional, în contextul administrării banilor. Finanțele clasice pleacă de la premise de strictă raționalitate și optimizare a deciziilor financiar-monetare. Finanțele comportamentale adaugă în ecuație și aspectele psihologice și emoționale ale deciziei. Aceasta se concentrează pe identificarea ecartului preț-valoare.

În prima parte, lucrarea încearcă să justifice de ce diferența preț-valoare tinde atât de greu și rar către zero. În înțelegerea comportamentului jucătorului investitor pe piață se argumentează apoi că apetitul la risc crește exact la momentul cel mai nepotrivit, tocmai atunci când capacitatea de asumare de risc suplimentar este în scădere. În continuare, lucrarea face referire la coalițiile neintenționate de preț ale jucătorilor investitori pe piață în condițiile unor evenimente

semnificative (de exemplu, oferta publică de acțiuni). Se argumentează că deciziile *în contra* trendului, dar cu rezultate negative sunt mai penalizate decât sunt recompensate cele cu rezultate pozitive. Insatisfacția rezultatului negativ, datorat unei decizii contrare trendului, displace mult mai mult decât atrage eventuala satisfacție de pe urma unei decizii *au contraire*, dar cu rezultat pozitiv față de trend. Influența factorilor psihologici în decizia financiar-monetară este exemplificată printr-un studiu de caz al contraperformanței relative a unui portofoliu administrat activ față de indicii bursieri BVB. În concluzie, se argumentează influența semnificativă asupra comportamentului și, implicit, a rezultatelor investiționale ale predilecțiilor emoționale și cognitive ale jucătorilor pe piață. Finanțele comportamentale explică ușor de ce individul a luat o anumită decizie, dar nu găsesc la fel de ușor și o explicație despre cum vor arăta și deciziile viitoare.

Finanțe comportamentale versus analiză tehnică și fundamentală

Diferența dintre valoarea intrinsecă (estimată, așteptată, implicită) și prețul de piață explicit al unui titlu financiar ar putea fi zero (regula valorii actuale nete) dacă toți investitorii ar putea anticipa corect atât valoarea intrinsecă a acțiunilor, cât și momentul implementării deciziei investiționale – temporizarea precisă a momentelor de vânzare și cumpărare. O astfel de situație de echilibru financiar este posibilă doar pe o piață financiară eficientă (organizațional, operațional și funcțional). Din multiplele investigații privind eficiența piețelor financiare rezultă că acest echilibru nu se regăsește în realitate. Diferența dintre preț și valoare este o măsură dinamică, atât ca valoare, cât și ca sens și, practic, acest ecart tinde foarte rar către zero:

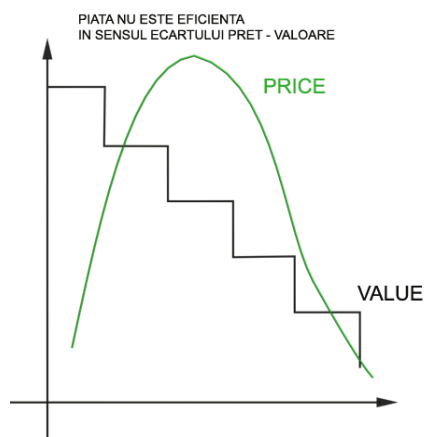


Figura 1. Ecartul dintre preț și valoare tinde greu către zero

Elemente de natură sociologică, psihologică, de asimetrie de informație etc. sunt doar câteva influențe la care diferența preț – valoare răspunde în mod continuu. Analiza comportamentului financiar (*behavioral finance*) nu suplinește evaluările standard: analiza fundamentală, tehnică și de piață. În cadrul finanțelor comportamentale, toate aceste abordări analitice fuzionează sinergic, în scopul susținerii unei decizii investiționale informate. Analiza comportamentului financiar relaxează condiția convergenței prețului către valoare. Între preț și valoare pot exista diferențe sistematice, care pot fi exploatate de un investitor disciplinat și rațional. Întrebarea fundamentală al cărei răspuns trebuie găsit și susținut empiric este: se poate obține extraprofit din exploatarea „ineficienței” comportamentale, cognitive și psihologice? Spre deosebire de finanțele clasice, cele comportamentale iau în calcul și elementele de percepție, evaluare proprie și emoție implicate în luarea și asumarea deciziei investiționale. Emoțiile subiective domină logica obiectivă. Neuroștiința modernă caută motivațiile comportamentelor umane și susține că aspectul emoțional este indispensabil în orice decizie, inclusiv cea financiară. Chiar și în cazul comportamentului perfect rațional, emoțiile sunt determinante în luarea oricărei decizii.

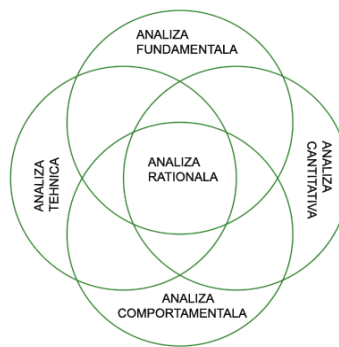


Figura 2. Mixul analizei financiare raționale

De ce este important studiul comportamentului jucătorului investitor pe piață?

Ceea ce se numește informație de piață este de fapt un set de date publice, prezentate în formă obiectivă. Aceste date devin informație materială (pot influența prețul titlului financiar) în momentul în care se combină cu cunoștințele, experiența practică și evaluările investitorilor. Aceștia interpretează evenimentele și datele relevante pe două niveluri cognitive:

1. nivelul intelectual de ordonare, procesare și analiză a factorilor reali (datele economice) și
2. nivelul logic rațional al influențelor pe care le pot avea acești factori asupra celorlalți jucători de pe piață.

Termenul de informație nu mai poate fi definit obiectiv doar de pachetul de date relevant pentru piață la un moment dat, ci trebuie corelat cu volumul de cunoștințe profesionale (intelectul uman) și cu dinamica interpersonale ale partenerilor (emoția și sentimentul acestora). Mai mult, există un grad ridicat de interdependență (dat de incertitudine și schimbare continuă) între experiențele trecute (memoria autobiografică) și așteptările despre viitor (rațiunea). Trecutul ne influențează modul cum interpretăm datele și cum le selectăm după relevanță și preponderență. Dacă se adaugă în ecuația deciziei (a cărei corectitudine va putea fi estimată doar ex-post) și presiunea de timp, rezultă că stresul decizional este un rezultat al incertitudinii asociate interacțiunii raționalului cu nonraționalul.

Tema prezentată este o pledoarie pentru disciplină și politică coerentă de investiții, încredere mai mare în elementele de percepție, emoție și afect, acceptarea nereușitelor temporare (de exemplu menținerea pe termen mai lung a acțiunilor perdante pe termen scurt), recunoașterea din timp a profiturilor rezonabile în raport cu riscul asumat (de exemplu vinderea acțiunilor câștigătoare), supradiversificare⁽¹⁾, rebalansarea economică a portofoliului (cu scăderea rentabilităților), concomitent cu extinderea orizontului de timp.

Rebalansarea inefficientă și agresivă a portofoliului, mai ales pe trendul general de scădere a rentabilităților, este detrimentală randamentului investițional:

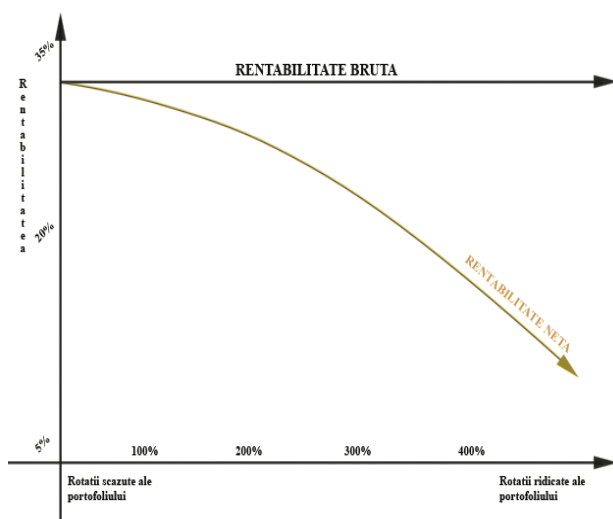


Figura 3. Rentabilitatea efectivă a portofoliului are un trend descrescător, la o rotație în creștere a portofoliului

De teama privării de profit suplimentar, investitorii care nu își păstrează cumpătul și extrapolează simplist trendul pe termen scurt își alterează profilul psihologic de susținere a riscului până la un nivel periculos. În mod detrimental pentru aceștia, *apetitul la risc crește exact la momentul cel mai nepotrivit, tocmai atunci când capacitatea de asumare de risc suplimentar este în scădere.*

La celălalt pol al erorilor sunt investitorii prea încrezători în abilitățile individuale. Aceștia supraestimează semnificația intelectului și a educației profesionale, pe o piață în care prețurile sunt, de regulă, consecințe neintenționate ale acțiunilor unei mulțimi de indivizi inteligenți, instruiți, determinați spre profit, pregătiți psihic și emoțional și a căror preocupare principală este menținerea privilegiului de participant la joc (securitatea profesională).

În general, cei care au succes pe termen lung în piață câștigă puțin, dar sistematic (sau oricum câștigă mai mult și de mai multe ori decât pierd). Acest succes vine nu pentru că aceștia iau întotdeauna deciziile raționale și corecte din punct de vedere material, ci pentru că își dozează și focusează eficient energia pentru acces fruntaș la informație, inovație, autenticitate profesională și adaptare continuă la regulile schimbătoare ale jocului bursii.

Coalițiile neintenționate fac diferență

Aplicarea disciplinată a procedurilor, regulilor, cutumelor de diversificare și alungire a orizontului de timp al investiției, mixajul eficient între investiția de venit și cea de creștere, considerarea tendinței pe termen lung a rentabilităților de așezare pe medie, urmărirea momentului de piață, studiul evenimentelor publice relevante, observarea atentă a modificărilor previziunilor de profit sunt toate elemente care definesc calitatea procesului investițional, cea care face, în cele din urmă, diferența între

succes și pierdere. Managerii de portofoliu trebuie să își convingă sistematic angajatorii, angajații și publicul investor atât despre ideile lor originale, cât și despre repetabilitatea competenței lor investiționale. Bursa este un domeniu public-privat în care performanța economică se poate măsura și, deci, recompensa obiectiv, instantaneu și transparent. Pentru rezultatele la 15 septembrie 2006 (BET, +16%, BET FI, - 5%), performanța fondurilor mutuale se află între - 6% și + 10%. Pe o piață alertă și extrem de competitivă, cei care pierd 4% când indicele de referință scade la - 6% sunt foarte bine văzuți, iar cei care au reușit doar 4% când indicele a crescut cu 6% pot fi penalizați imediat, deci supraviețuirea și succesul lor profesional depind de adaptabilitatea la comportamentul și performanța generală și sistematică a pieței.

Tensiunea dintre autenticitate și adaptare generează stresul profesional aducător de competiție și valoare adăugată. Managerii de investiții pot reduce acest stres prin adaptare și conformitate la regulile grupului, față de care sunt comparați în timp real (indicele de referință, *benchmark*), prin integrare și mimică a proceselor și regulilor de investiție general acceptate pe piață, la momentul respectiv.

În mod paradoxal, coalițiile neintenționate ale investitorilor formează evenimentele semnificative de pe piață și nu invers. Creșterea în jur de 70% a acțiunilor Transelectrica în prima lună după IPO (și de 100%, în octombrie), deși atribuită informal de către micii jucători și unii brokeri subestimării profiturilor cu 50%, înainte de oferta publică, este un exemplu de formare instantanee a unei coaliții de trend de preț, în condițiile speciale în care cererea pentru acest titlu a fost superioară ofertei. În acest context, a fost doar necesar ca opinia de subevaluare și contagiunea ideilor să fie întreținute de câteva grupuri de investitori și prețul a urcat dramatic, în câteva săptămâni.

În general, pentru a se forma o coaliție (neintenționată) de preț (dar nu neapărat în sens anticompetițional) este necesară o multiplicare a opiniei jucătorilor de pe piață și, deci, formarea unor așteptări mai mult sau mai puțin uniforme despre titlul respectiv, deși nu există unanimitate în privința metodei prin care s-a ajuns la acest *cvasiconsens*. Spre exemplu, din punct de vedere tehnic, rapoartele de evaluare pre IPO, despre oportunitatea investițională oferită de TEL, nu au diferit foarte mult, în raport cu valoarea actuală a veniturilor viitoare obținabile de către societatea de utilități publice. Tonul subevaluării dat de un relativ *consens* s-a articulat și dezvoltat ca o mișcare psihologică de masă, cu fazele tipice de creștere, stagnare și declin. În primele două săptămâni de la tranzacționare, coaliția de trend de preț, aflată în perioada de creștere exponențială, a dominat platforma de comunicare către ceilalți participanți de pe piață, respectiv cei care nu au achiziționat inițial, dar care, ulterior cotării, au fost gata să accepte cererea crescută pentru aceste titluri. Nonconformiștii au intrat prea târziu pe piață și nu au putut decât să privească de pe margine

cum partea dominantă își marchează profiturile și intră apoi în faza de stagnare.

Rezultatul coaliției informale de preț a fost o succesiune de știri, comunicate și informații pozitive despre titluri și, respectiv, veniturile potențiale ale companiei. Volumul detaliilor a fost mai mare decât capacitatea de absorbție informațională a celorlalți jucători pe piață, așa încât multitudinea de informații s-a redus în final la câteva idei generale, de semnificație și relevanță temporară, care au devenit paradigma investițională a momentului despre acțiunea respectivă.

Efectul de contagiune financiară asupra întregii burse în urcare nu s-a lăsat așteptat și, ca în toate piețele aflate în perioade de creștere, marea majoritate a acțiunilor au crescut, în special datorită cercului virtuos al creșterii și optimismului generalizat. Pe acest platou pozitiv, performanța investițională este atribuită doar abilităților profesionale, deși ar fi fost greu de construit și administrat un portofoliu perdant pe o piață în creștere generalizată. Consecutiv, s-a observat pe ordinele brokerilor o reacție exagerat de pozitivă la informațiile care se conformau cu tactica momentului (inventată și promovată de membrii coaliției) și o reacție pasivă la tot ceea ce ar fi contrazis moda momentului (TEL: *strong buy*). Pe piața în scădere, reacțiile sunt opuse: exagerat de negative la informații care confirmă trendul în scădere și reacții pasive la date care contravin așteptărilor uniforme, stabilite de formatorii de opinie pesimistă din coaliție.

Deciziile în contra trendului, dar cu rezultate negative, sunt mai penalizate decât sunt recompensate cele cu rezultate pozitive

Din punct de vedere practic, finanțele comportamentale completează și nu suplinesc analiza tehnică și fundamentală prin:

- Analiza sistematică a prețului, considerând interdependența strânsă între experiența și așteptările investitorului, evoluția în timp, dar și momentul și pulsul pieței.

Schimbările lente de preț nu sunt contagioase emoțional, în schimb, cele care au o rată de insinuare constantă pot sugera jucătorilor un trend. Modificarea bruscă de preț este atribuită știrilor noi (negative sau pozitive) și nu are un efect de durată, odată ce noul prag de rezistență sau suport a fost stabilit.

- Analiza volumelor tranzacționate este relevantă și informativă investițional, mai ales în contextul unei piețe cu adâncime scăzută ca BVB.

În general, investitorii tind să accepte trendul impus de majoritate, decât să contraargumenteze cu opiniile și tranzacțiile *au contraire* proprii, astfel încât volumul tranzacționat este un bun indicator al trendului de moment al pieței. *Insatisfacția rezultatului negativ, datorat unei decizii contrare trendului, displace mult mai mult decât atrage eventuala satisfacție de pe urma unei decizii*

au contraire, *dar cu rezultat pozitiv față de trend.*

Analiza investițională de succes încearcă să estimeze prețurile și orizontul de previziune a acestora și se corelează cu obținerea constantă a rentabilității în exces, singura cifră care reușește să convingă întotdeauna investitorii, angajatorul, angajații.

Piața bursieră cotează titlurile ca rezultat al interacțiunii dinamice între datele economice, construcțiile intelectual-informaționale ale analiștilor, dar și sensibilitatea emoțională și psihologică a investitorilor. Rațiunea intervine pentru a ghida comportamentul și acțiunile jucătorului pe piață, în funcție de:

- rețeaua de interese și compromisuri economice din cadrul bursei (ca niște consecințe neintenționate ale acțiunilor intenționate de formare a prețurilor titlurilor cotate) și
- menținerea unui status emoțional stabil, lipsit de contradicții, care să permită intelectului persoanei investitor să formuleze tactica investițională care îi pare cea mai fezabilă și care comportă riscurile cele mai rezonabile, simplu de înțeles și de administrat.

Finanțele comportamentale asumă, în unele circumstanțe, că piețele financiare ar putea fi inefficiente informațional, în primul rând datorită influenței factorilor psihologici. Acești factori deviază sistematic și neproductiv deciziile financiare de la regulile raționale. Nu toate deviațiile de la prețul arbitrajat la un moment dat de piață sunt datorate nonraționalității, ci pot rezulta și din dezechilibre temporare sau circumstanțiale între cerere și ofertă. Spre deosebire de piața bunurilor, în general, bursa nu susține o relație directă dintre cerere și ofertă: când cererea pentru o anumită acțiune crește (Transelectrica, începutul lui septembrie), oferta s-ar putea să scadă tocmai pentru că deținătorii de titluri, cei care au achiziționat în cadrul IPO, au speculat pe prețuri ulterioare mai mari și au decis să nu vândă, în momentul exprimării acestei cereri.

Acest proces autoreferențial, caracterizat de feedback-ul pozitiv al percepției deținătorilor de titluri, nu poate fi explicat integral doar de fundamentele micro și macroeconomice. O rațiune importantă, ce susține procesul decizional și acțiunea consecutivă, nu depinde de optimizarea raportului cost/beneficiu, ci de atingerea și menținerea stării de echilibru și consonanță emoțională a decidentului investitor.

Jucătorii de pe piață tranzacționează, de fapt, estimări și așteptări despre valoarea în viitor a titlurilor financiare, în general prin două metode:

1. analiza bazată pe intelect și pe abilitatea de procesare logică a informațiilor, metodă care formulează așteptări privind cursul titlurilor în funcție de date macroeconomice, de sector, specifice firmei, dobânzi etc., pentru a ajunge la valoarea corectă, intrinsecă a titlului și

2. estimarea comportamentului celorlalți – element de importanță, atunci când deciziile și acțiunile partenerilor pot avea influență decisivă asupra propriului succes⁽²⁾

(Nash, 1950, pp. 48-49). În acest caz, formarea așteptărilor subiective se face în condiții de presiune de timp și incertitudine omniprezentă.

Evenimentele publice și percepția investitorilor despre acestea sunt întâi categorizate și standardizate cognitiv printr-un proces de codare logică și acces ordonat și selectiv la cunoștințele, amintirile și experiențele organizate în memorie. Așteptările despre impactul acestor evenimente stimulante se formează apoi prin apel la registrul emoțional istoric (memoria autobiografică) al decidentului. Procesarea informațiilor are loc atât la nivel semantic (cunoștințe acumulate), cât și la cel al memoriei autobiografice (experiențele personale), în condiții de presiune de timp, stres, schimbare continuă și incertitudine. Atitudinea jucătorilor prezenți pe piață și modul în care aceștia iau deciziile investiționale se fundamentează nu numai pe factorii determinanți ai valorii, endogeni și exogeni (rentabilitate, risc, durată), dar și pe anticiparea comportamentului celorlalți investitori și a reacției acestora față de acești factori.

Influența factorilor psihologici în decizia financiar-monetară

Într-o perspectivă simplificatoare, finanțele comportamentale reprezintă integrarea economiei cu psihologia și teoria deciziei. Erorile sistematice în luarea deciziilor financiare sunt recurente și previzibile, în primul rând, datorită tendințelor emoționale ale persoanelor active pe piață.

Din punct de vedere psihologic, investitorii sunt în primul rând oameni. Distorsiunile atitudinale ale acestora sunt evidențiate, în linii mari, de trei tipuri de comportament:

1. constrângerea dată de conflictul de agent (conflictul de interese între managerul de portofoliu și clientul investitor);

2. reacțiile emoționale (preferințe speciale, înclinații și distorsiuni atitudinale: încrederea exagerată, teoria irelevanței prospectului final, riscul irațional, aversiunea la risc pe pierderi, avariția și teama, regretul și teama de regret, afectul etc.) și

3. erorile cognitive datorate așteptărilor incorecte sau greșit administrate (iluzia optică, ancorarea mentală, autoatribuirea, efectul de dispoziție, compartimentarea mentală etc.).

Erorile mentale sistematice (erori cognitive) sunt cauzate frecvent de abordări heuristice – simplificări logice și reguli decizionale simpliste, folosite în rezolvarea problemelor complexe. Când aceste abordări decizionale simpliste sunt folosite în situații nepotrivite, ele conduc la erori mentale sistematice și previzibile, estimări eronate sau evaluări nereușite ale potențialului investițiilor. Aceste erori cognitive nu se datorează niciunui aspect patologic, sunt doar greșeli sistematice de logică. Un exemplu la

îndemână este (încă) dificultatea relativă cu care cetățeanul român transformă valorile din ROL în RON. Tipic, o sumă de 1.000.000 RON este asociată cu 1.000.000.000 ROL.

În ceea ce privește investițiile, prețurile acțiunilor (sau ale instrumentelor financiare, în general) sunt date atât de așteptările legate de evoluția emitentului, cât și de percepția (estimată, așteptată și greu modificabilă) despre modul cum piața va privi această evoluție în viitor. Modificările în aceste așteptări duc la modificări ale prețului acțiunii.

În formarea previziunilor, oamenii se bazează pe informații, proceduri de analiză și procesare a acestora. Astfel, în acest proces de analiză a informației, investitorii fac greșeli sistematice de logică, repetabile și previzibile, care se datorează doar predispozițiilor comportamentale și psihologice. Consecința decizională a acestor înclinații eronate este că investitorul poate procesa greșit informația, prin reacții decizionale prea puternice sau prea slabe. Reacția întârziată prea slabă rezultă, în principal, din două trăsături comportamentale omniprezente: încrederea prea mare în propriile abilități de analiză a informației disponibile și folosirea asertivă a cunoștințelor în procesarea acestei informații. Ambele trăsături duc la ancorarea cognitivă a individului, la captivarea lui în opiniile sau crezurile anterioare. Un exemplu sugestiv de ancorare este afișarea prețurilor de vânzător, în ordinea următoare: prețul sugerat de producător > prețul redus al distribuitorului > reducerea specială de prețuri în *această* perioadă. Exemplificarea graduală a celor trei valori ancorează mental consumatorul, inducându-l să creadă că are o oportunitate specială de cumpărare, acum.

În ambele cazuri, consensul despre previziuni este distorsionat și, deci, prețul atașat acestor previziuni este incorect. Pe de altă parte, reacția emoțională exagerată la apariția unei informații noi se datorează, în special, fenomenului de reprezentativitate și generalizare: oamenii tind să extrapoleze informația existentă la un moment dat (sau cea bazată doar pe o singură observație) și să o considere reprezentativă pentru o întreagă populație de evenimente (stereotipie previzională).

În mod analog, reacția exagerată se poate justifica și prin propunerile Teoriei Prospectului⁽³⁾ (Kahneman, Tversky, 1979), care sugerează că atunci când plasamentul investițional se află în domeniul pierderilor, investitorii pot deveni (în mod cvasinonrațional) chiar mai interesați de asumare suplimentară de riscuri. Pregară sau preponderența informațională a evenimentelor recente, cu impact emoțional, financiar și social semnificativ se manifestă în cazurile în care evenimente cu probabilitate mică, dar cu efecte negative foarte mari par că se pot întâmpla mult mai frecvent decât în realitate⁽⁴⁾. Evenimentele cu impact emoțional major, deși apar relativ rar, au preponderență în registrul sentimental al unei persoane.

Piatra de încercare în estimarea corectă a performanței investiționale nu este evaluarea rentabilităților perioadei

anterioare, deoarece corelația între performanțele trecute și cele viitoare este, în general, foarte aproape de zero. Succesul trecut se poate datora mai mult norocului decât priceperii. Pragmatismul abordării din perspectivă psihologică și socială a deciziilor investiționale se concentrează pe întrebarea dacă aceste decizii, atunci când sunt aparent nonraționale, sunt de fapt simple erori cognitive predictibile. Acestea pot crea în timp diferențe sistematice profitabile între valoare și preț, spre folosul investitorilor raționali, cei care nu fac aceste erori.

Spre exemplificare, se observă că investitorii sunt, în mod uzual, indiferenți la oportunitățile de cumpărare de acțiuni, într-o piață în urcare (*bull*), până când trendul este evident pentru toată lumea. Doar de la acest moment încep achizițiile semnificative, pentru că nimeni nu vrea să rămână în afara „turmei”, deși, la fel de evident, va trebui să urmeze o perioadă de corecție (*bear*). Pentru a compune problema, obiectul afecțiunii investitorilor îl reprezintă tocmai acele acțiuni ale căror performanțe au fost cu mult mai bune decât media pieței și care sunt, în mod evident, cele mai expuse la corecții mai mari decât poziția generală a pieței.

Prin punerea împreună a frontierei eficiente Markowitz cu schema aversiunii la risc a lui Kahneman, alocarea activelor în cadrul portofoliului investițional se modifică semnificativ între profilurile psihoinvestiționale de la 1 la 5, conform figurii 4, deoarece apetitul la risc crește exact la momentul cel mai nepotrivit, atunci când capacitatea de asumare de risc suplimentar este în scădere.

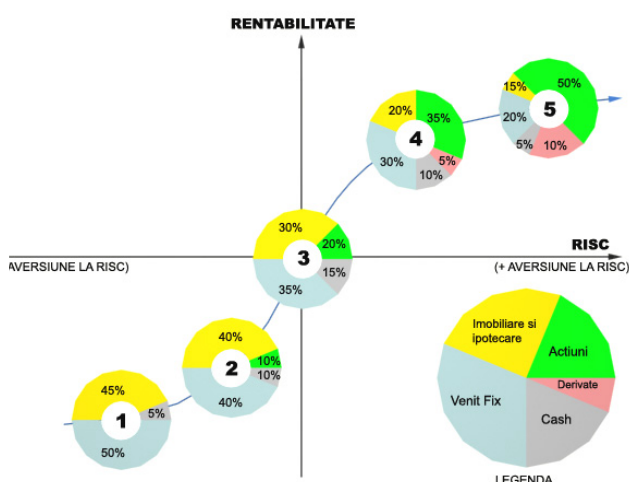


Figura 4. *Apetitul la risc crește exact la momentul cel mai nepotrivit, atunci când capacitatea de asumare de risc suplimentar este în scădere*

Studiu de caz

Se prezintă evoluția unui portofoliu administrat în mod real, numit și portofoliul normal (PN), care se rebalansează săptămânal, în funcție de evoluția anterioară a cursului pieței (BET). Performanța portofoliului PN este reprezentată

de media aritmetică a două portofolii administrate extrem: Portofoliul Agresiv (PA) și Portofoliul Conservator (PC), în care PA are, în mod constant, o expunere semnificativ mai mare pe acțiuni decât PC, care este format preponderent din activul fără risc. Activul fără risc este o medie săptămânală a dobânzii de refinanțare de pe piața interbancară (BUBID - 1w). Pentru validarea rezultatelor investigației se folosesc tehnici relevante de analiză econometrică, prin cele 17 analize pe portofoliul considerat. În particular, se încearcă să se demonstreze că abordarea modernă a analizei pieței și a comportamentului investitorului poate asista și îmbunătăți decizia financiară. Perioada de studiu o reprezintă cele 51 de randamente săptămânale, în decursul anului 2004, respectiv 2005, inclusiv estimările pentru 2006.

Randamente anuale ale pieței de capital din România:

	2004			2005			2006 e		
	RON	EUR	USD	RON	EUR	USD	RON	EUR	USD
BET	101,0 %	111,5%	130,8%	50,9%	59,6%	40,0%	12,5%	16,8%	18,3%
BET C	103,5%	114,1%	133,7%	38,25	46,2%	28,25%	13,5%	17,9%	19,4%
BET FI	115,5%	127,0%	147,7%	175,0%	191,1%	155,4%	-1,5%	2,3%	3,6%

Sursa: www.bvb.ro/generalstatistics.

Este diferența dintre randamentele medii ale BET și PN semnificativă din punct de vedere statistic?

Pentru a răspunde la această întrebare, se consideră două strategii investiționale simple:

A. Strategia „*buy and hold*” de management pasiv, respectiv de investire într-un portofoliu cu compoziția indicelui bursier BET,

B. Strategia de management activ, respectiv de investire într-un portofoliu administrat în mod real, numit și portofoliu *normal*, PN.

Evoluția relativ diferită a portofoliului normal (PN) față de BET denotă avantajul sau dezavantajul deciziei B în favoarea deciziei A. Prin compararea diferenței de randament se poate extrage o concluzie cu semnificație statistică, în sensul răspunsului la întrebarea fundamentală: care din cele două decizii, cea de alocare (A) sau cea de selecție (B), are o influență mai mare asupra randamentului final al portofoliului activ? Se verifică ipoteza că între strategia activă (rebalansare săptămânală activă, în funcție de evoluția anterioară) și cea pasivă, de copiere a indicelui bursier, există diferențe de randament, semnificative din punct de vedere statistic:

Strategie	Randament mediu	Deviație standard
Portofoliul activ PN	0,82	1,71
Portofoliul index BET	1,34	2,99
Diferența BET – PN	0,52	1,28

Analiza statistică a plecat de la premisa că variabilitatea erorilor (reziduurilor statistice) din ecuația de regresie este constantă pentru toate datele statistice (erorile se presupun

homoskedastice). Din punct de vedere practic însă, aceste erori sunt heteroskedastice, deoarece variabilitatea termenilor reziduali ai regresiei crește odată cu creșterea variabilității valorilor BET.⁽⁵⁾

În sumar, o concluzie critică, ce se poate extrage din analiză, este că în modelul inițial de estimare a randamentului viitor al PN coeficientul de determinare era $R^2 = 0,82$ (atunci când seria de timp a randamentelor săptămânale era o serie aleatoare (nestaționară) și, deci, valoarea curentă a randamentului era un foarte bun predictor al randamentului în perioada următoare). Ulterior, pentru seria dezvoltată prin prima diferențiere, coeficientul de determinare $R^2 = 0,0042$ este foarte scăzut și, deci, o proporție foarte mică a diferenței curente poate fi explicată de diferența anterioară.

Concluzia statistică este una destul de drastică. Nu se poate obține profit printr-o strategie investițională care ar încerca să estimeze modificările diferențiale de randament.

Se poate defini *eroarea de administrare* ca deviația standard a diferenței între randamentul portofoliului activ PN și cel al portofoliului pasiv BET (deviația standard a excesului de rentabilitate). *Probabilitatea de contraperformanță* a portofoliului administrat este dată de distribuția probabilistică a erorii de administrare, versus indicele pasiv (portofoliul de referință). *Contraperformanța așteptată* consideră pe lângă probabilitatea de contraperformanță și mărimea acestor contraperformanțe pe fiecare perioadă (probabilitatea înmulțită cu magnitudinea contraperformanței), aceasta fiind o măsură mai completă a riscului asociat investiției administrate activ. De exemplu, între 10% probabilitate de pierdere a 20% și 10% de pierdere a 100%, a doua variantă este mai puțin atrăgătoare. Contraperformanța așteptată nu diferențiază între probabilitate ridicată și contraperformanță scăzută versus probabilitate scăzută și contraperformanță ridicată. Investitorii privesc consecințele pierderilor pe unitate de risc diferit în cazul pierderilor cu valoarea absolută ridicată, față de cele cu valoare absolută scăzută. De exemplu, probabilitatea de 10% a unei pierderi de 50% are o contraperformanță așteptată egală cu probabilitatea de 50% a unei pierderi de 10%.

O problemă critică inerentă pieței financiare este presupunerea că randamentele sunt distribuite normal. Empiric, această premisă teoretică nu este valabilă. Evidența datelor prezentate pe bursa BVB arată că mișcările de dispersie mai mare au o probabilitate mai ridicată decât cea care ar fi corespunzătoare unei distribuții normale (se poate argumenta că piața financiară are cozi ale distribuției mult mai pregnante). Din nefericire, evenimentele de acest gen au un efect semnificativ asupra expunerii la risc a investiției administrate activ. Folosirea deviației standard ca singură măsură a riscului presupune că distribuția randamentelor este normală. Seria Taylor estimează utilitatea așteptată, nu doar prin medie și varianța, dar și prin termeni de ordin mai mare, skewness și kurtosis. Când

randamentele au distribuții diferite de cea normală, termenii de ordin mai mare ai seriei de timp Taylor folosite sunt diferiți de zero și ignorarea lor distorsionează evaluarea nivelului de risc estimat al investiției.

Comportamentul investitorului

Nivelul de încredere, de siguranță în propriile abilități financiare ale unui investitor nu este corelat cu succesul investițional. Jucătorii sunt convinși că pot „bate” sistematic piața, prin decizii de temporizare corecte: cumpărare sau vânzare a unui activ financiar la momente optime. Investitorii dau prea multă greutate experiențelor financiare recente, în dauna celor mai îndepărtate. Aceștia evaluează deciziile celorlalți participanți de pe piață ca fiind discreționare și nonraționale, pe când deciziile proprii sunt considerate perfect raționale, cel puțin în limita informațiilor disponibile la un moment dat. Piețele financiare sunt un ecosistem integrat, în care investitorii raționali, din punct de vedere financiar, încearcă în mod continuu să obțină profit de pe urma celor cu un comportament financiar aparent nonrațional. Primii capitalizează disciplinat pe slăbiciunile emoționale, informaționale, psihologice și sociologice ale celor din urmă.

Fuziunea dintre analiza financiară clasică și cea care ia în calcul și aspectele de ordin psihologic, social, afectiv și emoțional (finanțele comportamentale) ajută investitorii și analiștii financiari într-o abordare mai cuprinzătoare, pentru înțelegerea mecanismului de funcționare a pieței, dar și a modului în care participanții pe această piață iau și susțin deciziile financiare. Demersul finanțelor clasice este, în general, reflexiv și reactiv. Cel al finanțelor comportamentale este progresiv și proactiv. Comportamentul uman este, însă, reactiv și nu proactiv și, deci, dificil de încadrat și previzionat. Finanțele comportamentale explică ușor de ce individul *a luat* o anumită decizie, dar nu găsesc la fel de facil și o explicație despre cum *vor arăta* și deciziile viitoare.

Capacitatea umană de a procesa, asimila și înțelege volumul foarte mare de informații și stimuli care ne asaltează zilnic este limitată. Deciziile și judecățile pe care le susținem zilnic (de ordinul sutelor) sunt constrânse de circumstanțe personale, de timp, de factori psihologici, emoționali și sunt rareori strict raționale.

De cele mai multe ori ignorăm o decizie mai bună, doar pentru simplul fapt că suntem în general interesați de ce este simplu, rezonabil și fezabil. Percepțiile noastre sunt deformate (bias), iar acest lucru se manifestă preponderent în analiza situațională și comportamentală. Pe același model, analistul financiar ia și susține deciziile financiare, iar înțelegerea trăsăturilor sale psihocognitive, un cocktail de atitudini raționale și iraționale, poate ajuta la înțelegerea mai clară a mecanismului pieței.

Un exemplu elocvent este modul în care procesăm informațiile despre o anumită firmă, respectiv acțiune și

cum ajungem la o decizie investițională, bazându-ne, în special, pe ceea ce știm strict, la un moment dat (prin procesul de ancorare informațională), fără a avea o imagine de ansamblu și de perspectivă. Așadar, luăm decizii suboptimale prin abordare simplistă, bazată doar pe simplificări logice, heuristice.

Note

- (1) Un studiu, în lucru, al autorilor, tinde să evidențieze că, în condițiile BVB, diversificarea este mai eficientă pentru un număr mai mare de titluri în portofoliu decât se consideră uzual pe piețele de capital mai dezvoltate.
- (2) Punctul de echilibru al jocului, în care strategia fiecărui jucător este răspunsul cel mai bun la strategiile alese de ceilalți jucători.
- (3) Teoria Prospectului se referă la tendința irațională a oamenilor/investitorilor de a realiza rapid profiturile (prin vindere) și de a amâna realizarea pierderilor (prin menținerea activului). Tversky și Kahneman argumentează că deciziile oamenilor (în context financiar) sunt limitate cognitiv prin tendința de simplificare euristică. Oamenii sunt mai puțin interesați de prospectul (finalitatea) deciziilor lor asupra poziției finale a portofoliului de activ. Investitorii sunt focalizați, în principal, asupra probabilității ca decizia lor să ducă la pierderi sau la câștiguri față de status quo (sau alt punct de referință, stabilit în funcție de percepția și circumstanța personală prevalentă), și nu la impactul acesteia asupra întregului portofoliu. Orice decizie poate fi încadrată fie ca o pierdere, fie ca un câștig. În consecință,

Mai mult, prin însăși natura noastră umană, suntem atrași de informațiile interesante, viu colorate, prezentate atractiv. În mod evident, interpretarea intuitivă joacă un rol mult mai important în modul cum luăm deciziile decât judecata sistematică. Manifestările atitudinale deviate (biased), credințele și predilecțiile emoționale și cognitive dictează modul în care procesăm datele și informațiile și, respectiv, cel în care luăm deciziile.

cel mai important aspect este legat de modul în care este prezentată și încadrată (framed) performanța (trecută sau cea obținabilă). Conform Teoriei Prospectului, oamenii au predilecția teribilă spre obținerea situației de „chit” (pragul de rentabilitate zero). Pierderile sunt susținute indefinit, în speranța inflexiunii trendului în pierdere spre cel în profit și atingerii punctului de break-even.

- (4) Riscul se definește și în situația când se întâmplă mai multe lucruri decât se pot întâmpla.
- (5) Cele trei tipuri de probleme apărute au fost rezolvate sau, cel puțin, limitate astfel:
 - a) heteroskedasticitatea a fost corectată prin heteroskedasticitate condițională și obținerea unor noi erori standard, robuste statistic;
 - b) corelația serială a fost corectată prin obținerea unor erori standard noi, robuste statistic;
 - c) multicolaritatea (cu coeficienți de determinare mari, dar t statistici mici) a fost corectată prin eliminarea unei variabile independente.

Bibliografie

- Bollerslev, T., „Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity”, *Journal of Econometrics*, vol. 31, 1986, pp. 81-87
- Engle, R., Nelson, D., Bollerslev, T. (1994). *ARCH models*, Handbook of Econometrics, R. Engle and McFadden, pp. 2959-3038
- Fama, E.F., Fischer, L., Jensen, C., Roll, R., „The adjustment of stock prices to new information”, *International Economic Review*, vol. 10, nr. 1, 1969, pp. 1-21
- Fărcaș, P., „Studiul comparat Markowitz și Sharpe pentru optimizarea unui portofoliu”, SIF Banat-Crișana, Arad, iunie, 2001
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic Econometrics*, United States Military Academy, West Point
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). *Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk*
- Nash, J., „Equilibrium points in n -person games”, *Proceedings of the National Academy of the USA*, 1950, vol. 36(1)
- Zweig, J., „Are you wired for wealth?”, 75-83- *Money Magazine*, 2002
- Statman, M., Bubbles and portfolios: Investment lessons from Kahneman and Smith, winners of the 2002 Nobel Prize in Economics, 2002, Santa Clara University
- Tversky, A. (1999). *The psychology of risk*, Association for Investment Management and Research, pp. 159-163

Modele sistemice ale dezvoltării locale

■

Ani Matei

Profesor universitar doctor

Lucica Matei

Profesor universitar doctor

Școala Națională de Studii Politice și Administrative București

Abstract. *The paper approaches in a systemic manner the topic of local development, attempting, on one hand, to turn into account the previous contributions from the specialized literature and, on the other hand, to emphasize the specific mechanisms, describing and modelling the behaviour of a local development system, underlining its feedback.*

The basic hypotheses of a systemic model for local development are synthesized in emphasizing three main subsystems, representing three levels of public management. At the same time, a local development system is composed by the convergence of two cybernetic systems, namely an administrative and an economic one, each with specific missions.

Consequently, the paper aims a model for an economic-administrative system of local development (SEADL), whose self-regulation mechanisms are based on qualitative assessments, concerning the relevance or usefulness/sustainability of a local development policy as well as quantitative assessments, referring to efficiency or effectiveness. In the end of the paper a case study is presented in details, being achieved in Brăila Municipality, valorising SEADL feedback, using assessments based on production factors or Keynesian approaches.

The study represents only a framework, a general one for approaching a complex topic, such as local development, and it may be obviously completed and improved.

Key words: local development; cybernetic system; feedback of local development; social and economic impact.

■

I. Introducere

Evoluția conceptuală referitoare la dezvoltarea economică și socială cunoaște, în ultimele decenii, abordări tot mai profunde, printre care cele referitoare la dezvoltarea locală au un rol prioritar. Când spunem prioritar, ne referim, mai ales, la modul în care în formularea unor politici publice sunt incluse obiectivele dezvoltării locale, în întreaga lor complexitate, precum și la faptul că aceste politici dobândesc atributele unor politici naționale susținute atât printr-un cadru normativ adecvat, dar și prin alocarea unor resurse materiale considerabile.

În același timp, „baza dezvoltării economico-sociale o reprezintă resursele endogene, inițiativa și activitatea antreprenorială la nivel local”, iar definirea conceptului „local” se face nu numai în legătură cu unitățile administrativ-teritoriale, comună, oraș, municipiu sau județ, ci și la nivel intercomunal, interregional și chiar transfrontalier” (Matei, 2004a, p. 105).

În acest context, dezvoltarea locală incumbă aspecte economice, sociale, tehnologice etc. și are caracteristicile unui proces de dezvoltare într-o anumită regiune sau arie

Modele sistemice ale dezvoltării locale

geografică având drept obiectiv creșterea bunăstării și a calității vieții, la nivelul respectiv. Totodată, dezvoltarea locală se referă la evoluția capacității unei economii locale sau regionale în vederea stimulării unei creșteri economice și sociale stabile, menită să determine crearea de noi locuri de muncă și condiții pentru valorificarea oportunităților proprii schimbărilor rapide în plan economic, tehnic, social etc.

După Pecqueur (2000) „dezvoltarea locală prezintă o mare varietate de configurații. Cristalizările fenomenului sub forma unor sisteme productive locale sunt, ele însele, într-o evoluție constantă și devenirea lor rămâne fragilă” (Pecqueur, 2000, p. 128). Același autor, citând cotidianul *Le Monde*, vorbește de „irezistibila ascensiune a dezvoltării locale” (Betbeder, 1999).

O definiție sintetică, dar cuprinzătoare, a dezvoltării locale o regăsim sub forma: „concept actual în știința administrației prin care se definește procesul de dezvoltare, în principal economică, într-o anumită regiune sau unitate administrativ-teritorială, care determină o creștere a calității vieții la nivel local” (Parlagi, 2000, pp. 53-54).

Același autor afirmă ca obiectiv al dezvoltării locale „prosperitatea economică și bunăstarea socială prin crearea unui mediu favorabil pentru afaceri, concomitent cu integrarea în comunitate a grupurilor vulnerabile, folosirea resurselor endogene, dezvoltarea sectorului privat” (Parlagi, 2000, p. 54).

Prin urmare, din aceste succinte prezentări, reținem caracteristicile unui proces complex al dezvoltării locale, în cadrul căruia aspectele evolutive de natură economică, socială și administrativă sunt predominante.

II. Abordarea sistemică a dezvoltării locale

II.1. Necesitatea

Fără intenția de a limita abordarea ca proces al dezvoltării locale, vom reține, în continuare, două direcții conexe de analiză: economică și administrativă. Susținerea acestei ipoteze de cercetare derivă, pe de o parte, din cadrul normativ comun ce susține dezvoltarea locală, atât în România, cât și în statele Uniunii Europene, iar, pe de altă parte, din practicile existente la nivel european ce determină conexiuni tari, de natură sistemică între sferele economice și administrative locale.

Proceselor aferente dezvoltării locale li se subsumează sau suprasumează procese adiacente care au ca obiectiv „descentralizarea politicilor publice către administrațiile regionale și locale, cooperarea și rețelele între diferitele niveluri ale administrației (locale, regionale, naționale, supranaționale) și între agenții publici și privați ... Această schimbare a politicii implică o puternică provocare sub forma nevoilor de cunoștințe și informații ... Acțiunile pentru realizarea politicii, elaborate pentru teritorii specifice, solicită un înalt grad de coordonare, verticală și orizontală, a administrațiilor și îmbunătățirea cooperării între organismele publice și private” (Barca et. al., 2005, p. 2).

Așa cum rezultă și din Barca, în România, ca și în alte țări europene, politicile de dezvoltare regională și/sau locală implică patru niveluri, și anume:

- *europăean*, pentru stabilirea normelor și obiectivelor generale;
- *național*, pentru adaptarea normelor menționate la contextul național, precum și pentru monitorizarea implementării lor și furnizarea asistenței tehnice;
- *regional*, cu rol fundamental în selectarea proiectelor, alocarea resurselor pentru acestea și monitorizarea implementării lor;
- *local* (județean, municipal, orașenesc sau comunal) cu rol în antrenarea actorilor locali, elaborarea de proiecte și promovarea implementării acestora.

Această ierarhizare, aparent formală, implică cel puțin două concluzii ce susțin necesitatea abordării sistemice a dezvoltării locale.

Prima dintre concluzii se referă la eficiența procesului luării deciziei publice locale care nu poate fi atinsă decât în contextul unei capacități ridicate de interacțiune, atât la nivel formal, cât și informal, a instituțiilor și autorităților locale.

Cea de-a doua concluzie, menționată de Barca, are în vedere faptul că „implementarea noilor instrumente de guvernare – scopurile generale ale politicii și «regulile jocului» sunt stabilite de către un nivel superior, prin consultarea tehnică și politică cu nivelurile inferioare, iar specificarea și implementarea acestor scopuri necesită monitorizarea continuă a diagnosticului prin rețele de parteneri – se bazează pe schimbul de informații cantitative, pertinente, actualizate și semnificative”. (Barca et al., 2005, p. 3)

În acest context, susținut și de alte lucrări și studii de specialitate (Lajugie et al., 1985, Vachon, 1993, Abdelmalki, Courlet, 1996), putem vorbi de un sistem european al dezvoltării regionale, în care regăsim subsisteme ale dezvoltării locale. Sistemul european al dezvoltării regionale, ca, de altfel, și celelalte subsisteme ale sale, sunt sisteme cu o arhitectură mixtă, care încorporează mecanisme proprii de feedback și ale căror evoluții au finalități bine definite în cadrul normativ, european sau național. Reducând nivelul de generalitate al abordării sistemice ne vom referi, în continuare, la sistemul dezvoltării locale încercând să fundamentăm, de fapt, un model de dezvoltare locală bazat pe analiză și sinteză sistemice, orientate pe dimensiunile economice și administrative ce se manifestă în procesele de dezvoltare ale oricărei comunități locale.

II.2. Modele economico-administrative ale dezvoltării locale

Pentru dezvoltarea locală, în contextul descris anterior, înțelesul cel mai adecvat al conceptului de sistem este cel în care sunt prezente, explicit sau nu, noțiunile de proces, mediu și autonomie.

Această opțiune este susținută de elementele fundamentale ale reglementărilor normative europene și

românești, precum și de complexitatea specifică dezvoltării locale. Prin urmare, dintre multiplele definiții ale sistemului o vom reține pe cea aparținând lui Lapierre, pentru care „sistemul este un ansamblu organizat al proceselor legate între ele printr-o mulțime de interacțiuni, coerente și flexibile, care determină un anumit grad de autonomie” (Lugan, 1996, p. 38).

În acest sens, o dezbatere mai amplă a problematicii specifice abordării sistemice realizează Huteau, care, pornind de la accepțiunea asupra sistemicii definită de *L'École de Palo Alto*, enunță patru principii fondatoare ale sistemului unei colectivități teritoriale (Huteau, 2002, p. 10):

- deschiderea sistemului spre exterior sau interrelaționarea între sistem și mediul său;
- interdependența diferitelor elemente sau subsisteme;
- pluridisciplinaritatea abordării analitice a sistemului;
- înscrierea sistemului într-un demers de schimbare în conformitate cu care dezvoltarea locală nu se mai poate baza pe fundamentele tradiționale ale administrației colectivităților publice.

În virtutea acestui principiu, abordarea sistemică a dezvoltării locale va deveni un demers de analiză și concepție, având ca punct de plecare o reflecție asupra finalității colectivităților teritoriale diferențiindu-se, astfel, de abordarea tradițională a managementului unei organizații.

II.2.1. Repere istorice

Referindu-ne la contribuții anterioare existente în literatura de specialitate, vom constata existența acestora, chiar dacă nu în forma în care ne-o dorim în prezenta lucrare. Cert este că o serie de specialiști, români sau străini, au abordat secvențial fie problema caracteristicilor cibernetice ale sistemelor administrative: Mehl (1957 - 1964), Guțu (1984), Chevalier (1986), Matei (2002; 2003), fie o problemă similară pentru sistemele economice: Scarlat et al. (1997), Păun (1997).

Așa cum am precizat și anterior, vom încerca în lucrare să concretizăm o idee, preluată după Deleanu, și care preciza că „din multitudinea sistemelor existente, abordarea sistemică a fenomenelor și proceselor administrative presupune convergența a două tipuri de sisteme, mai precis a două modele sistemice: modelul organic și modelul logico-matematic” (Deleanu, 1977, p. 21).

Transpunând această idee în planul dezvoltării locale, sistemele economico-administrative la care ne vom referi în cele ce urmează presupun convergența a două tipuri de sisteme, și anume: cibernetico-administrative și cele economico-matematice.

Realizarea convergenței celor două modele, descrise detaliat de Matei, respectiv de Păun, se datorează ciberneticii și teoriei generale a sistemelor. Ca rezultat, vom putea vorbi de o concepție sistemico-cibernetică aflată la intersecția științelor administrative și științelor economice și ale cărei valențe metodologice vor contribui la înțelegerea proceselor specifice dezvoltării locale.

Din perspectiva modelării sistemice a dezvoltării locale, vom reține câteva contribuții convergente care, alături de altele, fundamentează, teoretic, ideile enunțate mai devreme. Prima la care ne vom referi aparține școlilor franceză și canadiană de sistemică, printre ai căror reprezentanți în aria specifică științelor administrative enumerăm Mehl, Aubry, Lapierre, Eatson, precum și Lemieux și Landry etc. Contribuțiile acestora, valorificate și dezvoltate în special de Lemieux (1972) – cu referire la studiul sistemic al raporturilor dintre politică și administrație – precum și de Landry și Lemieux (1978) – cu referire la analiza cibernetică a politicilor guvernamentale înscrie, cu evidență, politicile de dezvoltare locală în cadrul politicilor guvernamentale, analizele și modelele prezentate devenind relevante și pentru demersul nostru.

Lemieux (1972) se preocupă, printre altele, și de o „reinterpretare cibernetică” (Lemieux, 1972, pp. 66-67) a analizei raporturilor dintre politică și administrație, mai precis, despre modul în care se articulează, în cadrul sistemului social global, subsistemele politice și administrative, ajungând astfel la o „prezentare cibernetică a fenomenelor guvernamentale” inspirată, în mare parte, de Mehl (1966). Schema prezentată în figura 1 evidențiază și explicitează mai multe tipuri de conexiuni și relații al căror conținut simplificat va fi prezentat în cele ce urmează.

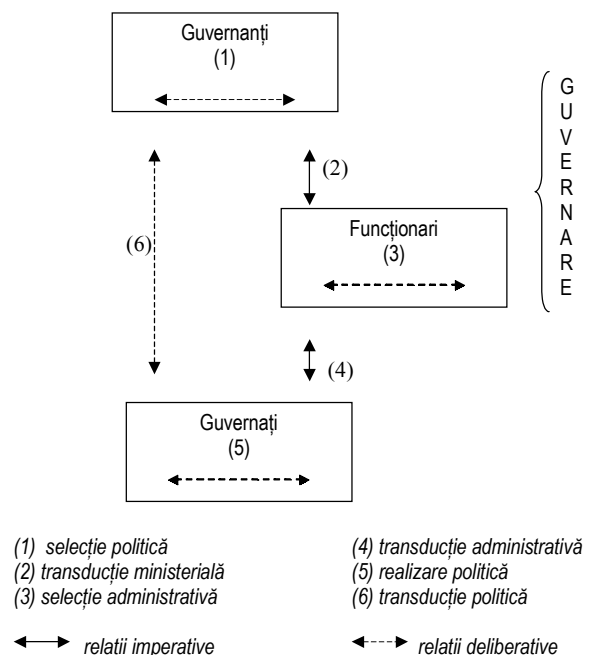


Figura 1. Schema cibernetică Lemieux a organizării guvernamentale

Mai întâi, trebuie menționat faptul că procesul de guvernare este conceput pe două paliere combinate ale guvernanților și funcționarilor. Conexiunile orizontale, la nivelul guvernării, sunt numite de *selecție*, cele de la nivelul guvernaților sunt numite de *realizare* (deflection),

iar relațiile verticale sunt cele de *transducție* (transduction). Observăm că așa-numitele conexiuni de transducție⁽¹⁾ evidențiază raporturi între diferite paliere ale organizării guvernamentale și au drept conținut asigurarea transpunerii biunivoce în practică a politicilor guvernamentale, fie că vorbim de guvernare centrală sau locală.

Concepția prezentată de Lemieux (1972) este reluată și transformată într-un model sistemic, cu trei etaje (Landry, Lemieux, 1978, p. 532).

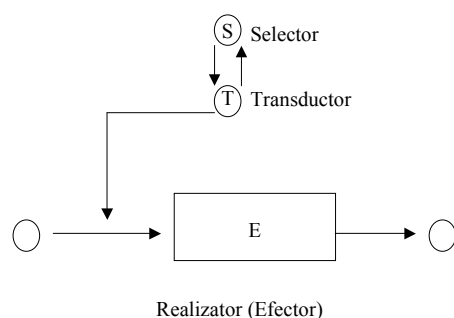


Figura 2. Modelul sistemic cu trei etaje al organizării guvernamentale

În modelul prezentat de autorii menționați, cele trei etaje au roluri bine determinate. Astfel, *selectorul* (S) va elabora norme de acțiune ce vor defini activitatea proprie a *transductorului* (T), care va asigura o interfață activă între norme și practici, într-o conexiune bidirecțională. Etajul inferior (E) este destinat practicilor menite să asigure realizarea normelor și regulilor stabilite de selector.

Demersul sistemic poate fi continuat prin descompunerea analitică a transductorului, ceea ce va permite evidențierea mecanismelor de reglare prin retroacțiune. Transductorul va putea fi, astfel, înlocuit printr-un subsistem care va conține: un mecanism de măsurare a performanțelor sistemului (M), unul pentru compararea acestor performanțe cu cele stabilite de selector (C), precum și un dispozitiv de reglare (R) care, utilizând rezultatul comparației obținute de C, va determina acțiunile necesare pentru realizatorul (E) în vederea obținerii performanței dorite.

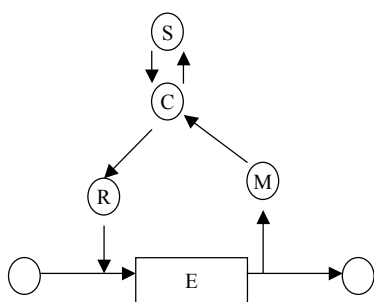


Figura 3. Modelul cibernetic Landry – Lemieux al organizării guvernamentale

Din figura 3 observăm că modelul propus reprezintă, de fapt, un sistem cibernetic în cadrul căruia pot fi evidențiate mai multe subsisteme. O descriere detaliată a acestora este prezentată în Landry și Lemieux (1978).

Caracteristicile ciberneticice ale modelului ne determină să insistăm mai mult asupra mecanismelor de reglare prin retroacțiune care generează, de fapt, dinamica sistemului. Literatura de specialitate evidențiază posibilitatea ca retroacțiunea să fie negativă sau pozitivă atunci când reglarea se face prin „compensare”, respectiv atunci când reglarea se face prin „amplificare”. Referindu-se la dezvoltarea sistemelor sociale, Roig afirma că reglarea pozitivă sau negativă „caracterizează nu numai sensul retroacțiunii, ci, de asemenea, sensul fluxurilor intrărilor energiei sau informației” (Roig, 1971, p. 85).

Părăsind, momentan, contribuțiile școlilor franceză și canadiană în domeniul sistemicii administrative, vom menționa contribuțiile lui Decleris.

În lucrările acestuia, dintre care evidențiem, Decleris, J., M. (1989), administrația publică este considerată „cel mai important procesor al cererilor (intrărilor) de valoare în sistemul de guvernare, cereri care variază în raport cu complexitatea socială. Asemenea cereri de valoare sunt generate de problemele publice, iar procesarea lor reprezintă un tip de conversie cantitativă și/sau calitativă, realizată printr-o serie de decizii publice” (Decleris, 1992, p. 150).

În figura 4 este prezentat, după Decleris (1992), un model adaptat politicilor de guvernare (Matei, 2003, p. 128).

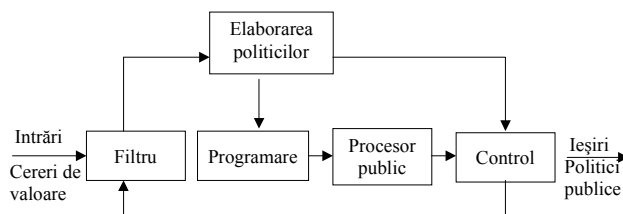


Figura 4. Modelul cibernetic Decleris al politicilor publice

Spre deosebire de modelele anterioare, modelul propus de Decleris insistă asupra modalităților de reglare prin retroacțiune introducând mecanisme și etape suplimentare adaptate obiectivului și specificului organizațiilor publice de a avea în vedere, de fiecare dată, interesul public. Totodată, modelul evidențiază, cu claritate, rolul și impactul structurilor administrației publice în procesarea cererilor programate și, astfel, interdependența proceselor de elaborare și implementare a politicilor publice. Pe plan național, dar și local, această observație transcrie semnificația modernă a separării puterilor în stat și relevă importanța administrației birocratice în procesele de dezvoltare. La fel de importante sunt și conexiunile procesorului public cu subsistemele de control și filtru

care, la rândul lor, interacționează cu mass-media, grupurile de interese, societatea civilă precum și instanțele juridice și civile sau alți actori interesați și implicați în procesul de elaborare a politicilor publice de dezvoltare.

Revenind la reglarea sistemelor organizaționale guvernamentale, un model mai detaliat aplicabil acestora este prezentat de Buckley (1967). De data aceasta, sistemul de reglare prin retroacțiune (feedback) este mult mai complex, impunând conexiunea cu mediul, o aplicare cu o anumite ciclicitate și măsuri corective pentru evitarea sau atenuarea posibilelor erori (Buckley, 1967, p. 173).

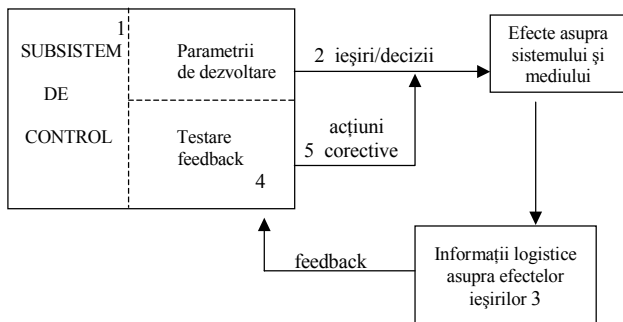


Figura 5. Modelul general al lui Buckley pentru reglarea erorilor printr-o reacție inversă

Explicarea detaliată a modelului urmărește chiar logica și argumentația autorului, care, într-o versiune adaptată la obiectul prezentei lucrări, se referă la:

1. subsistemul de control cuprinzând parametrii și obiectivele de dezvoltare;
2. deciziile ce se transformă în măsuri și norme de ieșire care au efecte asupra stării sistemului însuși și a mediului;
3. informațiile suplimentare, de natură logistică, ce sunt înregistrate și reintroduse în subsistemul de control;
4. similar cu modelul Landry – Lemieux, sunt comparați parametrii realizați cu
5. cei stabiliți și sunt stabilite erorile sau abaterile;
6. dacă erorile sau abaterile mărimilor de ieșire, respectiv ale efectelor, depășesc limitele parametrice ale sistemului, prin subsistemul de control, se iau măsuri de corectare.

Parcursul unui asemenea traseu în cadrul sistemului îl vom asimila cu o celulă Buckley și, anticipând, în cadrul modelelor economice-administrative de dezvoltare locală, în locul fiecărui subsistem aparținând nivelului realizator vom putea include o asemenea celulă.

Modelul prezentat în figura 5 este un model la care, în termenii teoriei sistemelor, este prezentă o buclă secundară. Complexitatea dezvoltării locale va impune și existența unor alte bucle. Astfel, inspirându-ne după Păun (1997), modelul Buckley poate fi completat ca în figura 6.

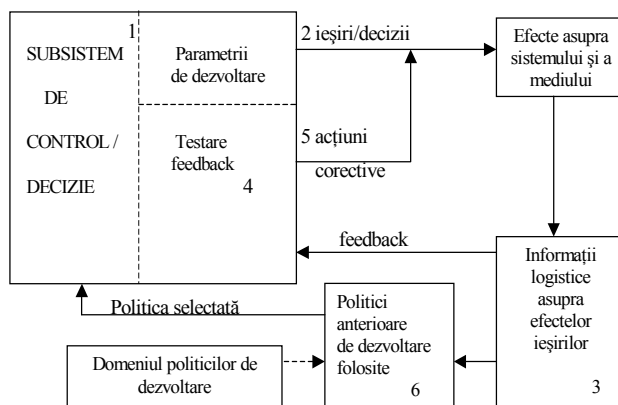


Figura 6. Modelul Buckley cu buclă terțiară

Observăm că buclă terțiară introdusă în model cuprinde în ordine blocurile 3, 6 și 1. În cadrul acestei bucle politicile de dezvoltare folosite anterior sunt analizate și, în raport cu impactul avut, vor fi păstrate sau nu.

Domeniul politicilor de dezvoltare va fi o parte a mediului sistemului, iar opțiunea pentru schimbarea unei politici cu alta va avea la bază creșterea gradului de cunoaștere a mediului, a unor situații și procese asemănătoare printr-un proces de învățare iterativă.

Perspectiva istorică pe care dorim să o invocăm în vederea construirii unui model economico-administrativ al dezvoltării locale nu poate să ignore contribuțiile din literatura de specialitate referitoare la o „logică a dezvoltării teritoriale” (Huteau, 2002, pp. 40-42).

Utilizând premisele de la care pornește Huteau, pentru fundamentarea unei logici de acțiune a dezvoltării locale, vom reține următoarele:

- managementul dezvoltării locale trebuie să aibă în vedere atât specificitatea comunităților locale în raport cu administrația publică, dar și în raport cu mediul privat;
- finalitatea dezvoltării locale bazată pe o „cultură a rezultatelor” nu poate să ignore cercetarea și realizarea interesului general.

Logica de acțiune la care facem referire poate fi reprezentată, foarte schematic, urmând două axe de analiză: pe de o parte, abordarea economică și socială a unei organizații publice, și, pe de altă parte, orientarea sa externă sau internă, adică abordarea prin cerere sau abordarea prin oferta de dezvoltare a acestei organizații pentru a răspunde nevoilor.

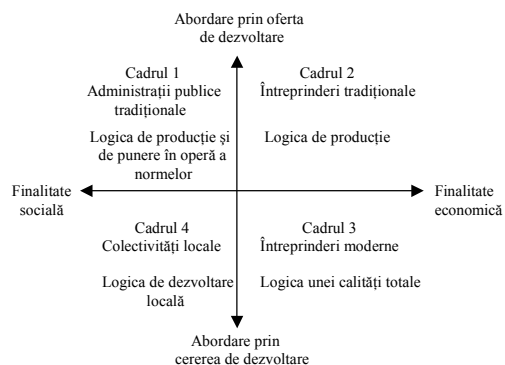


Figura 7. Logica de acțiune a dezvoltării locale

Comentariul și interpretările cu care autorul menționat însoțește figura 7 sunt extrem de interesante. Conform acestora, reprezentarea arată că logicile de funcționare tradițională a întreprinderilor și organizațiilor publice nu sunt atât de îndepărtate una de alta. Această abordare prin ofertă a condus la dezvoltarea birocrățiilor care, dacă ne gândim, nu erau, pentru Weber, un model propriu numai al organizațiilor publice, dar și al întreprinderilor industriale. În opinia autorului evoluția organizațiilor publice este legată cu predominanța, la un moment dat, a uneia dintre axe, iar reprezentarea din figura 7 sugerează o evoluție în dezvoltarea locală ale cărei valori încorporează, tot mai mult, elemente specifice managementului privat, dar care, așa cum am mai arătat, nu ignoră interesul general. Trecerea, în ordinea în care sunt marcate cele patru cadre, delimitează etape de modernizare aflate într-un progres vizând cererea orientată spre satisfacția membrilor comunității și adaptată finalității sociale.

II.2.2. Sisteme economico-administrative de dezvoltare locală

Evident că varietatea modelelor sistemice, majoritatea cu caracteristici cibernetice, ale acțiunilor publice materializate fie în politici guvernamentale, afaceri publice sau, pur și simplu, în politici publice sau politici de dezvoltare locală ar putea fi mult îmbogățită. Din cele ce am prezentat în subcapitolul II.2.1 putem, totuși, extrage o serie de concluzii utile pentru o modelare sistemică a dezvoltării locale.

Principalele concluzii le sintetizăm în următoarele ipoteze ale modelului sistemic, economico-administrativ, al dezvoltării locale (SEADL):

- existența a trei niveluri ale organizării sistemice: *selector*, *transductor* și *realizator*, fiecare dintre acestea având caracteristicile unui subsistem cibernetic;
- în dezvoltarea locală activitățile corespunzătoare primului nivel aparțin instituțiilor sau autorităților publice (consilii județene, municipale etc.) sau unor structuri asociative ale acestora și au ca obiect fundamentarea deciziilor publice referitoare la strategiile de dezvoltare locală, selectarea politicilor publice de dezvoltare, accesarea fondurilor de dezvoltare etc.;
- nivelul intermediar – transductor – cuprinde activitățile desfășurate de funcționarii și angajații publici pentru operaționalizarea deciziilor publice,

monitorizarea realizării politicilor de dezvoltare locală, evaluarea rezultatelor acestora și a impactului social și economic;

Aceste două niveluri sunt specifice administrației publice locale și asigură rolul de procesor public al acesteia.

- nivelul de bază – realizator – se suprapune peste activitățile actorilor economici ai dezvoltării locale constituiți într-o rețea de subsisteme cibernetice care, în ansamblul său, are și ea propriile mecanisme de reglare;
- proiectarea unui SEADL trebuie să aibă în vedere logica de acțiune a dezvoltării locale prezentată anterior, logică ce îmbină eficiența proceselor economice ale dezvoltării locale cu interesul public al colectivităților locale. Prin urmare, apare cu necesitate ipoteza conform căreia SEADL va fi constituit din două subsisteme principale, administrativ și economic, care interacționează prin mecanisme complexe ce decurg din cadrul legislativ, transferul de resurse, informații. Mediul acestora este același și realizează, cu fiecare, conexiuni specifice provenite din interesul public, necesitatea creșterii bunăstării etc.

O imagine mai concludentă în susținerea și fundamentarea acestor ipoteze o obținem realizând o comparație sintetică a principalelor caracteristici sistemice ale modelelor prezentate anterior (tabelul 1).

O comparație asupra caracteristicilor sistemice ale modelelor de dezvoltare locală

Tabelul 1

Modelul \ Nivelul	Nivelul I	Nivelul II	Nivelul III	Feedback
Landry - Lemieux	Selector	Transductor	Realizator	Măsurarea și compararea performanțelor Control și filtru
Decleris	Elaborarea politicilor	Procesor public leșiri/decizii	Politici publice Politica selectată	Efectele ieșirilor și testare feedback
Buckley	Subsistem de control/decizie	asupra parametrilor de dezvoltare		

Prin urmare vom obține modelul unui sistem cibernetic, cu arhitectură mixtă, rezultat prin conexiunea a două subsisteme, administrativ și economic. Sistemul astfel obținut îl vom denumi sistemul economico-administrativ al dezvoltării locale (SEADL) (figura 8).

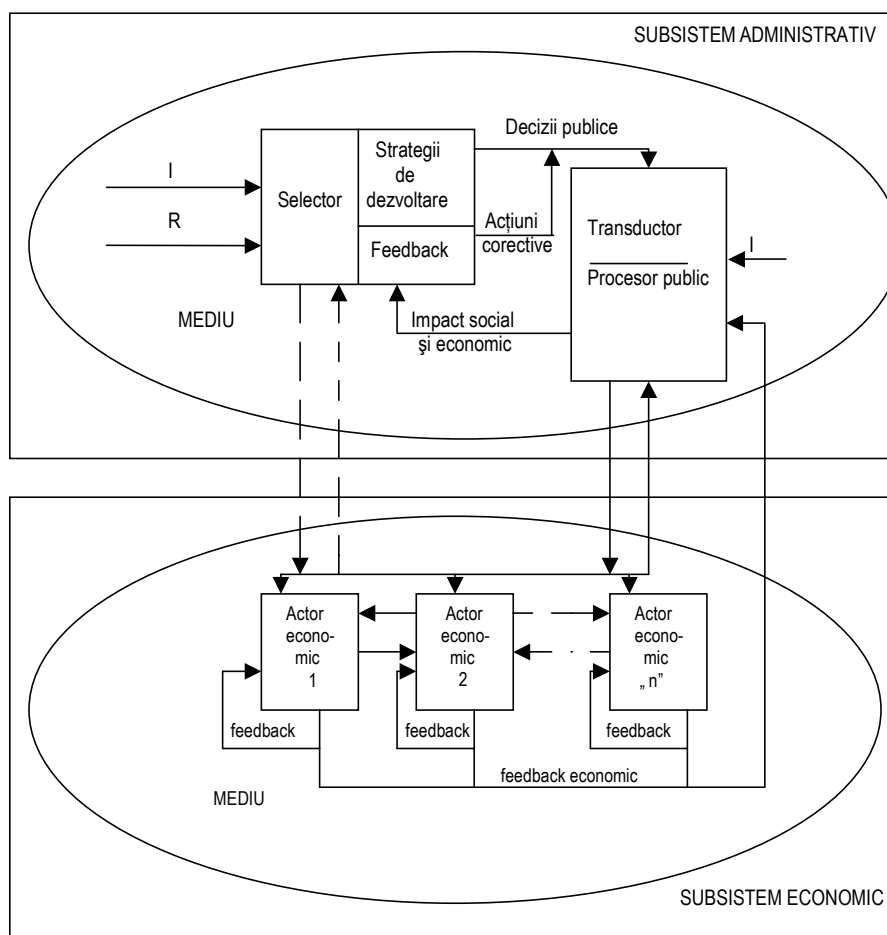


Figura 8. Arhitectura sistemului economico-administrativ al dezvoltării locale (SEADL)

Suportul analitic al unui asemenea model va urma o schemă logică ce pornește de la analiza realității social economice din comunitatea locală, selectarea politicilor de dezvoltare adecvate și descrierea parametrilor acestora, transpunerea acestor parametri și a legăturilor reciproce în propoziții formalizate obținute prin modelare calitativă sau cantitativă, evaluarea și compararea rezultatelor obținute și transmiterea la nivelul ierarhic superior a unor informații de sinteză pe baza cărora sistemul va reacționa în raport cu finalitatea sa.

II.2.3. Feedback-ul în sistemele economico-administrative de dezvoltare locală

După cum rezultă, și din cele prezentate anterior, feedback-ul într-un SEADL va fi stabilit pe baza evaluării politicilor de dezvoltare locală, individual, în pachete de politici sau ansamblul acestora.

După cum se arată în Manualul pentru evaluarea dezvoltării economico-sociale⁽²⁾ criteriile principale de evaluare au în vedere relevanța, eficacitatea, eficiența și utilitatea/durabilitatea.

Mecanismul de evaluare ce ar putea fi inclus într-o descriere detaliată a arhitecturii SEADL urmărește schema din figura 9⁽³⁾.

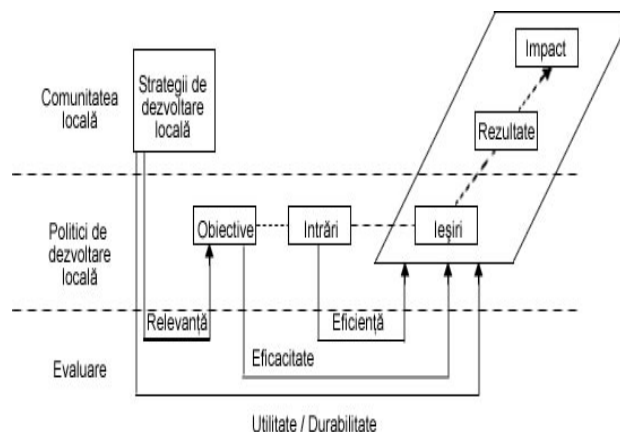


Figura 9. Mecanisme și criterii de evaluare a politicilor de dezvoltare locală

Toate aceste criterii dobândesc conținuturi specifice pentru fiecare politică sau program de dezvoltare locală. În raport cu rezultatele evaluării sunt stabilite, la diferitele niveluri ale SEADL, feedback-urile și, mai general, impactul economic și social.

Observăm că primul criteriu – relevanța – stabilește o conexiune între strategia de dezvoltare locală și obiectivele explicite ale unei politici adoptate prin decizie publică.

Această evaluare este de competența selectorului, având și sprijinul transductorului, fiind realizată ex-ante, și pune accentul pe alegerea unei politici de dezvoltare optime și pe justificarea acestei alegeri. Pot urma și evaluări intermediare care vor avea în vedere, în principal, evoluția contextului social-economic și posibilitatea de realizare, în termenii stabiliți, a politicii respective.

Spre deosebire de relevanță, care presupune evaluări calitative, eficacitatea poate încorpora atât evaluări calitative, cât și evaluări cantitative atunci când se analizează dacă obiectivele formulate în cadrul politicii de dezvoltare locală au fost realizate, adecvarea soluțiilor alese, precum și influența factorilor externi.

Cel de-al treilea criteriu – eficiența – are în vedere o evaluare economică, luând în considerare costurile asociate raportate la rezultatele obținute. Cel mai adesea eficiența constituie un criteriu de evaluare cantitativ ex-post și se referă la analizarea impactului social și economic raportat la resursele mobilizate.

Eficiența și eficacitatea pot constitui și criterii de performanță ale politicilor de dezvoltare locală.

Criteriul de utilitate apelează, de asemenea, la evaluări calitative, stabilind gradul în care impactul politicii de dezvoltare locală răspunde nevoilor de ansamblu, sociale și economice, ale comunității locale.

În paralel, criteriul de durabilitate este legat de conceptul dezvoltării durabile putând fi privit ca o definiție alternativă a utilității.

III. Abordări empirice ale modelării dezvoltării locale

Procedând la determinarea unor modele empirice care să descrie, din punct de vedere economic, evoluția proceselor în cadrul unui SEADL, vom insista, în continuare, ca, pornind de la date reale de intrare în sistem, să obținem indicatori relevanți mențiți să contribuie la o evaluare cât mai exactă a rezultatelor unor politici de dezvoltare locală pe baza căreia, la nivelul superior al SEADL, să fie stabilit feedback-ul necesar.

Analizele ce vor fi prezentate⁽⁴⁾ au fost realizate în municipiul Brăila.

Cum anumite teorii pun accentul mai mult pe factorii interni (endogeni), pe când altele scot în evidență importanța factorilor externi (exogeni) în dezvoltarea locală, în cele ce urmează vom aborda problema dezvoltării prin focalizarea simultană a factorilor endogeni și exogeni.

Una dintre cele mai importante constrângeri, care trebuie depășită atunci când sunt întreprinse analize de acest gen, constă în asigurarea datelor necesare pentru estimarea parametrilor.

Referindu-ne la activitatea economică a municipiului Brăila din perioada 2001 – 2005, în modelele de dezvoltare locală, vor fi incluși principalii factori ai variabilității acestora, și anume:

- resursele locale disponibile;
- circumstanțele de ordin istoric;
- concepția dominantă asupra dezvoltării locale.

Inspirându-ne din literatura de specialitate (Matei, 2004b, Constantin, 2000, precum și Pușcașu, 2000), modelele de dezvoltare locală utilizate la nivelul Municipiului Brăila se pot circumscrie în jurul a două concepții, care au stat la baza fundamentării unor politici de dezvoltare locală, astfel:

- *Dezvoltarea orientată pe factori de producție*, bazată pe valorificarea abundenței și a costului scăzut al unor resurse economice de bază;
- *Abordarea keynesiană*, centrată pe efectele cumulate ale stimulării cererii și investițiilor publice.

III.1 Evaluarea politicilor de dezvoltare locală bazată pe factori de producție

Dezvoltarea locală orientată pe factori de producție este bazată, în exclusivitate, pe resursele economice de bază precum resursele naturale și forța de muncă.

În contextul descris anterior, în cadrul Regiei Autonome „APA”, unitate ce asigură gestiunea serviciului de apă și canalizare a Consiliului Local Municipal Brăila, a fost utilizat *modelul neoclastic unisectorial*.

Potrivit strategiei de reabilitare și dezvoltare a sistemului public de alimentare cu apă și canalizare al RA APA Brăila pentru perioada 2001 – 2010, obiectivul general îl reprezintă dezvoltarea sistemului de apă și canalizare la nivel local, obiectiv ce constă în modernizarea sistemului existent, cât și extinderea acestuia în zonele periferice ale municipiului Brăila, simultan cu *îmbunătățirea continuă a calității serviciului prestat*, prin respectarea principiilor eficienței, eficacității, economicității, cuantificării, continuității, rentabilității și egalității.

În acest context, abordarea modelului neoclastic în cadrul serviciului de utilitate publică de apă și de canalizare de la nivelul Municipiului Brăila se bazează pe o funcție de producție agregată pentru care o formă particulară este funcția de producție Cobb-Douglas:

$$Y_t = A \times K_t^\alpha \times L_t^\beta \quad (1)$$

în care:

Y_t = producția serviciului de apă și de canalizare, exprimată valoric sau output-ul, în anul t ;

K_t = capitalul fix al regiei utilizat în producerea și distribuția apei, precum și în prestarea serviciului de canalizare în anul t ;

L_t = forța de muncă utilizată de regie, în producerea și distribuția apei, precum și în prestarea serviciului de canalizare, în anul t ;

t = timpul.

Perioada în care se face analiza este 2000 – 2005.

După cum se știe, semnificația constantelor A , α și β este următoarea:

A = coeficient de dimensiune, având rolul de a comensura productivitatea totală a factorilor de producție;
 α = elasticitatea producției în raport de capitalul aferent activității de apă și de canalizare;
 β = elasticitatea producției în raport cu munca aferentă activității de apă-canal.

Modelarea funcției Cobb-Douglas în cadrul RA APA Brăila impune parcurgerea mai multor etape, și anume:

1. colectarea datelor;
2. construirea funcției Cobb-Douglas;
3. determinarea indicatorilor de evaluare folosiți în analiză;
4. indicatori de performanță utilizați în serviciul public de apă și de canalizare.

III.1.1. Colectarea datelor

Datele necesare implementării funcției de producție la nivelul serviciului public de apă-canal, ramură unică în cadrul economiei locale, au fost preluate atât din buletinele statistice ale Institutului Național de Statistică, cât și din rapoartele și situațiile financiare transmise de regie, autorității locale. Regia, fiind cuprinsă în Programul de dezvoltare a utilităților municipale MUDIP II 1998 – 2002, a avut obligația separării conturilor pentru activitatea de apă-canal de celelalte conturi utilizate de regie în furnizarea altor servicii de utilitate municipală, fapt care a ușurat operațiunea de colectare și implementare a datelor.

Elementele necesare pentru determinarea funcției sunt redade în tabelul următor:

Date empirice privind variabilele funcției Cobb-Douglas

Tabelul 2

Anul	Producția exprimată valoric* (Y)	Capitalul fix* (K)	Cheltuieli cu salariile* (L)	Nr. mediu de salariați (I)
2000	10.668.338	24.253.760	4.821.499	680
2001	10.855.321	18.552.430	5.675.151	654
2002	12.540.120	20.537.752	5.122.277	581
2003	13.821.040	25.003.426	6.069.335	568
2004	15.733.981	25.683.846	6.841.239	544
2005	16.933.225	31.368.067	7.813.556	515

* Valorile sunt exprimate în lei.

III.1.2. Construirea funcției Cobb-Douglas

Funcția de producție este o expresie matematică ce leagă cantitativ, într-un proces de producție, input-urile (factorii de producție) și output-urile (producția de servicii). În afară de descrierea efectivă a procesului de producție, prin intermediul funcției de producție se pot analiza proprietățile marginale, precum și posibilitățile de substituie între factorii de producție.

Prin logaritmare expresiei (1), care definește funcția de producție de tip Cobb-Douglas, obținem:

$$\ln Y = \ln A + \alpha \times \ln K + \beta \times \ln L \quad (2)$$

Utilizând datele din tabelul 2 obținem:

Valorile logaritmice ale variabilelor funcției Cobb-Douglas

Tabelul 3

ANUL	ln Y	ln K	ln L
2000	16,18279085	17,00408221	15,38859545
2001	16,20016593	16,73611134	15,55160776
2002	16,34444366	16,83777531	15,44910970
2003	16,44170263	17,03452341	15,61875960
2004	16,57133333	17,06137279	15,73847941
2005	16,64478823	17,26130096	15,87137073

Din rațiuni de calcul elementar, pentru determinarea constantelor unice A, α și β vom împărți perioada analizată în două subperioade, 2000 – 2003, respectiv 2003 – 2005, și vom obține:

Pentru perioada 2000 - 2002:

$$f(K, L) = 9,5212 \times e^{+48} \times K^{-2,3224} \times L^{-3,7111} \quad (3)$$

și

$$\ln Y = 5,1346 - 0,4140 \times \ln K + 1,1756 \times \ln L$$

Pentru perioada 2003 – 2005:

$$f(K, L) = 169,4309 \times K^{-0,414} \times L^{1,1756}$$

și

$$\ln Y = 112,7810 - 2,3224 \times \ln K - 3,7111 \times \ln L \quad (4)$$

Comparând datele din tabelul 2 cu valorile funcției Cobb-Douglas, observăm inexistența erorilor între valoarea reală și valoarea determinată prin funcția Cobb-Douglas (tabelul 4).

Estimarea erorilor pentru funcțiile de producție Cobb-Douglas

Tabelul 4

Relația aplicată	Perioada	Valoarea obținută prin logaritmare (tabelul 2)	Valoarea Obținută prin rezolvarea funcției Cobb-Douglas	Eroare (%)
$\ln Y = 5,1346 - 0,414 \times \ln K + 1,1756 \times \ln L$	2000	16,18279085	16,18279085	0,00000000
	2001	16,20016593	16,20016593	0,00000000
	2002	16,34444366	16,34444366	0,00000000
$\ln Y = 112,7810 - 2,3224 \times \ln K - 3,7111 \times \ln L$	2003	16,44170263	16,44170263	0,00000000
	2004	16,57133333	16,57133333	0,00000000
	2005	16,64478823	16,64478823	0,00000000

Studiul realizat asupra producției serviciului public de apă și de canalizare, la nivelul municipiului Brăila, a avut la bază funcția de producție de tip Cobb-Douglas determinată anterior.

În cadrul studiului, o importanță deosebită s-a acordat relației dintre output-ul pe lucrător, Y/I , și capitalul fix pe lucrător, K/I .

Evoluția acestei relații implică, în mod direct, calcularea rapoartelor Y/I , K/I , precum și funcția. Mărimile acestor rapoarte sunt redade în tabelul 5.

Estimarea input-ului și output-ului pe lucrător

Tabelul 5

Perioada (anul)	Rapoartele între:		$Y/I=f(K/I)$
	ln Y/I	ln K/I	
2000	15688,73	35667,29	559574631
2001	16598,35	28367,63	470855855
2002	21583,68	35348,97	762960990
2003	24332,82	44020,12	1071133427
2004	28922,76	47212,95	1365528847
2005	32880,05	60908,87	2002686535

Introducând rapoartele Y/I și K/I într-un sistem rectangular de axe, astfel încât pe axa absciselor să avem capitalul fix pe lucrător, iar pe axa ordonatelor output-ul pe lucrător (figura 10), constatăm că output-ul pe lucrător crește când gradul de înzestrare tehnică a muncii, K/I , crește. Dar această creștere nu poate continua la nesfârșit, în absența progresului tehnic, deoarece, în asemenea condiții, capitalul și forța de muncă aferente vor înregistra randamente marginale descrescătoare, generând astfel evoluția, într-un ritm descrescător, a output-ului pe lucrător.

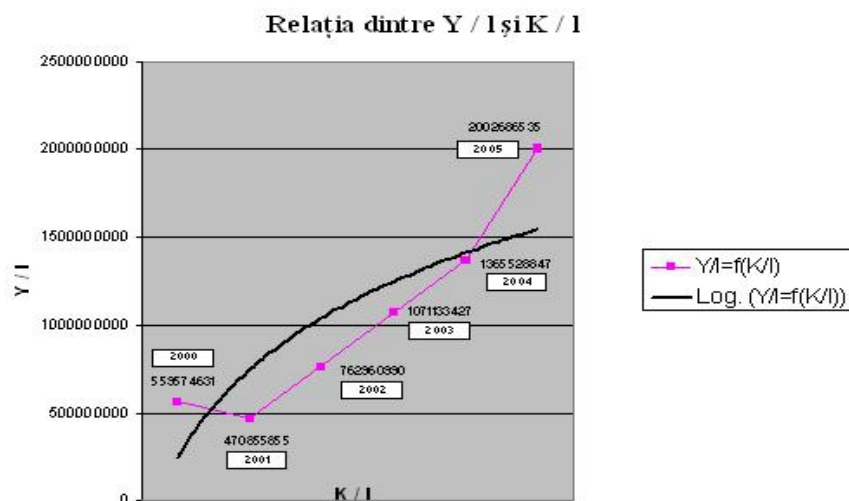


Figura 10. Relația dintre output-ul pe lucrător și capitalul fix pe lucrător

Pentru a evita astfel de fenomene cu implicații sociale, întrucât serviciul public de apă-canal implică existența unei nevoi sociale ce trebuie satisfăcute în permanență, Regia, sub conducerea directă a administrației publice locale, și-a elaborat propria strategie de reabilitare și dezvoltare a sistemului public de alimentare cu apă și canalizare pentru

perioada 2001 – 2010. În cadrul programului de restructurare, înnoirea și dezvoltarea Regiei, cu implicații în îmbunătățirea calitativă a serviciilor municipale de apă și canal, au generat importante investiții. Evoluția investițiilor pentru lucrările de gospodărie comunală (figura 11), în perioada analizată, se prezintă astfel:

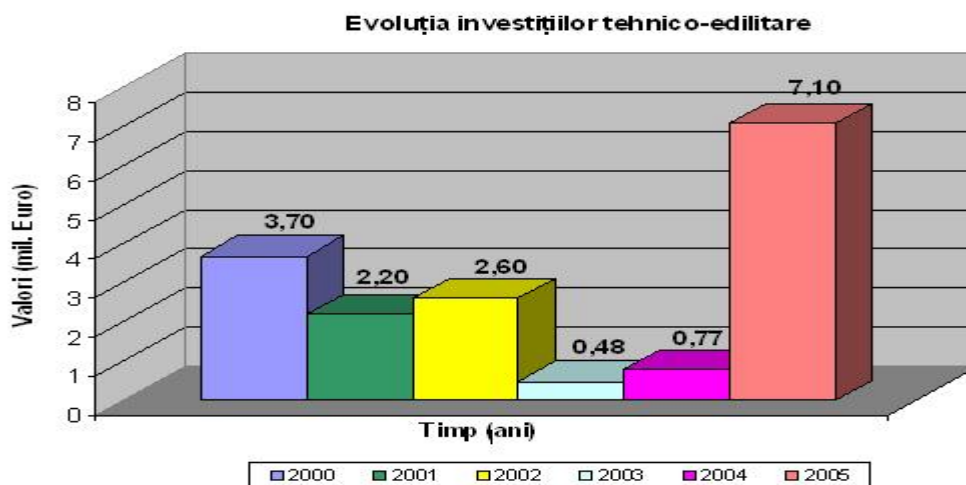


Figura 11. Evoluția investițiilor pentru lucrările de gospodărie comunală

O contribuție deosebită la dezvoltarea serviciilor de utilitate publică din domeniul apei și canalizării o reprezintă cuprinderea Municipiului Brăila în Acordul de

Împrumut – „Programul de dezvoltare a utilităților municipale MUDIP II”, finanțat de Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare.

În conformitate cu prevederile acestui acord, municipalitatea, împreună cu regia, au realizat un program de investiții pentru reabilitarea și modernizarea sistemului public de alimentare cu apă ale căror scopuri urmăresc:

- înlocuirea a 32 km de conducte cu grad avansat de uzură;
- eliminarea pierderilor de apă;
- contorizarea surselor de apă;
- modernizarea laboratorului de analize fizico-chimice și bacteriologice;
- modernizarea și dispecerizarea sistemului de producere și distribuție a apei potabile în municipiul Brăila;
- contorizarea consumului de apă la abonați, creșterea gradului de siguranță în exploatare și a randamentelor stațiilor de tratare Brăila și Chiscani;
- executarea unei a doua surse de alimentare cu energie electrică a stației de tratare Chiscani.

Simultan cu dezvoltarea sectorului de apă, s-a impus, cu necesitate, și reabilitarea și dezvoltarea sectorului de canalizare.

În acest sens, municipalitatea, împreună cu regia, au accesat fondurile de pre-aderare ISPA, iar prin OG nr.17/2001 a fost ratificat Memorandumul de finanțare convenit între Guvernul României și Comisia Europeană privind asistența financiară nerambursabilă acordată prin Instrumentul pentru Politici Structurale de Preaderare pentru măsura „Reabilitarea și extinderea rețelei de canalizare și construirea unei stații de epurare a apelor uzate în Municipiul Brăila”, semnat la Bruxelles, la 15 februarie 2001.

Măsura cuprinde trei componente principale, astfel:

- finalizarea lucrărilor la colectorul principal de ape uzate;
- extinderea sistemului de canalizare;
- construcția unei stații de epurare a apelor uzate.

Se apreciază că, prin aplicarea celor două programe, municipiul Brăila va asigura în viitor tuturor cetățenilor, instituțiilor și agenților economici un serviciu public eficient și de calitate.

III.1.3. Determinarea indicatorilor de evaluare folosiți în analiza serviciului public de apă-canal

Pe baza funcției de producție Cobb-Douglas se pot calcula o serie de indicatori de evaluare, necesari în analiza serviciului de utilitate publică din cadrul sectoarelor de apă și de canalizare. Dintre aceștia precizăm:

- a) productivitatea medie sau randamentul mediu;
- b) productivitatea marginală sau randamentul marginal;
- c) elasticitatea producției;
- d) rata marginală de substituție între factori;
- e) elasticitatea ratei marginale de substituție între factori.

a) *Productivitatea medie sau randamentul mediu* este un indicator care exprimă câte unități de producție se obțin

la o unitate din factorul de producție analizat. Având în vedere faptul că funcția de producție analizată a inclus doi factori de producție, capitalul fix și munca vie, rezultă că analiza trebuie să urmărească:

- productivitatea medie în funcție de capital;
- productivitatea medie în funcție de factorul muncă.

Productivitatea medie în funcție de capital se calculează pe baza relației:

$$R_K = A \times K^{\alpha-1} \times L^{\beta} \quad (5)$$

Logaritmând expresia (5) și luând în calcul coeficienții determinați la relația (3) pentru fiecare perioadă în parte, obținem:

Evoluția productivității medii în funcție de capital

Tabelul 6

Anul	Productivitatea medie în funcție de capital (R_K)
2000	0,4399
2001	0,5851
2002	0,6106
2003	0,5528
2004	0,6126
2005	0,5398

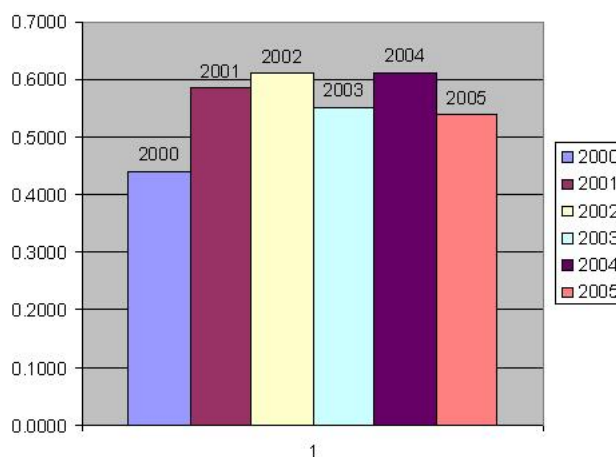


Figura 12. Evoluția productivității medii în funcție de capital

Prin urmare, utilizarea unei unități monetare din factorul de producție capital generează anumite unități de output pentru fiecare perioadă în parte, a căror evoluție este prezentată în figura 12.

Cu privire la calculul productivității medii în funcție de cel de-al doilea factor de producție, munca, se are în vedere relația:

$$\bar{R}_L = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta-1} \quad (6)$$

Evoluția productivității medii în funcție de factorul de muncă

Tabelul 7

Anul	Productivitatea medie în funcție de factorul de muncă ($\bar{R}_L$)
2000	2,2126
2001	1,9127
2002	2,4481
2003	2,2771
2004	2,2998
2005	2,1671

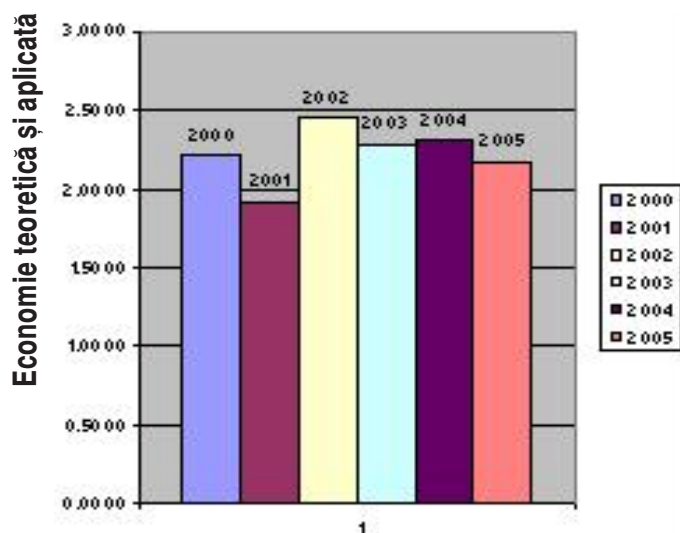


Figura 13. Evoluția randamentului mediu funcție de muncă

Ca atare, utilizarea unei unități de forță de muncă generează obținerea unui anumit output. Astfel, pentru perioada 2004, output-ul realizat este de 2,2998 lei, iar pentru anul 2005 rezultatul este de 2,1671 lei.

b productivitatea marginală sau randamentul marginal este indicatorul care arată cu câte unități crește producția la o creștere cu o unitate a unui factor de producție.

Asfel, productivitatea marginală în funcție de capital este dată de expresia:

$$RD_K = \alpha \times \bar{R}_K \quad (7)$$

în care, RD_K reprezintă productivitatea marginală.

Înlocuind coeficienții din (3), respectiv (4) în relația (13), obținem următorii indicatori:

$$\begin{aligned} RD_{K(2000)} &= -1,0216 & RD_{K(2003)} &= -0,2289 \\ RD_{K(2001)} &= -1,3589 & RD_{K(2004)} &= -0,2536 \\ RD_{K(2002)} &= -1,4180 & RD_{K(2005)} &= -0,2235 \end{aligned}$$

Evoluția indicatorilor în perioada analizată este prezentată în figura 14.

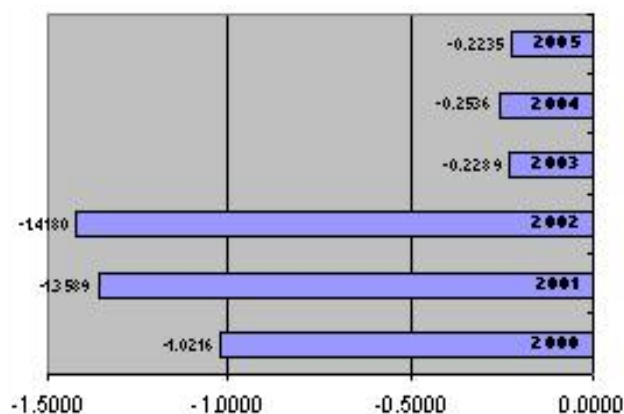


Figura 14. Evoluția productivității marginale funcție de capital

Productivitatea marginală funcție de factorul muncă se calculează după relația:

$$RD_L = \beta \times \bar{R}_L \quad (8)$$

Luând în considerare valorile parametrilor obținuți la (3) și (4) și înlocuiri succesiv în expresia (8), obținem următorii indicatori ai productivității marginale:

$$\begin{aligned} RD_{L(2000)} &= -8,2112 & RD_{L(2003)} &= 2,6771 \\ RD_{L(2001)} &= -7,0984 & RD_{L(2004)} &= 2,7038 \\ RD_{L(2002)} &= -9,0851 & RD_{L(2005)} &= 2,5477 \end{aligned}$$

Indicatorii obținuți și evoluția acestora sunt prezentați în figura 15.

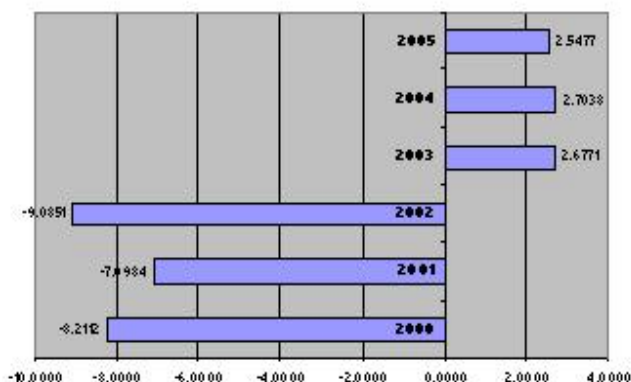


Figura 15. Productivitatea marginală funcție de factorul muncă

c) Elasticitatea producției, în raport cu factorii care o determină, exprimă creșterea procentuală a producției la o creștere cu un procent a resurselor, și este dată de raportul dintre productivitatea marginală și cea medie:

$$\varepsilon_k = \alpha \quad (9)$$

Cunoscând din (3) și (4) valorile parametrului α , se determină elasticitatea producției ca fiind:

- pentru intervalul 2000 – 2002 $\varepsilon_k = \alpha = -2,3224$
- pentru intervalul 2003 – 2005 $\varepsilon_k = \alpha = -0,4140$

d) Un alt indicator important, și luat în analiză, este *rata marginală de substituție între factori*. Această mărime reprezintă sporuri de fonduri fixe, necesare a fi puse în funcțiune pentru economisirea unui loc de muncă, exprimat prin relația dK/dL .

Rata marginală de substituție între factorii utilizați în procesul de producție se calculează după relația:

$$r = -\frac{\beta \times K}{\alpha \times L} \quad (10)$$

Având în vedere valorile cunoscute ale parametrilor α și β din relațiile (3) și (4), și ținând seama de valorile cunoscute ale factorilor de producție, prin înlocuirea acestora în relația (10) obținem următorii indicatori:

$$\begin{aligned} r_{2000} &= -8,0383 \\ r_{2001} &= -5,2239 \\ r_{2002} &= -6,4071 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} r_{2003} &= 11,6976 \\ r_{2004} &= 10,6601 \\ r_{2005} &= 11,3992 \end{aligned}$$

Situația indicatorului *rata marginală de substituție* este prezentată în figurile 7a și 7b.

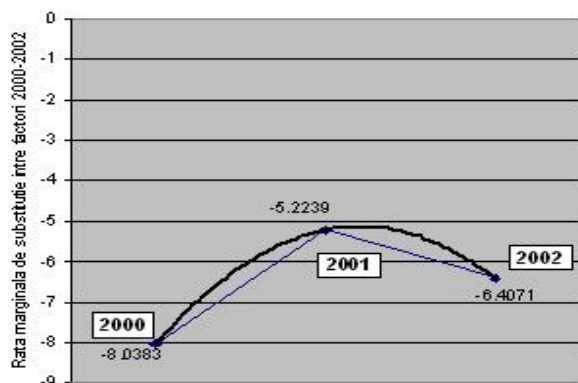


Figura 7a. Rata marginală de substituție pentru 2000-2002

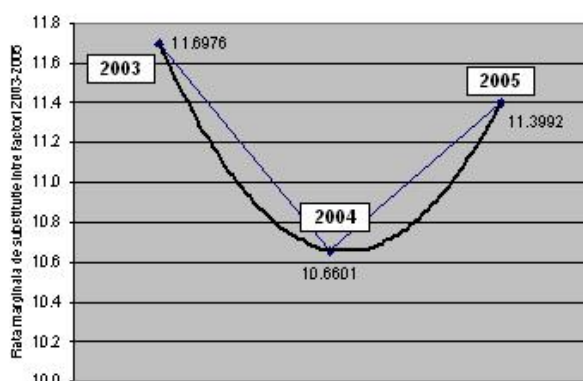


Figura 7b. Rata marginală de substituție pentru 2003-2005

e) *elasticitatea ratei marginale de substituție între factori* este un indicator cu ajutorul căruia se determină necesarul suplimentar de fonduri fixe. Aceasta se exprimă în procente și evidențiază economisirea unui procent din forța de muncă. Calculul indicatorului se bazează pe relația:

$$\varepsilon_r = -\frac{\beta}{\alpha} \quad (11)$$

Ținând seama că mărimile a și b sunt cunoscute, atunci, pentru perioada 2000 – 2002, indicatorul $= -1,5980$, iar pentru perioada 2003 – 2005, acesta este $= 2,8395$

III.1.4. Indicatori de calitate utilizați de Serviciul public de apă-canal

Eficiența economică exprimă, în esență, calitatea activității economice de a utiliza rațional factorii de

producție în orice unitate producătoare de servicii de utilitate publică, fiind o cerință fundamentală care trebuie să orienteze în permanență acțiunile și deciziile actorului economic. Caracterul prioritar al eficienței se datorează unei duble preocupări a conducerii actorului economic:

- aceea de a face față creșterii nevoilor individuale și colective de ameliorare a standardului de viață;
- aceea de a întâmpina, în condiții optime, concurența imperfectă, sub diversele ei forme, grade de intensitate și instrumente de desfășurare, atât pe plan intern, cât și internațional (Ciucur et al., 1999, p. 327).

Aprecierea gradului de eficiență, în orice sector de activitate, deci și în domeniul serviciilor publice de canal-apă, presupune următoarele linii directoare:

- obținerea eficienței maxime – tendința dominantă a oricărui consum de resurse naturale, materiale, umane, financiare;
- echilibrarea cerințelor economice cu cele sociale;
- realizarea unui echilibru între exigențele actuale și cele de perspectivă;
- alegerea judicioasă a bazei de comparație.

Deși evaluarea corectă în domeniul serviciilor publice este un demers dificil de realizat, ea este absolut necesară în procesul de fundamentare a deciziilor ce trebuie luate atât la nivelul regiei, ca instituție ce gestionează serviciul public de alimentare cu apă-canal, cât și la nivelul autorității publice locale. Ca atare, toate deciziile trebuie să se bazeze pe analiza diagnostic a rezultatelor obținute de gospodărire comunală.

Indiferent de metodologia utilizată, studiile de eficiență în sectorul serviciilor publice în general, deci al celor de apă-canal, urmăresc determinarea gradului de satisfacere a cerințelor consumatorului în urma prestației realizate, modalitățile concrete de ameliorare a calității serviciilor publice cu investiții cât mai reduse și într-un timp cât mai scurt, crearea unui cadru organizatoric care să permită creșterea eficienței.

IV. Concluzii

Lucrarea de față realizează o sinteză a preocupărilor teoretice și practice, din literatura română și străină. Modelul sistemului economico-administrativ de dezvoltare locală (SEADL) realizează interfața a două modele sistemice cibernetice, economic și administrativ. Descrierea acestui nou model se fundamentează pe o logică de acțiune a dezvoltării locale și are ca suport modelarea economico-matematică.

Descrierea feedback-ului în SEADL utilizează indicatori clasici determinați prin prelucrarea unor funcții de producție. Acestea sunt prezentate în lucrare numai ca exemplificare, putând fi, evident, mai mult dezvoltate.

Note

- (1) Termen împrumutat din tehnică, prin care se înțelege convertirea într-o altă formă de energie a unei energii.
- (2) Manual elaborat de Institutul Tavistock în colaborare cu: GHK, I.R.S., dec. 2003, www.mt.ro/dgrfe/evaluare_sea/evaluare_sea.html
- (3) Adaptat după Manualul pentru evaluarea dezvoltării economico-sociale, <http://www.evaled.info>, p. 48
- (4) Datele utilizate, precum și prelucrarea acestora sunt preluate din referatul de doctorat Anghelescu, S. (2005), „Modele de dezvoltare locală în municipiul Brăila” (nepublicat).

Bibliografie

- Abdelmalki, L., Courlet, C. (sous la direction de) (1996). *Les Nouvelles Logiques du développement*, L'Harmattan, Paris, France
- Barca, F., „Rethinking partnership in development policies: lessons from a European policy experiment”, Conference: „Exploring Policy Options for a New Rural America”, Kansas City, 30 April – 1 May, 2001, USA
- Barca, F., Brezzi, M., Terribile, F., Utili, F., „Measuring for Decision Making: Soft and Hard Use of Indicators in Regional Development Policies”, OECD, <http://www.oecd.org/oecdworldforum>.
- Betbeder, M.C., *Le Monde*, mercredi, 6 Janvier, 1999
- Buckley, W. (1967). *Sociology and modern systems theory*, Prentice-Hall, New Jersey, USA
- Chevalier, J., (1986). *Science administrative*, Presses Universitaires de France, Paris, France
- Ciucur, D., Gavrilă, I., Popescu, C. (1999). *Economie. Manual universitar*, Editura Economică, București, România
- Constantin, D.L. (2000). *Introducere în teoria și practica dezvoltării regionale*, Editura Economică, București, România
- Decleris, J.M. (1992). *Systemic Theory for Public Administration: Main Problems* în volumul *Deuxième école européenne de systémique*, Strassbourg, France
- Decleris, J.M. (1989). *Systems Governance*, Sakkoulas, Athens, Greece
- Deleanu, I. (1977). *Introducere în teoria reglării organelor statului român*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, România
- Guțu, S. (1984). *Sisteme informatice în administrație*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, România
- Huteau, S. (2000). *Le management public territorial*; Ed. Papyrus, Montreuil, France
- Lajugie, J., Delfaud, P., Lacour, C. (1985). *Espace régional et aménagement du territoire*, Dalloz, Paris, France
- Landry, R., Lemieux, V., „L'analyse cybernétique des politiques gouvernementales”, în *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique*; Vol. 11, No. 3 (sept), 1978, Canada
- Lapierre, J., W. (1992). *L'analyse des systèmes*, Syros, Paris, France
- Lemieux, V., „Politique et administration selon M.G. Smith”, în *Canadian Journal of African Studies/Revue Canadienne des Études Africaines*, Vol. 6, No. 1, 1972
- Lugan, J.C. (1996). *La systémique sociale*, Presses Universitaires de France, Paris, France
- Matei, A. (2002). „L'acquis systémique de l'administration publique”; în Matei, Lucica, Pavia, M.L., Michalopoulos, S., Matei, A., Bosse, Ch., Gerapetritis, G., (2002), „La formation de l'administration publique aux acquis communautaires”, Editura Economică, București, România, pp. 45-66
- Matei, A. (2003). *Analiza sistemelor administrației publice*, Editura Economică, București, România
- Matei, Lucica (2004a). *Strategii de dezvoltare economică locală. Abordare managerială*, Editura Politeia – SNSPA, București, România
- Matei, Lucica (2004b). *Servicii publice*, Editura Economică, București, România
- Mehl, L., „Cybernétique et administration” – *La Revue Administrative*, no. X – XVIII, 1957-1964, Paris, France
- Mehl, L. (1966). *Pour une Théorie Cybernétique de l'Action Administrative* în Aubry, J.M. et al. (1966), *Traité de Science Administrative*, Mouton, Paris, France, pp. 781-833
- Parlagi, A. (2000). *Dicționar de administrație publică*, Editura Economică, București, România
- Păun, M. (1997). *Analiza sistemelor economice*, Editura All-Educational S.A., București, România
- Pecqueur, B. (2000). *Le développement local*, 2^e éd., Syros, Paris, France
- Pușcașu, V. (2000). *Dezvoltarea regională*, Editura Economică, București, România
- Roig, Ch., „La théorie des systèmes et ses perspectives de développement dans les sciences sociales”, în *Revue française de sociologie*, No. 11-12, 1971, Paris, France
- Scariat, E., Chiriță, N. (1997). *Bazele ciberneticii economice*, Editura Economică, București, România
- Vachon, B. (1993). *Le Développement local; théorie et pratique*, Gaëtan-Morin, Montreal, Canada

Price Strategies in Banking Marketing

■

Iuliana Cetină

Profesor universitar doctor

Nora Mihail

Profesor universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *All organizations must settle a price for the services they offer. The price for services is an important element of the marketing mix, being an important income source for the organization. The settlement of a correct price, both for the market and the competition, is a significant element for the sector of financial – banking services. Another important factor to take into consideration is the fact that the banks do not settle only the prices for individual services, but also coordinate their prices for service packages.*

As the competition in the financial – banking services has intensified, the settlement of correct prices has become an essential element for the marketing strategy. Nevertheless it is important to remind that the price is not a central element. There are other significant grounds, the price being only one of the elements of the marketing mix.

Although in Romania many customers may be sensitive in present to the price, as the competition will increase, the quality of the services will become more important to the customers, and the demand will be complex.

Key words: pricing for banking services; price versus non-price competition; factors affecting price; pricing of specific banking products; trends in pricing.

■

In a market such as the one of banking services, a high degree of competition – in which it is difficult to create and sustain either a real “product plus”, either an evident advantage regarding the competitors at the level of the performed service – it is tempting, although dangerous, to consider the price as the only competitive “weapon” truly efficient and break out a war of the price after which, finally, nobody wins. Secondly, the price must be based on the solvent demand expressed through a market mechanism and not the cost of the goods or respective services’ production. This is only half true, even in theory. The production costs must be found in the price, as the companies that sell their product range at a lower price than the production and commercialization price will not survive too long on the market; although, the companies that settle a much bigger price than the cost afferent to efficient

production and commercialization will be eliminated from the business by more realistic competitors (even the obvious monopolies and the models over any critics from the theoretical point of view represent, usually, only one delay factor, because it is permanently possible to find another way to satisfy a real need). Thirdly, the price policy must be flexible, granting a special attention to the segmentation factors of the market and product’s life cycle. In certain markets or consumer segments, the price is a less important factor than in others (or, else said, the elasticity of the demand towards the price is smaller). A percentage of twenty percent added to a Rolls Royce will probably not bother the customers too much, if the superiority feeling towards the common people that do not afford such symbols of the prestige may be consolidated in this way. But a percentage of twenty percent added to a price of a

Logan, in the conditions that the competitors maintain their prices unchanged, may be catastrophic.

What makes the banking sector to be so interesting to a specialist is the existence of a very large range of influence factors of the price. The banking product itself is extremely complex, never existing by itself. A deposit also supposes an account, a credit card supposes an account, money supply at sight, payments, a credit may entail payments, letters of credit, guarantees, etc. The settlement of the prices must take into account the ensemble of the services a client benefits from and less of the strict income – costs relation. In the case of larger companies which have accounts opened to many banks which they pay commissions or in the case of the credits granted to them, the price is a very sensitive aspect. This is one of the reasons for which the reference installments are approximately aligned and, this is way no bank can afford to exclude this for long. Even if a new product or service, representing a real advantage for the clients may be sold at the beginning with a high price (when the costs are big, and the competition does not represent a threat) in case the success attracts serious competitors, both the price and the costs will probably have to be reduced in time.

The fact that a banking company needs certain products with high profit margin – not only to obtain funds for the future investment this way, but also to compensate the products that, from a reason or another, must be sold with low margins – seems it has not been understood by various governmental institutions, which periodically tried to regulate the prices. It seems these institutions have a rather didactic than practical point of view regarding the price. This is a very distinct relevant aspect for numerous sectors that provide multi-products services, including for the British sector, which, for many years, provided its main services of personal current account at an equal or lower price than the cost.

The exposing of the price policies at the governmental checks is one of the factor which determine that the price policy in the banking services sector to be more difficult to apply in practice. Also, “the production cost” for an individual service is never a fixed element, settled without considering the reasonable arguments, based on which the strategy of the market price should be elaborated.

In the case of a great administrative costs organization (related to the personnel, seat etc. and relatively small variable prices, the way the administrative costs are assigned on services has a strong influence over “the cost” of an individual service. We may argue that the accountant profession has its “laws” regarding the assignment of administrative costs. But, as a wise politician said: “If you want the laws to be respected, be careful they are normal”, in the last years, the accountants modified too often their principles to inspire trust. A new service may appear very profitable with reduced profit or non-profitable, depending on the decision of assigning of its quota of administrative

costs based on the variable costs, on the proportion of the turnover or on the charge estimated to the execution time.

1. The price of the banking services: concept, characteristics, particularities

For a bank the price is one of the elements of the marketing mix. The prices must always be in conformity with the other four Ps and they must not be considered as a purely financial problem, in which they are calculated by estimating the costs, to which a margin for profit will be added. The marketing evaluates the market, essentially, from the client’s point of view. Thus, the perception of the price by the client is more critic than the size of the development costs or of the profit that will be realized.

Nowadays, the clients take into consideration the value perceived by them for services, the producers recover the costs afferent to the production and commercialization of the merchandise. The recover of the costs creates the premises of the economic activity resumption.

The evaluation of the cost of a service involves two problems (Bateson, Hoffman, 1999, p. 179)

- The identification of the costs relevant for the company when the profit for a certain service is calculated;
- The identification of some methods for the allocation of the relevant costs on this service.

The best answer for the relevancy problem is the consideration of some “unique costs” for a service.

From the ones mentioned before we may break off three main differences between the evaluation of the price in the material goods and its evaluation on services (Zethaml, Bittner, 2000, p. 429)

- The consumers have in most of the cases incomplete or insufficient information about services.
- The price is a visible element of the service’s quality.
- The monetary costs are not the only relevant elements in the settlement of the price.

One of the most used methods of price calculation is the one based on the value of the service perceived by the consumer.

The consumers define the value in four ways:

- The value represents a low price;
- The value represents what they expect from a product or service;
- The value represents what they receive for the price they pay;
- The value represents what they receive for what they give.

In the calculation and promotion of the price policy, many of the concepts applied in the domain of material goods are also used in the case of the services, reason for which, from the peculiarities’ point of view, they are placed on a secondary position in the mix.

Finally, in defining the price the importance of the price must also be taken into consideration from the seller and the consumer's point of view, as it results from table 1.

The importance of the price for the seller and the buyer

Table 1

The importance of the price for the seller	The importance of the price for the buyer
<ul style="list-style-type: none"> ▪ The price represents the costs afferent to the product or the service. ▪ The price represents the income generated by the sell of the product or service. ▪ The price indicates the short term profit and the long term profitability. ▪ The price represents the ability to adapt to the market's requests. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ The price represents the value of the product or service. ▪ The price represents the costs beard by the consumer. ▪ The price illustrates the quality of the product or service and/or of the supplier. ▪ The price is influenced by the purchasing power.

■ A peculiarity of the price of the banking services is also a partial *lack of transparency of these*. The consumer is often informed about the price paid at the counter, this because of the fact that the supplier has access to the client's funds, which he manages as he considers (for example life insurance, pension funds).

■ Also, thanks to the long-term contract the performance or enrollment of some services presumes, it is difficult for the consumer to *appreciate he value of the service* in the moment of the conclusion of the contract. Pursuant to this, in the final option for the selection of the institution which offers such decisive financial services there are the reputation and prestige of the company. Else said, the price does not have a determining role in choosing the company. A difference of 10% in the price of a life insurance may not be significant, but if some clauses of the contract seem more advantageous for the buyer (as it has been mentioned, the performance may be appreciated with exactitude on the extend of the enrollment of the contract). In this case, for an insurance company the main objective should be the rendering of irreproachable quality, services which would surprise the consumer and which anyway exceed his expectations. The fundamental problem (commune moreover to the companies from the sector of the services) is that the evaluation of the quality cannot be made in the moment of the purchase. Additional to this general problem is the case of some banking services which are not frequently requested. For example, a consumer buys a certain additional pension fund or a life insurance. This limits the possibility of the market's testing, of the services' purchase or of the contracts offered by other companies or of the learning from past experience.

■ It is difficult to specify the nature of a banking service, as it may also include *implicit services*. For example, a person that obtains a credit card has implicit access to a credit line. Therewith, the long term contracts involve many services, even if not all of them are requested. The complex nature of the purveyance of these services draws the conclusion that the settlement of the request and of their

price with exactitude in each moment of the enrollment of the contract is almost impossible. Also, there are services which have risk elements for the banks subjoined, for example the granting of a credit. This is why the price of the service must be calculated taking into consideration the risks it implies.

2. Price strategies

As it has been mentioned before, the price is a very important part of the marketing mix. If a product is not given a correct price, this may affect the sales and may lead to the product's failure. The price and sales of the product are therefore related one to another. There are 6 main strategies to settle the price for a product. These are:

1. *Cost plus profit* – this is the most sensitive strategy to costs; the institution calculates how much the manufacturing of the product cost it, adds a margin for the profit and requires the clients this price;

2. The settlement of the prices for *“taking the cream”* – this strategy may be used for products that are very new and of high quality; it means the settlement of the price when the product is freshly introduced on the market to “take the cream” of the demand for that product, maximizing the profit to cover the research and development expenses, after which, later, in time, the price may be reduced to increase the demand;

3. The settlement of the price *depending on the competition* – this strategy takes into consideration the price the competition practices, thus the price will be similar to the one of the competition, but will allow the covering of the expenses and the profit margin;

4. The settlement of the price *on the market* – the price of a product is settled depending on the price of a similar product already existing on the market. The difference in comparison to the settlement of the price depending on the competition is that the settlement of the price on the market might not cover the production expenses of the product;

5. The settlement of the price *depending on the value* – this strategy is based on the evaluation of the clients' perception vis-a-vis the value of the product answering the question “How much a client would pay for this product?”, this strategy is then the most oriented towards marketing.

6. The settlement of the price *to penetrate* – the bank will settle a low price for a product with the purpose to win fast a big quota of the market and thus to realize a fast and substantial penetration.

Entering more detailed in the mechanisms of the price forming, first, the difference between, on one side, the services for which the prices are settled centralized, either as a small price, either as a price interval and which are (usually) published and, on the other side, the services for which the prices are negotiated individually with the involved

clients must be made. For the main banking services, the approach is, usually, the following:

A. Centralized settled:

1. personal current accounts, including interests
2. deposit accounts, including interests
3. payments
4. cash out/cash in
5. factoring
6. leasing
7. fixed terms credits for natural persons or small trading companies
8. exchange rates
9. trade finance operations (letters of credit, guaranties, collection)

B. Individually negotiated

1. legal persons current accounts, including interests
2. currency services
3. credits (fixed or reference rate plus a margin)
4. individual services.

Let us see hereinafter the used procedures.

2.1. The settlement of the price for a basic service

In the case of the prices settled centralized, “the price” perceived for example for personal current accounts has an especially complex aspect. This is why, we may argue that an account may be considered as a service with a reduced profit margin or even losses generator (in comparison with the introductory, familiarly offers from other markets), with the condition that the size of the margin is quantified and controlled in both cases.

The argument that a basic service with a low price will determine the increase of the activity volume and will attract new customers to the respective bank is not valid. There are great differences in using the account between the active users, who profit to the full by the increase of the available services related to the current account, presented below, and the passive users who, often, do not know the range of services they can benefit from. Let us take only the example of the services afferent to the current account:

- Facilities for the cashing of the checks
- The compensation of other checks
- Payment order/direct debits
- Other debit elements
- Credits, overdraft facilities
- Account extract
- Payment card
- Credit card
- The issuance of the account extracts
- Telephonic operations through call center
- Internet operations
- Facilities for keeping in custody
- The keeping of the value objects
- Financial consulting
- Cash in/cash out

- Various other services.

Thus, the one that approaches the marketing strategy is “divided” between the wish to have a simple price structure, which is easy to manage and to underline through the advertising and promotion campaigns of the sales and the refuse to subsidize the active users based on the passive users.

In the 70s, when the competition for current accounts has become harsh, one of the British clearing banks of small dimensions decided not to use the “follow the line set by the leader” policy and adopted an independent price policy, but only after a careful analysis of the effects upon the costs.

The first step was to determine the degree of use of the current accounts by the customers of the bank. Consequently, an accounts pattern from all the branches of the bank was chosen and quantitative data regarding the main variables that affect the cost of the administration of the account are collected:

- the number of the automatic entries on credit
- the number of the non-automatic entries on credit
- the number of the automatic entries on debit
- the number of the non-automatic entries on debit
- the medium credit balance
- minimum balance
- debt circulation.

Whenever it was possible, the total of key-variables and the relations between them were validated with the help of the available information from the computer regarding the census of the population, in order to make sure that the pattern is not significantly different than the all customers in general.

In order to measure the sensitivity of the incomes to the changes on the basis commission collection, a model of the price structure was elaborated under the form of a computer program, which incorporated the data obtained from the pattern. The result was the matrix presented in the table below (the ciphers were omitted).

**The sensitivity of the incomes to the changes
on the basis of expenses**

Table 2

	High	Medium	Low
V	Commissions on non-automatic element	Commissions on credit element	Commissions on automatic element
A			
R	Tolerance estimated to the medium credit balance	The level of the medium credit balance from which all the commissions are given up	The level of the minimum balance from which all commissions are given up.
A			
B			The level under which all commissions are given up.
L			
E	The effectively paid interest to any credit balance – minimum or medium.		Tolerance estimated to the minimum credit balance.
S			

In time, the effective cost of the price “independent policy” was within the provided limits, being fully justified

by the benefit obtained by the bank from the point of view of the number of new clients and favorable advertising.

2.2. Setting the price of a complementary service

The main problem at the moment of introducing a new complementary service or a substantially redefined one is represented by the rarity or non-existence of relevant historical data regarding its costs. That's why, the person elaborating the price strategy can solve the problem through orthodox marketing problems, establishing first the optimum sales price then estimating the "tolerable" production level and the marketing expenses.

A. Based on those mentioned above, the first stage consists in, on one hand, the identification of all competitive products (both the personal, and of the competitors) which offers the client more or less the same benefits, and, on the other hand, in their analysis. Except the case in which we are referring to an unusual market or a market in which very little suppliers activate, probably the result will be a series of prices, from the high prices services, that imply certain special or exclusive characteristics, to low price services.

B. The second stage is the approximate determination of the place our new product or service will occupy in the price hierarchy, by taking into account the special features or the advantages that can justify its introduction. At a certain extent, the opinion of the clients is useful in this sense. By discussing with potential customers, chosen on the basis of a representative pattern – that has already been established in the developing process of the product it is possible to be established how important are the basic common features of the majority contestant services. The disadvantage of this kind of research is the difficult quantification of the additional price that the client will be willing to pay for the special features. Hypothetical questions of the type "Have you paid for x or y more?" encourage a hypothetical freedom, that can evaporate when people are required to pay. That's why, it is recommendable that, whenever it is possible, a marketing test-situation to be carried out, in which effective service packages to be offered on price.

C. The third stage, that regularly carried out simultaneously with the second stage and not subsequently to it, is the estimation of the sales volume that can be obtained at the chosen price level and calculation of the afferent costs. Two cost categories are taken into account: fix costs (more or less) of the service supply and variable costs of the necessary raw materials) in case of the financial services, money) to which it is added the planned commercialization expenses. As it was previously mentioned, the administration costs and others are partially fix from the point of view of the additional work volume for the departments implied in the respective service, generated by the "new" product, partially negotiable, to the extent in which an approach from the perspective of the marginal cost is agreed upon, in case there is an underused capacity exist-

ing within the organization. The cost of the monetary resources varies directly proportional to the sales volume of the new product, as well as an answer to the market changes in the demand and supply for the respective type of monetary resources. The level of the sales expenses is the only factor that the marketing planner can control, but only to a certain extent. It has no sense, for example, to establish in a non-realistic manner a low level of the sales and expenses of the sales promotion only for the sake of attempt and equilibration, book-keeping.

D. The fourth stage consists in the combination of the interdependent variables of price, volume and sales expenses, so that net profit obtained by the company to be maximized. The calculation must take into account the time limit regarding the materialization of the profit (if it is a long period of time, the discount principles must be applied), as well as the possible income losses for other services, from the range of those offered by the bank, adjacent to the new product. The effective calculation manner (computerized or manually) depends on the importance of the product and the availability for the data on which the estimations are based. The elaboration of the statistic exercise is not justified in case of small amounts and of some hypotheses that mainly are some correct suppositions based on information.

E. In any of these cases, the fifth stage is essential. If the proposition proves to be feasible, a price is established, and the product is launched on a test-market or on a general scale. At this moment, the essential stage is controlling the effective result in comparison to the estimations made and adopting corrective measures, by reducing the price or increasing the sales and the intensification of the sales promotion campaign, in case the results are not those expected. As it very rarely happens, in practice, that things develop according to the plan, or even more rarely that the results are better than the estimations, when there is hesitations between the two prices, as a rule the higher one is chosen. It is always easier to reduce the price than to raise the price; a higher price allows special discounts or transactions with the important customers; and it is possible that the price to be reduced in a subsequent stage of the life course of the product.

2.3. On-the-spot setting of the price (negotiation)

Any attempt of "scientific" approach of the price policy loses its importance in very frequent cases of the banking services marketing, in which a director or a clerk in charge with the development of the company's business must negotiate an expense or a commission more or less on the spot. Usually, there are rules or precedents for this kind of situations, but the respective person has the freedom to decide upon the appropriate cipher from the existing parameters or to combine two types of arrangements – for example overdraft facility and long-term loan – for obtaining a weighted average.

It is easy to consider that obtaining the correct price in this kind of cases is a matter of “experience-based judgement”. But, without minimizing the importance of experience or value judgement, it can be justified that those that manage to reach a correct result in most of the cases don’t use the computer, but analyze the main aspects that can be solved in a more elaborated manner than a computerized model.

1. What are the intervals for “the existing rates” for the respective service?

2. What is the approximate price for the service supply?

3. What are the sensitivities of the costs?

4. What is the probable risk, on the basis of the previous experience?

5. How important is the customer (or the group of customers) for the bank?

6. How important is for the customer to obtain from the bank the respective service?

7. How close to the upper limit of the interval of “the existing rates” the cipher can be chosen without discouraging the customer and without making him to go somewhere else?

8. How good the customer’s “experience-based judgement” is?

It can be said that all these are an encouragement to charge commissions at the market level. To a certain extent, this is true. As long as the banks and the insurance companies are trade organizations, they have the obligation to gain enough profit for covering the expenses, including the expenses of the capital opportunities, of obtaining a security margin which can allow them to support risky businesses and the easy solving of the difficulties as well as the supplying of resources for all the other elements necessary for providing the long-term stability of the company. The existence of a margin that is too low between price and cost won’t allow the accomplishment of those from above.

There are three factors that rapidly prevents any impulse for a higher price.

1. The first is the competition.

2. The second, the normal desire to remain in business for an undetermined period and not endanger the future for the sake of rapid earnings.

3. The third is a great care regarding the protection of the reputation of business integrity and correctitude, which is the most important asset of any financial service supplying company.

3. Factors that influence the price calculation

There are many factors that influence to a smaller or bigger extent the price formation and that a company must take into account (figure 1):

As it was earlier presented, the financial product has distinct features, with a complex structure, being often represented by a packet of services, that implies difficulties in

the determination of the price. For example, the rate paid by the consumer for the leasing of a car has several compounds: the value of the car, the corresponding interest, the value of the car insurance.

The structure of the costs

The bank will wish to establish a price which will cover all the costs for developing and promoting of the service, obtaining a corresponding profit of the risk it takes, in a last instance, the price must reflect the following elements:

- The fix and variable costs of the provided service;
- The risk that must be covered;
- The future development (investments);
- The corresponding profit of the invested fund.

The risk

As it was mentioned before, the risk is an element of the financial institution costs which it has to take into consideration in determining the price. The risk appears in the moment the price of a service (for example a loan) must be acquitted no matter the performance of the financial institution, in case of the deposit of an amount of money, the depositor is sure that he may withdraw in any moment the full amount. The funds subscribed by the shareholders have the role of provisions which should cover the risks assumed by the bank and as a consequence they receive the dividends. A certain risk is assumed by the bank and with the holders of the credit card, which may delay with the payment over the stipulated term.

The shareholders

For the subscribed capital the shareholders receive a compensation in the form of dividends or by the increase of the held shared, a compensation that must be found in the final price.

The consumers

The consumers, their perceptions about the products and services and the level of the request are found in the final price of the service. As it was mentioned, the consumers of the financial services perceive harder the value and the quality of what they bought, because of the lack of information, of some aspects less visible of the services and of the consequences in the future which some of them have. As a consequence, their request is less elastic than the one of the material goods, for which the relation quality-price and costs is easier to determine. There are categories of services, for example the insurance, that are sensible to the price variations, probably because of the legal obligations of paying some insurance (for example the car insurance, that is paid annually).

The competition

The prices of the competition may influence the price strategies of any bank. The clients will evaluate the price by comparing the products of many organizations. Any

company must know the price and quality of the competition products and use the information in establishing their own prices when there are offered similar services, of close quality and value, the price must be comparable to the one practiced by the closest competition, otherwise the organization risks the loss of sales.

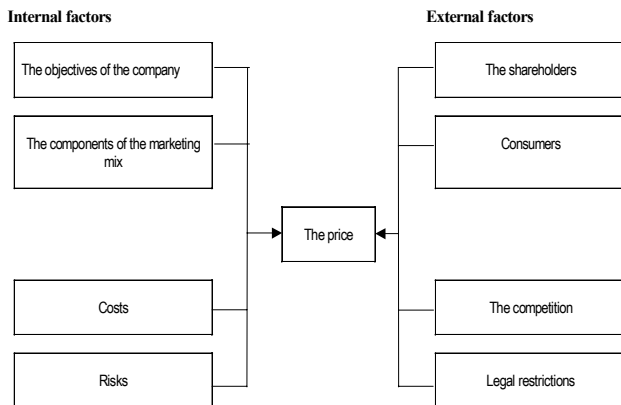


Figure 1. *The factors that influence the calculation of the banking services price*

As we can see in figure 1, the factors are classified in internal and external factors. The internal factors are the ones inside the institution and which are under its control: the objectives of the company, the other variables of the marketing mix, the structure of the costs and the evaluation of the risk. The external factors are the ones that influence outside the institution. The company has a reduced or inexistent control of them, but it must know the impact they may have over the decision of the price. These ones, on their turn, can be shared in internal factors of the activity sector (competition, shareholders, and intermediaries) and external (consumers and the legislation).

The objectives of the company

The objectives of the price policy must integrate in the general objectives of the company. If, for example, the objective of the company is that of being “the biggest provider of financial services”, the objective of the price policy should be the increase of the sales volume. This one supposes the establishment of some prices lower than the ones of the competition in order to increase the request and the sales volume. However, this is not a viable strategy on a long time. Rather than tend to the increase of the volume, a financial institution should realize a valor increase. This objective implies the increase of the total income by the increase of the profit per each transaction, and not by the increase of the sales.

The other components of the marketing mix

The components of the marketing mix (product, price, distribution, promotion, staff) and the service providing process are tightly correlated; the changes that take place in one will have consequences over all of them.

Legal restrictions

The governmental regulations may have an impact over the price decisions. There are countries that have laws regarding the prices, to which they must adhere. A financial institution must know these laws and assure that the policies of prices are according to them.

The intermediaries

The intermediaries carry out many activities in the marketing channel and receive a compensation for it, which is added to the service price. Traditionally, the providing of the service took place at the office of the financial institution, directly between the provider and consumer. The introduction of an intermediary link permitted the widening of the distribution, the increase of the quality service level and the costs, so, including the sale price.

Conclusions

The “Orthodox” approach of marketing regarding the price policy must start from the solvable request (how much is the client going to pay for the benefits he receives) and not from the traditional way of calculating the costs of production and adding of a “reasonable” margin for the sale costs and profit.

In practice, the problem of the cost must be taken into account, by the simple motive that the prices too similar to the production, administration and commercialization price of the company’s service will lead to bankruptcy, and prices too high according to the costs will facilitate the taking over of the business by the competition.

There were described three representative situations of the price, of the many which the multi-products financial service production providing organizations confront with and there were brought arguments that the factors that must be analyzed are similar, although the means of founding out of the optimal solution may be different.

Because the material of the banking products prices is extremely elaborated we did not concentrate over the banking service prices, on the commissions and the expenses not only over the interests or exchange rates that, generally, represent the object of study of the macroeconomic conjunctures or of the market.

Bibliography

- Basno, C., Dardac, N. (2000). *Produse, costuri și performanțe bancare*, Editura Economică, București
- Bateson, J.E.G., Hoffman, D. K. (1999). *Managing Services Marketing. Texts and Readings*, The Dryden Press
- Cetină, Iuliana (2005). *Marketing financiar bancar*, Editura Economică, București
- Harrison, T. (2000). *Financial Services Marketing*, Prentice Hall
- Ionescu, L. (2001). *Elemente de marketing bancar*, Institutul Bancar Român, București
- Kotler, Ph. (1997). *Managementul marketingului*, Editura Teora, București
- Mishkin, F.S., Eakins, S. G. (1998), *Financial Markets and Institutions*, Addison – Wesley
- Odobescu, E. (2003). *Marketing bancar modern*, Editura Sigma, București
- Rotaru, C. (2001). *Managementul performanței bancare*, Editura Expert, București
- Sinkey, F. J. (1998). *Commercial Bank Financial Management*, Prentice Hall International, London
- Stancu, S., Mihail, Nora (2004). *Decizii economice în condiții de incertitudine. Aplicații pe piața financiară*, Editura Economică, București
- Stancu, S., Mihail, Nora (2006). *Metode și tehnici de conducere. Teorie și aplicații*, Editura Economică, București
- Zeithaml, A., Valarie, Bittner, J. Mary, (2000). *Services Marketing Integrating Customer Focus Across the Firm*, Irwin McGraw Hill, second ed.

Efectele industriei fondurilor private de pensii asupra piețelor emergente

Iulia Ban

Doctorand

Universitatea de Vest Timișoara

Abstract. *The rapid growth of the private pension funds industry has potential quantitative and qualitative effects for the capital markets, especially for the emerging markets. There are several factors that influence the decision to invest on the emerging markets and, in the case the decision to invest on these markets had been taken, there are factors that can highly influence the performance obtained by the pension funds.*

Key words: emerging markets; asset allocation; investment regulations; defined benefit plans, defined contribution plans.

1. Introducere

Industria fondurilor de pensii a cunoscut o dezvoltare spectaculoasă în ultimul deceniu atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare. În țările din Grupul celor 7, spre exemplu, fondurile de pensii reprezentau 29% din PIB în anul 1991 și au ajuns la 47% în anul 2003. Îmbătrânirea accelerată a populației în toate țările lumii a dus la creșterea poverii fiscale asupra sistemelor pay-as-you-go, datorită faptului că rata de susținere (raportul dintre numărul pensionarilor și populația activă) a crescut semnificativ și se estimează că, până în anul 2040, în țările Uniunii Europene, acesta va fi dublu față de cel înregistrat în anul 1990.

Neîncrederea în viabilitatea sistemelor pay-as-you-go a determinat autoritățile din majoritatea țărilor să caute modalități alternative de asigurare a bătrâneții cetățenilor lor, pentru că majorarea ratelor de contribuție la sistemele publice de pensii și vârstei normale de pensionare nu se pot realiza dincolo de o anumită limită suportabilă pentru contribuabili. Cea mai des acceptată și utilizată variantă a fost înlocuirea treptată a sistemelor de tip pay-as-you-go cu sisteme private de pensii, astfel încât pensia urmează să fie asigurată din investirea pe piețele de capital a fondurilor acumulate din contribuțiile membrilor planului privat de

pensii. Dintre țările dezvoltate, SUA și Marea Britanie au adoptat într-o măsură mai mare planurile private de pensii decât alte țări cu economie dezvoltată.

Spre deosebire de acestea, țările din America Latină și unele țări din Europa de Est au un anumit avans în procesul de înlocuire a sistemelor publice de pensii cu cele private. Dezechilibrele foarte mari ale bugetului asigurărilor publice de pensii, care nu puteau fi acoperite, au obligat guvernele acestor țări să inițieze reforma sistemului de pensii mai demult. În ceea ce privește valoarea activelor din administrarea fondurilor private de pensii însă, ca procent din PIB, sistemele private de pensii din America Latină și Europa de Est sunt mult în urma Canadei, Marii Britanii sau SUA. Chile, care a inițiat reforma sistemului de pensii în anul 1981, este singura excepție de la această regulă, cu o valoare a activelor fondurilor de pensii reprezentând 50% din PIB în anul 2004. Dezvoltarea industriei fondurilor de pensii are potențiale implicații profunde pentru piețele de capital emergente. Activele aflate în administrarea fondurilor private de pensii din țările dezvoltate depășesc cu mult capitalizarea piețelor emergente. Așadar, alocarea permanentă, chiar și a unei

Efectele industriei fondurilor private de pensii asupra piețelor emergente

părți mici din fondurile de pensii pentru clase de active aparținând piețelor emergente, poate avea un efect stabilizator. În țările cu piețe emergente, *industria națională a fondurilor de pensii devine rapid o sursă importantă de finanțare internă și are potențialul de a modela evoluția viitoare a piețelor interne*.

Fondurile de pensii se numără printre cei mai mari investitori instituționali în țările dezvoltate după valoarea activelor pe care le au în administrare. Valoarea fondurilor de pensii din țările dezvoltate depășește însă cu mult capitalizarea pieței din țările cu economie emergentă și, din acest motiv, prin prisma procesului investițional, realizarea de investiții pe piețele emergente poate fi benefică pentru fondurile de pensii din *perspectiva investițiilor pe termen lung (alocarea strategică a activelor)*, dar și din perspectiva *investițiilor pe termen scurt (alocarea tactică a activelor)*.

Alocarea strategică în titluri financiare străine, inclusiv cele aparținând economiilor emergente, este susținută de teoria modernă a portofoliilor inițiată de Markowitz (1952) și Roy (1952). Teoria susține că diversificarea portofoliului pe clase de active cu rentabilități imperfect corelate conduce la creșterea rentabilității totale a portofoliului pentru același nivel al riscului (volatilității) asumat. De asemenea, studiile empirice (Griffin 1998) relevă faptul că diversificarea internațională a portofoliului ajută la protejarea rentabilităților împotriva inflației.

Creșterea investițiilor realizate pe piețele emergente va afecta, cu siguranță, volatilitatea (riscul) claselor de active. Însă nu este foarte clar dacă o va afecta în mod *pozitiv sau negativ*. Pe de o parte, fondurile de pensii care urmăresc o alocare strategică a activelor folosesc, în general, o strategie de cumpărare și păstrare a titlurilor. Deci fondurile de pensii ar putea avea un rol de stabilizare a piețelor emergente. Pe de altă parte însă, în cazul în care deciziile de a investi pe piețele emergente sunt ghidate, în principal, de considerații tactice pe termen scurt, fondurile de pensii se vor comporta ca și alți investitori aflați doar în trecere, care cumpără și vând rapid. Așadar, efectul total asupra volatilității depinde de acea parte a fondurilor de pensii care vede în piețele emergente instrumente de alocare strategică pe termen lung, prin opoziție cu acea parte a fondurilor de pensii care consideră intrarea pe piețele emergente doar din punct de vedere tactic. Statistic vorbind, o mare parte din fondurile de pensii din SUA consideră piețele emergente ca parte a politicii lor de alocare strategică a activelor, în timp ce majoritatea fondurilor de pensii din Europa urmează o abordare oportunistă prin intrarea pe piețele emergente.

2. Factori de influență ai participării pe piețele emergente

Nivelul actual al investițiilor pe piețele emergente este destul de scăzut. De exemplu, fondurile de pensii din SUA nu investesc deloc în obligațiuni de pe piețele

emergente, iar volumul investițiilor realizate în acțiuni reprezintă aproximativ 1% din valoarea totală a activelor. Din perspectiva alocării strategice există un număr de factori care determină proporția în care fondurile de pensii vor investi în titluri financiare ale piețelor emergente. Între aceștia, cei mai importanți sunt: aversiunea față de risc a administratorilor fondurilor de pensii, tipul planurilor de pensii – planuri cu contribuții determinate sau planuri cu beneficii determinate – cerința de a urma practici investiționale responsabile, reglementările investiționale și necesitatea acoperirii deficitelor înregistrate anterior.

Fondurile de pensii din țările dezvoltate s-au confruntat cu deficite financiare importante în ultimii ani și, de aceea, administratorii fondurilor de pensii s-au văzut nevoiți să crească rentabilitatea portofoliilor lor. Acest fapt a determinat multe fonduri de pensii să își mărească volumul *investițiilor tactice* pe piețele emergente.

Aversiunea față de risc a administratorilor fondurilor de pensii. Apariția repetată a crizelor financiare pe piețele emergente a întărit ideea că piețele emergente sunt extrem de volatile. Prin urmare, administratorii fondurilor de pensii sunt circumspecți în a investi pe piețele emergente de frica unor pierderi substanțiale pe termen scurt.

Planurile de pensii cu contribuții determinate și planurile de pensii cu beneficii determinate. Existența programelor de pensii cu beneficii determinate, care plasează riscul în seama sponsorului planului de pensii, îndeamnă la și mai multă prudență și la adoptarea unor strategii conservatoare de construire a portofoliilor (Kimmis, 2002).

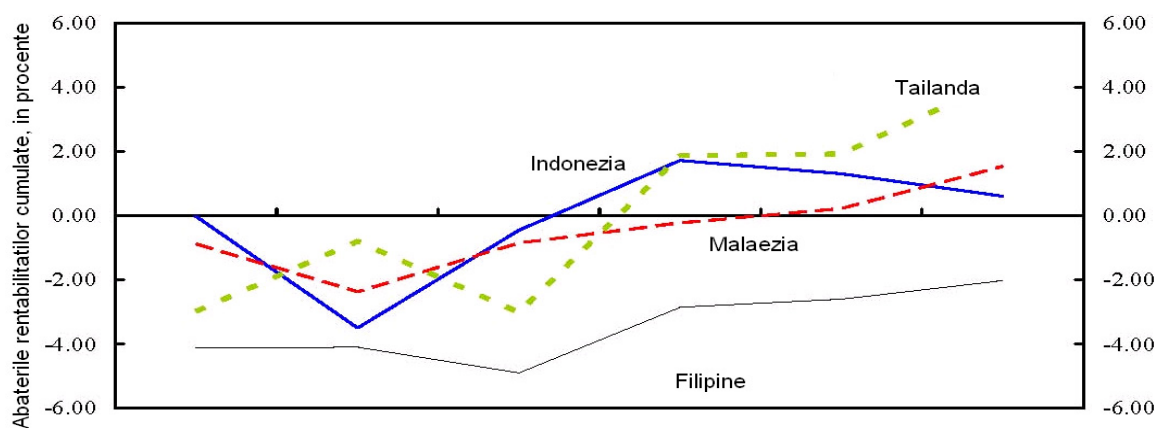
Spre deosebire de planurile cu beneficii determinate, în planurile cu contribuții determinate totul depinde de rentabilitatea portofoliului. Indiferent dacă alocarea activelor este hotărâtă de sponsorul planului de pensii sau de membrii planului, riscul investițional este suportat, în exclusivitate, de beneficiarul planului de pensii. Din acest motiv, cea mai potrivită strategie investițională o constituie maximizarea rentabilității portofoliului pentru un nivel acceptat al riscului. Prin urmare, planurile de pensii cu contribuții determinate vor investi mai mult în titluri financiare străine și ale piețelor emergente.

Necesitatea de a urma practici investiționale responsabile. Decizia de a investi pe piețele emergente este influențată și de alți factori, în afară de cei economici. De la distanță, cel mai important dintre ei este cerința ca fondurile de pensii să investească doar în anumite „țări agreeate” care îndeplinesc condiția de investiții „responsabile din punct de vedere social”. Această cerință reduce atractivitatea piețelor emergente și impune constrângeri suplimentare în ceea ce privește tipul și numărul claselor de active financiare pe care le are la dispoziție administratorul fondului de pensii.

Reperete impuse pentru investițiile social-responsabile au potențialul caracter de a pedepsi pe nedrept anumite

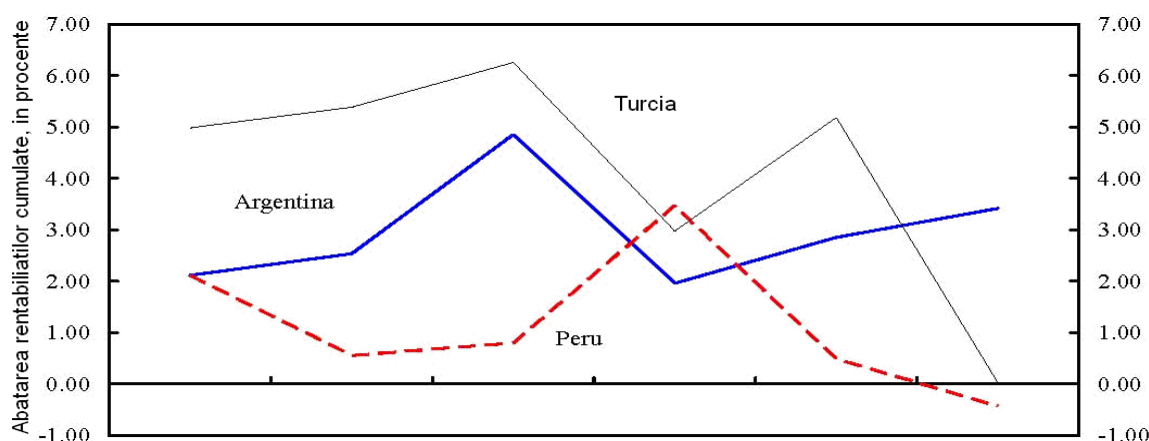
companii pentru simplul motiv că au sediul în țări neagreate. Mai mult, există suspiciunea că excluderea anumitor țări cu piețe emergente neagreate din considerente etice poate conduce la reducerea semnificativă a investițiilor străine în respectivele țări. Includerea sau excluderea de pe lista țărilor agreate poate influența piața de capital a țării respective cu toate că strategia de investiții a fondurilor de pensii pe piața respectivă poate să se realizeze pe perioade scurte, de până la un an. Impactul pe care îl are asupra prețurilor decizia unui fond de pensii de a-și retrage investițiile de pe o anumită piață poate fi cuantificat utilizând analiza abaterilor rentabilităților cumulate, adică a rentabilităților superioare rentabilității medii a anului precedent, pe o perioadă scurtă de timp, imediat următoare momentului anunțului. Dacă rentabilitățile cumulate sunt negative, atunci anunțul privind retragerea de pe o anumită piață a avut un efect negativ și invers.

Un exemplu elocvent în acest sens îl constituie cel al fondului de pensii CALPERS (California Public Employees' Retirement System) din SUA, care în data de 22 februarie 2002 a anunțat că se va retrage de pe piețele din Indonezia, Malaiezia, Filipine și Tailanda, după ce aceste țări nu au reușit să îndeplinească condițiile pentru investiții. Impactul asupra piețelor locale pe termen scurt este redat în figura 1. În urma anunțului, în toate aceste țări, piețele financiare au reacționat imediat, înregistrând scăderi semnificative în zilele imediat următoare anunțului. Scăderea s-a datorat temerii că și alți investitori instituționali străini vor urma CALPERS, dar piețele financiare și-au revenit, în general, după două sau trei zile. Filipine a fost cazul singular în care efectele anunțului s-au făcut simțite o lună de la data de 22 februarie 2002. Mai recent însă, Argentina, Peru și Turcia au fost excluse și ele de pe lista țărilor agreate, la data de 12 februarie 2004, dar, în acest caz, anunțul făcut nu a avut efecte negative asupra piețelor de capital din aceste țări, așa cum se poate observa din figura 2.



Sursa: Chan-Lau (2004).

Figura 1. Impactul retragerii Fondului CALPERS de pe piețele asiatic



Sursa: Chan-Lau (2004).

Figura 2. Impactul retragerii Fondului CALPERS din Turcia, Argentina și Peru

Reglementările investiționale. Acestea nu par să reprezinte un impediment major în calea realizării de investiții pe piețele emergente. Un studiu recent al OCDE

arată că doar Germania și Italia au impus limite restrictive în ceea ce privește investițiile în active străine. În Germania, spre exemplu, fondurile de pensii pot investi cel mult 10%

din activele lor în titluri financiare aparținând unor țări din afara Uniunii Europene. În Italia, plafonul maxim pentru investiții în titluri financiare aparținând unor țări din afara Uniunii Europene este de 5%. Fondurile de pensii pot investi până la 50% din fondurile de care dispun în titluri financiare aparținând piețelor emergente membre ale OCDE cum sunt Mexic, Coreea și unele țări în curs de aderare la Uniunea Europeană. La capătul celălalt se află țări precum Japonia, Marea Britanie, SUA, țări care dețin împreună majoritatea activelor fondurilor de pensii și care nu impun limite cantitative pentru investițiile realizate pe piețele emergente.

Țările care nu au stabilit plafoane la investițiile în titluri străine merg pe principiul *regulii investitorului prudent*. Această regulă presupune ca administratorii fondurilor de pensii să ia decizii privind construirea portofoliilor bazându-se pe practicile investiționale ale majorității investitorilor instituționali care manifestă prudență în strategia investițională. Această categorie de investitori instituționali cuprinde societățile de asigurări, fondurile mutuale, societățile de investiții. Așadar, regula investitorului prudent oferă fondurilor de pensii un spectru larg de posibilități de construire a portofoliilor, dându-le posibilitatea să aleagă dintr-o gamă largă de titluri financiare, inclusiv unele aparținând piețelor emergente. Urmând regula investitorului prudent, administratorul fondului de pensii poate investi practic aproape oriunde, dar în practică se întâmplă exact contrariul, iar politica investițională este responsabilă pentru similitudinile existente între portofoliile diferitelor fonduri de pensii, așa cum se poate observa din tabelul de mai jos.

Piețele mature

Tabelul 1

	Titluri financiare naționale (%)	Titluri financiare străine (%)
Piețele mature		
Marea Britanie	RIP	RIP
SUA	RIP	RIP
Germania ⁽¹⁾	30	20
Japonia	30	30
Canada	fără limită	30
Franța		
Italia	RIP	20
Piețele emergente		
Argentina	49	10
Brazilia	50	0
Chile	39	30
Columbia	30	10
Mexic	0	10
Peru	35	8
Ungaria	50	5
Polonia	50	30
Hong Kong ⁽²⁾	fără limită	fără limită
Singapore	RIP	RIP

Sursa: OCDE-Rapoarte anuale (2001) și Roldos (2003)

⁽¹⁾ 6% în acțiuni străine din țări din afara UE, 5% în obligațiuni din țări în afara UE

⁽²⁾ cel puțin 30% din active trebuie investite în titluri financiare denumite în dolari Hong Kong.

Acoperirea deficitelor. Fondurile de pensii care trebuie să acopere deficite bugetare anterioare sunt presate să acopere aceste deficite și au tendința de a investi, mai mult decât alte fonduri, pe piețele emergente, pentru că aici există posibilitatea înregistrării unor rentabilități potențiale mai mari decât pe piețele mature. Performanțele mai slabe înregistrate de piețele financiare mature comparativ cu piețele emergente în perioada 2002-2003 au condus la o deplasare tactică a investitorilor de pe piețele dezvoltate către piețele emergente, dar fluxurile de capital asociate acestei conjuncturi duc la creșterea volatilității claselor de active de pe piețele emergente.

3. Efectele participării fondurilor de pensii asupra piețelor locale de capital

Fondurile private de pensii, prin eliminarea statului din procesul economisirii pentru pensie, *contribuie la creșterea ratei economisirii, sprijină dezvoltarea sectorului investitorilor instituționali și a volumului activelor din administrarea acestora, precum și consolidarea sectorului investitorilor naționali*. Întărirea sectorului investitorilor naționali, la rândul său, a condus la dezvoltarea piețelor financiare naționale. Dar creșterea activelor fondurilor de pensii a depășit creșterea piețelor financiare din America Latină și Europa de Est, iar această situație ridică o problemă serioasă pentru administratorii fondurilor de pensii, care trebuie să administreze un risc de portofoliu concentrat în câteva titluri financiare private și obligațiuni publice.

Creșterea rapidă a activelor din administrarea fondurilor de pensii a constituit o coordonată majoră a procesului de dezvoltare a piețelor de capital locale. Creșterea piețelor de capital în țările în curs de dezvoltare a mers în paralel cu creșterea piețelor de capital din țările dezvoltate. Această creștere paralelă a ambelor tipuri de piețe se datorează în principal *creșterii instituționalizării funcției de administrare a activelor*.

Fondurile de pensii din America Latină și Europa de Est dețin poziții comparabile de titluri financiare cu venit fix, în special de titluri de stat denumite în monedele naționale (FIAFP 2003). Partea covârșitoare a portofoliilor fondurilor de pensii din aceste țări este formată din titluri de stat, a căror proporție ajunge până la 70% în țări ca Malaiezia și Polonia, 80% în Argentina, Mexic, India și chiar 90% în Ungaria. În Filipine, ponderea titlurilor de stat cu venit fix în ultimul deceniu a fost de aproximativ 40% din totalul portofoliilor fondurilor de pensii.

Creșterea adâncimii și lichidității sectorului obligațiunilor de stat a ajutat la stabilirea unor curbe de randament denumite în monedele naționale. Aceste

curbe de randament, folosite ca repere, au condus, la rândul lor, la dezvoltarea sectorului obligațiunilor private pe piețele locale. Statistic, emisiunea de obligațiuni private pe piețele interne a depășit emisiunea de obligațiuni internaționale din 1997 încoace. Însă valoarea obligațiunilor private emise este mică comparativ cu piețele locale de obligațiuni publice (IMF 2002). Lichiditatea scăzută, evaluarea necorespunzătoare a riscului de credit, contractele de garanție scumpe au stânenit creșterea sectorului obligațiunilor corporatiste. De asemenea, dobânzile mici practicate la împrumuturi de băncile din Ungaria și Polonia au contribuit și ele la neatractivitatea emisiunilor de obligațiuni corporatiste în aceste țări.

Fondurile de pensii au avut un rol limitat în dezvoltarea piețelor locale de acțiuni și responsabili pentru acest fapt sunt doi factori principali. *Primul* dintre ei este acela că fondurile de pensii administrează cantități mari de active financiare comparativ cu flotațiile normale ale acțiunilor companiilor locale. În cazul majorității piețelor emergente, numai câteva titluri financiare ale unor companii foarte bine cotate îndeplinesc condițiile fondurilor de pensii privind calitatea și limitele deținerilor în portofoliu ale unui singur emitent. În Polonia, spre exemplu, 75% din acțiunile deținute în portofoliu sunt concentrate în 15 companii. *Cel de-al doilea factor* este acela că, în unele țări, reglementările privind funcționarea fondurilor de pensii impun anumite limite cantitative privind deținerea de acțiuni în portofoliu, cum este cazul Mexicului, unde fondurile de pensii nu pot deține deloc acțiuni în portofoliile lor.

Volumul mic al emisiunilor de titluri financiare private (acțiuni și obligațiuni corporatiste) a condus la apariția unei probleme pentru fondurile de pensii din Europa de Est și America Latină, și anume *creșterea rapidă a activelor fondurilor de pensii a depășit repede oferta de titluri financiare de pe piețele locale*. Prin urmare, administratorii fondurilor de pensii se găsesc în situația imposibilității realizării unei diversificări optime a portofoliului. Mai mult, portofoliile fondurilor de pensii au tendința de a deține ponderi prea mari de active investite în titluri publice în detrimentul celor private.

Creșterea rapidă a activelor din administrarea fondurilor de pensii a afectat piața acțiunilor și în mod negativ. Aceste piețe au devenit ținta fluctuațiilor rapide de curs ale titlurilor, pe măsură ce un volum tot mai mare de fonduri trebuia investit într-un număr determinat de titluri. De asemenea, volumul tranzacțiilor pe piață a scăzut substanțial pentru că fondurile de pensii cumpără active pe care să le păstreze în portofoliu o anumită perioadă de timp și, în acest fel, partea de titluri rămase pe piață pentru tranzacționare a scăzut foarte mult.

Factorii conjuncturali au complicat și mai mult lucrurile acționând și ei împotriva cererii crescânde de titluri financiare de pe piețele naționale. De exemplu, în țările în curs de aderare la Uniunea Europeană oferta de obligațiuni de stat se va reduce, pe termen mediu, pe măsură ce statele respective își vor reduce deficitele bugetare, cu scopul de a adopta moneda euro. În Asia de Est fondurile de economii pentru pensii nu au contribuit în mod decisiv la dezvoltarea piețelor locale de capital, în ciuda faptului că administrează importante cantități de fonduri. Strategia investițională în aceste țări este foarte conservatoare, având ca rezultat faptul că investițiile se concentrează masiv în titluri publice. Ba mai mult, administrarea centralizată a fondurilor de pensii poate chiar împiedica dezvoltarea unei piețe competitive a acestora.

4. Factorii determinanți ai performanței investițiilor pe piețele emergente

Principalii factori de influență a performanței investiționale pot fi grupați în trei categorii: *reglementările investiționale, practicile investiționale și capacitatea administratorilor de fonduri de pensii de a-și diversifica portofoliile în străinătate*.

Reglementările investiționale. În majoritatea țărilor cu piețe emergente, reglementarea fondurilor private de pensii se face impunând limite cantitative în ceea ce privește investițiile. Autoritățile din aceste țări merg pe principiul că impunerea unor limite cantitative în privința investițiilor protejează mai bine drepturile viitorilor pensionari decât regula investitorului prudent. Restricțiile privind investițiile urmăresc să asigure o diversificare minimă a portofoliului și evitarea realizării de investiții în activele sponsorului planului de pensii. Cu cât titlurile în care se investește sunt mai volatile, cu atât sunt mai restrictive limitele impuse (tabelul 1). De exemplu, majoritatea fondurilor de pensii nu au voie să investească deloc în derivate financiare datorită faptului că acestea sunt considerate foarte riscante și complexe. Chile constituie – și în acest caz – excepția de la regulă, fondurile de pensii din această țară participând activ pe piețele de derivate financiare ale cursurilor valutare și ratelor dobânzilor. Exemplul dat de Chile a fost urmat de Mexic, care a permis, începând din anul 2004, fondurilor de pensii să intre pe piețele derivatelor financiare, iar în prezent se preconizează măsuri similare pentru Polonia și Ungaria.

Tot din tabelul 1 se poate observa că există restricții severe și în ceea ce privește posibilitatea fondurilor de pensii de a investi peste hotare. Această măsură este dictată de faptul că autoritățile de reglementare a fondurilor de pensii din majoritatea țărilor apreciază că

administratorii fondurilor de pensii nu pot administra așa cum trebuie risc ul valutar asociat investițiilor în străinătate. Dar răspunzător în și mai mare măsură pentru această reglementare strictă este faptul că, în majoritatea țărilor, există convingerea fermă din partea statului, dar și a opiniei publice, că volumul – și așa redus – de resurse financiare interne trebuie investit în țară. Un exemplu concludent în acest sens este faptul că majoritatea fondurilor de pensii din Asia nu au voie să investească deloc în titluri financiare străine.

Cu toate că impunerea limitelor cantitative în privința investițiilor are avantajele ei, există câteva *argumente solide împotriva utilizării acestor limite* cantitative ca instrument de reglementare a fondurilor de pensii. Un prim argument este acela că limitele cantitative asupra investițiilor pot duce la o *alocare suboptimală* a portofoliului restrângând considerabil alternativele la dispoziția administratorilor. Limitele cantitative asupra investițiilor presupun, de asemenea, ca *activele să fie evaluate în funcție de nivelul individual de risc* în loc să fie apreciate din punctul de vedere al contribuției lor la riscul agregat al portofoliului. Pe lângă argumentele enumerate mai sus, mai trebuie menționat și faptul că *limitele investiționale sunt inflexibile* și nu se pot adapta ușor la schimbările rapide care se produc pe piețele financiare sau la modificările structurale ale acestora.

Un alt argument împotriva utilizării limitelor cantitative în privința investițiilor este acela că ele *nu sunt aplicate în mod egal titlurilor emise de companii private și a celor emise de instituțiile statului*. În consecință, investițiile fondurilor de pensii sunt polarizate către titluri financiare publice în detrimentul unei alocări optime a portofoliului. Tratatamentul inegal aplicat titlurilor financiare private și publice a condus la dezvoltarea și adâncirea sectorului piețelor obligațiunilor publice. Această dezvoltare s-a produs în detrimentul rentabilității portofoliilor și împiedicând dezvoltarea pieței obligațiunilor emise de companii private.

Pe lângă limitele cantitative, în țările din America Latină și Europa de Est, au fost întreprinse și alte măsuri menite să protejeze economiile pentru pensie ale participanților la fondurile de pensii. De departe, cea mai utilizată dintre ele este *necesitatea obținerii unor rentabilități minime ale portofoliilor*. De asemenea, obligativitatea *publicării periodice a valorii de piață a activelor* fondurilor de pensii reprezintă și ea o practică frecventă a autorităților de reglementare a fondurilor de pensii.

Practicile investiționale. Spre deosebire de fondurile de pensii din țările dezvoltate, cele din țările cu piețe emergente iau decizii interne în privința alocării activelor fără a apela la consultanți externi. Mai mult, în fondurile de pensii administrate de instituții financiare private

există o delimitare foarte precisă între administratorii activelor fondurilor de pensii și administratorii altor tipuri de active.

În țările din America Latină și Europa de Est, impunerea rentabilităților minime garantate și a obligativității publicării frecvente a valorii de piață a fondului a indus un anumit comportament în rândul administratorilor de fonduri, și anume ei încearcă să se copieze unul pe altul, să construiască portofolii similare, din dorința de a reduce cât mai mult riscul obținerii unor performanțe mai mici decât media pe țară. Din dorința de a păstra participanții la fondul de pensii și de a împiedica migrarea lor către alte fonduri, administratorii pun accent mai mare pe rezultatele pe termen scurt în detrimentul celor pe termen lung, așa cum s-a întâmplat în cazul Ungariei și Poloniei. Activele financiare mai riscante, dar aducătoare de rentabilități mai mari, sunt și ele lăsate deoparte de administratorii fondurilor de pensii pentru că sporesc volatilitatea rentabilității totale a portofoliului.

Investițiile în străinătate. Limitele cantitative impuse în ceea ce privește investițiile în titluri financiare autohtone și impactul negativ pe care acestea îl au asupra diversificării portofoliului ridică problema necesității creșterii plafoanelor maxime pentru investițiile în titluri străine. Însă autoritățile naționale de reglementare a fondurilor de pensii manifestă o anumită reticență în promovarea investițiilor peste hotare, având în vedere puțină experiență în administrarea riscului a administratorilor din industria fondurilor de pensii. În Mexic, de exemplu, autoritatea de reglementare nu permite fondurilor de pensii să investească în fonduri mutuale internaționale pentru că acest fapt presupune adăugarea unor taxe de administrare suplimentare celor existente deja. De asemenea, monitorizarea poziției fondurilor de pensii ar fi mult mai dificilă pentru că ar presupune și cunoașterea poziției investiționale a fondurilor mutuale.

Autoritățile naționale de reglementare a funcționării fondurilor de pensii din țările cu piețe emergente sunt interesate să păstreze capitalurile locale pe piețele naționale respective. În Singapore, spre exemplu, deși reglementările investiționale se bazează pe principiul investitorului prudent, fondurile obligatorii de economii pentru pensii investesc în exclusivitate în obligațiuni de stat netranzaționabile. Această stare de fapt ridică probleme privind transparența și răspunderea privind deciziile investiționale. Un alt exemplu este Hong Kong, unde fondurile de pensii sunt obligate să investească 30% din valoarea activelor din administrare în titluri financiare denumite în moneda națională.

Experiența în domeniu înregistrată în Columbia arată faptul că eliminarea restricțiilor privind investițiile peste hotare nu este suficientă pentru a asigura o diversificare

optimă a portofoliului, în absența unor măsuri complementare. Începând cu luna aprilie 2002, fondurile de pensii din Columbia au primit dreptul de a investi 10% din volumul activelor din administrare în fonduri mutuale internaționale. Dar teama de a nu obține rentabilitățile minime dorite i-a determinat pe mulți dintre administratorii fondurilor de pensii să evite investițiile în străinătate.

Slaba experiență în domeniu a administratorilor fondurilor de pensii are și ea o influență negativă în ceea ce privește creșterea proporției portofoliului investit în titluri străine. Spre exemplu, dintre țările cu piețe emergente, Ungaria este țara în care reglementările legale permit fondurilor de pensii să investească 30% din valoarea portofoliului lor în active străine. În ciuda acestui fapt, valoarea efectivă a alocărilor de active în titluri străine este de 5%.

5. Concluzii

Concluzionând, putem spune că există *trei factori* care conduc la creșterea alocărilor de fonduri din partea țărilor cu economie dezvoltată către piețele emergente. *Primul* este acela că se înregistrează de mult o tendință accentuată de trecere de la planurile de pensii cu beneficii determinate către planurile cu contribuții determinate. Cauza care a condus spre această modificare este subfinanțarea cronică a planurilor cu beneficii determinate care, la rândul său, a fost determinată de scăderea bruscă a cursurilor acțiunilor de la sfârșitul anilor '90. Efectul acestei crize a fost că sponsorii planurilor de pensii au transferat riscul investițional asupra angajaților lor. Pe măsură ce crește tot mai mult numărul planurilor de pensii cu contribuții determinate, trebuie analizate mai atent strategiile investiționale bazate pe maximizarea rentabilităților în condiții date de risc asumat, în defavoarea strategiilor de minimizare a riscului în condițiile unor rentabilități minime așteptate. Experiența practică înregistrată în SUA arată că trecerea de la planurile de pensii cu beneficii determinate către planurile de pensii cu contribuții determinate se poate face crescând proporția alocărilor de active pe piețele străine, inclusiv cele emergente, având potențiale efecte favorabile asupra acestora.

În al doilea rând, schemele publice de pensii de tip pay-as-you-go din întreaga lume sunt supuse unor presiuni datorită scăderii ratelor natalității și creșterii speranțelor medii de viață. Politicile de pensionare anticipate practicate în țările membre la OCDE au agravat și mai mult problema subfinanțării sistemelor lor de pensii. Așadar

există presiuni tot mai numeroase pentru reformarea sistemelor publice de pensii și trecerea către sisteme private de pensii. Această schimbare va duce la creșterea cererii de titluri financiare, tendință care poate produce efecte favorabile pe piețele emergente.

În ultimul rând, fondurile private de pensii se confruntă cu deficite de finanțare substanțiale, determinate de structura alocării activelor lor pe piețele de capital ale țărilor dezvoltate în a doua jumătate a anilor '90. În consecință, administratorii fondurilor de pensii privesc spre piețele emergente ca înspre o potențială sursă de creștere a profiturilor. Reversul medaliei este faptul că fluxurile de capital care se îndreaptă spre piețele emergente devin din ce în ce mai volatile, pe măsură ce crește numărul și volumul strategiilor de alocare tactică a activelor. Provocările la care sunt supuse fondurile de pensii din America Latină și Europa de Est sunt cauzate, în principal, de creșterea bruscă a activelor din administrare în industria fondurilor de pensii. Piețele autohtone de capital nu au capacitatea să absoarbă cantități tot mai mari de fonduri provenind de la planurile de pensii și, prin urmare, aceste piețe au devenit din ce în ce mai vulnerabile la fluctuațiile bruște ale cursurilor titlurilor financiare, pe măsură ce crește în mod continuu cererea pentru aceste titluri. Vulnerabilitatea portofoliilor fondurilor de pensii crește și datorită faptului că portofoliile sunt constituite din obligațiuni de stat și titluri financiare emise de un număr restrâns de companii private.

Creșterea rapidă a activelor din administrarea fondurilor de pensii poate avea *potențiale efecte cantitative și calitative* pentru piețele locale de capital, însă măsura în care vor răspunde aceste piețe rămâne încă incertă. Diferențele mari existente între țări fac dificilă formularea unui set unic de recomandări, dar există câteva linii mari de politică în acest domeniu, aplicabile mai multor țări care au început reforma sistemelor de pensii. În primul rând, experiența din Chile demonstrează că este de dorit o abordare graduală a îmbunătățirilor cadrului de reglementare a funcționării fondurilor de pensii. Este esențial însă să se facă un efort concomitent în direcția îmbunătățirii supravegherii activității fondurilor de pensii și în direcția acordării de timp suficient administratorilor fondurilor de pensii de a se obișnui și cunoaște noile produse financiare și tehnici de administrare a riscului. În al doilea rând, o relaxare a restricțiilor și limitelor privind investițiile în străinătate duce la o relaxare a controlului asupra fluxurilor de capital spre exterior, iar efectele macroeconomice ale unei asemenea măsuri trebuie evaluate corect.

Bibliografie

- Chan-Lau, Jorge, A., „Pension Funds and Emerging Markets”, IMF Working Paper, September 2004
- Federacion Intenacional de Administradoras de Fondos de Pensiones, *Informe Semestral Numero 14*, 2003
- Griffin, M.W., „A Global Perspective on Pension Fund Asset Allocation”, *Financial Analysts Journal*, vol. 54, 1998, pp. 60-68
- Holzman, R., Stiglitz, J., Fox, Louise, James, Estelle, Orszag, P., R., *Toward Sustainable Pension Systems in the 21 th Century, New Ideas about Old Age Security*, World Bank, Washington D.C., 2001
- International Monetary Fund, *Annual Report*, 2002
- Kimmis, Jenny, Gottschalk, R., Armendariz, Edna, Griffith-Jones, Stephany, „UK Pension Fund Investment and Developing Country Assets”, *Working Paper*, Institute of Development Studies Sussex, 2002
- Markowitz, H., „Portfolio Selection”, *Journal of Finance* 7, 1952, pp.77-91
- Pinera, J. (2000), *Clopoțelul pisicii*, Editura Expert, București
- Roldos, J. E., „Pension Reform, Investment Restrictions and Capital Markets”, *IMF Working Paper*, September, 2003
- Roy, A.D., „Safety First and the Holding of Assets”, *Econometrica*, vol.20, 1952, pp. 431-449

Cadrul de analiză a performanțelor sectorului public

■

Alina Profiroiu

Lector universitar doctor

Marius Profiroiu

Conferențiar universitar doctor

Academia de Studii Economice București

Abstract. *Improving the performance of public sector is the goal that is high on the policy agenda in almost all industrialized countries. Policy makers in individual countries are increasingly aware of the need to know how they are doing relative to the competition. But, the measuring public performance is not an easy task. One problem with such an analysis is the rather arbitrary selection of criteria, which necessarily affects the results.*

Key words: public sector; public administration; performance; externalities; public goods.

■

Ameliorarea performanțelor sectorului public reprezintă un obiectiv care are un rol important în agenda politică a tuturor țărilor industrializate. Performanțele sectorului public sunt în general strâns legate de performanțele economice globale ale diferitelor țări.

Majoritatea țărilor consideră că își pot ameliora funcționarea sectorului public prin utilizarea bunelor practici ale altor țări. Încă de la început, trebuie să reamintim faptul că pe decursul secolului XX și în special între cel de-al doilea război mondial și sfârșitul anilor '70, sectorul public a cunoscut o expansiune formidabilă. Mărima sa, măsurată prin volumul cheltuielilor publice totale și prin produsul intern brut, s-a triplat, cel puțin, în unele țări mărindu-se chiar de circa patru ori, pentru ca la începutul anilor '90 să atingă o pondere de aproximativ 40-50% în aproape toate țările OCDE. De abia în anii '90, fiscalitatea a fost stabilizată și în numeroase țări chiar redusă.

Sectorul public înglobează un anumit număr de sarcini pe care societățile occidentale moderne nu le pot lăsa doar în seama mecanismelor pieței. Este vorba despre bunuri colective (publice)⁽¹⁾ și bunuri individuale ce implică externalități (efecte externe importante)⁽²⁾ (Musgrave, Musgrave, 1984). Este motivul pentru care statul este responsabil de funcțiile sociale importante precum

administrația publică, educația, îngrijirile de sănătate și serviciile sociale, protecția socială, securitatea și ordinea publică. Cu toate acestea, statul nu trebuie, în mod necesar, să furnizeze el serviciile care decurg din aceste funcții, ci poate delega această sarcină către organisme private fără scop lucrativ (școli, spitale) și către societăți comerciale (întreprinderi de construcții și întreprinzători de lucrări de infrastructură). Un al doilea mijloc de a apăra interesul public constă în a regla jocul pieței cu ajutorul legilor și reglementărilor.

În legătură cu sectorul public adeseori se ridică întrebări privind structura și rolul său în economie și în societate, dacă este sau nu prea dezvoltat, dacă este pus în mod real în slujba publicului și dacă este eficient. Unele din răspunsurile date sunt în funcție de epoci și de ideologii.

Într-un model tradițional, *sectorul public*, așa cum precizează Lane (1993), *servește publicului printr-un set de structuri ierarhice sensibile față de politicieni*. Aceștia din urmă sunt cei care au în vedere latura normativă a lucrurilor, urmărind interesele publice deoarece ei depind de publicul alegător, iar serviciile administrative (birocrăția) sunt cele care trebuie să asigure, în mod efectiv, ca scopurile să fie atinse. Acest model poate fi pus însă ușor la îndoială în ceea ce privește veridicitatea, eficiența

Cadrul de analiză a performanțelor sectorului public

și aplicabilitatea sa deoarece, în opinia noastră, el este rupt de realitate.

În modelul marxist, *sectorul public face parte din suprastructură, este pus în întregime în slujba clasei dominante și reprezintă un sector neproductiv, parazitar*. Această concepție, în fapt, respinge structura și procesele democratice de tip pluralist.

Potrivit concepției ce stă la baza modelului liberal, *sectorul public este pus în relație de competiție cu sectorul privat. Frontierele dintre cele două sectoare, deși nu sunt bine delimitate, se află în continuă mișcare, variația acestora fiind decisă de societatea însăși, ca urmare a victoriei în alegeri a diferitelor curente politice*. Este de la sine înțeles faptul că sporirea sectorului public implică sporirea volumului cheltuielilor publice și, prin aceasta, o sporire a implicării statului în viața economică și socială.

Definirea sectorului public în economie trebuie precedată de selectarea unui criteriu de distincție între sectorul public și cel privat din varietatea celor existente la ora actuală.

Criteriile cele mai frecvente de delimitare a sectorului public precum *criteriul administrației publice, criteriul autorității publice, criteriul proprietății publice* sunt în opinia noastră unilaterale. Aceasta deoarece identificarea sectorului public cu administrația publică sau cu autoritatea publică, prin accentul pus asupra funcției bugetare, respectiv asupra funcției legislative a statului, oferă o imagine mult prea îngustă a sectorului public față de dimensiunea sa actuală reală.

Criteriul proprietății publice este de asemenea insuficient. Cea mai sintetică contestație care i se poate aduce este taxonomia acțiunilor publice propusă de Barr (1990). În opinia acestuia, *în funcție de modul de finanțare și de producere, acțiunile publice se împart în:*

- acțiuni cu finanțare publică pentru bunuri și servicii produse în organizații publice (apărare, justiție, ordine publică etc.);
- acțiuni cu finanțare publică pentru bunuri și servicii produse de întreprinderi private (efecte militare, alimente pentru cantine publice);
- acțiuni cu finanțare privată pentru bunuri și servicii produse în întreprinderile publice (energie, poștă, telecomunicații etc.).

Brown și Jackson (1986) menționează în acest sens tendința de a aborda sectorul public în strânsă corelație cu instituțiile politice, punând accentul pe regulile reale de luare a deciziilor, și nu pe latura normativă a opțiunilor publice.

Având în vedere toate aceste neajunsuri, vom porni în definirea sectorului public referindu-ne la *criteriul pozitiv bazat pe natura procesului de decizie*. Astfel, putem considera că *sectorul public sau statul este constituit din ansamblul organizațiilor în care prevalează modul de decizie politic sau colectiv, oricare ar fi regimul politic*

din acel stat: dictatură, monarhie, democrație reprezentativă sau directă. Aceste organizații sunt în principal:

- *administrațiile publice*, prin care înțelegem guvernele, fie ele naționale, regionale sau locale;
- *organismele de securitate socială* însărcinate cu organizarea sistemelor de pensii pentru limită de vârstă, pentru invaliditate, cât și a asigurărilor de sănătate, pentru accidente și pentru șomaj. Faptul că acestea fie constituie adevărate servicii ale administrației, fie că sunt relativ independente nu schimbă cu nimic această definiție, întrucât ele sunt direct supuse controlului puterii politice.

Conform conceptelor și normelor contabilității naționale și principalelor statistici privind cheltuielile și veniturile publice, criteriul reținut nu se poate aplica *întreprinderilor publice*, care în mod tradițional sunt considerate drept „întreprinderi” și aparțin sectorului instituțional.

Din punctul de vedere al analizei economice a sectorului public, această soluție este nesatisfăcătoare deoarece *între cele două categorii de întreprinderi publice, pe care le putem distinge, una aparține în mod indiscutabil sectorului public*. Astfel:

- o primă categorie este formată din întreprinderile de drept privat, al căror capital este în întregime sau în majoritate în mâinile statului, fie pentru că acesta le-a creat, fie pentru că acestea au fost naționalizate. Chiar dacă puterea publică poate exercita un control asupra lor, în virtutea participării sale financiare, aceste firme sunt asimilabile întreprinderilor private, deoarece ele vând bunuri și servicii private și sunt gestionate conform principiilor comerciale care prevalează în societățile private, adică au ca prioritate obținerea de profit. *Acestea reprezintă statul ca actor economic, care se conduce după principii comerciale la fel ca orice alt subiect economic din sectorul privat, care adoptă decizii în funcție de semnalele pieței și nu urmărește un obiectiv derivat din procesul de decizie politică*. Deși formularea este aparent paradoxală, realitatea confirmă existența unui „sector privat al statului”, iar criteriul deciziei publice exclude statul ca „antreprenor” din sfera sectorului public.

- în schimb, întreprinderile de drept public, respectiv privat, care produc bunuri sau servicii cu caracter colectiv și care sunt finanțate în principal de stat, prin participatii de capital, împrumuturi și/sau subvenții, fac parte din sectorul public pentru că statul le impune, în detrimentul rentabilității, luarea în considerare a unor obiective de redistribuire, de ocupare, de dezvoltare regională sau respectarea unor norme de calitate specifice.

Luând în considerare modul de luare a deciziilor drept criteriu de delimitare a sectorului public de cel privat, vom analiza în continuare caracteristicile acestui proces în cadrul celor două sectoare.

Luarea deciziei în cadrul pieței este un proces descentralizat. Agenții economici își modifică opțiunea în mod independent unii față de alții. În timp ce consumatorii își exprimă cererea în funcție de preferințe, de venit și de prețul bunurilor pe care ar dori să le cumpere, întreprinderile iau în considerare tehnologia, costul resurselor productive (salarii, rata dobânzii, dividendele, renta etc.) și prețul la care ei cred că vor putea vinde bunul pe care îl oferă.

Rezultatul acestor nenumărate decizii individuale, cantitățile totale cerute și oferite se întâlnesc pe piață, unde, în principiu, după o perioadă de tatonări, ele se egalizează pe baza unui preț de echilibru.

Luarea deciziei politice este un proces centralizat, într-o mai mare sau mai mică măsură, în funcție de regimul politic, deoarece această caracteristică este mult mai predominantă în cadrul dictaturilor, decât în democrațiile directe.

Cu toate acestea, chiar dacă sunt bazate pe o constrângere aparentă, politicile publice (programele de cheltuieli, alegerea impozitelor etc.) fac și ele obiectul unei cereri și al unei oferte.

■ *Cererea de politici publice* emană de la cetățeni, care se exprimă fie în mod individual, prin intermediul alegerii reprezentanților, a dreptului la inițiativă, referendumului, a dreptului la politic, la grevă și manifestații, fie în mod colectiv, prin intermediul unor organisme precum partidele politice, sindicatele sau grupurile de presiune. Chiar dacă acest mod de exprimare a preferințelor este mai curând grosier, el permite comunității să-și manifeste așteptările în raport cu politica publică. Bogăția informației astfel transmise depinde, în mod direct, de ușurința cu care cetățenii se pot exprima din punct de vedere politic, cu alte cuvinte, ea depinde de costul acțiunii politice.

Datorită acestui fapt, în cadrul dictaturilor informația este foarte săracă și se îmbogățește odată cu lărgirea posibilităților de exprimare oferite de diferitele regimuri democratice.

■ *Oferta de politici publice* emană de la executiv, parlament și administrație, care concep și inițiază politicile cerute, încercând să satisfacă într-o cât mai mare măsură cererea. O analiză mai aprofundată demonstrează că, de cele mai multe ori, oamenii politici (ce acționează în parlamente și guverne trebuind să facă pe placul electoratului lor pentru a fi realeși) vor înclina, ca și funcționarii, să exploateze orice marjă de manevră de care ar putea beneficia pentru a-și atrage un avantaj personal.

Confruntarea opțiunilor exprimate de cetățeni sau de organisme de stat constituite pentru a apăra interesele acestora cu politicile concepute de puterea politică și funcționarii săi va conduce spre elaborarea unui ansamblu de soluții care tind, ca și în cadrul pieței, către un echilibru.

Trebuie să remarcăm însă faptul că *împărțirea tradițională a economiei în cele două sectoare, public și*

privat, nu mai este satisfăcătoare și ridică numeroase semne de întrebare.

Pe de o parte, *în secolul XX au cunoscut o largă dezvoltare organizațiile private fără scop lucrativ, care produc, pe o bază voluntară, servicii ce răspund unor nevoi colective ale unor categorii de populație.* Numărul și importanța lor au făcut ca ele să formeze astăzi un sector care se distinge de cel al economiei private. Spre exemplu, asociațiile de consumatori sunt organisme care urmăresc un obiectiv social de protecție și de informare a cumpărătorilor de bunuri și a utilizatorilor de servicii, cu prioritate în favoarea membrilor lor afiliați. Această activitate nonguvernamentală ar putea fi asimilată unui serviciu colectiv, întrucât de difuzarea informațiilor beneficiază nu numai membrii acestor asociații, ci ansamblul populației. Sindicatele, asociațiile de automobiliști, organizațiile caritabile sau religioase, anumite spitale sau școli constituie alte exemple de organisme care aparțin acestui sector specific.

Pe de altă parte, *statul recurge, în mod regulat, la reglementări pentru a constrânge ramurile economice să-și conducă afacerile în concordanță cu obiectivele politice pe care el le urmărește.* Această formă de intervenție prin legi și reglementări contribuie, în egală măsură, la imposibilitatea de a trasa o frontieră între sectorul public și privat.

Criteriul care oferă imaginea cea mai cuprinzătoare a sectorului public, ținând cont de relația actuală stat-economie, este în opinia noastră *criteriul producției publice* (Iancu, 1998). Conform acestui criteriu, *sectorul public* poate fi identificat cu *sistemul de producție a bunurilor și serviciilor publice*, într-o accepțiune care cuprinde, pe de o parte, procesul de formare a cererii și ofertei de bunuri și servicii publice, iar, pe de altă parte, sistemul instituțional specific acestuia (proprietate publică asupra avuției, decizie publică, mecanism de realizare a interesului public etc.). Acest criteriu permite abordarea sectorului privat, înțelegerea legitimității sectorului public, dar și a disfuncționalităților acestuia.

Admițând că granițele dintre sectorul public și sectorul privat nu sunt strict delimitate, *sectorul public* sau *statul* în sens economic poate fi definit drept „*ansamblul tuturor activităților desfășurate de stat*”. În acest context, *componentele principale ale sectorului public* sunt:

Instituțiile publice, care operează cu venituri de la bugetul public și care cuprind:

■ *Administrațiile publice centrale și locale*, care produc bunuri cu caracter public (servicii colective) destinate întregii societăți, respectiv colectivității locale. Repartizarea competențelor pe diferite niveluri administrative (central, local, regional etc.) depinde de natura bunului public (de deschiderea spațială a efectelor sale), de diferențele de gusturi și preferințe existente de la o regiune la alta și, nu în ultimul rând, de gradul de descentralizare admis de sistemul de decizie politică.

■ *Organismele de protecție socială* direct subordonate puterii publice și în care prevalează același mod de decizie colectiv. Organizat inițial sub forma unor societăți mutuale muncitorești care, pe baza cotizațiilor obligatorii, asigurau prestații doar pentru membrii lor, sistemul de asigurări sociale s-a transformat profund de-a lungul timpului, căpătând pe lângă funcția de asigurare și funcția de atenuare a inegalităților economice, de unde și denumirea actuală de organisme de protecție socială.

Întreprinderile publice care operează cu venituri obținute din vânzarea pe piață a producției proprii, cu subvenții sau transferuri guvernamentale și care cuprind:

- *regiile autonome, companiile naționale* (de regulă monopoli naturale, care nu sunt concurate de firmele private);
- *societățile mixte, cu capital de stat și privat* (aflate în concurență cu firmele private, fac parte din sectorul public, dar sunt mai apropiate ca mod de funcționare de sectorul privat);
- *bănci și societăți de asigurări cu capital de stat.*

Așadar, putem spune că nu există o definiție exactă a „sectorului public sau a economiei publice”. Teoria microeconomică nu este de acord cu o abordare pragmatică a sectorului public, privit ca rezultat al proceselor istorice și compromisurilor politice, o instituție organică în evoluție care s-a schimbat ca răspuns la imperativele siguranței naționale și la modificarea așteptărilor sociale privitoare la statul bunăstării. Se sugerează o definiție a sectorului public prin evidențierea distincției dintre „piața privată” și „piața publică” sau, cel mai adesea, prin descrierea activităților (rolurilor) sectorului public (sau ale guvernului). Dar niciuna din aceste abordări nu ne furnizează o definiție categorială clară.

Încercând să punem în opoziție cele două sectoare tradiționale, putem descrie *sectorul privat* ca fiind un sector nereglementat, în care producătorii decid ce să producă în funcție de voința de a plăti a consumatorului, iar alocarea de bunuri și servicii se face în ultimă instanță în funcție de existența sau absența profiturilor, în timp ce *sectorul public* este un furnizor de servicii care sunt produse nu în funcție de cerințele pieței, ci în funcție de deciziile luate în cadrul proceselor democratice, iar alocarea serviciilor se face în funcție de nevoile celui care primește.

Ca urmare, termenul de sector public trebuie adesea utilizat într-o manieră puțin nuanțată (Kuhry, Van der Torre, 2002):

- în sens juridic, sectorul public cuprinde statul și organismele de drept public;
- în sens financiar, el înglobează statul, organismele de drept public, dar și instituții private finanțate în mare parte de stat, precum și organizațiile fără scop lucrativ din domeniul educației și sănătății;
- în sens funcțional, sectorul public cuprinde toate instituțiile din administrația publică, securitatea

socială, siguranța și ordinea publică, educația, sănătatea și serviciile sociale și culturale, oricare ar fi sursele lor de finanțare și forma juridică a producătorului.

Recesiunea de la începutul anilor '80 a convins numeroase persoane că această creștere foarte ridicată a cheltuielilor publice poate constitui un obstacol în calea unei creșteri economice echilibrate. Ca reacție la aceasta, în numeroase țări și-a făcut apariția o politică bazată pe austeritatea securității sociale și pe privatizarea întreprinderilor, având în frunte SUA lui Reagan și Marea Britanie a lui Margaret Thatcher. Această tendință a fost întărită de eșecul economiilor planificate din Europa de Est.

În egală măsură, în anii '90, a apărut doctrina New Public Management, ce viza o raționalizare a serviciilor publice. Raportul „Reinventing Government” (Reinventarea Guvernării) (Osborne, Gaebler, 1992) a fost considerat adesea drept principalul document ce a stat la baza acestui curent. Principiul de bază al acestui curent era ca finanțarea bugetară și/sau managementul serviciilor publice să țină seama de prestațiile furnizate (outputs) și de efectele obținute (outcomes).

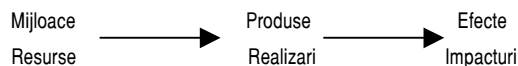
Recesiunea economică a ultimilor ani (2001-2003) a fost însoțită de o nouă creștere a ponderii cheltuielilor publice, ce a pus din nou sub semnul întrebării amploarea și organizarea sectorului public. La aceasta s-a adăugat nemulțumirea crescândă în ceea ce privește calitatea serviciilor sectorului public. Numeroși cetățeni din țările europene considerau calitatea serviciilor publice ca fiind insuficientă: listele de așteptare în sectorul serviciilor de îngrijire medicală, întârzierile și accidente din domeniul transportului în comun, lipsa cadrelor didactice din învățământ etc. au fost teme abordate în dezbaterile publice. Temele de mare actualitate au fost responsabilitatea cetățenilor, austeritatea sistemului de securitate socială, raționalizarea activității guvernamentale și îmbunătățirea eficacității și calității serviciilor publice.

Stabilirea performanței unei organizații nu este un lucru ușor și cu atât mai mult pentru o organizație publică. În principiu, în sectorul public există o serie de dificultăți în definirea noțiunii de performanță:

- prima se referă la sensul dat conceptului de performanță;
- a doua dificultate ține de modalitatea de obținere a performanțelor,
- iar a treia are în vedere identificarea criteriilor și a indicatorilor de performanță, altfel spus, evaluarea acestora.

Măsurarea performanțelor sectorului public presupune luarea în considerare a distincției dintre următoarele aspecte ce apar într-un proces de producție, și anume: mijloacele utilizate (input), procesul (throughput), produsul (output) și rezultatul, efectul (outcome). Din această perspectivă, putem stabili o legătură, pe de o parte, între

prestațiile publice și mijloacele folosite pentru a le obține și, pe de altă parte, între obiectivele realizate prin aceste prestații.



Măsurarea producției este adeseori dificilă datorită eterogenității acesteia. De exemplu, în sectorul sanitar, am putea clasifica pacienții în diferite categorii în funcție de tipul de îngrijire, gravitate sau diagnostic. Este deci necesar să putem grupa producția sub un numitor comun pentru a o putea raporta apoi la mijloacele utilizate. În sectorul privat, acest lucru nu reprezintă o problemă deoarece produsele individuale pot fi evaluate în funcție de valoarea lor, adică de prețul pieței. Dimpotrivă, în cea mai mare parte a serviciilor publice, acest lucru nu este posibil și diferitele categorii de produse trebuie să fie evaluate în totalitate cu ajutorul mijloacelor utilizate (costurile totale) pe produs, cu condiția existenței unor date în ceea ce privește producția.

Diferitele preocupări exprimate la diferitele niveluri de luare a deciziilor au determinat conturarea mai multor dimensiuni ale performanței (OECD, 1995). În țările OECD, performanța poate fi evaluată cu ajutorul mai multor categorii generale de măsurători:

a) *Măsurarea economiei de resurse*: ce poate fi definită ca obținerea de resurse de calitate adecvată, cu costuri mai scăzute decât cele prognozate. În această evaluare trebuie incluse toate costurile pertinente. O măsură a economiei de resurse poate fi raportul între prețurile de achiziție a inputurilor sau resurselor și valoarea așteptată, programată sau adoptată drept obiectiv.

b) *Măsurarea costurilor, a mijloacelor*: ceea ce presupune măsurarea, în expresie monetară, a consumului de resurse realizat pentru furnizarea unui anumit volum de servicii. Ea poate întâmpina dificultăți atunci când unele organizații primesc servicii gratuite din partea altor organizații publice sau acolo unde sistemul de contabilitate este bazat doar pe contabilitatea financiară.

c) *Măsurarea eficienței*: are în vedere relația dintre rezultatul obținut și mijloacele folosite pentru a-l obține. Un proces este eficient dacă obține maximum de rezultate posibile la o cantitate dată de resurse sau dacă utilizează minimum de resurse la un volum dat de rezultate. Orice organizație publică am lua în discuție, problema mijloacelor consumate se impune tot mai acut, cu cât statul încearcă să-și reducă pe cât posibil bugetele, dat fiind contextul economic dificil în care se găsește. Această situație ne obligă să punem un accent mai mare pe eficiență atunci când este vorba de performanța sectorului public.

În constituțiile europene de dată mai recentă, precum cea a Spaniei, eficiența și eficacitatea administrației publice

au fost semnalate ca principii constituționale, alături de alte principii clasice, cum sunt respectarea legii, transparența și imparțialitatea. În alte state, legea administrației se referă adesea la economie, eficiență, eficacitate (cunoscute sub numele de „cele trei E-uri”) și respectarea legii, ca principii care trebuie să conducă administrația publică în activitățile și deciziile sale.

În anumite cazuri, logica eficienței poate intra în conflict cu legea și cu procedurile administrative sau poate fi în contradicție cu anumite valori tradiționale ale serviciilor publice. Managerii publici văd adesea procedurile legale ca inamici ai eficienței. Unele proceduri pot intra în conflict cu un anumit aspect economic și pot afecta în mod negativ balanța dintre costurile și beneficiile financiare ale unei acțiuni administrative. Acest conflict a generat multe dezbateri, printre cele de natură instituțională, putând aminti procesul transferării activităților de producție către sectorul privat, administrația publică fiind cea care concepe aceste contracte și se ocupă de monitorizarea lor. Legislația Comunităților Europene prevede necesitatea unei administrații eficiente, având în vedere directivele și regulamentele Comunității. Acest lucru a obligat statele membre să facă modificări în structurile administrative și în procesele decizionale, cu scopul de a susține efectiv și în mod eficient implementarea legislației europene. De altfel și în România, în contextul pregătirii țării noastre în vederea integrării în Uniunea Europeană, strategia de reformă a administrației publice a stabilit câteva măsuri pentru îndeplinirea acestui obiectiv al eficientizării administrației: urmărirea unor scopuri clare și precise de către activitățile administrative, raționalizarea procedurilor administrative, generalizarea utilizării sistemului ghișeului unic, eficientizarea raporturilor dintre administrația centrală și locală, dintre autoritățile județene și cele locale din comune, orașe, municipii, crearea unui sistem informațional integrat al administrației publice centrale și locale.

d) *Măsurarea eficacității*: are în vedere capacitatea unei activități de a produce rezultatul scontat. Cuantificarea ei este dată de raportul dintre rezultatul obținut și obiectivul prevăzut la inițierea unui program. Aceasta presupune ca obiectivul să fie definit în prealabil, iar rezultatul obținut să poată fi măsurat cu ajutorul unui indicator.

Eficacitatea este elementul cel mai important al raportului calitate-preț. Bunurile sau serviciile pot fi furnizate de o manieră economică sau eficientă, dar dacă nu ating obiectivul (rezultatul) așteptat, putem spune că resursele folosite vor fi în mare parte risipite. Măsurarea eficacității este însă un proces mai dificil, datorită dificultăților ce apar în definirea obiectivelor. Totodată, uneori este dificil să cuantificăm în mod clar rezultatele obținute în urma unor programe, întrucât uneori rezultatele obținute pot fi influențate și de alți factori, care nu țin, în mod strict, de derularea programului respectiv.

Una dintre particularitățile de aplicare a conceptului de eficacitate în sectorul public este luarea în considerare atât a efectelor la nivel „macro“, cât și la nivel „micro“, fără de care s-ar pierde condițiile de reușită și ne-am îndepărta fundamental de sensul acțiunii serviciului public. Spre exemplu, la construcția unei autostrăzi, eficacitatea la nivel micro poate avea în vedere realizarea acesteia la costurile programate per kilometru, în timp ce la nivel macro ea are în vedere în ce măsură acea autostradă și-a atins obiectivele de reducere a timpului de transport, a numărului de accidente rutiere, a costurilor de transport.

e) *Măsurarea calității serviciilor*: urmărește gradul în care produsul sau serviciul răspunde nevoilor consumatorilor. În acest sens, calitatea înglobează eficacitatea unui program. Totuși, în general folosim acest termen într-un sens restrâns, prin referire la nevoile imediate sau directe ale utilizatorilor, cum ar fi punctualitatea, exactitatea, continuitatea și adaptabilitatea serviciilor, nivelul de confort și amabilitatea întâlnită în obținerea serviciului. Totuși *calitatea* nu este în mod suficient reflectată prin indicatori de produse bazați pe măsuratori cantitative.

Așadar, calitatea este un concept vag și complex și reprezintă capacitatea unui produs de a răspunde exigențelor consumatorului. Trebuie, de asemenea, să facem distincția între criteriile de calitate obiective și subiective, pe de o parte, și calitatea procesului, calitatea produsului și calitatea sistemului, pe de altă parte.

Drept *criterii obiective de măsurare a calității* putem aminti: procentul de trenuri care respectă orarele, timpul mediu de sosire a pompierilor sau a salvării la un incendiu sau un accident, procentul de cursuri anulate, procentul de rețete eronate, procentul de reclamații satisfăcute. Există însă numeroase aspecte ale calității care sunt dificil de măsurat, cum ar fi primirea prin rezervare a pacienților sau justetea intervențiilor medicale. Judecățile subiective privind produsul sau procesul de producție poate furniza informații suplimentare. Ele pot fi solicitate utilizatorului, unui observator extern sau personalului.

Pe lângă calitatea produsului și *calitatea procesului* poate fi, în egală măsură, pertinentă. În primul rând, *calitatea produselor* poate fi controlată în mod indirect, analizând dacă procesul de producție satisface anumite exigențe (formarea adecvată a personalului, respectarea procedurilor prescrise, măsurile de asigurare a calității). În al doilea rând, anumite aspecte ale procesului de producție care nu sunt legate în mod direct de produsul final pot avea și ele multă importanță pentru utilizator. De exemplu, toaletele curate în școli sau respectarea normelor de securitate contra incendiilor nu țin de produsul de învățământ propriu-zis, dar ele reprezintă condiții anexe importante care trebuie impuse învățământului. *Calitatea sistemului* are în vedere, printre altele, adaptarea ofertei la cerere, o inadaptare putând să antreneze o listă de așteptare

sau o inoculare. Procesul de producție este, în general, mai puțin raportat la efectele (outcomes) obținute, decât la produsele rezultate (outputs).

Această calitate a ofertei de prestații publice reprezintă o preocupare care se regăsește din ce în ce mai mult în programele de reformă a sectorului public în multe țări. Aceasta conștientizare are două explicații:

- pe de o parte, aproape toate guvernele au recunoscut legătura care există între calitatea serviciilor și performanța economică,
- iar, pe de altă parte, publicul percepe din ce în ce mai mult incidența pe care serviciile publice o au asupra bunăstării și vieții sale cotidiene și, ca urmare, el devine tot mai exigent în raport cu acestea și mai conștient de drepturile sale.

Cele mai multe țări au ajuns la concluzia că îmbunătățirea calității serviciilor publice presupune abandonarea de către administrație a stilului sau tradițional, bazat pe aplicarea rigidă a regulilor și procedurilor și adoptarea unei culturi orientate către client/consumator.

În absența indicatori de rezultate foarte obiectivi de apreciere a calității administrației, analiștii pot face apel la indicatori subiectivi precum:

- aprecierea subiectivă asupra calității activității autorităților publice;
- încrederea manifestată de populație față de administrația publică.

Performanța administrației publice poate fi determinată de o manieră subiectivă, stabilind un raport între cheltuielile pe care ea le ocazionaază și calitatea subiectivă.

Calitatea subiectivă a autorităților publice reprezintă un indice care se compune din scorurile înregistrate în ceea ce privește birocrăția, transparența, eficacitatea și corupția. Acest indice compozit este pus în relație cu cheltuielile publice destinate „serviciilor publice generale” pe locuitor.

Analizele arată că există doar o slabă legătură între cheltuieli și performanța subiectivă. Astfel, țările care cheltuiesc mai puțin cu administrația publică realizează, în general, performanțe mai bune decât cele care cheltuiesc puțin mai mult. Chiar dacă ar exista o relație între cheltuielile destinate „serviciilor publice generale” și performanța subiectivă, nu ar fi permis însă ca ea să fie considerată drept o relație cauză-efect, fără a proceda la o analiză mult mai aprofundată. Aceasta deoarece există și alți factori care influențează această relație. Din analize însă, s-a observat, în general, existența unei puternice relații pozitive între calitatea subiectivă a autorităților publice și încrederea manifestată față de administrație.

f) *Măsurarea performanțelor financiare*: este urmărită, în principal, de serviciile publice de natură economică.

g) *Măsurarea performanței globale*: are în vedere dimensiunile performanței, abordată în mod global.

Experiența a arătat că nu există o singură fațetă a performanței care trebuie atinsă, deși la nivelul unei organizații publice trebuie privilegiate unele dimensiuni ale acesteia, precum eficacitatea. Totodată, anumite dimensiuni individuale pot fi antagonice, în timp ce altele pot fi complementare, măsurarea performanței globale depinzând de cunoașterea aprofundată a tuturor interacțiunilor care au loc între aceste dimensiuni.

Este de asemenea util să facem distincția între obiectivele directe, măsurabile prin intermediul produsului finit, și obiectivele sociale mult mai profunde. Obținerea unei diplome la sfârșitul studiilor poate fi considerată drept un obiectiv direct al educației sau rezolvarea cazurilor delictuale drept un obiectiv al poliției. Un indicator de produs este în general mult mai eficace dacă exprimă mai bine obiectivul direct al procesului de producție. În spitale, de exemplu, analizele suferă adesea de lipsa de rigoare deoarece utilizează numărul de internări, zilele de îngrijire medicală sau de intervenții drept indicator, în loc să aibă în vedere tratamentele care au dat rezultate. Foarte importante sunt însă și obiectivele legate de efectele indirecte ale serviciilor furnizate. Este de asemenea necesar să stabilim și o legătură între producție și grupul-țintă.

Performanțele statelor-providență pot fi evaluate în funcție de instituțiile lor. O tipologie a statelor-providență, în funcție de instituțiile de protecție socială pe care le oferă, a fost dezvoltată de Esping-Andersen (1990). În acest sens, o importanță deosebită o are gradul de acces la infrastructuri, ce oferă o protecție împotriva pierderilor de venit și a sărăciei.

Pe baza unei teorii socioistorice confirmate printr-un model de analiză sociologică, au fost identificate trei tipuri de state-providență: liberal, corporatist și social-democrat, fiecare furnizând diferite prestații ce oferă o protecție socială. Prestațiile acestora diferă în funcție de diviziunea muncii (protecția primară) și de repartitia veniturilor (protecția secundară).

Studiile efectuate de specialiști asupra protecției sociale pe care le-o oferă cetățenilor au arătat că țările mediteraneene și cele ale Europei de Est se disting ca tip separat. Astfel, țările mediteraneene se caracterizează printr-o întindere limitată a asigurărilor sociale, dar printr-un nivel ridicat al dispozitivelor destinate pensionării. Țările corporatiste obțin un scor mediu pe cele două planuri. Țările liberale obțin un rezultat destul de prost pentru dispozitivele de pensii, iar cele social-democrate au un rezultat bun în ceea ce privește întinderea asigurării sociale oferite. Țările din Europa de Est se aseamănă destul de mult cu cele corporatiste, dar obțin un scor mai puțin ridicat pe cele două planuri.

Se observă totodată deosebiri în ceea ce privește responsabilitatea protecției sociale. Astfel, în statele liberale ea ține mai mult de individ, în statele social-democrate ea este atribuită autorităților publice, iar în statele corporatiste

ea ține mai mult de societatea civilă, adică de organizațiile și asociațiile profesionale.

Alte studii au stabilit o legătură între datele demografice și instituțiile statelor-providență. Mellens (1999) a observat legătura dintre datele privind natalitatea, migrația, parentalitatea și mortalitatea, pe de o parte, și caracteristicile structurii socioeconomice și culturale ale statelor providență. Printre caracteristicile socioeconomice amintim nivelul venitului, educația și sănătatea populației. Caracteristicile culturale se referă, printre altele, la emanciparea femeii, gradul de conservatorism, gradul de individualism și gradul de postmodernism. *Aceste caracteristici permit realizarea unei clasificări ce corespunde, în mod global, unei tipologii a statelor-providență în funcție de protecția socială oferită.*

Astfel, putem distinge următoarele tipuri de state-providență: mediteranean, scandinav, central-european și est-european. Remarcăm însă că, în ciuda pozițiilor lor geografice, Irlanda este atribuită tipului mediteranean, iar Portugalia aparține tipului est-european. În ceea ce privește Irlanda, acest fapt se explică prin tradiția catolică a țării și puternica orientare către valorile familiale, iar în cazul Portugaliei putem considera că situația economică mai puțin prosperă a țării a contribuit la această poziționare. Putem remarca de asemenea că nu există niciun cadran liberal, iar Australia și Regatul Unit sunt mai aproape de tipul Europei Centrale.

Putem caracteriza, de asemenea, *statele-providență în funcție de gradul de realizare a anumitor drepturi fundamentale* (securitate, sănătate și educație). În scopul garantării acestor drepturi, autoritățile publice trebuie să furnizeze servicii de poliție, justiție, sănătate și educație. Prestatorii acestor servicii pot fi organizații private, publice sau fără scop lucrativ, toate făcând parte din sectorul serviciilor publice ale economiei.

„Tipologia sectorului serviciilor publice trebuie să se bazeze pe caracteristicile de structură ale statelor-providență, care printre altele, determină și măsura în care statele-providență reușesc să le ofere cetățenilor lor drepturile fundamentale. Un factor important este de asemenea venitul de care dispune populația. Drepturile fundamentale pot fi realizate într-o manieră diferită în funcție de venitul disponibil”(SCP, 2004).

În domeniul educației, obiectivul este de a permite dezvoltarea potențialelor naturale. În general, principiul egalității șanselor poate fi concretizat prin două abordări: prima constă în faptul că autoritățile publice propun tuturor copiilor același parcurs școlar un timp cât mai lung posibil, pe când în cea de-a doua abordare, rolul instituțiilor este de a selecționa copiii, cât mai de timpuriu posibil, cu scopul de a le exploata potențialele lor specifice. În ambele abordări, potențialele pot rămâne neexploatare, cel al copiilor care promet în primul caz, și cel al copiilor defavorizați, în cel de al doilea caz.

Sistemul sanitar are drept obiectiv o populație cu o sănătate mai bună și cu o speranță de viață mai mare. În acest context, este indispensabilă o mai mare accesibilitate la sistemul de îngrijire medicală. Astfel, pot să existe diferite sisteme de finanțare și diferite forme de funcționare a pieței în funcție de maniera în care este repartizată responsabilitatea îngrijirilor medicale între cetățeni și autoritățile publice. Țările ce conferă această responsabilitate cetățenilor îi vor însărcina pe aceștia să suporte o parte a cheltuielilor sub forma unui tichet moderator⁽³⁾, dar le vor conferi în schimb mai multă libertate în ceea ce privește alegerea asiguratorului și a prestațiilor.

În domeniul securității și ordinii publice, obiectivul este asigurarea pe cât posibil a unui nivel redus al criminalității. În acest context, accentul poate fi pus fie asupra represiunii, fie asupra prevenției. Țările care favorizează represiunea investesc, în principiu, mijloace relativ importante în ceea ce privește sancționarea (penalizarea), iar țările care, din contră, favorizează prevenția, maximizează riscul de penalizare și minimizează riscul de recidivă.

Dat fiind că riscul de penalizare depinde de riscul care este luat și că acesta depinde, la rândul său, de eforturile de depistare ale poliției și justiției, această caracteristică este strâns legată de performanțele poliției și justiției încât ea poate fi utilizată cu greu pentru a realiza o tipologie a sectorului serviciilor publice.

Cheltuiala aferentă realizării drepturilor fundamentale poate fi realizată la diferite niveluri. Astfel, responsabilitatea primară în ceea ce privește garantarea anumitor drepturi fundamentale precum cel de securitate, sănătate, educație poate fi conferită fie indivizilor (de exemplu, printr-o participare mai mare a asiguratului sau printr-o franciză ridicată în sistemul sanitar), fie societății civile (de exemplu, organizații private din domeniul educației), fie autorităților publice (de exemplu, spitale sau închisori exploatate de stat). Indicatorii selecționați trebuie să reflecte aceste opțiuni politice. Pe de altă parte, ei trebuie să corespundă caracterizării sistemelor definite anterior. Astfel, *sistemul educațional* se diferențiază, în principal, prin gradul de diferențiere a cursurilor. În sectorul sanitar, țările se diferențiază în funcție de rata de finanțare publică sau privată și de orientarea mai universalistă (Beveridge)⁽⁴⁾ sau corporatistă (Bismarck)⁽⁵⁾ a sistemului.

În domeniul securității, un rol important îl joacă gradul de represiune și distincția dintre modelul bazat pe principiul contradictorialității și modelul inchiuzitoriu al justiției.

Însă performanțele sectorului public nu depind doar de mijloacele utilizate, ci și de amploarea și componența grupului-țintă. Astfel, pentru educație, grupul-țintă pentru cheltuielile pe persoană poate fi definit ca fiind cel al populației între 5 și 19 ani, pentru sănătate, ținând cont de îmbătrânirea populației, el poate avea în vedere cheltuielile

pentru sănătate consacrate celor de peste 65 de ani, care în medie sunt de trei ori mai mari decât cele ale restului populației. În ceea ce privește securitatea, cheltuielile nu țin de o componență demografică și, ca urmare, nu s-a adus nicio corecție în ceea ce privește amploarea grupului-țintă.

Pentru a caracteriza statele-providență din punctul de vedere al sistemelor și sectorului serviciilor publice, SCP a utilizat trei grupe de indicatori (SCP, 2004):

Prima grupă reprezintă nivelul mijloacelor utilizate pentru infrastructura sectorului serviciilor publice, ce poate fi reflectat prin:

- cheltuielile cu sănătatea pe locuitor (corectate în funcție de diferențele în ceea ce privește gradul de îmbătrânire a populației țărilor analizate);
- cheltuielile cu educația pentru persoanele între 5-19 ani;
- cheltuielile cu asigurarea securității pe locuitor;
- cheltuielile pentru administrația publică și apărare pe locuitor.

Acești indicatori trebuie exprimați în prețuri comparabile. Această dimensiune este puternic influențată de prosperitatea fiecărei țări.

Cea de-a doua grupă reprezintă *caracteristicile de structură ale finanțării infrastructurilor*. Această dimensiune reflectă măsura în care sănătatea și educația sunt finanțate de public sau privat. Remarcăm că aceasta are în vedere totodată și cheltuielile cu poliția și justiția, reflectând măsura în care delictele sunt urmate de pedepse cu închisoarea. Din analizele specialiștilor, s-a observat că țările orientate mai mult către privat țin să adopte o abordare mai strictă a problemelor legate de securitate. Cauza poate fi de ordin cultural, întrucât, în aceste țări, indivizii sunt mai responsabili pentru acțiunile lor.

Cea de-a treia grupă sintetizează *caracteristicile de structură ale prestației de servicii*, și anume: tipul de stat-providență, posibilitatea de alegere a furnizorului de îngrijiri, gradul de diferențiere al educației, tipul de sistem de drept penal.

Din analizele de mai sus, se poate remarca că există:

- pe de o parte, țări în care finanțarea asigurărilor sociale și a sănătății se bazează pe principii universaliste (*statul-providență de tip Beveridge*), în care educația este mai puțin diferențiată, iar judecătorul este neutru în jurisprudență (modelul conflictual);
- iar pe de altă parte, țările în care finanțarea asigurărilor sociale și a sănătății este bazată pe corporatism (*statul-providență de tip Bismarck*), în care educația este mult mai diferențiată și în care tribunalul participă activ la stabilirea adevărului în problemele de drept penal (modelul de cooperare).

În general, s-a observat însă că există o strânsă legătură între această a treia dimensiune și funcțiile tradiționale ale statului-providență (administrația publică și securitatea).

Inspirându-se din analizele realizate de Afonso et al. (2003), reluate într-un document al Băncii Centrale Europene, Social and Cultural Planning Office of the Netherlands (SCP) a construit un *sistem de indicatori de analiză a efectelor sectorului public* care poate fi folosit de state drept cadru de analiză a performanțelor din prisma criteriilor stabilite de Agenda de la Lisabona. S-au folosit patru grupe de indicatori: *I. Stabilizarea și creșterea economică* (creșterea economică; rata șomajului; rata inflației și deficitul bugetar ca procent din PIB); *II. Redistribuirea bogăției* (rata sărăciei); *III. Alocarea serviciilor publice* (educație 1a: lectură; educație 1b: matematică; educație 1c: științe; educație 2a: rata abandonului școlar; educație 2 b: rata persoanelor cu vârsta în domeniul 25-34 de ani având o formare superioară; Sănătate 1: speranța de viață la naștere; Sănătate 2: rata anilor cu stare de sănătate bună; Sănătate 3: mortalitatea la nou-născuți; Sănătate 4: starea de sănătate subiectivă; Securitate: criminalitate);

IV. Calitatea administrației publice (birocrație; transparență; eficacitate; corupție).

Așadar, devenind conștiente de necesitatea de a-și îmbunătăți performanțele, toate țările au întreprins măsuri de îmbunătățire a performanțelor sectorului public, de mai mică sau mai mare intensitate, care au vizat reforma administrației publice care a urmărit în principal limitarea creșterii sale și adaptarea structurilor, cât și introducerea abordării strategice în cadrul administrației publice.

În concluzie, putem afirma că guvernarea trebuie să funcționeze în lumea reală; nu este o problemă de sisteme ipotetice existența în abstract. Improvizările în guvernare trebuie, așadar, să fie potrivite după procesele, instituțiile, culturile, valorile, resursele, condițiile și împrejurările existente și anticipate. Prin urmare, înainte de identificarea sarcinilor guvernării și prelucrarea proiectărilor cerute, trebuie să ne uităm la împrejurările în care guvernarea va trebui să se concetreze asupra analizei performanțelor sectorului public.

Note

- (1) *Bunurile publice* sunt bunuri a căror utilizare nu este supusă concurenței și nu este exclusivă. Altfel spus, *nonrivalitatea* presupune ca utilizarea bunului de către o persoană nu împiedică consumul acestuia de către alt utilizator, iar *nonexclusivitatea* exprimă faptul că terții nu pot fi excluși de la utilizarea unui bun. Digurile, apărarea, iluminatul public sunt exemple de bunuri publice (sau colective).
- (2) Efectele externe importante (externalitățile) se manifestă odată cu consumul unor bunuri individuale, precum educația (cetățenie responsabilă, productivitate), sănătatea (epidemii) și țigările (mortalitate precoce).
- (3) Tichetul moderator – partea care rămâne de plată în sarcina asiguratului deoarece rambursarea cheltuielilor legate de îmbolnăvire nu reprezintă decât o parte a sumelor plătite de asigurat.
- (4) Concepția de tip Beveridge (sistemele naționale de sănătate) a apărut în Marea Britanie după cel de-al doilea război mondial. Accesul la îngrijire este universal, iar oferta de îngrijiri este monopolul serviciului național de sănătate. El se bazează pe următoarele principii:
- universalitatea protecției sociale prin acoperirea întregii populații și a tuturor riscurilor sociale;
 - uniformitatea prestațiilor în natură, bazate mai mult pe nevoi decât pe venituri;

- finanțarea prin fiscalitate;
 - unicitatea, via gestiunea publică a ansamblului protecției sociale.
- (5) Concepția de tip Bismarck (asigurările sociale) a apărut în 1883 în Germania. Statul german a instituționalizat protecția socială împărțită înainte prin mai multe case de asistență. Asigurarea se distinge, în mod evident, de asistență prin faptul că protecția socială este acordată în contrapartida desfășurării unei activități profesionale. La baza acestui sistem stau patru principii fundamentale:
- o protecție exclusiv bazată pe muncă și, datorită acestui fapt, limitată la cei care au aceste drepturi prin munca lor;
 - o protecție obligatorie acelor salariați al căror salariu este inferior unei anumite sume și care nu pot recurge la prudența individuală;
 - o protecție bazată pe tehnica asigurării, care instaurează o proporționalitate a cotizațiilor în raport cu salariile;
 - o protecție gestionată de înșiși angajatori și salariați.

În toate țările în care a fost adoptat acest sistem, protecția s-a generalizat puțin câte puțin prin extinderea la categorii de populație inițial neprotejate (angajați, studenți, lucrători independenți ...) și la riscuri care nu au fost luate în considerare inițial.

Bibliografie

- Schuknecht, A.A., Tanzi, V. „Public Sector Efficiency: An International Comparison”, Frankfurt/Main, *Document de lucru al Băncii Centrale Europene*, 2003
- Barr, N. (1990). *The Economics of Welfare State*, Weidenfeld and Nicholson, London
- Brown C.V., Jackson, P.M. (1986). *Public Sector Economics*, Martin Robertson, Oxford, ediția a-III-a
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge Polity Press
- Friedman, M. (1955). *The Role of Government in Public Education* in R.A Solo (ed), *Economics and Public Interest*, New Brunswick, N.J., Rutgers University Press
- Hooghe, L. (2002). *The Commission européenne and the Integration of Europe: Images of Governance*, Cambridge University Press, Cambridge
- Iancu, A. (1998). *Bazele teoriei politicii economice*, Editura ALL, București
- IMD – *World Competitiveness Yearbook 2003*, Institute for Management Development, 2003
- Kuhry, B. en Torre, A. van der (2002). *De vierde sector. Achtergrondstudie quartaire sector*, Den Haag, SCP
- Lane, E. (1993). *The Public Sector*, Lage Publications, London
- Mellens, M. (1999). *Uniformity and diversity defined*, în J. De Beer and. L. Van Wissen (eds) *Europe: One Continent, Different Worlds*, Editura Cambridge University Press
- Musgrave, R., Musgrave, P.B. (1984). *Public Finance in Theory and Practice*, Editura Prentice Hall
- OECD. (1995). *Governance in Transition: Public Management Reform in OECD Countries*, OECD Paris
- Osborne, D., Gaebler, T. (1992). *Reinventing government*, Editura Addison-Wesley Publ. Co.
- Social and Cultural Planning Office of the Netherlands (SCP), *Public Sector Performance – An International Comparison*, Publication SCP 2004/I4

Adoptarea euro: costuri sau beneficii?

■

Cristian Socol

Lector universitar doctor

Aura Socol

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *This paper presents the main costs and benefits of accession to the EMU countries, different transmission mechanisms of monetary policy measures villages as national fiscal policies and the procedures for quantifying the effects of these measures on the real economy. Are costs caused by the occurrence of asymmetric shocks, different preferences of countries of inflation and unemployment and due to institutional differences in the labor market or something to with different rates of growth. The resulting benefits are presented after elimination of transaction costs and decrease welfare gains due to uncertainty after joining the EMU.*

Key words: optimum currency area; cost; benefits; European Monetary Union; euro; convergence.

■

Ce ne spune teoria...

Teoria zonelor monetare optime (ZMO) este cea care studiază costurile și beneficiile asociate adoptării unei monede unice; ea se axează în principal pe costuri, a căror minimizare depinde de anumite condiții caracteristice economiilor țărilor participante. Beneficiile se referă la câștigurile obținute din eliminarea costurilor asociate schimbului valutar și la importul de credibilitate a băncii centrale a uniunii, care reduce expectațiile inflaționiste și, implicit, nivelul inflației. Costurile sunt legate de efectele negative ale renunțării la politica monetară independentă și la mecanismul cursului de schimb, ca instrumente de ajustare a șocurilor asimetrice între potențialii membri ai uniunii monetare. Cu cât nevoia de a efectua ajustări ale ratei nominale de schimb este mai mică, cu atât costurile participării la uniunea monetară se diminuează, iar acest stadiu de integrare este benefic pentru participanți.

Teoria ZMO oferă justificarea economică a realizării zonelor monetare. Aceasta a indicat că un sistem de cursuri de schimb fixe este potrivit pentru acele țări integrate în comerțul internațional și în care factorii de producție sunt destul de mobili pentru a realiza o ajustare în caz de șoc asimetric. Este adevărat că decizia de a avea rate de schimb fixe poate aduce avantaje, dar și dezavantaje. Astfel, o țară poate să absoarbă efectele distorsionante ale șocurilor asimetrice prin modificarea ratei de schimb⁽¹⁾. Costurile și beneficiile pe care le poate avea o țară care intră într-o zonă în care cursurile de schimb sunt fixe depind de măsura în care propria economie se poate integra și face față concurenței economiilor potențialilor parteneri. După cum se știe, o țară are mai multe avantaje din aderarea la o zonă monetară, dacă economia sa e bine integrată cu celelalte economii ale țărilor member⁽²⁾.

Adoptarea euro: costuri sau beneficii?

1. Costurile unei monede unice (analiză prin prisma teoriei ZMO)

Ca urmare a renunțării la independența politicii monetare, autoritățile naționale nu mai pot realiza ajustări prin utilizarea instrumentelor monetare, deoarece se cedează prerogativele politicii monetare unei autorități centrale; în plus, statele membre vor avea o influență mai mare sau mai mică în procesul decizional, funcție de mai mulți factori, situație care poate fi percepută ca negativă pentru statele cu influență redusă.

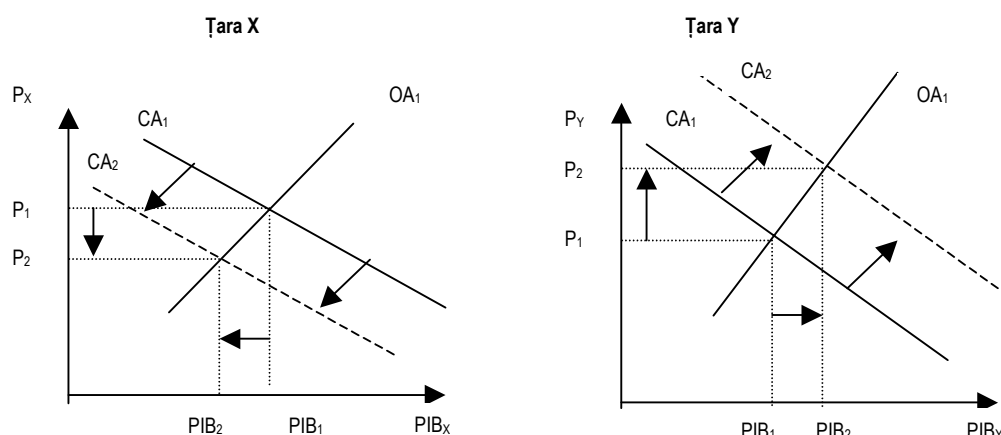


Figura 1. Manifestarea șocurilor asimetrice

Astfel, o reducere a cererii agregate în X va determina micșorarea producției reale, ceea ce va determina reducerea nivelului de ocupare. În scurt timp, țara X se va confrunta cu situația „deficitelor gemene” (deficit bugetar și deficit de cont curent). Spre deosebire de X, țara Y va înregistra excedent bugetar și, de asemenea, excedent de cont curent. Observăm, astfel, că un șoc al cererii creează probleme diferite celor două țări. În lipsa posibilității de a utiliza cursul de schimb, o echilibrare automată a economiilor celor două țări este posibilă, dacă salariile din X și din Y sunt flexibile, iar mobilitatea forței de muncă este ridicată (soluții propuse de Mundell). Dacă una din cele două condiții nu se realizează în practică, cele două țări nu sunt încă pregătite să facă parte dintr-o zonă monetară, având mai multe avantaje dacă își păstrează independența monetară.

Costuri determinate de preferințe diferite ale țărilor față de inflație și șomaj. Preferințele diferite ale țărilor față de inflație și șomaj creează potențiale costuri în cazul unei uniuni monetare. În Figura 2 (partea dreaptă) sunt reprezentate curbele Phillips pentru UE și o țară X (România, de exemplu)⁽⁴⁾. Axa verticală arată *rata de modificare a salariilor (w)*, iar axa orizontală *rata*

Costuri determinate de apariția șocurilor asimetrice⁽³⁾. Din diverse motive (de exemplu, modificarea bruscă a preferințelor consumatorilor spre bunurile de import), cererea agregată (CA) în țara X poate evolua diferit față de cererea agregată în țara Y (X și Y formează o uniune monetară).

Un șoc pe latura cererii determină astfel o reducere a cererii agregate în X și o creștere a cererii agregate în Y. Folosind modelul cerere agregată (CA) – ofertă agregată (OA), observăm că efectele sunt diferite în cele două țări (figura 1).

șomajului (u); în partea stângă a figurii este reprezentată relația dintre modificările salariilor și modificările prețurilor, relație care poate fi scrisă astfel:

$$w^* = \Pi^* + q^*, \quad (1)$$

unde:

w^* = rata de creștere a salariilor

Π^* = rata inflației

q^* = rata de creștere a productivității muncii

Conform ecuației (1), putem scrie :

$$W_{UE}^* = \Pi_{UE}^* + q_{UE}^* \quad (2)$$

$$W_R^* = \Pi_R^* + q_R^* \quad (3)$$

De asemenea, conform teoriei parității puterii de cumpărare (PPP), între România și UE putem scrie următoarea relație:

$$e^* = \Pi_R^* - \Pi_{UE}^*, \quad (4)$$

unde:

e^* = rata deprecierii leului în raport cu euro.

Ecuția (4) arată că, atunci când rata inflației este mai mare în România decât în UE, pentru a nu-și pierde competitivitatea externă, România trebuie să-și deprecieze moneda în raport cu euro. Dacă România și UE formează însă o uniune monetară, atunci cursul de schimb nu mai poate fi folosit ca instrument de politică; prin urmare $e^* = 0$, ceea ce înseamnă că ratele inflației în UE și România trebuie să fie egale. Dacă rata inflației în România este mai mare decât în UE, în condițiile unui curs de schimb fix, produsele românești își pierd competitivitatea.

UE și România au preferințe diferite față de inflație și șomaj (figura 2). România alege să se situeze în punctul A_R , în timp ce UE alege combinația specifică punctului C_{UE} ; astfel, România preferă un șomaj mai scăzut și o inflație mai ridicată, în timp ce UE alege combinația inversă.

Atât timp cât ratele inflației sunt diferite, un curs de schimb fix între leu și euro nu este sustenabil. Pentru ca un curs de schimb fix între leu și euro să poată fi menținut, este necesar ca ratele inflației din cele două zone să fie egale ($e^* = 0$).

În această situație, costul unei uniuni monetare între România și UE constă în faptul că atât România, cât și UE trebuie să accepte *alte* combinații inflație-șomaj, respectiv situarea în *alte puncte ale curbei Phillips*, mai puțin convenabile decât în situația inițială. Astfel, România se deplasează pe curba Phillips în punctul C_R , în timp ce UE trebuie să aleagă punctul A_{UE} . În acest fel, în W_{UE}^* crește, iar W_R^* scade; conform relației (1), Π_{UE}^* în UE va crește, iar Π_R^* va scădea, astfel încât *ratele inflației din cele două zone se vor egaliza*.

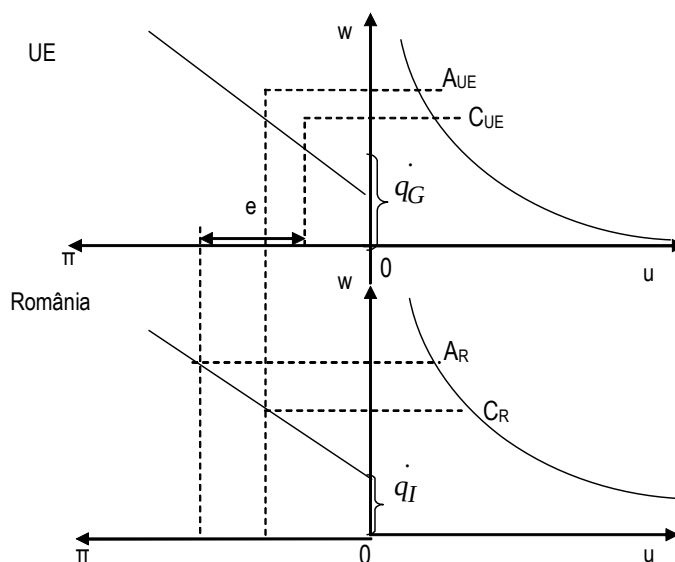


Figura 2. Costuri determinate de preferințele diferite ale țărilor față de inflație și șomaj

De asemenea, în literatura de specialitate se fac adesea referiri la *diferențele instituționale pe piața muncii sau diferențele în ceea ce privește ritmurile de creștere economică*, ca fiind costuri ale integrării unei țări într-o zonă monetară.

Astfel, pentru țările cu instituții eterogene ale pieței muncii, formarea unei uniuni monetare presupune costuri mari. Aceasta deoarece în cazul unui șoc pe latura ofertei, efectele asupra preturilor și șomajului în aceste țări pot fi diferite (funcție de gradul de centralizare sindicală).

În plus, cursul de schimb nu mai poate fi utilizat, iar drept urmare ajustarea acestor efecte se va realiza mult mai greu.

În ceea ce privește *diferențele de creștere economică*, participarea la o uniune monetară este mai costisitoare pentru țara cu un ritm mai mare de creștere economică, decât pentru țara cu un ritm mai mic; în acest caz este

indicat ca țara cu un ritm mai mare să-și păstreze propria monedă. Țările cu ritmuri mai mari de creștere economică înregistrează și ritmuri mai mari de creștere a importurilor. Pentru a mări ritmul de creștere a exporturilor, aceste țări trebuie să realizeze creșteri de competitivitate prin deprecieri reale ale propriilor monede. Cum participarea la o uniune monetară exclude posibilitatea deprecierii reale, țările care au nevoie de ritmuri mai mari de creștere (țările în dezvoltare) ar putea fi dezavantajate.

De îndată ce o țară consimte să devină membru al unei Uniuni Economice și Monetare trebuie să conștientizeze necesitatea unor politici fiscal bugetare prudente care să asigure sustenabilitatea finanțelor publice, să lase o marjă de manevră cât mai consistentă politicii monetare comune și să asigure imunizarea economiei împotriva unor crize ale datoriilor publice sau a unor evenimente fiscale nedorite cauzate de lipsa temporară de lichiditate.

Adoptarea euro: costuri sau beneficii?

Constrângerea bugetară este dată de relația:

$$G - T + rB = dB/dt + dM/dt,$$

unde:

G = nivelul cheltuielilor guvernamentale (excluzând plățile cu dobânda la datoria guvernamentală);

T = veniturile fiscale;

r = rata dobânzii la datoria guvernamentală;

B și M = baza monetară.

Deficitul bugetar este alcătuit din deficitul primar ($G - T$) și plățile cu dobânda la datoria guvernamentală (rB) și se poate finanța prin îndatorare (dB/dt) sau prin creșterea bazei monetare (dM/dt).

2. Beneficiile unei monede unice

De cealaltă parte a „baricadei” își fac simțită prezența susținătorii unei monede unice, susținători care aduc drept argumente *beneficiile* înregistrate de pe urma unei uniuni monetare, criticând persistența pe termen lung a unor eventuale costuri.

Dacă, în general, costurile monedei unice se referă la nivelul macroeconomic al economiei, *beneficiile* acesteia sunt analizate mai ales la nivel microeconomic. Astfel, în principiu, beneficiile monedei unice se referă la eliminarea costurilor de tranzacție asociate schimbului valutar, precum și eliminarea riscului generat de incertitudinea privind evoluția viitoare a cursurilor de schimb.

Câștiguri rezultate din eliminarea costurilor de tranzacție. În contextul unei uniuni monetare și, respectiv, al unei monede unice, costurile de tranzacție dispar. Câștigul publicului larg din eliminarea costurilor preschimbării unei monede cu altă monedă este evident. La nivelul întregii uniuni monetare, dispariția acestor costuri generează câștiguri, însă ele nu sunt repartizate uniform. Pentru că ceea ce pentru unii reprezintă câștig, pentru alții reprezintă pierdere (de exemplu, cazul renunțării la taxele aferente schimbului valutar: cei care le plăteau sunt în câștig acum, însă pierd cei care inițial le percepeau; aceste tip de inconveniente se pot înlătura odată ce „perdanții” se vor adapta la noul context și se vor orienta spre altă formă de profit).

Eliminarea costurilor de tranzacție generează și *un câștig indirect*, respectiv reducerea discriminării prin preț între piețele naționale, larg practică pe piețele țărilor din UE, datorită segmentării puternice a piețelor naționale. În aceste condiții, costurile de tranzacție mari împiedică un consumator dintr-o țară să cumpere același bun dintr-o altă țară. În lipsa acestor costuri de tranzacție, consumatorii vor putea achiziționa bunurile pe care le vor de acolo unde sunt mai ieftine.

Câștiguri de bunăstare generate de scăderea incertitudinii. În general, oamenii vor să fie siguri în privința evoluției veniturilor lor. O evoluție incertă a cursului de schimb creează o stare de nesiguranță, care va conduce la pierdere de bunăstare. Astfel, eliminarea riscului valutar poate conduce la o creștere de bunăstare.

În același timp, costurile amintite mai sus pot fi analizate și dintr-o altă perspectivă. Din acest punct de vedere, diferențele dintre țări există, însă problema este în ce măsură aceste diferențe sunt relevante, astfel încât prezența lor să împiedice realizarea unei uniuni monetare.

Apare astfel întrebarea: *în ce măsură există și se manifestă șocurile asimetrice despre care vorbește Robert Mundell?* Conform viziunilor „optimiste”, creșterea gradului de integrare va conduce într-o mai mare măsură la o compatibilizare a structurilor economiilor și într-o măsură mai mică la apariția unor șocuri asimetrice; în plus, în condițiile realizării unei pieței unice, majoritatea șocurilor pe latura cererii vor tinde să aibă un efect simetric. Există însă și viziunea pesimistă, care nu elimină ipoteza șocurilor asimetrice. Potrivit acestei viziuni, economiile de scară pot conduce la apariția unor efecte de aglomerare. Astfel, efectul de concentrare a producției va conduce la pierderea avantajelor oferite de economiile de scară. Astfel, integrarea comercială, potrivit acestei abordări, conduce la apariția șocurilor asimetrice. Șocurile asimetrice ar fi favorizate de gradul înalt de concentrare a anumitor industrii într-o anumită țară. În acest caz, țările care s-ar confrunta cu asemenea șocuri ar putea prefera să poată utiliza cursul de schimb pentru a echilibra economia. Care dintre cele două viziuni este mai aproape de realitate?

Evidențele empirice în spațiul european, analizate de Frankel și Rose (1996), susțin varianta optimistă. Cei doi autori au susținut *characterul endogen* al criteriilor ZMO, plecând de la ideea că țările cu cele mai strânse relații economice tind să aibă o mai mare concordanță a ciclurilor de afaceri și au afirmat că accentuarea integrării datorită unificării monetare va duce la sincronizarea mai bună a ciclurilor economice și la apropierea de statutul de zonă monetară optimă. Cu cât corelația șocurilor va fi mai redusă, cu atât vor crește costurile unei uniuni monetare, în lipsa posibilităților de ajustare pe termen scurt a economiei prin intermediul cursului de schimb. Costurile unei simetrii mai reduse pot fi compensate de beneficiile unui grad mai mare al integrării economice, ceea ce permite o mai bună alocare a resurselor în economie. *Această abordare reprezintă una din paradigmele teoriei zonelor monetare optime și are implicații covârșitoare.* Astfel, participarea unei țări la o uniune monetară, deși nu satisface criteriile unei zone monetare optime, va conduce ex-ante la creșterea gradului de integrare și de

corelare a ciclurilor de afaceri. De fapt, obiectivul principal pentru care se realizează o uniune monetară este acela de a câștiga de pe urma beneficiilor, chiar dacă acestea nu pot fi identificate de la început (varianta ex-ante) sau apar după o anumită perioadă de timp (varianta ex-post).

Cel mai important cost, adesea invocat, face referire la renunțarea la independența politicii monetare, respectiv utilizarea instrumentului cursului de schimb. Cu toate acestea, ne putem întreba: *în ce măsură este politica monetară națională eficientă în corectarea diferențelor dintre țări? Pierderea independenței monetare constituie un obstacol suficient, astfel încât să se renunțe la intrarea într-o zonă monetară?*

Trebuie să analizăm care este influența modificărilor nominale ale cursului de schimb și cum influențează acestea evoluția cursului real de schimb. Presupunem că din diferite motive cererea agregată în România scade. Pentru a face față acestei probleme, România își

depreciază moneda (Figura 3). Ca rezultat al deprecierei leului față de euro, cererea agregată în România crește de la CA_1 la CA_2 și corectează modificarea inițială nefavorabilă. Noul punct de echilibru este E_1 . Acest nou echilibru (E_1) nu va putea fi păstrat mult timp, deoarece devalorizarea leului mărește prețurile bunurilor importate, fapt ce afectează costurile de producție. Totodată, pe măsură ce puterea de cumpărare a veniturilor lucrătorilor din România scade, aceștia vor presa în sensul creșterii salariilor nominale.

Toate acestea determină scăderea ofertei agregate (de la OA_1 la OA_2). Prin urmare, prețurile cresc și producția scade. Creșterea prețurilor alimentează în continuare presiunile salariale, fapt ce determină scăderea în continuare a ofertei agregate. În final, echilibrul se va realiza în punctul E_2 (singura modificare pe termen lung rămâne creșterea prețurilor, variabilele reale revin la valorile inițiale).

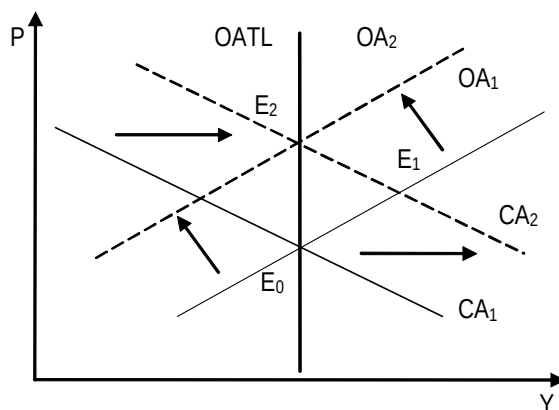


Figura 3. Efectele politicii de devalorizare

Devalorizările nominale conduc numai temporar la devalorizări reale. Pe termen lung, modificările cursului de schimb nominal nu afectează cursul de schimb real al monedei unei țări. Concluzia conform căreia, pe termen lung, cursul real de schimb nu este influențat de modificările cursului nominal nu implică însă o lipsă a costurilor pentru țările care renunță la instrumentul cursului de schimb.

Ce ne arată practica...

În continuarea acestei analize vom încerca să definim cadrul actual al dezvoltării monedei unice euro în Uniunea Economică și Monetară (UEM). Pentru început, este semnificativ de aflat dacă Uniunea Europeană, zona unde funcționează moneda unică euro, este ea însăși o zonă monetară optimă.

Din punctul de vedere al *similarității șocurilor*, analiza empirică arată că șocurile din UE sunt destul de asimetrice (de exemplu, țările din nordul Europei produc mai multe bunuri care presupun tehnologii performante și competențe ridicate ale forței de muncă decât țările din sudul Europei).

Unii dintre cei mai semnificativi factori determinanți ai convergenței ciclurilor de afaceri sunt *comerțul bilateral dintre țările membre* (exprimat prin indicele comerțului bilateral ICB), *gradul de integrare economică (GIE)*, *specializarea comercială* (exprimată prin indicele specializării comerciale ISC) și *divergența structurală* (exprimată prin indicele divergenței structurale IDS).

Bower et Gullemineau (2006) consideră următorii indicatori ca fiind importanți în ceea ce privește determinantele convergenței ciclurilor economice:

Impactul principalilor factori de influență ai ciclurilor economice

Convergența ciclurilor de afaceri = $f(+ICB; +GIE; -ISC; -IDS)$,

unde:

- ICB se calculează ca medie a ponderii relațiilor comerciale bilaterale dintre țările i și j (importuri + exporturi) în relațiile comerciale totale.

$$ICB_{ij} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \frac{Im_{ijt} + Exp_{ijt} + Im_{jit} + Exp_{jit}}{Im_{it} + Exp_{it} + Im_{jt} + Exp_{jt}};$$

unde:

t = anul; T = numărul de ani

- GIE calculat ca medie a ponderii exporturilor și importurilor unei țări i în PIB.

$$GIE_i = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^T \frac{Im_i + Exp_i}{PIB_i}$$

- ISC măsoară suma diferențelor dintre ponderile unui sector de activitate în exporturile totale a două economii.

$$ISC_{ij} = \sum_{n=1}^N \text{abs} \left(\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T k_{int} - \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T k_{jnt} \right),$$

unde:

k_{nt} - ponderea sectorului n în totalul exporturilor unei țări, la momentul t ;

abs – valoare în modul.

- IDS este definit ca sumă a diferențelor dintre ponderile la PIB ale diferitelor sectoare de activitate economică.

$$IDS_{ij} = \sum_{n=1}^N \text{abs} \left(\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T S_{int} - \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T S_{jnt} \right),$$

unde:

S_{nt} – ponderea sectorului n în PIB-ul unei țări, în t .

Analizele empirice demonstrează că nu există o sincronizare a ciclurilor de afaceri între țările Uniunii Europene, motiv pentru care șocurile pot afecta în mod diferit fiecare regiune⁽⁵⁾. În ceea ce privește deviațiile specifice ale creșterii economice a unei țări față de o tendință pe termen lung a creșterii la nivel UE, economiile celor șase țări fondatoare se deplasează mai uniform decât regiunile SUA, de exemplu.

Bayoumi & Eichengreen (1992) au demonstrat că există un grup central de țări care pot forma o uniune monetară (Franța, Belgia, Germania, Olanda, Danemarca) datorită relațiilor foarte strânse dintre ele și mai ales datorită faptului că politicile economice au fost corelate cu cele ale Germaniei. Pentru celelalte țări, corelația șocurilor nu este atât de ridicată (în cazul Irlandei fiind chiar negativă). Concluzia este că în cele șase state fondatoare riscul producerii de șocuri asimetrice este mai mic decât în SUA, deci existența unei rate de schimb pentru efectuarea de ajustări nu este necesară. Pe de altă parte însă, observațiile ratelor de creștere și, implicit, rezultatele cercetării sunt influențate și de răspunsurile la șocuri, care includ și politici naționale relativ independente.

În ceea ce privește criteriul ZMO referitor la *integrarea fiscală*, Mongelli (2002) studiază trei ipostaze ale integrării fiscale: *convergența fiscală*, *stabilizarea fiscală* și *centralizarea fiscală*. Integrarea fiscală este o proprietate a zonelor monetare optime care poate asigura realizarea ajustărilor prin intervenția autorităților⁽⁶⁾. Convergența

fiscală există deoarece statele din zona euro au trebuit să îndeplinească criteriile de la Maastricht, iar acum trebuie să respecte prevederile Pactului de Stabilitate și Creștere. Pe de altă parte, integrarea economică conduce la armonizarea mai rapidă a statelor în domeniul impozitării sau legislației fiscale. Stabilizarea fiscală – cu ajutorul instrumentelor fiscale – depinde de capacitatea statelor de a se încadra în prevederile Pactului de Stabilitate și Creștere. Atât timp cât statele membre pot utiliza stabilizatorii fiscali naționali pentru atenuarea eventualelor șocuri, necesitatea utilizării ratei de schimb sau a altor instrumente se diminuează. Centralizarea fiscală presupune utilizarea unui buget supranațional; prin centralizare fiscală se pot realiza transferuri fiscale de la nivel comunitar spre zonele afectate de șocuri. În Uniunea Europeană însă federalismul fiscal nu este foarte dezvoltat, deoarece guvernele și-au păstrat autoritatea asupra stabilirii încasărilor și cheltuielilor bugetare; în plus, bugetul UE are dimensiuni reduse, neavând un rol de stabilizare a economiilor (Pelkmans, 2003).

Importanța *gradului de flexibilitate* în interiorul unei uniuni monetare (*flexibilitatea salariilor*, ca mecanism de ajustare pentru atenuarea șomajului cauzat de apariția șocurilor asimetrice, *mobilitatea forței de muncă*, *mobilitatea capitalului*) este semnificativă. Astfel, în situația în care șocurile asimetrice ar apărea, cum funcționează mecanismele de ajustare a pieței? Mc Morrow (1996) arată că flexibilitatea salariilor în Uniunea Europeană este redusă, salariile fiind mai flexibile în SUA și Japonia decât în UE; în ceea ce privește mobilitatea forței de muncă, în UE este mai redusă față de SUA, de exemplu, unde migrația dintre state joacă un rol foarte important pentru reducerea șomajului⁽⁷⁾. Pelkmans (2003) apreciază că mobilitatea redusă a forței de muncă în Europa este, într-o oarecare măsură, explicabilă, în primul rând din cauza costurilor mari pe care le generează⁽⁸⁾. Toate acestea fac ca mobilitatea forței de muncă să nu reprezinte un instrument de bază pentru ajustări în caz de șocuri asimetrice. Din punctul de vedere al *mobilității capitalului*, ceea ce interesează sunt fluxurile de investiții străine directe, deoarece acestea ar putea să realizeze ajustări mai ales pe termen lung⁽⁹⁾.

Din punctul de vedere al *gradului de deschidere economică*, diverse studii arată că majoritatea statelor din UE au un grad de deschidere a economiei către alte țări din UE cuprins între 10 și 20% din PIB; iar, în general, tendința este de creștere a comerțului între țările Uniunii Europene. O analiză de tip costuri – beneficii pentru statele UE presupune însă rezultate diferite, deoarece gradul de deschidere diferă semnificativ. Pentru unele state, caracterizate prin dimensiune redusă și grad de deschidere ridicat, ar putea rezulta beneficii nete. Pentru alte state, nu este clar dacă ele pot forma o zonă monetară optimă cu ceilalți membri UE. Cu toate acestea, chiar dacă nu este îndeplinit acest criteriu, pot exista avantaje din participarea la Uniunea Economică și Monetară, deoarece existența altor proprietăți ale ZMO poate estompa insuficiența deschiderii economice.

Integrarea politică are și un rol principal. Actuala arhitectură instituțională a Uniunii Europene și mai ales Sistemul European al Băncilor Centrale pot conduce la o uniune politică parțială. Integrarea politică are un rol important: o mai bună coordonare a politicilor naționale, cooperarea mai bună în domeniul legislativ, cedarea unor prerogative din domeniul politicilor economice către instituțiile comunitare. Există însă și dificultăți cauzate de imposibilitatea de a stabili competențe și obiective în unele domenii, aplicarea limitată a principiului majorității, lipsa voinței politice pentru un buget federal care să poată funcționa cu rol de reglare în cazul șocurilor asimetrice.

În concluzie, condițiile pentru a forma o zonă monetară optimă sunt dificil de comensurat, ceea ce face o analiză de tipul costuri-beneficii destul de greu de realizat. Însă economiștii care au testat empiric teoria zonelor monetare sunt de acord că *Uniunea Europeană nu reprezintă o zonă monetară optimă*. Analizând zona euro din punctul de

vedere al teoriei zonelor monetare optime se poate afirma că este formată dintr-un grup eterogen de țări. Datele empirice sugerează faptul că nucleul UEM (Germania, Franța, Italia, Belgia, Olanda) evoluează simetric cu economia zonei euro, iar periferia (Irlanda, Spania, Grecia) are o evoluție particularizată în comparație cu cea a acestei zone. Migrația anuală între statele membre ale zonei euro nu reprezintă decât 0,75% din populația rezidentă și 0,4% din populația UE. În plus, circulația forței de muncă are în vedere mai ales forța de muncă înalt calificată. Astfel, se pot accentua disparitățile de dezvoltare între țări și între regiuni, ceea ce va favoriza apariția șocurilor asimetrice. Ponderile în comerțul intraindustrial sunt foarte dispersate de la țară la țară; astfel, nucleul UE înregistrează ponderi de peste 75% și, în plus, un grad ridicat de diversificare a producției (prin urmare, aceste țări vor fi afectate mai puțin de șocurile asimetrice). Activitățile industriale au tendința de concentrare în țările periferice ale UE, iar serviciile în nucleul zonei euro. Diferențele dintre instituțiile pieței muncii din interiorul UEM constituie și ele o sursă pentru șocuri asimetrice. În anumite privințe (comerțul intraindustrial, sistemele de securitate socială) putem afirma că Uniunea Europeană nu este numai eterogenă, ci este formată din clustere de țări.

În acest context, credem că devine prioritar răspunsul la întrebarea: „Ce poate face un grup de țări pentru a se apropia de statutul de zonă monetară optimă?” Acest lucru ar putea fi realizat prin creșterea gradului de convergență sau prin creșterea flexibilității, deci îmbunătățirea mecanismelor prin care se pot realiza ajustări. Reducerea divergențelor este într-o oarecare măsură la îndemâna decidenților și se poate realiza prin diverse forme de unificare politică. Creșterea gradului de flexibilitate, prin flexibilitatea salariilor și o mai bună mobilitate a forței de muncă, presupune însă ample reforme ale pieței forței de muncă, necesare, dar greu de implementat. Putem astfel concluziona că *decizia politică a cântărit foarte mult în realizarea UEM, neexistând un răspuns clar din partea rapoartelor care au analizat criteriile ZMO, nici măcar în privința membrilor inițiali*⁽¹⁰⁾.

Ce s-a întâmplat în Uniunea Europeană după adoptarea monedei unice...

Hotărârea de a crea o Uniune Economică și Monetară (UEM) a fost adoptată în decembrie 1969 la întâlnirea șefilor de stat la Haga. În același timp, a fost constituit un grup de experți condus de P. Werner, prim-ministrul luxemburghez, care să studieze problemele pe care le ridică aplicarea în practică a acestei hotărâri. În 1970 este prezentat și aprobat *planul Werner*, având drept obiectiv crearea UEM, în trepte, pe parcursul perioadei 1971-1980. Obiectivul final al procesului de unificare economică și monetară, conform planului Werner, era crearea Băncii Centrale Comunitare și a monedei unice.

În 1988, în cadrul Consiliul European de la Hanovra, misiunea de a studia și propune etapele concrete pentru a ajunge la uniunea economică și monetară îi revine președintelui Comisiei Europene, J. Delors. Comisia Europeană a elaborat o serie de studii și analize care au completat raportul Delors, principala contribuție a acestor studii a constat în evaluarea avantajelor și costurilor uniunii economice monetare. Această evaluare s-a realizat în cinci mari domenii (Tratatul de la Maastricht).

În 1993, în Olanda, se ajunge la un consens în ceea ce privește criteriile de convergență la uniunea economică și monetară, îndeplinirea acestora reprezentând testul economic de evaluare a stadiului de pregătire a unei economii pentru aderarea la această uniune. Apare astfel Tratatul de la Maastricht (convergența nominală), tratat care nu prevede un calendar strict pentru adoptarea monedei unice, lăsând acest proces la latitudinea fiecărei țări, în consultare cu Comisia Europeană și cu Banca Centrală Europeană⁽¹¹⁾.

Însă tratatul prevede că numai țările care dovedesc atingerea unei convergențe durabile pot participa la etapa finală a uniunii economice și monetare și acordă o mai mare importanță convergenței nominale decât celei reale. Tratatul de la Maastricht nu face referire la criterii de convergență reală, însă problema convergenței reale este cel puțin la fel de importantă ca și cea a convergenței nominale⁽¹²⁾.

Uniunea Europeană validează astfel teoria endogenității: pentru a intra în zona euro, nu este nevoie de îndeplinirea criteriilor ZMO, ci de criteriile restrictive impuse prin Tratatul de la Maastricht, presupunându-se că structurile economice ale țărilor acceptate se vor armoniza după intrarea lor în zona monetară, integrarea monetară favorizând chiar acest proces.

După Tratatul de la Maastricht, păreriile analiștilor economici și politici au continuat să fie diferite în ceea

ce privește *efectele concrete* ale abandonării propriiei lor politici monetare naționale. S-au făcut referiri la următoarele consecințe majore ale introducerii monedei unice euro: creșterea transparenței și a competitivității; o singură piață, mult mai funcțională; piețe de capital în care moneda să fie euro; creșterea gradului de capitalizare a băncilor; diminuarea numărului de investitori în băncile ce acordă credite ieftine; dispariția politicilor naționale în sfera valutară; relaxarea presiunilor pe piața financiară ca urmare a dispariției cursurilor de schimb; scăderea costurilor determinate de risc; o nouă valută, competitor puternic al dolarului SUA și al yenului japonez; reducerea tendințelor inflaționiste etc.

Cert este că adoptarea monedei unice a produs unificări și integrări majore pe piețele europene. Începând cu 1 ianuarie 1999 s-a creat o alternativă având mărime și puteri similare cu cele ale monedei americane, dolarul. Pentru investitorii în dolari americani cea mai îngrijorătoare caracteristică a economiei SUA este reprezentată de deficitele contului curent. Dacă această tendință va continua, atunci investitorii probabil că vor privi euro ca o valoare atractivă pe termen lung. Pe de altă parte, cele mai îngrijorătoare caracteristici ale Uniunii Europene pentru investitorii în euro sunt reprezentate de rigiditățile sale structurale și numeroasele probleme legate de șomaj⁽¹³⁾.

Pe termen lung, efectele euro asupra ratei șomajului rămân controversate. Pe de o parte, unii specialiști susțin că euro va reprezenta un avantaj pentru găsirea de noi locuri de muncă; pe de altă parte, alți specialiști consideră că fără piețe flexibile ale forței de muncă sau transferuri fiscale între țările europene și în lipsa unor ajustări independente ale ratelor dobânzilor, euro va aduce instabilitate, urmând a fi pierdute milioane de locuri de muncă. Astfel, evidențele empirice înregistrate în zona euro arată că, pe ansamblul zonei euro, rata șomajului a scăzut (în perioada 1994-2005) după adoptarea monedei euro (tabel 1).

Rata șomajului înainte și după adoptarea monedei euro

Tabelul 1

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Zona euro	10,8	10,5	10,7	10,6	10,0	9,1	8,1	7,9	8,3	8,7	8,9	8,6
Belgia	9,8	9,7	9,5	9,2	9,3	8,5	6,9	6,6	7,5	8,2	8,4	8,4
Germania	8,3	8,0	8,5	9,1	8,8	7,9	7,2	7,4	8,2	9,0	9,5	9,5
Spania	19,5	18,4	17,8	16,7	15,0	12,5	11,1	10,3	11,1	11,1	10,7	9,2
Franța	11,7	11,1	11,6	11,5	11,1	10,5	9,1	8,4	8,9	9,5	9,6	9,7
Italia	10,6	11,2	11,2	11,3	11,3	10,9	10,1	9,1	8,6	8,4	8,0	7,7
Luxemburg	3,2	2,9	2,9	2,7	2,7	2,4	2,3	2,1	2,8	3,7	5,1	4,5
Olanda	6,8	6,6	6,0	4,9	3,8	3,2	2,8	2,2	2,8	3,7	4,6	4,7
Austria	3,8	3,9	4,3	4,4	4,5	3,9	3,6	3,6	4,2	4,3	4,8	5,2
Portugalia	6,9	7,3	7,3	6,8	5,1	4,5	4,0	4,0	5,0	6,3	6,7	7,6
Finlanda	16,6	15,4	14,6	12,7	11,4	10,2	9,8	9,1	9,1	9,0	8,8	8,4
Suedia	9,4	8,8	9,6	9,9	8,2	6,7	5,6	4,9	4,9	5,6	6,3	7,8
Norvegia	5,4	4,9	4,7	4,0	3,2	3,2	3,4	3,6	3,9	4,5	4,4	4,6
Marea Britanie	9,3	8,5	7,9	6,8	6,1	5,9	5,4	5,0	5,1	4,9	4,7	4,7
SUA*	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5	4,2	4,0	4,8	5,8	6,0	5,5	5,1
Japonia*	2,9	3,1	3,4	3,4	4,1	4,7	4,7	5,0	5,4	5,3	4,7	4,4

Sursa: Baza de date Eurostat, 2006.

* datele din aceste țări au fost folosite pentru comparație

În acest moment, UEM are deja șapte ani de funcționare, rămânând un stadiu de integrare complex, deoarece cadrul

de politică economică este format din politica monetară unică și un set de politici naționale. Banca Centrală

Europeană (BCE) a reușit să aplice o politică monetară unică de succes, cel mai mare succes al UEM realizându-se în domeniul stabilității macroeconomice.

Pe baza stabilității prețurilor, UEM își permite o rată a dobânzii destul de redusă, situație favorabilă dezvoltării economice. Dacă în ce privește stabilitatea prețurilor s-au regăsit pe deplin avantajele uniunii monetare, trebuie să

urmărim și alte aspecte ale economiei, pentru a evalua primele rezultate ale funcționării UEM.

Până în prezent, de la realizarea UEM, politica monetară a fost gestionată eficient, ratele dobânzii menținându-se la niveluri reduse, fără a pune în pericol creșterea economică. Cu toate acestea, în perioada 1999-2004, zona euro a înregistrat performanțe mai slabe în ceea ce privește creșterea economică.

Rata inflației în UE înainte și după trecerea la moneda unică

Tabelul 2

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-15	1,7	1,3	1,2	1,9	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1
Belgia	1,5	0,9	1,1	2,7	2,4	1,6	1,5	1,9	2,5
Germania	1,5	0,6	0,6	1,4	1,9	1,4	1,0	1,8	1,9
Spania	1,9	1,8	2,2	3,5	2,8	3,6	3,1	3,1	3,4
Franța	1,3	0,7	0,6	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9
Irlanda	1,3	2,1	2,5	5,3	4,0	4,7	4,0	2,3	2,2
Italia	1,9	2,0	1,7	2,6	2,3	2,6	2,8	2,3	2,2
Luxemburg	1,4	1,0	1,0	3,8	2,4	2,1	2,5	3,2	3,8
Olanda	1,9	1,8	2,0	2,3	5,1	3,9	2,2	1,4	1,5
Austria	1,2	0,8	0,5	2,0	2,3	1,7	1,3	2,0	2,1
Portugalia	1,9	2,2	2,2	2,8	4,4	3,7	3,3	2,5	2,1
Finlanda	1,2	1,3	1,3	2,9	2,7	2,0	1,3	0,1	0,8
Suedia	1,8	1,0	0,5	1,3	2,7	1,9	2,3	1,0	0,8
Marea Britanie	1,8	1,6	1,3	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,1

Sursa: Baza de date Eurostat, 2006.

Sustenabilitatea finanțelor publice în UE a avut o evoluție negativă. Astfel, ponderile deficitelor bugetare și ale datoriei publice în PIB au crescut, datorită incapacității unor guverne de a realiza consolidarea fiscală în primii ani ai UEM. *Situația poate fi îmbunătățită însă, prin continuarea reformelor structurale și a pieței forței de muncă, planul stabilit de decidenții din zona euro prin strategia Lisabona.*

Deficitele bugetare în UE (% din PIB)

Tabelul 3

	2002	2003	2004	2005
Zona euro	-2,5	-3,0	-2,8	-2,4
EU-25	-2,3	-3,0	-2,6	-2,3

Sursa: Baza de date Eurostat, 2006.

Datoria publică în UE (% din PIB)

Tabelul 4

	2002	2003	2004	2005
Zona euro	68,1%	69,3%	69,8%	70,8
EU-25	60,5	62,0	62,4	63,4

Sursa: Baza de date Eurostat, 2006.

În ceea ce privește integrarea comercială, euro a avut un impact important, efect care se estimează că va crește în anii următori. Conform calculului Comisiei Europene, se arată că efectul estimat al UEM asupra comerțului intraeuro variază între 7% și 18%. De asemenea, Comisia Europeană prezintă unele studii care arată că prin realizarea UEM volumul investițiilor străine directe a crescut semnificativ. În același timp, efecte mai vizibile ale introducerii euro apar în domeniul

integrării piețelor financiare, proces ce poate fi privit și ca un mijloc de potențare a unei creșteri economice ridicate, printr-o mai bună alocare a resurselor, creșterea investițiilor și mărirea productivității. Eliminarea riscului valutar a condus la creșterea lichidității pe piețele financiare, precum și la o mai mare transparență și concurență în domeniul serviciilor financiare. UEM demonstrează astfel că beneficiile integrării financiare sunt substanțiale și durabile, acestea fiind argumentate prin omogenitatea mai mare a piețelor, consolidarea apărută la nivelul intermediarilor, dar și de apariția unor noi produse și tehnici financiare.

Concluzii

Principalul beneficiu al Uniunii Monetare poate fi considerat ușurința ajustării la un șoc. Beneficiile unei monede unice se regăsesc la nivel microeconomic și se consideră că nu sunt epuizate până nu sunt cuprinse toate țările din lume (fapt confirmat și prin inițiativa curentă a președintelui UE, prin Angela Merkel, de a propune o uniune vamală cu SUA, ca prim pas de integrare). Există patru beneficii ale ratelor de schimb fixate în mod irevocabil: scăderea costurilor volatilității ratei de schimb, reducerea costurilor de tranzacție, a incertitudinii, dar și scăderea „preferinței locale”. Deși politica monetară este percepută ca neputincioasă în influențarea variabilelor reale pe termen lung, UE poate fi apropiată de o zonă monetară optimă. Actuala zonă euro poate avea beneficii nete pozitive, pe măsură ce mecanismele de ajustare funcționează mai bine, iar economia devine mai flexibilă.

Adoptarea euro: costuri sau beneficii?

Note

- (1) În cazul în care cursul de schimb este flotant, politica monetară devine puternică, iar politica fiscală slabă. Situația inversă este valabilă atunci când există un curs de schimb fix.
- (2) Gradul de integrare economică se referă la integrarea piețelor bunurilor – angajarea schimburilor – și integrarea piețelor factorilor – facilitatea cu care se deplasează forța de muncă și capitalul.
- (3) Analiză detaliată în Paul de Grauwe (2003). *Economics of Monetary Union*, Oxford University Press, Forth edition.
- (4) Analiza este valabilă numai când curba Phillips pe termen scurt este stabilă (guvernele pot alege între o inflație mai mare și un șomaj mai mic, de exemplu; sunt cunoscute și acceptate criticile referitoare la stabilitatea curbei Phillips, potrivit cărora atunci când anticipațiile inflaționiste cresc, curba Phillips se deplasează în sus, iar autoritățile nu mai pot alege diverse combinații inflație-șomaj).
- (5) efectele unui șoc simetric (de exemplu impactul creșterii ratei dobânzii a BCE, asupra producției și prețurilor) sunt asimetrice (în Grecia producția scade, dar mai mult decât scade în Olanda sau Belgia; același lucru se poate spune și despre prețuri, într-o țară scad mai mult, în alta mai puțin).
- (6) Mundell, în 1961, ajunge la concluzia că atunci când țările europene își vor controla deficitele bugetare, își vor putea fixa cursurile de schimb obținându-se multe beneficii și fără sacrificarea suveranității.
- (7) Pe de altă parte, și mobilitatea între sectoare în cadrul aceleiași țări are un rol semnificativ, deci nu contează numai mobilitatea între țările UE.
- (8) Pelkmans amintește diferențele de cultură și lingvistice (diferențe care în SUA, de exemplu, nu există); pierderile de capital datorate vânzării proprietăților din zonele aflate în recesiune; piețele imobiliare nefuncționale. Precizează apoi că este important de rezolvat problema protecției sociale ridicate; astfel, ajutoarele de șomaj sunt naționale, au un nivel ridicat și sunt și diferențiate; ar trebui concepute diverse facilități pentru căutarea de locuri de muncă peste graniță, încurajată mobilitatea forței de muncă.
- (9) Comisia Europeană prezintă unele studii care arată că prin realizarea UEM volumul investițiilor străine directe a crescut semnificativ. Rezultatele cercetării susțin că recenta încetinire a ISD atrase de Marea Britanie nu se datorează numai efectelor ratei de schimb, ci poate fi o consecință a neadoptării euro.
- (10) „Pe termen lung, o uniune monetară între toate țările UE este inevitabilă ca urmare a creșterii gradului de integrare economică, însă expune pe participanți la anumite riscuri economice. Pe de altă parte, aderarea la UEM este în ultimă instanță o decizie politică” (de Grauwe, 2004).
- (11) Comisia Europeană nu va mai acorda nicio derogare permanentă, în ceea ce privește trecerea la moneda unică euro, așa cum s-a întâmplat în cazul Marii Britanii și al Danemarcei, care beneficiază de o asemenea derogare.
- (12) Mulți autori consideră criteriile teoriei zonelor monetare optime ca fiind, de fapt, criteriile de convergență reală. Conform teoriei zonelor monetare optime, țările pot câștiga reciproc din deținerea unei monede comune atunci când structurile lor economice sunt asemănătoare, fără riscul ca unele dintre ele să fie afectate negativ în cazul unor șocuri asimetrice.
- (13) Cu privire la faptul că euro va lua locul dolarului, părerile specialiștilor sunt dintre cele mai diferite.

Bibliografie

- Bayoumi, T., Eichengreen, B., „Shocking aspects of European monetary unification”, *CEPR Discussion Paper*, nr. 643, Londra, 1992
- Bayoumi, T., Eichengreen, B., „Ever Closer to Heaven? An Optimum Currency Area Index for European Countries”, *European Economic Review*, nr. 41, 1997
- Böwer, P., Guillemineau, F., „Determinants of business cycle synchronisation across euro area country”, *European Central Bank Papers*, nr. 587, 2006
- Burda, M., Wyplosz, C. (1997) *Macroeconomie. O perspectivă europeană*, Editura All Beck
- Buiter, W., Grafe, C., „Anchor, Float or Abandon Ship: Exchange Rate Regimes for Accession Countries”, *CEPR Discussion Paper*, 2002
- Dinu, M., Socol, C., Niculescu, A. (2005). *Economia României. O viziune asupra tranziției postcomuniste*, Editura Economică, București
- Dinu, M., Socol, C., Niculescu, A. (2006). *Fundamentarea și coordonarea politicilor economice în Uniunea Europeană*, Editura Economică, București
- de Grauwe, P. (2003). *Economics of Monetary Union*, Oxford University Press, Forth edition
- de Grauwe, P., Schnabl, G., „Nominal versus Real Convergence with Respect to EMU Accession – EMU Entry Scenarios for the New Member States”, *CEPR Discussion Paper*, 2004
- Emerson et al. (1992). *One market, One money: an evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union*, Oxford University Press
- Fleming, M., „On Exchange Rate Unification”, *The Economic Journal*, vol. 81, 1971
- Frankel, J., Rose, A., „The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria”, *NBER, Working Paper*, nr. 5700, 1996
- Kenen, P., „A Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View”, în lucrarea Mundell, R., Swoboda, A., (eds.), *Monetary Problems of International Economy*, University of Chicago Press, 1969
- Krugman, P. (1993), „Lessons of Massachusetts for EMU”, în Torres, F., Giavazzi, F., *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Oxford University Press
- Krugman, P., Obstfeld, M. (2003). *International economics, theory and policy*, De Boeck Universite
- Mc Kinnon, R., „Optimum Currency Areas and Key Currencies”, *Stanford University Working Papers* 2001
- Mc Kinnon, R., „Mundell, the Euro and Optimum Currency Areas”, *Stanford University Working Papers*, 2000
- Mc Kinnon, R., „Optimum Currency Areas”, *American Economic Review*, nr. 53, 1963
- Mc Morrow, K., „The Wage Formation Process and Labor Market Flexibility in the Community the US and Japan”, *Economic Studies*, nr. 118, 1996
- Mongelli, F., „New Views on the Optimum Currency Areas Theory: what is EMU Telling us?”, *ECB Working Paper*, nr. 138, 2002
- Mundell, R., „A Theory of Optimum Currency Areas”, *American Economic Review*, nr. 51, 1961
- Pelkmans, J. (2003). *Integrarea europeană. Metode și analiză economică*, Institutul European din România, Ediția a II-a, București
- *** *Revista de economie teoretică și aplicată*, www.ectap.ro
- *** *Comisia Europeană*, www.europa.eu.int
- *** *Baza de date Eurostat*, www.eurostat.com

The System of Public Acquisitions by Means of Electronic Bids in the Light of European Regulations

■

Costantin Roman

Conferențiar universitar doctor

Aureliana Geta Roman

Lector universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *E-commerce can lead in many different ways to cost reduction in case of a supplier and can subsequently increase the competition potential of a company. As for the competition mechanism, such changes produce significant modifications within a market economy. The Internet renders the possibility of creating business contacts in a rapid and geographically independent manner, as well as possibilities of obtaining data and realizing transactions within the world's economy. Public acquisitions by means of dynamic systems and electronic bids are currently one of the significant areas of electronic commerce.*

Key words: information technology; costs; e-commerce; electronic markets; added value.

■

Introduction

Electronic commerce is generally considered as very important for the competitiveness and future development of national economies within the informational society. A reason for this development is the rapid change in the technology of processing data and information. The technical progress in the area of information technology and communication is used as a technology in almost every economic field and at almost every work place. Besides the reduction of the transactional costs and the gradual disappearance of barriers to entry the markets, the development potential increases. In this context, the liberalization of international communications is an important stimulant.

The notion of “market” is generally used to designate the meeting between demand and offer, whereas the notion of “market place” is a concrete space for the meeting of the participants in that market, place that represents its infrastructure (for instance a proper market, a market hall, a transport infrastructure etc.). The actors’ participation in the commerce on classical markets is often restricted by certain conditions such as place and time for the market’s organization, which play a decisive role. Commerce on

these markets follows strict rules that are usually partly dependent on the structure offered by that place.

An electronic market is a market form developed from the classical market where, instead of analogical means like language and catalogues, the information and communication means (ICM), especially computer networks, are used, in order to go beyond distance. Like the classical market, the electronic market is an economic institution useful for the trade of goods and services.

In comparison with the classical market, the transactions are not carried out in a fix and pre-established space (weekly market, shop, etc.), but in an electronic environment. Closing transactions means using interconnected ICM services. Electronic markets are based on the combination of several technologies: database systems for storing, selecting and accessing data; communication networks for the automatic data exchange among terminal systems that process data from suppliers and clients; and multimedia technology for interconnecting the information and the interactions of the participants in the market. In carrying out a transaction on these markets,

the same steps as on the classical market can be made, in principle, depending on the traded goods and services.

International Electronic Commerce

At the end of 2006 there were already more than one billion Internet users (www.ibm.com). Internet offers the possibility to rapidly bind business relationships irrespective of geographical distances, the possibility to obtain information and carry out transactions within the world economy, starting from the simplest communication with the international target groups and finishing with selling to international consumers. Moreover, the availability of goods on the entire globe and the short action time do not depend on distances and the costs are relatively low.

International electronic commerce means initiating, negotiating and/or closing transactions between subjects of the world economy. Enterprises, public and private entities are permanently orienting their Internet-supported electronic commerce activities towards initiating, negotiating and/or closing processes of goods exchange. A characteristic feature of the Internet is the virtual character. Internet means global environment, built on the entire surface of the Earth, outrunning the geographical limits.

But technically penetrating the Internet is not the decisive condition for internationalizing e-commerce. An entity that is considering entering the Internet ought to have gained a certain international experience in the field, a certain international know-how and an infrastructure that is appropriate for the international environment. The occasional presence on the Internet of a company does not necessarily mean that international buyers will purchase from that company.

On the other hand, when defining international electronic commerce it appears necessary to take into consideration the specific conditions of each country and the characteristic features of the target groups. We therefore speak about international electronic commerce when it addresses consumers from the markets of other countries with which transactions can really be carried out. The e-commerce form can be a differentiated one, depending on the markets of those countries, or a standardized one for several of them. One can also resort to mixed forms, meaning that, for some markets, standard forms are used, while for others – differentiated forms.

The public acquisitions contract in the light of new regulations

Considering the necessity of taking urgent measures for developing and promoting a new legislation in the area of public acquisitions, in the context of the pledges made by Romania in Chapter 1 “Free Circulation of Goods” and on the background of the European Committee’s Recommendations, the Romanian Government adopted the Emergency Ordinance no.34, published in the Official Gazette no. 418 from 15.05.2006.

The ordinance regulates the procedures of awarding the public acquisition contract and the contract for the concession/lease of public works and services, as well as the ways of solving the appeals formulated against the acts issued in connection with these procedures. The aim of this Government Emergency Ordinance consists in:

- a) promoting competition among economic operators;
- b) guaranteeing equal and non-discriminatory treatment of economic operators;
- c) ensuring the transparency and integrity of the public acquisition process;
- d) ensuring efficient utilisation of public funds, objective that can be achieved if the contracting authorities put into practice the award procedures.

The awarding of public acquisition contracts is based on the following principles:

- a) non-discrimination;
- b) equal treatment;
- c) mutual recognition;
- d) transparency;
- e) proportionality;
- f) efficiency in using public funds;
- g) assuming responsibility.

Types of public acquisition contracts

a) *The contract of works* is the public acquisition contract that has as object:

- the execution of works or the execution of buildings;
- projecting and executing works or projecting and executing a construction;
- realizing by any means a construction that meets the requirements specified by the contracting authority;

b) *The contract of supply* is the public acquisition contract, other than the contract of works, whose object is the supply of one or several products by means of purchase, inclusively purchase by installments, rental or leasing with or without purchase option.

The public acquisition contract whose main object is the supply of products and whose accessory object consists in operations/works of installing and putting into service is considered to be a supply contract.

c) *The contract of services* is the public acquisition contract (other than the contract of works or of supply) that focuses on the providing of one or several services.

The public acquisition contract that has as main object providing services and as accessory object, carrying out other activities is considered to be a contract of services.

d) *The public acquisition contract* whose object is both supplying products and providing services is considered to be a:

- *contract of supply*, if the estimated value of the products is higher than the estimated value of the services stipulated in that contract;
- *contract of services*, if the estimated value of the services is higher than the estimated value of the products stipulated in that contract.

Contracting authorities

The following are considered contracting authorities:

- a) Any state body – public authority or public institution – who acts at central level or at regional or local level;
- b) any public body, other than the ones stipulated in a), that has juridical personality, was founded in order to satisfy needs of general interest, has non-commercial and non-industrial character, and has at least one of the following features:
 - It is financed mainly by a contracting authority as defined in a) or by another public body;
 - It is subordinated or under the control of a contracting authority as defined in a) or of another public body;
 - More than half of the members of the board/of the management or supervising body are appointed by a contracting authority as defined in a) or by another public body.
- c) Any partnership consisting in one or several contracting authorities from the ones stipulated in a) or b).

Electronic bid

The contracting authority has the right to use the electronic bid for public acquisitions under the following circumstances:

- a) As final stage of an open tender, of a restricted tender, of a negotiation with the prior publication of a participation announcement, or of a request for offers, before awarding the public acquisition contract, and only if the technical instructions were accurately defined in the task book;
- b) When the competition among economic operators that signed a frame-agreement is resumed;
- c) On the occasion of submitting firm offers for awarding a public acquisition contract by using a dynamic acquisition system.

The contracting authority must announce the decision of using the electronic bid in the participation announcement and in the awarding documentation. The contracting authority has no right to abusively or improperly use the electronic bid in order to:

- a) hinder, restrict or distort competition;
- b) modify the object of the public acquisition contract as established in the participation announcement and in the awarding documentation.

Awarding services and works contracts that include intellectual performance such as consulting, projecting and similar activities cannot represent the object of an electronic bid.

When intending to use the electronic bid, the contracting authority must also include within information and instructions the following typical specifications:

- a) the offer's elements that will represent the object of the recurrent offering process, under the condition that those elements were quantifiable and could be expressed in figures or percents;
- b) value limitations (if it is the case);

c) information that will be put at the bidders' disposal during the electronic bid and the moment when the information will become available;

d) relevant information concerning the electronic bid process;

e) the conditions in which the bidders will have the right to auction, mentioning first of all the minimal differences that will be requested, if it is the case, for bidding the new offers;

f) relevant information about the electronic equipment used, about the technical conditions and the specific ways of connecting.

Before launching an electronic bid, the contracting authority has the obligation to carry out a full initial evaluation of the offers, in accordance with the awarding criterion established in the awarding documentation. The contracting authority has the obligation to invite all bidders who submitted appropriate offers to present new prices and/if new values of the offer's elements. The invitation is transmitted by electronic means, simultaneously, to all those bidders. The invitation must specify the date and the start moment of the electronic bid, as well as any piece of information necessary for individual connection to the electronic equipment employed.

The contracting authority does not have the right to start the electronic auction sooner than two working days after the date when the invitations were sent.

If the contract is granted based on the criterion "the most advantageous offer from an economic point of view", the invitation must also contain information regarding:

a) the result of the first evaluation of the offer submitted by the addressee-bidder;

b) the mathematical formula to be used for automatically establishing the final classification, depending on the new prices and/or the new values submitted by the bidders. The mathematical formula used contains the weights of the evaluation factors that are to be applied in establishing the offer that is most advantageous from an economic point of view, in accordance with the specifications from the participation announcement or from the awarding documentation.

In an electronic bid, the repetitive offering process refers to:

a) only to prices, if the awarding criterion is the lowest price;

b) or only to prices and/or other elements of the offer, as stipulated in the awarding documentation, if the awarding criterion is the offer that is most advantageous from an economic point of view.

The electronic bid takes place in several successive rounds. During each round of the electronic bid, the contracting authority has the obligation to communicate to all bidders, in an instant, at least the pieces of information they need in order to find out at any point their position in the classification. The contracting authority has the obligation/right to communicate other pieces of information, too, concerning:

a) the number of participants in that precise round of the electronic bid;

b) new prices or new values presented by other bidders in the bid round, only if the awarding documentation stipulated this possibility.

During the bidding rounds, the contracting authority has no right to disclose the identity of the bidders.

The electronic bid end in one or in a mixture of the following ways:

a) at a specific moment, established beforehand and communicated to the bidders in the participation invitation;

b) after a number of bidding rounds whose calendar was beforehand and exactly established and communicated to the bidders in the participation invitation;

c) when no more new prices and/or values (that meet the requirements concerning the imposed minimal differences) are accepted; in this case, the contracting authority must specify in the participation invitation a deadline it will let elapse from the moment the last offer is received till the finalization of the electronic bid.

The contracting authority has the obligation to award the public acquisition contract in accordance with the law, on the basis of the result obtained when ending the electronic bid.

The public acquisition file

The contracting authority has the obligation to draw out the file of the public acquisition for every contract awarded or frame-agreement concluded, as well as for each initiation of a dynamic acquisition system.

The public acquisition file is stored by the contracting authority as long as the public acquisition contract/the frame-agreement produces legal effects, but not for less than 5 years after the date when that contracted was finalized.

The public acquisition file must contain at least the following elements:

- a) the note about establishing the estimated value;
- b) the announcement of intent and the proof it was transmitted for publishing;
- c) the announcement of participation and the proof it was transmitted for publishing and/or the participation invitation;
- d) the awarding documentation;
- e) the note about choosing the awarding procedure, if the applied procedure differed from an open tender or a restricted tender;

f) the note about accelerating the awarding procedure, if it is the case;

g) the report of the awarding procedure;

h) the signed public acquisition contract/frame-agreement;

i) the awarding announcement and the proof of transmitting it in order to be published.

The stipulated report of the awarding procedure is drawn up before concluding the public acquisition contract/the frame-agreement/the dynamic acquisition system and contains at least the following elements:

a) name and address of the contracting authority;

b) the object of the public acquisition contract/the frame-agreement/the dynamic acquisition system;

c) if it is the case, the name of the candidates participating in the procedure;

d) if it is the case, the name of the selected and not selected candidates, as well as the reasons for selecting or not selecting those candidates;

e) the name of the bidders participating in the procedure;

f) the name of the bidders rejected and the reasons for this decision;

g) if it is the case, the specific reasons for which one or more offers were rejected because of considering the presented prices as unusually low;

h) the name of the bidder(s) whose offer was declared to have won and the reasons for this decision;

i) in case of the winning bidder(s), the part of the contract this/these ones declared to subcontract it, along with the name of the subcontractors;

j) if it is the case, the reasons for deciding to cancel the awarding procedure.

The public acquisition file has the status of public document. Persons' access to these items of information takes place by respecting the terms and procedures stipulated by law with respect to the free access to public interest information and cannot be restricted unless the information is classified or legally protected by a right on intellectual property.

If the contracting authority puts into practice an awarding procedure through electronic means, uses a dynamic acquisition system or a system of electronic acquisitions, it has the obligation to ensure full traceability of the actions it carries out during the awarding process, so that the drawing out of the public acquisition file remains unaltered.

Bibliography

- Alexandru, I., Matei, Lucica (2000). *Serviciile publice*, Editura Economică, București
- Donges, J., B., Mai, S. (2001). *E-Commerce und Wirtschaftspolitik*, Lucius & Lucius, Stuttgart
- Iorgovan, A. (1996). *Tratat de drept administrativ*, Editura Nemira, București
- Roman, C. (2006). *Gestiunea financiară a instituțiilor publice*, Ediția a doua, Editura Economică, București
- Seitz, V., „Piete electronice B2B: Infomediatori contra Intermediari”, *Markmedia.ro*, 20 Octombrie 2003

- Law no. 337 from 17/07/2006 for the approval of the Government Emergency Ordinance no.34/2006 concerning the awarding of public acquisition contracts, of contracts for the concession of public works, and of contracts for the concession of services, published in the Official Gazette, Part I no. 625 from 20/07/2006
- Gouvernement Emergency Ordinance no. 34 from 19/04/2006, published in the Official Gazette, Part I no. 418 from 15/05/2006, concerning the awarding of public acquisition contracts, of contracts for the concession of public works, and of contracts for the concession of services

Niveluri și evoluții atipice ale proceselor demografice în România

■

Mirela Ionela Aceleanu

Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *Within the XXth century, especially in the second half thereof, the approach views of the relation between the population and economy (both of them regarded in dynamics) have multiplied themselves, the points of view as regards this subject becoming not only much more diverse but also opposite. All these views are characterised by the population transformation in endogenous factor (in internal, intrinsic side) of the economic development (of the economic growth), factor that, at its turn, is determined by the economic processes. The double position of the population in the demo-economical relations system – as main production factor and as virtual recipient of produced goods – is a strong argument in the favour of the demographic factor as endogenous factor of growth and economic development. The correlations between the two variables are diverse and very difficultly to be quantified. It is known that the effect of the demographic impact upon the economic factor is felt after many years from the date of the demo-economic phenomenon occurring. So, within the last decades, the research intended to identify certain essential, durable relations between the population evolution and the economic growth became more intensive. On this line there are presented atypical evolutions and levels of demographic processes in Romania.*

Key words: population; demographic processes; demographic transition; prospective of population; average life expectancy.

■

În trecut, inclusiv în prima jumătate a secolului XX, populația și economia erau privite ca domenii relativ autonome. Evoluția, structurile și starea materială a populației erau analizate și apreciate prin prisma situației economice existente în timp și spațiu, într-o perioadă istorică dată și într-o anumită țară. Abia în a doua jumătate a secolului trecut, s-a înțeles de specialiști faptul că *istoria demografică nu poate fi ruptă de istoria economică*. În condițiile contemporane, populația este un factor endogen al dezvoltării economice și, invers, creșterea economică reprezintă o latură internă a schimbărilor în mărimea și structurile populației.

Progresele civilizației umane sunt strâns legate de posibilitățile de anticipare a desfășurării viitoare a evenimentelor. Marele filozof Kant spunea că „*această facultate de a nu gusta doar clipa prezentă, ci de a-și reprezenta timpul viitor este semnul superiorității omului.*”

În ultimul deceniu, din ce în ce mai mult și cu tehnici tot mai moderne, proiecțiile demografice au făcut obiectul unor organisme naționale și internaționale. Proiecțiile realizate de aceste instituții, unele private sau mixte, oferă informații foarte apropiate în ceea ce privește mărimile viitoare ale populației, ale sensului de evoluție a acesteia.

Întocmirea de proiecții demografice a devenit o problemă de mare importanță și complexitate, deoarece *cunoașterea evoluției probabile a populației după anumite caracteristici, în special a evoluției resurselor de muncă și a populației active, este necesară pentru fundamentarea programelor de dezvoltare social-economică, a strategiilor și politicilor în aceste domenii.* Profesionalismul din ce în ce mai elevat al specialiștilor în domeniu, valorificarea tehnicilor și tehnologiilor moderne, a instrumentelor moderne de evidență a populației și de agregare a datelor respective au devenit elemente constituente ale studiilor ce privesc dinamica populației.

Deși organisme și instituțiile internaționale, specializate în elaborarea de studii ale evoluției populației, au conceput metodologii moderne de înregistrare și comparare a datelor, pentru a asigura comparabilitatea datelor cu cele gestionate de autoritățile naționale, există totuși unele diferențe între mărimile proiectate ale populației unor țări de diferite instituții specializate. Cele mai mari diferențe se constată în proiecțiile demografice privitoare la țările socialiste. De exemplu, institutul american *International Programs Center, Bureau of The Census, U.S. Department of Commerce (The World Almanac and Book of Facts, New York, 2005, www.worldalmanac.com/ și www.aneiki.com/world_almanac.html)* estimează populația României pentru anul 2050 la 18.678.000 persoane, iar pentru anul 2025 la 21.260.000 persoane. Determinarea acestor mărimi ale populației României pentru anii 2050 și, respectiv, 2025 are la bază datele privitoare la anul 2004, când, conform acestui institut, populația țării noastre ar fi fost de 22.355.551 persoane. Însă, potrivit datelor furnizate de *Institutul Național de Statistică al României*, numărul populației la recensământul din martie 2002 era de 21.680.974 persoane; la 1 iulie 2002 – 21.794.793 persoane, iar la 1 iulie 2003 – 21.733.556 persoane.

Având în vedere că populația României se înscrie pe un trend descrescător, începând cu anul 1992, conform datelor oficiale furnizate de Institutul Național de Statistică, nu era posibil ca populația României să crească cu 621.995 persoane în anul 2004 față de anul 2003.

Potrivit *Organizației Națiunilor Unite (Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2004 Revision and World Urbanization Prospects: The 2003 Revision, http://esa.un.org/unpp)* proiecția pentru populația României este realizată pe trei variante: varianta High (nivelul ridicat), varianta Low (nivelul scăzut) și varianta Medium (nivelul mediu). În toate cele trei variante se menține *trendul descrescător* pentru populația României

după anul 1995, însă diferit ca intensitate, așa cum se poate observa din tabelul următor.

Populația României în perioada 1970-2050		
Ani	Număr persoane (mii)	
1970	20.253	
1980	22.201	
1985	22.725	
1990	23.207	
1995	22.681	
2000	22.117	
2005	21.711	
2025	Maxim	20.941
	Mediu	19.858
	Minim	18.759
2050	Maxim	19.964
	Mediu	16.757
	Minim	14.033

Sursa: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2004 Revision and World Urbanization Prospects: The 2003 Revision, <http://esa.un.org/unpp>.

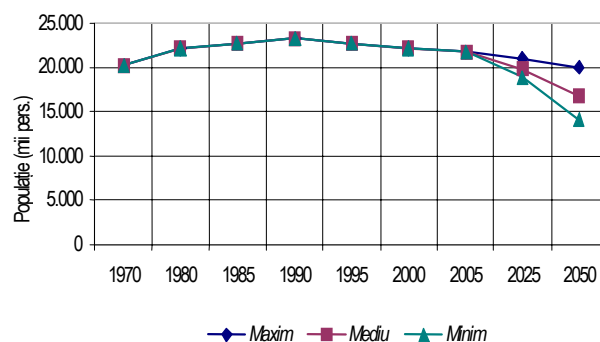


Figura 1. Evoluția populației României (1970 - 2050)

Proiecția populației realizată de ONU are la bază datele privitoare la anul 2005. Pentru țările pentru care nu există înregistrări la nivelul anului 2005 (inclusiv România), datele au fost estimate pe baza celor mai recente înregistrări despre populație pentru fiecare țară.

Această proiecție elaborată pe trei variante dă posibilitatea de alegere, prin comparare a variantei cu cea mai mare probabilitate de realizare. De asemenea, proiecțiile demografice se revizuiesc pe măsură ce apar noi tendințe în evoluția populației.

Caracterizarea evoluției populației României este posibilă pe baza informațiilor disponibile începând cu anul 1912, când populația României era de 12.768.399 persoane.

Orice încercare de a defini evoluția populației trebuie să țină seama de următoarele elemente:

- dinamica efectivului populației este determinată de factori de natură materială, biologică, socială și culturală;
- influență hotărâtoare asupra evoluției populației o au condițiile vieții materiale;

- cu cât transformările în sfera condițiilor materiale sunt mai profunde, cu atât modificările în evoluția fenomenelor demografice vor fi mai radicale.

Pentru analiza evoluției numărului populației în România este importantă accepțiunea modernă a teoriei *tranziției demografice*, teorie creată în ultima jumătate a secolului XX și care reflectă evoluția populației Terrei în ultimele două sute cinzeci de ani. Tranziția demografică este un proces evolutiv, observat într-un număr mare de populații, începând cu secolul al XVIII-lea, caracterizat printr-o scădere importantă a mortalității și a natalității. În această optică generală, tranziția demografică a devenit un proces mult mai complex, ea devenind parte integrantă a procesului de modernizare a societății. Specialistul român *Vladimir Trebici* remarcă în acest sens: „s-a recunoscut în sfârșit existența interdependențelor dintre variabilele demografice („tranziția demografică”) și variabilele social-economice („creșterea economică”, „dezvoltarea”). Chiar dacă nu au fost identificate toate aspectele intime ale procesului demografic, reflectările specialiștilor privind tranziția demografică au devenit cu adevărat teorie a evoluției populației în unitatea ei cu dezvoltarea economică.” (Trebici, 1991, p. 302) Potrivit demografului *Vladimir Trebici*, România a intrat în tranziția demografică mai târziu decât țările nordice și occidentale ale Europei, decalajul datorându-se unei dezvoltări economice, sociale și politice întârziate față de Europa de Vest (Trebici, 1996).

În perioada 1930-1940 numărul populației din România a manifestat o tendință de creștere. În perioada următoare, 1940-1946, populația a scăzut, ca urmare a scăderii natalității și a pierderilor umane cauzate de război. Cel mai ridicat ritm de creștere al populației țării noastre s-a înregistrat în perioada 1966-1977, ca efect al măsurilor de interzicere a avorturilor. În perioada 1966-1978 sporurile naturale au fost de circa 3 ori mai mari decât în anii 1964-1966.

Menținerea unei rate a natalității în jur de 20‰ (20 nașteri la 1.000 de locuitori) și a ratei deceselor de circa 9‰ (9 decese la 1.000 de locuitori) s-a concretizat în sporuri naturale relativ ridicate. Pe baza acestor sporuri naturale anuale, în anul 1978, populația țării noastre a ajuns la 21.914.163 de persoane, ceea ce a însemnat un spor total de 2.811.000 de persoane față de anul 1966.

De fapt, perioada 1955-1966 este cea care a marcat pregnant aceste caracteristici ale tranziției demografice în România. Scăderile notabile ale variabilelor demografice din acei ani au stat la baza politicii de susținere administrativ-politică a creșterii populației în perioada următoare.

Perioada 1979-1991 marchează o altă evoluție atipică a populației României, care cunoaște o creștere de

aproximativ 1.300.000 de persoane. Reducerea continuă a sporului natural (de la 8,7‰ la 1‰) s-a datorat exclusiv scăderii ratei mortalității, care a ajuns la 11,9‰ în 1991, față de 18,6‰ în anul 1979.

Începerea procesului de tranziție la economia de piață concurențială a marcat, printre altele, și schimbarea sensului de evoluție a populației țării. Dacă în perioada 1950-1991 dinamica populației României s-a înscris pe un trend continuu crescător, începând cu anul 1992, aceasta s-a caracterizat printr-o tendință de scădere. Practic, anul 1991 a fost placa turnantă a schimbării sensului evoluției populației României. Astfel, perioada 1992-1998 a cunoscut o *scădere a efectivului populației*, ca urmare a scăderii accelerate a natalității, a tendinței de creștere a mortalității, la care se adaugă și soldul negativ al migrației externe. Printre cauzele acestor fenomene pot fi: înrăutățirea nivelului de trai, manifestat prin scăderea veniturilor reale, șomaj, inflație, servicii de sănătate insuficient dezvoltate, problema locuințelor. Migrația externă a contribuit la rândul său la declinul general al populației, însă într-un grad mai redus.

Populația României a scăzut constant începând cu 1992, de la 22.810.035 de locuitori (la recensământul din 1992), la 21.733.556 de locuitori în anul 2003. Această scădere a fost datorată în cea mai mare parte sporului natural negativ al populației, ca rezultat al diminuării fertilității și al nivelului scăzut al natalității la 1.000 de locuitori. După 1990, rata natalității a scăzut de la 11,87‰ în 1991 la 9,77‰ în anul 2003, în timp ce rata mortalității a crescut de la 10,9‰ (anul 1991) la 12,3‰ (anul 2003). Astfel, de la un spor natural de minus 0,18 la mia de locuitori în 1992, s-a ajuns la minus 2,5‰ în 1996, la minus 2,75‰ în anul 2002 și la minus 2,53‰ în anul 2003.

Populația în vârstă a crescut constant și în anumite regiuni rurale fenomenul de îmbătrânire este foarte accentuat. La nivel regional, numai partea de nord a țării mai păstrează încă o valoare pozitivă semnificativă a sporului natural (*PHARE RO 9907-02-01, Studii de impact de preaderare*). Dacă în anul 1948 proporția *persoanelor în vârstă de peste 65 de ani* era de 5,6%, în anul 1999 aceasta a fost de 13%, în anul 2003 a ajuns la 14,30%.

Descreșterea naturală a populației este de 3 ori mai mare în zona rurală în comparație cu cea urbană, iar zonele urbane au o migrație de 4 ori mai mare decât cele rurale.

Rata de descreștere mai scăzută a populației rurale este explicată de nivelul înalt al migrației dinspre zona urbană spre cea rurală, mai ales în condițiile în care mulți locuitori din zona urbană și-au pierdut slujbele,

în condițiile desfășurării reformei economice. (Dumitru, Diminescu, Lazea, 2004, pp. 16-18).

Structura de vârstă a populației relevă un *proces susținut de îmbătrânire demografică*, mai ales din cauza scăderii natalității, procesul de îmbătrânire fiind mai accentuat în zona rurală. Populația în vârstă de peste 65 de ani din zona rurală a depășit numărul aceleiași categorii din mediul urban, cu 589.826 de persoane în anul 2003. Procentul populației în vârstă din zonele rurale este de 1,47 ori mai mare decât cel din zona urbană, la nivelul anului 2003.

Schimbările socioeconomice de după 1990 au determinat și declinul speranței de viață la naștere, în anul 1996 fiind atinsă valoarea de 68,9 ani. În context european, speranța de viață la naștere și evoluția acesteia în România înregistrează unele dintre cele mai scăzute valori. Conform *Organizației Mondiale a Sănătății (The World Health Report 2005, World Health Organization, www.who.int)*, România stagnează la acest indicator de peste 30 de ani. În anul 2002, speranța medie de viață a fost în România mai scăzută cu 7 ani pentru bărbați și cu 6 ani pentru femei, față de media înregistrată în cele 15 state membre UE (bărbați români: 67,6 ani față de 75,2 în UE15; femei: 74,9 ani față de 81,2 în UE15). În ultimii ani folosirea indicatorului *speranța de viață la naștere* este contestată de demografi, deoarece un număr mai mare de ani trăiți în medie de o generație nu înseamnă întotdeauna o viață sănătoasă. Din acest motiv, *Organizația Mondială a Sănătății* a recomandat un alt indicator numit *durata medie de viață sănătoasă* pentru a surprinde nivelul de dezvoltare economico-socială a unei țări. Pentru România, în anul 2002, acest indicator avea valoarea de 61 ani – bărbații și 65,2 ani – femeile.

Populația României este în scădere și potrivit tuturor estimărilor cu privire la evoluția populației României în viitor, aceasta va continua să scadă, cel puțin până la nivelul anului 2050. Recensământul populației și clădirilor din anul 2002 a confirmat această scădere, iar proiecțiile demografice anunță continuarea trendului descrescător început în anul 1992 cu și mai mare intensitate.

Acest fenomen al scăderii populației în țara noastră este surprins și de studiile Institutului Național de Cercetări Economice. Profesorul și directorul *Centrului de Cercetări Demografice „Vladimir Trebici”* Vasile Ghețau, susține teoria scăderii populației României până în anul 2050 la circa 16 milioane de persoane.

Această scădere este determinată de scăderea natalității și de creșterea speranței de viață. Scăderea fertilității este determinată de factorii care, încă din anii 1960-1970, au declanșat reculul masiv al fertilității în aproape toate țările europene dezvoltate, în condiții de

progres economic și social: emanciparea femeii și participarea crescândă a acesteia la activități economice în afara gospodăriei, creșterea duratei și a nivelului educației, mobilitate socială în creștere, costul ridicat al îngrijirii copilului etc.

Pe de altă parte, noile realități economice și sociale și-au pus și ele în mod cert amprenta pe evoluția descendentă a fenomenului: degradarea nivelului de trai, șomajul, incertitudinea, stresul, schimbări în atitudini și comportament asupra căsătoriei, contracepției, divorțului. Decalajul de timp în ceea ce privește scăderea masivă a fertilității în țara noastră față de țările europene dezvoltate se explică prin politicile pronataliste forțate ale vechiului regim.

O altă cauză a scăderii populației în România este mortalitatea încă ridicată. Atunci când nivelul de trai, calitatea asistenței medicale și accesul la serviciile de sănătate vor cunoaște ameliorări sensibile, iar stilul de viață al populației va fi orientat în măsură mai mare spre o bună stare a sănătății, reducerea mortalității pe vârste și creșterea duratei medii a vieții vor cunoaște evoluțiile dorite.

Situația atipică a scăderii populației din România constă în dimensiunea scăderii, accentuată și de fenomenul migrației, mai ales în condițiile inexistenței informațiilor statistice fiabile despre acest fenomen. În plus, evoluția în viitor a migrației externe este imprevizibilă astăzi, fiind direct dependentă de evoluția economică și socială a României, de politicile de imigrare ale țărilor dezvoltate, de integrarea în UE.

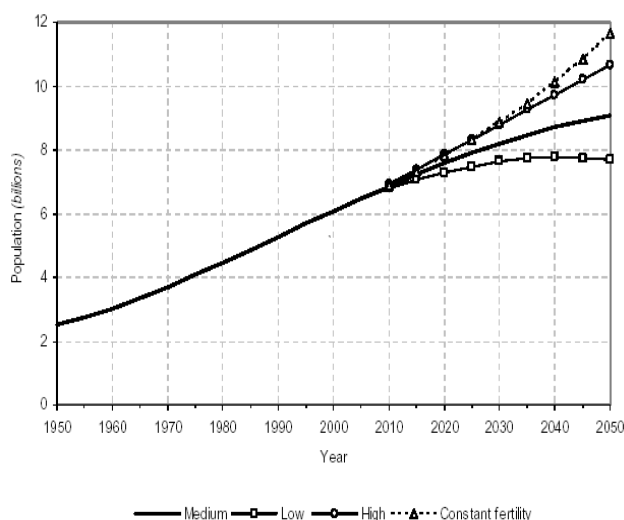
În timp, *efectele resimțite, ca urmare a scăderii populației vor consta în probleme economice determinate, pe de o parte, de scăderea forței de muncă și, pe de altă parte, de insuficiența resurselor economice necesare susținerii persoanelor vârstnice*. Un număr redus de copii în prezent înseamnă că în viitor vom avea contribuabili mai puțini și, implicit, venituri mai mici sau impozite mai mari. Dacă la nivelul anului 1990 un pensionar era susținut de 2,7 salariați, în anul 2006 un pensionar este susținut de doar 1,30 salariați, urmând ca în anul 2050 un adult să plătească pentru pensiile și alocațiile a 9 persoane.

Până în prezent, scăderea populației României nu a avut, la nivel general, efecte economice negative – susține profesorul Ghețau –, ci chiar s-ar putea afirma că a avut mai degrabă efecte pozitive, prin reducerea cheltuielilor făcute de familie și stat pentru concedii pre și postnatale, alocații pentru copii, asistență medicală, școlarizare. „Tot ce a fost bun până acum, în timp se răzbună îngrozitor, prin conexiunile pe termen lung ale demograficului, dacă nu intervine o redresare de substanță a natalității.”

Pe plan mondial, în orizontul de timp 2004-2050 populația din 40 de țări din cele 185 care fac obiectul proiecțiilor va scădea, ceea ce înseamnă un minus de aproximativ 125-128 milioane de persoane. Dacă, pentru fiecare țară luată separat, o asemenea scădere are semnificații social-economice majore, pe ansamblu minusul respectiv de populație este nesemnificativ în comparație cu sporul de peste 3,425 miliarde de persoane ce provine din țările cu creșteri ridicate ale populației. De exemplu, sporul absolut al populației SUA va fi de 126,3 milioane de persoane (419,9 – 293,6 milioane persoane), ceea ce se apropie foarte mult, ca mărime, de minusul ce se va înregistra în Europa. (Dobrotă, 2005, pp. 94-97)

Proiecțiile privind evoluția populației lumii în perioada 1950-2050 arată o creștere a acesteia în variantele Maxim (High) și Fertilitate constantă (Constant fertility) și o ușoară scădere în variantele Minim (Low) și Mediu (Medium). Această evoluție este prezentată sugestiv prin graficul de mai jos.

Populația lumii în perioada 1950-2050



Sursa: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat (2005). World Population Prospects: The 2004 Revision, Highlights. New York, United Nations, www.un.org.

În continuare sunt redată scăderile populației la orizontul anului 2050, în unele dintre țările în care proiecțiile au scos în evidență scăderi ale populației. Tabelul prezintă și date privitoare la densitatea populației, la produsul intern brut pe locuitor, la speranța medie de viață și la structura pe vârste a populației în anul 2004. Analiza datelor din tabel urmărește, în special, *situația României*, comparativ cu alte țări care cunosc o scădere a populației.

Indicatori privind populația în țări care cunosc o reducere a populației în perioada 2004-2050

Nr crt.	Țara	Populația (mii persoane)			Densitatea populației în 2004	PIB/locuitor USD (PPC)	Speranța medie de viață			Structura populației pe vârste (%)		
		2004	2050	Reducerea absolută			M	F	Total	0-14 ani	15-64 ani	65 ani și peste
1	România	22.356	18.678	3.678	98	7.000	67,63	74,82	71,12	16,2	69,4	14,4
2	Austria	8.175	7.521	654	97	30.000	74	81	78,87	15,9	68,1	16
3	Belgia	10.311	9.067	1.244	342	29.100	75,26	81,75	78,44	17,1	65,6	17,3
4	Bosnia-Herțegovina	4.008	3.897	111	78	6.100	69,82	75,51	72,57	18,9	70,6	10,5
5	Bulgaria	7.518	4.651	2.867	75	7.600	68,14	75,59	71,75	14,4	68,5	17,1
6	Croația	4.497	3.864	633	80	10.600	70,21	78,29	74,14	16,6	67	16,4
7	Cehia	10.246	8.540	1.706	133	15.700	72,52	79,24	75,78	15	70,9	14,1
8	Finlanda	5.215	4.820	395	17	27.400	74,73	81,89	78,24	17,5	66,7	15,7
9	Germania	82.425	73.607	8.818	235	27.600	75,56	81,68	78,54	14,7	67	18,3
10	Grecia	10.648	10.036	612	81	20.000	76,44	81,59	78,94	14,5	67	18,6
11	Ungaria	10.032	8.375	1.657	110	13.900	68,07	76,69	72,25	16	69	15
12	Italia	58.057	50.390	7.667	196	26.700	76,61	82,66	79,54	14	66,9	19,1
13	Polonia	38.626	33.780	4.846	127	11.100	70,04	78,52	74,16	17,1	70	12,9
14	Portugalia	10.524	9.933	591	109	18.000	74,06	80,85	77,35	16,7	66,4	16,9
15	Rusia	143.782	115.113	28.669	9	8.900	59,91	73,27	66,39	15	71,3	13,7
16	Slovacia	5.424	4.944	480	111	13.300	70,21	78,37	74,19	17,5	70,8	11,7
17	Slovenia	2.011	1.597	494	100	19.000	72,18	79,92	75,93	14,3	70,6	15,1
18	Spania	40.281	35.564	4.617	81	22.000	76,03	82,94	79,37	14,4	68	17,6
19	Elveția	7.451	7.296	155	187	32.700	77,51	83,27	80,31	16,8	67,9	15,3
20	Ucraina	47.732	37.726	10.006	79	5.400	61,35	72,27	66,68	15,9	68,7	15,4

Sursa: *Entering the 21st CENTURY*, World Development Report 1999/2000, World Bank 2000, p. 232-233; *The World Almanac and Book of Facts*, World Almanac Books, 2005, p.848-849; *World Development Indicators*, 1999, The World Bank; www.aneki.com; www.worldbank.org.

Niveluri și evoluții atipice ale proceselor demografice în România

În ceea ce privește *nivelul dezvoltării economice*, exprimat prin *produsul intern brut pe locuitor în USD* (la paritatea puterii de cumpărare) aceste niveluri sunt foarte diferite în țările analizate. Acestea pornesc de la 5.400 USD/locuitor (Ucraina) până la valoarea de 32.700 USD/locuitor (Elveția).

Concluzia generală ce se poate desprinde prin raportarea țărilor cu scăderi viitoare ale populației la nivelurile lor de dezvoltare economică constă în aceea că nu se poate stabili o relație de dependență între dinamica populației și nivelul de dezvoltare economică. De asemenea, nu se poate face o legătură între *gradul de densitate* a populației țărilor în cauză și tendința de scădere a populației. Țările cu reduceri ale populației fac parte atât din grupa țărilor cu densitate foarte mică, cât și din celelalte grupe: cu densitate mijlocie mică, mijlocie mare, precum și din cea a zonelor intens populate.

În efortul de căutare a cauzelor scăderii populației unor țări, specialiștii se raportează la *structura pe vârste a populației* acestora. Dintre țările analizate, 11 (România, Bosnia-Herțegovina, Croația, Cehia, Finlanda, Ungaria, Polonia, Rusia, Slovacia, Ucraina și Elveția) au avut în anul 2004 o pondere mai mare a populației sub 15 ani, decât ponderea persoanelor de 65 de ani și peste 65 de ani. În România, ponderea populației tinere era în anul 2004 mai mare cu 1,8 puncte procentuale decât populația în vârstă. Însă, evoluția structurii populației arată o îmbătrânire a populației României, în condițiile în care structura populației în vârstă de 65 de ani și peste a cunoscut următoarea evoluție: 12,81% (1998); 13,30% (2000); 14,29% (2003) și 14,4% (2004).

Pe fondul menținerii unor valori scăzute ale natalității și fertilității, precum și din cauza înaintării în vârstă a generațiilor, structura pe vârstă a populației va continua să se modifice. Modificările vor avea loc în sensul

reducerii numărului și ponderii tinerilor și al creșterii numărului și ponderii populației adulte și în vârstă, acest fenomen fiind reflectat și de indicatorul *speranța medie de viață*. Creșterea speranței medii de viață, ca urmare a progreselor medicale, a celor din domeniul geneticii, a îmbunătățirii condițiilor de viață, ar putea influența creșterea populației în vârstă. Într-adevăr, structura pe vârste a populației a influențat fundamentarea proiecțiilor demografice, însă mărimile proiectate nu sunt identice sau apropiate în situația în care țările luate în analiză au structuri pe vârste ale populației asemănătoare.

Având în vedere că toate țările foste socialiste din Europa vor înregistra scăderi ale populației în anii următori, se pot face și *legături între politicile social-demografice de stimulare a creșterii populației în anii socialismului și libertatea populației de a decide asupra mărimii familiei, începând cu perioada care marchează tranziția la noul sistem social-economic, de piață*. Scăderile demografice în aceste țări sunt o rezultantă a înțelegerii dezvoltării, însă aceasta nu poate fi singura cauză, mai ales că există țări care se confruntă cu scăderea populației și care nu au trecut printr-un asemenea proces.

Concluzionând, putem preciza că nu există o cauză principală unică a fenomenului depopulării acestor țări, acest fenomen fiind influențat de o mulțime de factori.

Astfel, *procesele demografice din România au un caracter atipic*, care poate fi concretizat prin: trendul pronunțat descrescător al populației pe fundalul unei creșteri puternice a populației pe plan mondial; schimbarea sensului de evoluție încă din anul 1991 și continuarea acestui trend descrescător până în 2050; intensitatea mai mare a reducerii populației față de mai toate țările aflate în proces de depopulare; diferențele foarte mari între ratele de scădere după 1991, comparativ cu creșterea din anii 1968-1990.

Bibliografie

- Ghețău, V., *Anul 2050: Va ajunge populația României la mai puțin de 16 milioane de locuitori?*, Centrul de Cercetări Demografice din cadrul Institutului Național de Cercetări Economice – Academia Română
- Trebici, V. (1991). *Populația Terrei. Demografie mondială*, Editura Științifică
- Trebici, V. (1996). *Demografie*, Editura Enciclopedică, București
- Dobrotă, N. „Prospectiva populației în România la orizontul anului 2050”, *Analiză și perspectivă economică*, nr. 1-2/2005, Editura ASE, București

- Dumitru, M., Diminescu, Dana, Lazea, V. (2004). *Dezvoltarea rurală și reforma agriculturii românești*, CEROPE, București
- *** The World Almanac and Book of Facts, New York, 2005, www.worldalmanac.com/ și www.aneki.com/world_almanac.html
- *** Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, *World Population Prospects: The 2004 Revision and World Urbanization Prospects: The 2003 Revision*, <http://esa.un.org/unpp>
- *** The World Health Report 2005, World Health Organization, www.who.int

Modalități strategice de reducere a riscului internaționalizării firmei: alianțele

■

Valentina Golea

Lector universitar doctor

Universitatea „Politehnica” București

Abstract. *Market globalization and impressive market growth force a lot of companies to declare themselves in the position of not having the critical strategic dimension, necessary for a successful competition gigantic markets. As a consequence, companies may be forced to resort more and more, to newer cooperation types, which were inconceivable in traditional economic development and when national markets prevailed. Signing alliances among companies may change the force field on national and international markets and may profoundly reconfigure the respective markets.*

Key words: markets globalization; strategic alliances; competitive advantages; competitiveness; excellence areas.

■

Introducere

Din cauza dificultăților pe care le presupune munca la un nivel multicultural, a necesității de asimilare de noi cunoștințe, precum și din cauza vitezei de schimbare a pieței concurențiale, alianțele strategice au devenit un mecanism major în afacerile multinaționale. Astfel, în ultimii ani sute de firme, din dorința de a se extinde rapid pe plan mondial, au folosit alianțele strategice drept cale eficientă de a intra în țări diferite, într-o manieră adaptabilă și flexibilă. Companiile folosesc adesea aceste alianțe pentru a stabili rapid un pachet cuprinzător de puncte de pornire, incluzând marketingul și producția, organizarea, partea financiară și contabilitatea, telecomunicațiile, sistemul de operații informaționale. De obicei, companiile caută prin alianțe să soluționeze anumite probleme de moment. Marea majoritate a alianțelor sunt încheiate pe termen scurt, pentru atingerea

unor obiective limitate și imediate, fiind subestimate implicațiile strategice ale acestora pe termen lung. Dacă, în anumite situații, o alianță a unei organizații cu concurenții săi nu va afecta situația sa decât într-o măsură nesemnificativă, în alte cazuri, o asemenea alianță poate avea consecințe mult mai importante, chiar dramatice.

Astfel, anticiparea corectă a evoluției și a rezultatelor unei alianțe, precum și determinarea implicațiilor strategice pe termen lung a participării organizației la această alianță sunt aspecte esențiale. În acest sens, potrivirea strategică definește gradul în care alianța a creat sau este capabilă să creeze un avantaj competitiv durabil. Indiferent de partener, acesta trebuie să dețină anumite atuuri complementare, adică să furnizeze resurse sau competențe necesare pentru atingerea obiectivelor alianței.

Alianțele strategice, o posibilă formă de protecționism pentru firma transnațională

O caracteristică a organizațiilor care operează la nivel global o constituie necesitatea dezvoltării unor relații de cooperare de tipul licențelor, „joint venture”, parteneriatelor de cercetare-dezvoltare sau chiar de tipul cooperării tacite. Toate acestea constituie forme ale unor alianțe realizate de obicei între marile firme multinaționale al căror număr crește continuu.

Dicționarul Webster definește *strategic* ca „important” și *alianță* ca „asociere de interese”. În afacerile multinaționale, alianțele strategice sau asocierile importante formate în interes comun pot include franciza și agrementele de licență, contractele de parteneriat, aporturile de capital la societățile cu capital mixt deja existente sau în formare și consorțiile.

Strategia de cooperare este una dintre căile principale alese de către corporațiile multinaționale în vederea reducerii riscului afacerilor. Interesant este faptul că reducerea riscului poate duce la pierderea unor profituri potențiale sau chiar a unui anumit segment de piață. Strategia de cooperare a devenit rapid contraponderea strategiei concurențiale, fiind un principal instrument al managementului strategic.

Situația poate fi analizată prin analogie cu „problema prizonierilor” din teoria jocurilor. Fiecare dintre cei doi prizonieri aflați în închisoare poate alege între a denunța pe celălalt și a păstra tăcerea. Dacă niciun prizonier „nu vorbește”, cei doi vor fi liberi. Dacă amândoi „vorbesc”, vor fi amândoi spânzurați. Dacă doar unul dintre prizonieri vorbește acesta este liber, în schimb colegul lui va fi spânzurat.

Prin translatarea acestei probleme în situația de oligopol, dacă companiile cooperează, toate pot obține un profit rezonabil, dacă una dintre organizații are interese strategice proprii, care nu pot fi influențate de cealaltă, aceasta poate obține un profit mult mai mare, iar dacă competitorii reacționează negativ la schimbare, atunci toate întreprinderile pot înregistra pierderi în comparație cu situația înregistrată în cazul cooperării.

Companiile au la dispoziție trei căi de acțiune. O primă cale constă în a îmbunătăți poziția propriei întreprinderi, dar și a altora, chiar dacă acestea nu au stabilit ca prioritate acest lucru. O a doua cale este de a asigura avantaje propriei întreprinderi, dar și altor companii, în măsura în care acestea din urmă investesc în acest sens. A treia cale constă în îmbunătățirea poziției propriei întreprinderi, deoarece celelalte organizații nu sunt în măsură să reacționeze în timp util la schimbare.

Prima cale prezintă cel mai redus risc și poate fi întâlnită în practică sub forma publicității nepersonalizate. A doua

cale poate apărea, de exemplu, în cazul în care o întreprindere reduce perioada de garanție a produselor sale, în vederea scăderii costurilor și a majorării profitului. Acest pas nu este oportun pentru toate întreprinderile. Astfel, unele dintre acestea nu vor obține beneficii în urma luării acestei măsuri. În categoria acțiunilor la care competitorii nu pot reacționa imediat se înscriu atacurile propriiei întreprinderi pe alte piețe (de exemplu pe un alt segment de piață sau pentru atragerea unor noi clienți).

Problema care trebuie soluționată nu constă în a alege între competiție și cooperare, ci de a găsi soluții în vederea valorificării optime a resurselor și competențelor organizațiilor.

Alianțele strategice pot fi definite drept o coaliție între două sau mai multe organizații în vederea atingerii unor obiective strategice relevante pentru obținerea de avantaje mutuale.

Apariția alianțelor strategice se datorează faptului că în prezent întreprinderile nu mai au capacitatea de a fi lideri de necontestat cum a fost General Motors în anii '40, care și-a dezvoltat toată tehnologia pe baze proprii. Prin alianțe, organizațiile își regroupează forțele pentru a ține mai ușor piept concurenței, dar și în vederea consolidării poziției deținute pe piață și reducerii costurilor prin utilizarea mai rațională a mijloacelor disponibile. Strategia de cooperare prin alianțe permite întreprinderilor, aflate în imposibilitatea alocării unor mijloace financiare necesare fuziunii, să-și mențină sau să-și consolideze poziția lor pe piață. De asemenea, ele pot renunța la afacere, dacă apare o altă oportunitate mai profitabilă. Alianța apare drept o formulă de tranziție, o „fuziune virtuală”, care se poate transforma într-o formă reală de integrare.

Alianțele strategice sunt instrumente bine cunoscute, folosite pe scară largă de managerii multinaționali. De exemplu, din mai mult de 167.000 de investiții cu capital străin din China la mijlocul anilor '90, 64% au fost societăți cu capital mixt și 15% parteneriate de colaborare; în industria auto, mai mult de 250 de alianțe au fost create; în industria aviatică, numărul depășește 300. Problema nu este dacă societățile cu capital mixt ar trebui folosite, ci cum ar trebui dezvoltate și conduse eficient. Alianțele strategice sunt importante nu numai pentru companiile interne, dar și pentru cele multinaționale – companiile care au apelat la astfel de alianțe au înregistrat, în medie, rezultate superioare în ceea ce privește recuperarea investițiilor și dividendele – și pentru economiile țărilor implicate.

Alianțele strategice pot facilita adaptarea mai rapidă a schemelor globale la necesitățile locale diverse. De exemplu, compania Gillette face și vinde unele dintre cele mai cunoscute mărci și produse pe plan mondial și are sisteme de informații avansate tehnologic. Dorința de a se

extinde rapid pe plan mondial a condus compania Gillette să folosească alianța strategică, o cale eficientă de a intra repede în țări diferite, într-o manieră adaptabilă și flexibilă. Sute de alte corporații multinaționale au procedat la fel.

Alianțele strategice au trei caracteristici principale:

- Două sau mai multe entități se unesc pentru a îndeplini un set de obiective importante, stabilite de comun acord, în timp ce într-un grad mai mare sau mai mic rămân independente după formarea alianței.
- Partenerii împart beneficiile alianței și controlul asupra realizării sarcinilor desemnate (poate cea mai importantă caracteristică a alianțelor și ceea ce le face atât de dificil de condus).
- Partenerii contribuie în mod regulat la una sau mai multe zone-cheie strategice (adică importante pentru ei), de exemplu tehnologie, produse sau altele de acest gen.

Deși definiția este simplă, există multe feluri de alianțe și multe feluri în care pot fi conduse. Când alianțele trec de granițele naționale, multe aspecte multiculturale complexe au impact asupra eficienței lor. Succesul, prin urmare, depinde de deschiderea spre neprevăzut și de abilitățile antreprenoriale, precum și de chimia personală pentru a putea rezolva problemele inevitabile variate care se ivesc. Acest lucru este cu atât mai adevărat pe măsură ce se dezvoltă noi feluri de alianțe.

Înțelegerea alianțelor strategice necesită, de asemenea, înțelegerea a ceea ce ele nu sunt. Fuzionările și achizițiile nu sunt considerate alianțe strategice, și nici filialele corporațiilor multinaționale, căci ele nu implică două sau mai multe societăți independente care împart beneficiul și controlul pe o perioadă de timp îndelungată. Un acord prin care o societate acordă o licență de folosire a unei tehnologii în schimbul unei sume de bani nu este considerat o alianță strategică decât dacă există o contribuție și un control pe termen lung între cele două sau mai multe societăți independente.

Conceptul esențial de împărțire a controlului și a managementului pe termen lung este ceea ce face din conducerea alianțelor strategice o sarcină atât de critică, dificilă și provocatoare. Conceptul este relativ nou pentru multe companii. De exemplu, multe companii, precum General Motors (GM), au insistat pe păstrarea majorității controlului, când acest lucru era posibil, pentru a proteja tehnologia, pentru a facilita integrarea și pentru a simplifica managementul și controlul. Astfel de atitudini s-au schimbat radical, în anii '80 și '90, GM a format multe societăți cu capital mixt și companii auto de prim rang s-au alăturat pentru a forma sute de alte companii.

Cu toate că alianțele strategice pot fi o cale eficientă de dezvoltare pe plan internațional, multe societăți, cum ar fi Siemens (Germania), preferă filialele cu capital în întregime propriu în țări precum Marea Britanie și Columbia, ceea ce

permite un control 100% al societăților străine. Multe companii, în special cele din domeniul telecomunicațiilor, folosesc o strategie mixtă, care implică achiziția și alianța strategică.

Modelul anilor '90 pare să fie caracterizat de o atitudine mai sobră a marilor corporații, în special a celor japoneze față de achiziții de întreprinderi. Întreprinderile japoneze fac tot posibilul pentru a evita preluările ostile, pentru simplul motiv că este lipsit de sens să investești sume importante pentru o întreprindere la care echipa managerială va căuta oricând prilejul favorabil de a pleca din organizație. Într-o lumină mult mai favorabilă apare alternativa de a începe o nouă activitate pe un teren „verde” (nou), unde investitorul nu moștenește cultura vechii corporații care, de multe ori, este incompatibilă cu cultura propriei organizații.

Acest fenomen nu trebuie să fie privit numai în extremitatea sa, există situații normale în care companiile japoneze achiziționează alte întreprinderi. În anul 1987 Sony a plătit 2 miliarde de dolari SUA pentru compania americană de înregistrări CBS, iar în anul 1989 Sony a plătit 3,4 miliarde de dolari SUA pentru compania Columbia Film.

O caracteristică a actualelor strategii de creștere, a valului de fuziuni și achiziții este crearea organizațiilor multitehnologie. Spre deosebire de acestea, organizațiile multiprodus din anii '80 erau rezultatul strategiilor de creștere extensivă, așa-numita creștere prin conglomerare.

Alianțele strategice pot fi analizate din perspectiva unei noi forme de protecționism economic privat. Aceasta apare în cazul în care prin reunirea forțelor mai multor competitori scade presiunea competitivității internaționale și apare o nouă coordonare a intereselor între marile companii.

Strategia națională de dezvoltare a României pe termen lung evidențiază însemnătatea sporirii potențialului concurențial prin intermediul promovării alianțelor strategice. În perspectiva aderării la Uniunea Europeană este necesară intensificarea eforturilor în vederea constituirii unei structuri raționale din punctul de vedere al gradului de concentrare a producției, similară celor din țările dezvoltate prin crearea de noi întreprinderi, redimensionarea eficientă a celor existente și promovarea alianțelor strategice.

Importanța alianțelor strategice în dezvoltarea firmei transnaționale

Alianțele strategice sunt, din multe motive, utile ca metodă sau instrument pentru creșterea transnațională. În primul rând, concurența mondială a crescut. Satisfacerea cererilor mondiale din ce în ce mai mari necesită capacități noi, resurse, legături multinaționale, acces la furnizori și piețe, cunoștințe. În al doilea rând, companiile sunt adesea

înfrânate de resursele limitate. În al treilea rând, magnitudinea și viteza de schimbare a lumii este în creștere, mai ales pe măsură ce se schimbă gusturile clienților și tehnologia avansează. În al patrulea rând, în acest context global, factorii multinaționali diverși trebuie integrați și controlați. În al cincilea rând, alianțele strategice sunt obligatorii prin lege și prin urmare sunt o metodă obligatorie de a intra și de a face afaceri în mai multe țări.

Aceste aspecte și tendințe forțează companiile să învețe și să se adapteze rapid, să dezvolte abordări antreprenoriale în managementul strategic.

Alianțele strategice sunt un mod-cheie de a satisface cerințele mondiale ale unei piețe concurențiale în continuă schimbare. Ele pot ajuta o companie să dezvolte legături multiple pe teritoriul multor țări, repede și simultan.

De exemplu, Rupert Murdoch, președinte și deținător a 30% din acțiunile News Corporation din Australia, descrie obiectivul companiei sale ca „o căsătorie a programelor News Corporation cu mijloacele de a le distribui” în lumea întreagă: „să deții toate formele principale de program – știri, sport, filme și spectacole pentru copii – și să le aduci via satelit sau cu stații TV în casele din SUA, Europa, Asia și America de Sud”.

Pentru a îndeplini acest obiectiv rapid, din 1995 până în 1997 R. Murdoch a intrat în parteneriate în Statele Unite, Europa, America Latină și Asia. În niciun caz particular, compania sa nu a lucrat singură.

Liniile aeriene, chiar cele concurente, folosesc adesea alianțele strategice pentru a satisface nevoile unei piețe în schimbare. În septembrie 1995, Delta Airlines a primit aprobare și imunitate antitrust pentru a continua parteneriatul cu Austrian Airlines, Sabena și Swissair. Această relație a fost extinsă și întărită în 1997 și 1999 cu adăugarea liniei Air France și o combinație a departamentelor operaționale ale Swissair și Sabena, formând societatea cu capital mixt Airline Management Company (AMC). O imunitate similară a fost acordată de asemenea liniilor United Airlines, Lufthansa, Air Canada, Scandinavian Airlines și Thai Airways. Imunitatea permite liniilor aeriene să treacă dincolo de integrarea pasagerilor în zborurile selecționate; ea le permite să integreze programări de zbor, planuri de marketing și reduceri de prețuri, pentru a concura cu principalele linii aeriene din lumea întreagă.

Alianțele strategice între companiile aeriene permit liniilor partenere să funcționeze ca transportator fără să investească unul în celălalt. Firmele rămân separate și își păstrează capitalul. Astfel de alianțe nu sunt însă întotdeauna de condus, după cum se poate observa din disputele dintre KLM și Northwest și dintre KLM și Continental Airlines, și întâmpină adesea greutăți ce provin din regulamentele guvernamentale și din schimbarea

necesităților companiilor, ducând la schimbarea frecvență a partenerului. Uneori, alianțele majore pot fi adesea primul pas într-o fuzionare, cum ar fi KLM și Alitalia în 1999 (Skapinger, 1999, p. 6).

Firmele de automobile au format alianțe cu concurenți, neconcurenți, concurenți potențiali și furnizori.

Consortiul Airbus s-a format astfel încât țările europene să poată să câștige masa de resurse vitale necesare pentru a putea concura cu Boeing/McDonnell-Douglas. Coca-Cola a folosit societăți mixte pentru a-și stabili poziția rapid în Rusia și Europa Centrală.

În 1999, Deutsch Bank a folosit alianțe strategice cu parteneri locali în loc de fuzionări majore, pentru a se extinde în Europa, cu scopul de a evita manevrele politice generate de o expansiune prea agresivă.

Citigroup a cumpărat pachetul majoritar al celei mai bune bănci corporale din Polonia, Bank Handlowy, pentru suma de un miliard de dolari, la începutul anului 2000 (Wagstyl, 2000, p. 1).

A fost o activitate frenetică de a forma alianțe externe în Europa în 1999, pe măsură ce firmele mici de comunicații și telecomunicații și-au unit forțele pentru a acoperi costurile trecerii la sistemul digital „și pentru a face marketingul pachetelor de programe TV, telefoane și servicii de Internet (Tagliabue, 1999, pp. C1, C5). De asemenea, la mijlocul anului 1999, compania franceză Hachette a intrat într-o alianță cu Pacific Publications din Australia pentru a publica revistele *Elle* și *Elle Cuisine* (Hachette) în Australia și Noua Zeelandă (Robinson, 1999, p.16)

Guvernele din lumea întreagă au folosit alianțele strategice cu afaceri multinaționale în mai multe feluri: pentru a privatiza firme de stat în timp ce continuau să obțină profit și, într-un anumit grad, să păstreze controlul; pentru a atrage capital în timp ce încercau să dezvolte companiile locale; să aducă tehnologie nouă în țară și mai ales în țările în curs de dezvoltare, să îmbunătățească performanța economică generală, fără a pierde controlul asupra afacerilor locale în favoarea investitorilor străini.

De exemplu, în 1997, Guvernul Boliviei a privatizat Samapa, compania de furnizare a apei din capitală, printr-un consorțiu cu capital mixt dominat de o filială a companiilor Comercial del Plata din Argentina și Lyonnaise des Eaux din Franța. Noii proprietari au investit 360 milioane de dolari în retehnologizarea utilităților. Ungaria a adus doi parteneri, Ameritech Corp. (SUA) și Deutsche Telekom AG (Germania) când Matav, compania de telefoane de stat din Ungaria, a fost privatizată. Acest aranjament reciproc avantajos a permis Ungariei, care și-a păstrat o parte din capitalul noii societăți, să continue să participe la profiturile din afacere, să achiziționeze capital din procentul vândut al companiei Matav și să introducă un sistem tehnologic avansat în țară.

La sfârșitul anului 1997, cei din afara Ungariei controlau aproape 50% din sistemul bancar de stat al Ungariei. Instituții financiare din Belgia, Germania, Austria, Irlanda, America, Japonia și Franța au stabilit toate o formă sau alta de societate mixtă cu băncile de stat din Ungaria.

Totți acești bani străini au fost o rampă de lansare pentru companiile și clienții maghiari, pe măsura ce investitorii au adus capital proaspăt și know-how, au scos noi servicii și au împins ratele de dobândă incredibil de jos.

Nu toate companiile sau guvernele au nevoie de alianțe strategice. Citibank, de exemplu, s-a extins cu succes în Asia prin forțe proprii, atât datorită naturii afacerii bancare, cât și datorită sistemului suport de calculatoare și telecomunicații. Resursele capitale ale Citibank i-au ajutat să își deschidă și să opereze puncte de lucru fără sprijin din partea unui partener local. Spre deosebire de situația din Ungaria, băncile de stat din Estonia, un stat baltic cu o concurență redusă în ceea ce privește băncile străine, prosperă (mai mult de 11% creștere anuală), deoarece o economie în creștere le asigură un mediu propice bine reglementat. Industria, piața și necesitățile companiei, prin urmare, nu indică doar tipul de alianță strategică, ci și dacă ele sunt sau nu necesare.

Fiecare firmă are nevoi specifice, care dictează dacă sau cum pot fi utile alianțele strategice în implementarea schemei sale strategice. Acestea pot varia de la o folosire strategică semnificativă, cum ar fi în cazul Motorola, până la crearea unei unități importante de afaceri, ca în cazul expansiunii mondiale a firmei Gillette.

Rolul alianțelor în cadrul schemei strategice a unei firme depinde de mai mulți factori. De exemplu, alianțele strategice au jucat un rol integral în schema strategică a companiei Motorola, care s-a conturat pe o perioadă de peste 20 de ani, pe măsură ce firma răspundea condițiilor schimbătoare ale pieței. Motorola reprezintă un exemplu de firmă multinațională ce a folosit alianțele pentru a-și echilibra resursele, a penetra mai repede pe alte piețe, a se înscrie în cadrul legal și pentru a achiziționa tehnologii avansate.

Evaluarea alianțelor strategice

În contextul globalizării, întreprinderile au început să se îndepărteze tot mai mult de la o structură simplă aflată în proprietatea integrală a unui grup restrâns de persoane și să accepte forme federative de organizare, fenomen care a căpătat o amploare deosebită odată cu proliferarea sistemului de alianțe și de rețele strategice.

Specialiștii societății de consultanță McKinsey au cercetat o serie de alianțe strategice încheiate de marile companii multinaționale și au constatat că jumătate dintre acestea au fost profitabile pentru toți partenerii, iar o treime nu au adus beneficii niciunui participant la alianță. Interesant este faptul că aceleași procente se mențin și în

cazul achizițiilor de întreprinderi de companiile multinaționale.

Firma McKinsey a identificat câteva principii comune tuturor alianțelor încheiate între firmele multinaționale:

- Alianțele sunt profitabile în cazul în care se dorește pătrunderea pe noi piețe sau în domenii înrudite anumitor activități de bază ale companiei;
- Alianțele dintre companii puternice și companii slabe rareori sunt profitabile;
- Alianțele de succes se disting prin capacitatea acestora de a se dezvolta dincolo de așteptările inițiale;
- Alianțele în care capitalul este împărțit în mod egal între parteneri au mai multe șanse de succes decât cele corespunzătoare unor raporturi inegale între parteneri.
- Mai mult de trei sferturi dintre alianțele care se „dizolvă” au ca motiv achiziționarea uneia dintre părți de către cealaltă.

Trebuie remarcat faptul că o formulă de succes general valabilă pentru o alianță strategică probabil nu va fi găsită. Cu toate acestea sunt studii care au descoperit o serie de elemente care ajută la încheierea unei alianțe strategice.

Alianțele strategice între un partener puternic și unul slab sunt doar în cazuri izolate eficiente. De obicei partenerul slab reprezintă o povară pentru menținerea competitivității parteneriatului. În linii generale, experiența sugerează că fuziunile și achizițiile nu trebuie demarate, dacă scopul principal este creșterea productivității. Eșecurile înregistrate de multe achiziții și fuziuni de a crește productivitatea pot fi atribuite dificultăților de a combina diferite stiluri manageriale și culturi organizaționale.

Un parteneriat de succes trebuie să prezinte autonomie și flexibilitate. Autonomia presupune că alianța strategică deține o echipă managerială proprie, deci un corp de directori propriu alianței, măsură care contribuie la eficientizarea procesului decizional, permițând soluționarea rapidă a eventualelor conflicte care pot apărea. Flexibilitatea apare necesară în condițiile unui mediu dinamic, când este necesară adaptarea rapidă la modificările mediului.

Egalitatea referitoare la raportul de putere de exemplu 50%-50% în cazul unei alianțe strategice la care participă doi parteneri motivează și impulsionează egal partenerii, constituind de cele mai multe ori cea mai eficientă formă de participare. Astfel, strategia de cooperare nu reprezintă o alternativă la strategia concurențială, ci doar un mijloc de a obține un avantaj concurențial durabil în relația cu rivalii din afara alianței.

Strategiile globale sunt foarte bine prefigurate de președintele corporației japoneze Sony, care a afirmat că „cea mai bună cale de a deveni global ar fi aceea de a deveni local peste tot în același timp”, iar acest lucru, în condițiile dezvoltării actuale, nu poate fi realizat decât prin cooperarea între organizații.

Bibliografie

- Kotler, Ph., Saunders, J., Armstrong, G., Wong, V. (1999). *Principiile Marketingului*, Editura Teora, București
- Mockler, R. (2001). *Management strategic multinațional*, Editura Economică, București
- Robinson, G., „Hachette in Australian Magazine Joint Venture”, *Financial Times*, July 7, 1999
- Skapinger, M., „Airlines Bent on Bigamy Ruffle Alliances”, *Financial Times*, June 23, 1999
- Tagliabue, J., „A Media World to Conquer”, *The New York Times*, July 7, 1999
- Wagstyl, S., „Citigroup to Pay \$1Bn for Poland’s Top Corporate Bank”, *Financial Times*, February 11, 2000

Financial Ratio Analysis: the Development of a Dedicated Management Information System

Voicu-Dan Dragomir

Asistent universitar doctorand
Academia de Studii Economice București

Abstract. *This paper disseminates the results of the development process for a financial analysis information system. The system has been subject to conceptual design using the Unified Modeling Language (UML) and has been implemented in object-oriented manner using the Visual Basic .NET 2003 programming language. The classic financial analysis literature is focused on the chain-substitution method of computing the prior-year to current-year variation of linked financial ratios. We have applied this technique on the DuPont System of analysis concerning the Return on Equity ratio, by designing several structural UML diagrams depicting the breakdown and analysis of each financial ratio involved. The resulting computer application offers a flexible approach to the analytical tools: the user is required to introduce the raw data and the system provides both table-style and charted information on the output of computation. User-friendliness is also a key feature of this particular financial analysis application.*

Key words: financial ratio analysis; object-oriented development; unified modeling language; conceptual models.

1. Introduction

Financial statements are intended to provide information on the resources available to management, how these resources were financed, and what the firm accomplished with them. Corporate shareholder's annual and quarterly reports include three required financial statements: the balance sheet, the income statement and the statement of cash flows. Information from the basic financial statements can be used to determine what factors influence a firm's earnings, cash flows and risk characteristics.

Accounting ratios identify irregularities, anomalies and surprises that require further investigation to ascertain the current and future financial standing of a company. Financial ratios describe the relationships between different items in the financial statements. In order to achieve the desired result, that is the useful information each ratio can convey, we should only compare the company's financial ratios with ratios for a preceding period and budgeted ratios for

the current period. In each case, comparison is possible if an identical basis of compilation is used. There must be conformity and uniformity in the preparation of accounts to ensure a comparison of like with like.

From the computer developer's point of view, the hundreds of financial ratios that can be computed are a true bottle-neck. The analyst's tool-pack should not only be standardized, but it should also be subject to a unified treatment from a conceptual perspective. Object-orientation provides an elegant language for framing such problems, and powerful tools for resolving them.

In this paper we will give the reader an in-depth analysis of variation-based methods of financial analysis, followed by the detailed presentation of the unified modeling process applied to financial statement analysis. Considering that object-orientation and the Unified Modeling Language (UML) are practically synonymous, the reader

is presented with a brief overview of the UML and its practical implications on the subject matter. The last two major chapters of this paper offer insights on the structural models underlying the system, followed by a graphical introduction to the software itself.

2. The employment of the chain substitution – *ceteris paribus* method of financial ratio analysis

For financial ratios that adhere to a deterministic scheme (that includes algebraic operations like multiplication and division), the following steps can be followed in order to achieve a higher level of analytical detail:

a) *The specification of the primary form of financial ratios.* Considering the computation of Return on Owner's Equity (ROE), this return would equal:

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Average Total Equity}}$$

b) *The breakdown of the primary form into component ratios or financial elements.* In the case of ROE, the application of the DuPont System of financial analysis would generate the following identity:

$$\begin{aligned}\text{ROE} &= \frac{\text{Net Income}}{\text{Common Equity}} = \\ &= \frac{\text{Net Income}}{\text{Net Sales}} \times \frac{\text{Net Sales}}{\text{Common Equity}}\end{aligned}$$

The breakdown is an identity, because we have both multiplied and divided by net sales. To maintain this identity, the common equity value used is the year-end figure, rather than the average of the beginning and ending value. This identity reveals that ROE equals the net profit margin times the equity turnover, which implies that a firm can improve its return on equity by either using its equity more efficiently (increasing its equity turnover) or by becoming more profitable (increasing its net profit margin).

Moving forward, a firm's equity turnover is affected by its capital structure. Specifically, a firm can increase its equity turnover by employing a higher proportion of debt capital. We can see that effect by considering the following relationship:

$$\begin{aligned}\text{Equity Turnover} &= \frac{\text{Net Sales}}{\text{Equity}} = \\ &= \frac{\text{Net Sales}}{\text{Total Assets}} \times \frac{\text{Total Assets}}{\text{Equity}}\end{aligned}$$

This equation indicates that the equity turnover ratio equals the firm's total assets turnover (a measure of efficiency) times the ratio of total assets to equity (a measure of financial leverage). This financial leverage ratio is also known as the financial leverage multiplier, whereby the first two ratios (profit margin and total assets turnover) equal return on total assets (ROTA), and ROTA times the financial leverage multiplier equals ROE.

Combining the two breakdowns, we see that a firm's ROE is composed of three ratios as follows:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Net Sales}} \times \frac{\text{Net Sales}}{\text{Total Assets}} \times \frac{\text{Total Assets}}{\text{Common Equity}}$$

c) *The computation of every component's influence on the primary ratio.* This step is accomplished through chain substitution of prior-year with current-year values for a specific ratio or financial figure, considering all other terms fixed (*ceteris paribus*). If we consider the following notations: Δ (delta) stands for the particular influence of a given ratio, the subscript 1 (one) for the current-year value and the subscript 0 (zero) for the prior-year value, we would compute the components' detailed influence on ROE using the algorithm:

$$\begin{aligned}\Delta\text{ROE} &= \frac{(\text{Net income})_1}{(\text{Average Total Equity})_1} - \\ &\quad - \frac{(\text{Net income})_0}{(\text{Average Total Equity})_0}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta(\text{Net Profit Margin}) &= \\ &= \left(\frac{(\text{Net Income})_1}{(\text{Net Sales})_1} - \frac{(\text{Net Income})_0}{(\text{Net Sales})_0} \right) \times \\ &\quad \times \frac{(\text{Net Sales})_0}{(\text{Total Assets})_0} \times \frac{(\text{Total Assets})_0}{(\text{Common Equity})_0}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta(\text{Total Assets Turnover}) &= \frac{(\text{Net Income})_1}{(\text{Net Sales})_1} \times \\ &\times \left(\frac{(\text{Net Sales})_1}{(\text{Total Assets})_1} - \frac{(\text{Net Sales})_0}{(\text{Total Assets})_0} \right) \times \\ &\quad \times \frac{(\text{Total Assets})_0}{(\text{Common Equity})_0}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta(\text{Leverage Multiplier}) &= \\ &= \frac{(\text{Net Income})_1}{(\text{Net Sales})_1} \times \frac{(\text{Net Sales})_1}{(\text{Total Assets})_1} \times \\ &\quad \times \left(\frac{(\text{Total Assets})_1}{(\text{Common Equity})_1} - \frac{(\text{Total Assets})_0}{(\text{Common Equity})_0} \right)\end{aligned}$$

The deterministic relationship between the original financial ratios is transformed into a stochastic relationship between the variations of these ratios. The individual influences sum up to the amount of variation of the primary ratio:

$$\begin{aligned}\Delta\text{ROE} &= \Delta(\text{Net Profit Margin}) + \\ &\quad + \Delta(\text{Total Assets Turnover}) + \\ &\quad + \Delta(\text{Financial Leverage Multiplier})\end{aligned}$$

This analytical approach offers significant insight into a compound financial ratio's variation mechanics. However, a particular breakdown of a financial ratio is not unique. Specifically, there are many other applicable breakdowns which meet the needs of one analyst or another, depending on the variations to be computed.

3. The Unified Modelling Language and object-orientation: a brief discussion

Having considered the theoretical implications of chain substitution in the field of financial analysis, this chapter is dedicated to present the process of modelling the financial ratios using the Unified Modeling Language (UML 2.0). This process ensures that the maximum flexibility of the system is attained by considering the latest software modeling paradigm – the object-oriented conceptual framework.

A general-purpose language such as the UML may be applied throughout the system-development process all the way from requirement gathering to implementation of the system. As a broadly applicable language, UML may also be applied to different types of systems, domains, and processes. Therefore, we can use the UML to communicate about software systems and non-software systems (often known as business systems) in various domains or industries such as manufacturing, banking, e-business, and so forth. Furthermore, we can apply the UML to any process or approach. It is supported by various tool vendors, for it is not a proprietary or closed modeling language (Alhir, 2003).

A language is generally based on a paradigm, a way of viewing a subject, which defines the types of concepts that may be used in the language and the principles of why they are useful. A language's syntax specifies the notation used for communication and is determined by the language's alphabet. A language's semantics specify the meaning that is communicated and is determined by the language's words and sentences. The syntax of the UML involves *diagrams*, and its semantics are based on the *object-oriented paradigm*. Therefore, object-orientation (OO) is a powerful design methodology, which has firmly moved into the mainstream of software development (Roussev et al., 2006).

Object-orientation, visually supported by the UML, is expected to give significant results on several key aspects of system development:

- *Strong integration of data and processes*: during object-oriented development, data and processes are kept together in small, easy-to-manage packages. Thus data is never separated from the algorithms. Considering the field of financial analysis we end up with both the computing mechanism of financial ratios and the data itself set up as a stand-alone module, an *object* as it is called, that exists independently throughout the system's execution;
- *Intense reusability*: with object-oriented development, we are constantly looking for objects that would be useful in *similar* systems. Consequently, once an object acquires a conceptual form, it is plausible that it will be included in several different models, with minor changes or no change at all. The financial ratio analysis models can be reused in the context of information systems that serve both the managerial and the investor's approach to the firm's profitability. Therefore, business objects like the financial ratios are context-independent and highly reusable, eventually being a stable and reliable source of information for every class of users as defined by the IASB Framework.
- *Dynamic approach*: by applying an *iterative* approach, any subsets of the lifecycle activities are performed several times to better understand the requirements and gradually develop a more robust system. Each cycle through these activities or a subset of these activities is known as iteration, and a series of iterations in a step-wise manner eventually results in the final system. Particularly, not only that existing sets of financial ratios can be modified and extended, but brand new functionalities can be developed based on the ever expanding requirements of the financial users.

4. Structural modeling of the financial analytical mechanism

This chapter focuses on the class and object diagrams, which depict the structure of the financial ratio system in general and at a particular point in time, respectively. As an architecture-centric process focuses on the architecture of a system across iterations, it is important to understand what elements make up a system and how they are related to one another. That is why we usually apply class and object modeling during analysis and design activities to understand the requirements and determine how a system will satisfy its requirements.

A *class* defines a type of object and its characteristics, including structural features and behavioral features. In a UML class diagram, a class is shown as a solid-outline rectangle with three standard compartments separated by horizontal lines. The required top compartment shows the class name, the optional second compartment shows a list of attributes (the structural features), and the optional third compartment shows a list of operations (the behavioral features).

4.1. The *Item* class

The *Item* class (Figure 1) is considered to be the fundamental class of the system, mainly because it encompasses the largest mass of information and behavioral characteristics. An item may be a financial element (i.e. stocks), a financial highlight (i.e. gross margin) or a ratio (i.e. net profit margin).

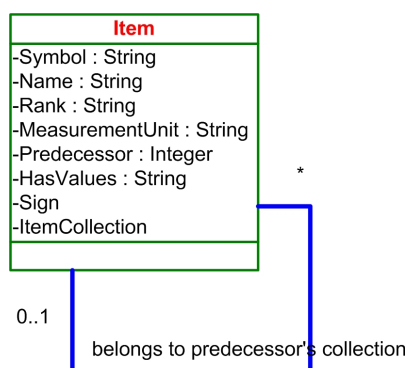


Figure 1. Structural view of an Item

An *attribute* is what an object of a class knows, a piece of data maintained by the object. The *Symbol* attribute

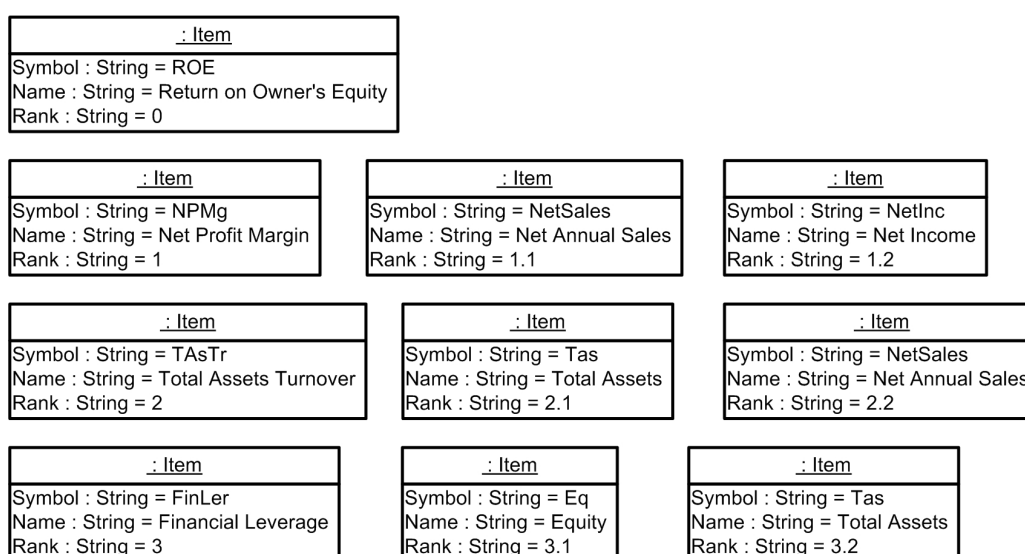


Figure 2. Objects of class Item, describing the ROE ratio model

In a *UML object diagram*, an object is shown as a solid-outline rectangle with two standard compartments separated by horizontal lines. The required top compartment shows the object name followed by a colon followed by the object's class name, and the entire string is fully underlined. Both names are optional, and the colon should only be present if the class name is specified. The optional second compartment shows a list of attributes.

The *Predecessor* attribute is a necessary backward view of the *Rank* attribute. For example, the predecessor of *Item.Rank = 3* is *Item.Rank = 0*.

On the basis of the *Yes/No* value provided for the *HasValue* attribute, the software asks the user for the amount of a particular financial element (e.g. the *Item.Symbol = NetSales* should be provided with a value extracted from the income statement, whereas the *Item.Symbol = ROE* computes the values internally, so there is no need for the user to provide values for this ratio).

ensures a unitary notation throughout the model database, thus the *Symbol* serves to pinpoint the identity of a particular financial element.

The most crucial aspect of an object is that it has its own identity. No two objects are the same, even if they have the same values for their structural features. For example, even if two financial ratio objects have the same values for their *Symbol* and *Name* attributes, the instances of the *Item* class are unique and have their own identities.

The *Rank* of an item signals the order in which every element is introduced into the model. A specific instance of a class, with its structural and behavioral characteristics, is described by the *object diagram*. Consider the following object diagram for the DuPont System, namely the breakdown of the Return on Equity ratio:

The *Sign* attribute can take the *+/-* values, whether the financial element enters an addition or a subtraction.

4.2. The Item Collection class

A *collection* is a set of similarly typed objects that are grouped together. Objects of any type can be grouped into a single collection of a generic type *Object* to take advantage of constructs that are inherent in the UML. The *Item Collection* attribute of an *Item* object is an enumeration of other *Items* seen as hierarchically inferior to the main *Item*. An *Item Collection* is also an object that belongs to an *Item* and is therefore treated as an independent entity with well-defined attributes and methods.

Consider the following structural diagram:

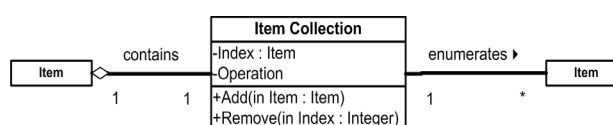


Figure 3. Structure diagram for the Item Collection class

The class diagram presented in Figure 3 introduces the recursive relationships between instances of the *Item* class. *Associations*, like *Contains* and *Enumerates*, represent conceptual relationships between instances of classes. The multiplicities of these associations, which are an indication of how many objects may participate in the given relationship, state the following:

- An *Item* contains a single *Item Collection*, which in turn is a unique entity belonging to a single *Item*.
- An *Item Collection* is an enumerator of multiple *Items*, possibly none. An *enumerator* flattens a collection so that the members can be accessed sequentially. Different collection classes might have different sequences. This suggests that the *Items* in a *Collection* are not added at random.

The *Contains* association is an *aggregation*, that is a “part-of” relationship. An *Item*, even though it may belong to a *Collection*, it is still a fairly independent entity, whereas a *Collection* cannot exist in the absence of a specified *Item* to whom it is bound to belong.

The *Add* and *Remove* methods are self-explanatory. Individual *Items* are instantiated throughout the program’s execution. They are added one by one to the corresponding *Collections*, in order to take part in financial computations, while retaining their previously defined attributes.

One delicate aspect of the conceptual model of an *Item Collection* is its *Operation* attribute, which refers to the algebraic operation imposed to the *Items* belonging to a *Collection*. The following object diagram provides an insight into the mechanism of computing the financial ratios:

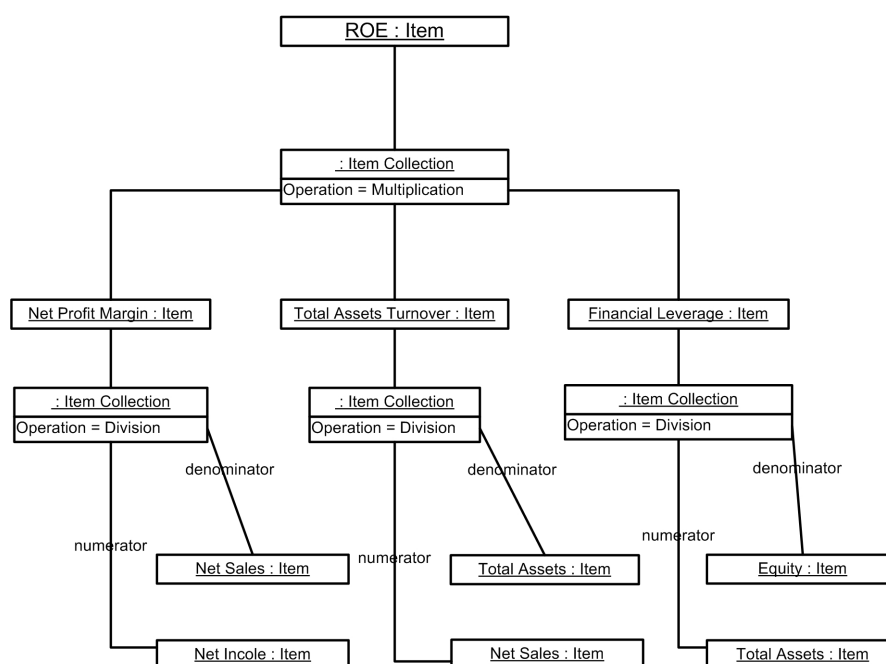


Figure 4. Object diagram for the *Item - Item Collection* associations for the DuPont System

Starting from the Return on Equity ratio, we follow the branches of the object tree up to the atomic elements that are directly extracted from the balance sheet or the income statement. The object diagram in Figure 4 is sufficiently explicit: ROE ratio is the result of the breakdown and multiplication of three ratios: net profit margin, total assets turnover and financial leverage, respectively. Aside from the two operations considered in the example above, fi-

ancial elements and ratios can be as well added or subtracted from each other; thus the *Operation* attribute of the *Item Collection* class will be defined accordingly.

4.3. The Financial Ratio class

A *Financial Ratio* (Figure 5) gathers under one conceptual model the *Items* and their *Collections* plus the mechanism of computing the period-to-period variations.

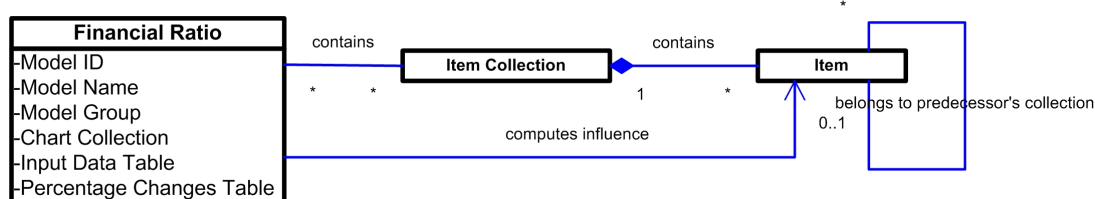


Figure 5. A holistic approach to the structural model of the system

The *Financial Ratio* class contains the complete *Item Collection*, in addition to other descriptive attributes, like the model's name and description, the associated chart objects and two data tables, containing the input figures and the computed percentage changes in the financial element. For example, the ROE *Financial Ratio* computes the year-to-year variation in the ROE *Item*, plus the percentage change in ROE and the line chart based on the variation.

5. Financial Ratio Analysis – The Implementation

The system had been implemented using the Visual Basic .NET programming environment, which has been endowed with strong object-oriented features, similar to the one's originally owned by C++ and Java.

The system's functionalities are visually described by the following interface flow diagram:

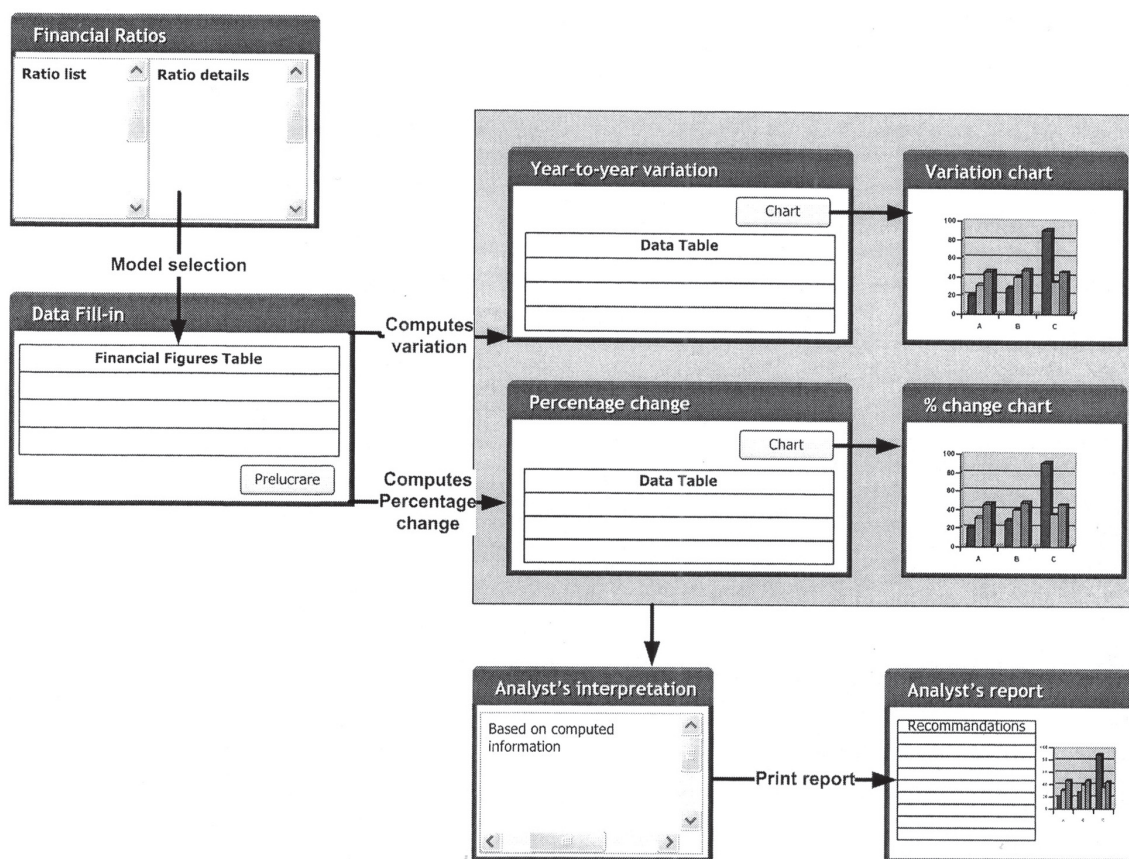


Figure 6. Overview of system's functionalities

Whenever the main window of the application is launched:

- The user is asked to browse the model base, for which he is provided model description and the breakdown structure of each financial ratio;
- The system launches the *Data Fill-In* window, in which the user is required to provide the significant data for the financial elements included in the model;
- The system launches two separate windows, each containing financial information computed from the raw data entered by the user;
- The *Year-to-Year Variation* window reads the table created on the analytical technique described in Chapter 2. It also offers the possibility to display a custom chart relying on the table data;
- The *Percentage Change* window shows the percentage raise or fall of the significant elements included in the model. The user can individually select each financial element within the table in order to produce a custom chart in a special window;
- Every piece of information is summed up in the final report, which is to be reviewed, and then printed.

5.1. The model list & details window

The introductory window of the application is designed as follows:

- The left-hand side presents the model list region in the form of a tree view. The root sections follow the guidelines of any comprehensive financial analysis (internal liquidity, profitability, risk assessment etc.), while the two secondary branches exhibit the name of the model (financial ratio) and a brief abstract;
- The upper-right area of the window presents the financial formula upon which the ratio is broken down and variations computed;
- The lower-right list view is filled with the detailed information of the component ratios or financial element of the selected model. A symbol (see Chapter 4.1) is attached to every element, exposing the *Symbol* attribute of the *Item* class.

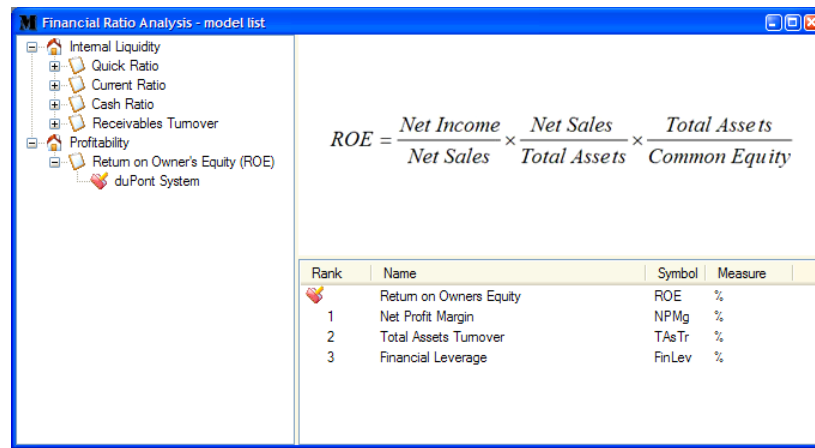


Figure 7. The financial model selection window

5.2. The Data Fill-In window

In Chapter 2 the reader noticed that the broke down ratios are computed from financial elements extracted from the balance sheet and the income statement. Even though these elements may be found more than one time in a financial model, the user is required to produce their values *only once* throughout the entire

execution of the application. The prior-year and current-year values identified by the element's symbol are stored in the computer memory, and accessed every time calculations are being done no matter what financial ratio is in use. Therefore the user can work on several models at the same time, while the system automatically transfers the data from one window to another.

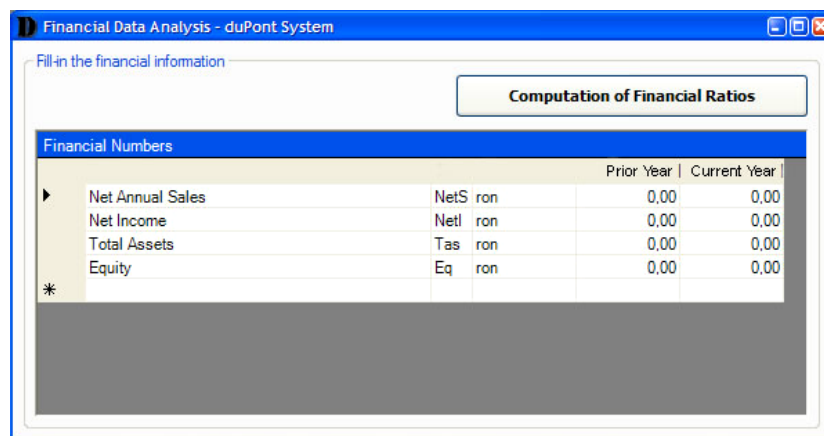


Figure 8. The Financial Data Fill-In window

5.3. The Computed Variations window and chart

The table presented in Figure 9 is a synthetical view of the algorithm presented in Chapter 2. The figures on the *Variation* column add up to the amount spelled as “over-

all variation” of the main ratio, that is, in our case, Return on Equity (ROE). By clicking on the *Create Chart* button, the system generates the variation histogram, which can be later added to the final report.

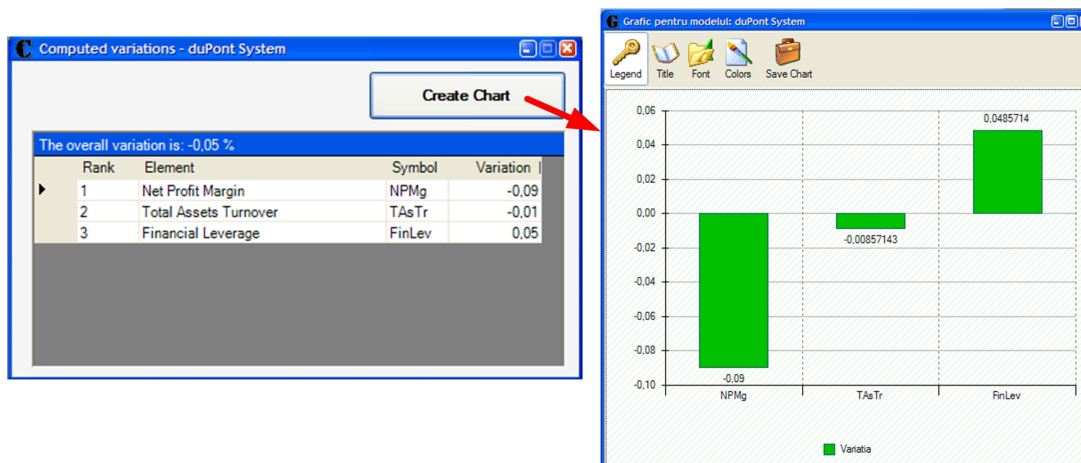


Figure 9. The computed variations in table-style and bar charted

5.4. The *Percentage Changes* window and customized charts

The percentage changes table has proven to be a very useful analytical tool. The underlying table has been extended by customized graphs, both line and bar typed, which

are a suitable visual complement to the figures presented in the main table. The user is able to select any financial element to be represented graphically, provided that the scale of the associated values are comparable – a chart showing values under 1 and over 1 million isn't visually significant.

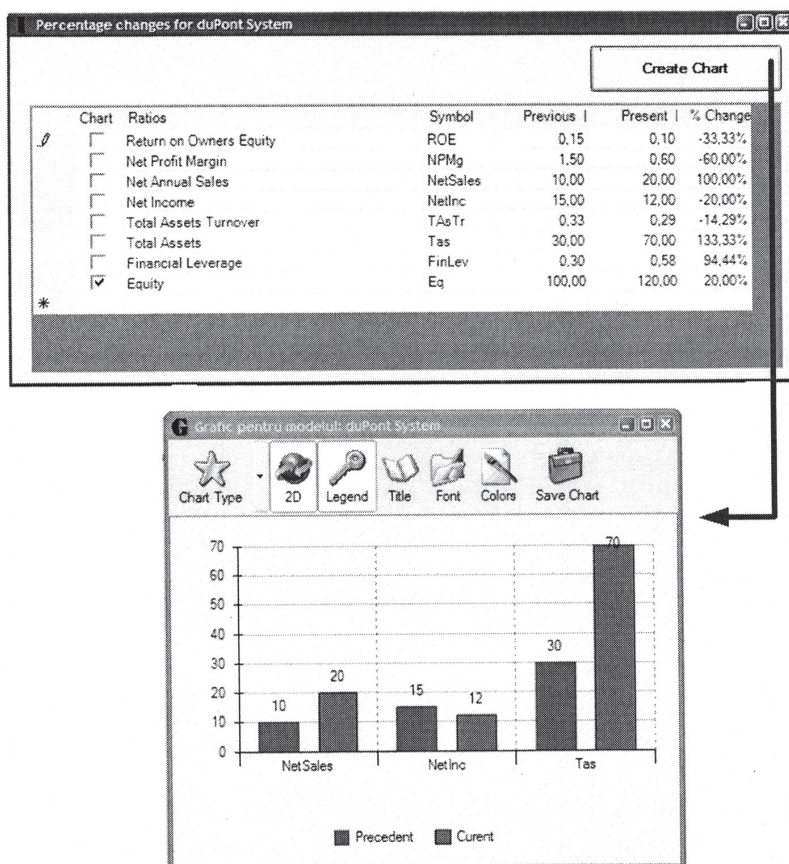


Figure 10. The percentage changes table and the associated charts

6. Conclusion

Financial ratio analysis is an integral part to the assessment and improvement of company performance. Financial ratios help to direct attention to the areas of the business that need additional analysis. Ratios are very useful when they are used properly and also in conjunction with many other sources of information. Complementary financial ratios can be developed

to take into account the share price at closure date or quarterly. The analyst can also compare ratios across a panel of companies in the same industry or against the industry sector averages.

Further improvement can be brought to the presented system, undoubtedly. Still, we believe that the conceptual framework developed for the financial ratios, taking advantage of the flexibility and strengths of the object-oriented paradigm, can be considered a reliable starting point.

References

- *** *Economics and Financial Statement Analysis* (2006). CFA Program Curriculum Volume II, CFA Institute / Pearson Custom Publishing
- *** *Professional ADO.NET Programming*, Wrox, 2002
- *** *Visual Basic .NET Complete*, Sybex, London 2002
- Alhir, S. S. (2003). *Learning UML*, O'Reilly, New-York
- Jamsa, K. (2003). *Visual Basic .NET Tips and Techniques*, Editura All (McGraw Hill/Osborne), București
- Jones, Ph. (2003). *Visual Basic .NET – A Complete Object-Oriented Programming Course*, Continuum, London
- Oestereich, B. (2002). *Developing Software with UML*, Pearson Education Ltd. 2002
- Reynolds-Haertle, R. A. (2002). *OOP with Microsoft Visual Basic .NET and Visual C#.NET Step by Step*, Microsoft Press
- Riordan, R. M. (2002). *Microsoft ADO .NET Step by Step*, Microsoft Press, 2002
- Roussev, B., Liu, L. (2006). *Management of the Object-Oriented Development Process*, Idea Group Publishing
- Sceppa, D. (2002). *Microsoft ADO.NET Core Reference*, Microsoft Press 2002
- Templeman, J., Vitter, D. (2002). *Visual Studio .NET—The .NET Framework Black Book*, The Coriolis Group
- Vâlceanu, Gh., Robu, V., Georgescu, N. (2004). *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, Bucharest

Rolul și importanța arendării în vederea creșterii dimensiunii exploatațiilor agricole

■

Gabriel Popescu

Profesor universitar doctor
Academia de Studii Economice București

Abstract. *The lease reactivation, within the agrarian relations, at year 1994, was considered as a “normal economic phenomenon”. The rent, as a price of the land lease, should equal gratify the interest of those two marketer partners, land owner and leaseholder. The estimations prove the restrictive character of the lease for owner of the land, not through the hectare’s quantum, but through the total income size gained by the family, as a result of the farm low size, or of the plot of land gave to lease. The lease as a landed market’s action has demonstrated its role within the agriculture farm size increase, merely through the restrictive manufactures factors character at the renters, which has substituted to the households.*

Key words: the lease; farms’ size; households’ incomes; agrarian revolution.

■

După căderea comunismului, relațiile agrare românești cu referire la dimensiunea exploatațiilor agricole au evoluat pe două trasee distincte, dar contrare.

Primul traseu s-a desfășurat pe vectorul reformelor agrare, care au avut ca obiectiv principal constituirea și reconstituirea dreptului de proprietate funciară privată și a avut ca efecte desființarea prin lichidare a fostelor unități cooperatiste (Legea nr. 18/1991 privind fondul funciar), restructurarea unităților de stat (Legea nr. 1/2000) și reactivarea exploatațiilor mici, de tip familial.

Cel de-al doilea traseu, opus primului, a vizat creșterea dimensiunii exploatațiilor mici, ca necesitate obiectivă impusă de procesul de performare și eficientizare a activității agricole. Circumscriș acestui traseu, politică agrară s-a concentrat pe o paletă largă de activități pe piața funciară, în cadrul căreia o atenție deosebită s-a acordat arendării, acceptată de teoria economică drept o formă clasică de exploatare în antrepriză.

Reactivarea arendării, la pragul anului 1994 (Legea nr. 16/1994 privind arendarea bunurilor agricole) a fost considerată ca „un fenomen economic normal” (Oțiman, 2002).

Normalitatea era justificată de teoreticienii și susținătorii acestei acțiuni, atât prin rolul istoric pe care arenda l-a jucat în relațiile agrare românești, dar mai ales prin experiența și rezultatele obținute în acest segment de piață funciară de unele țări europene dezvoltate, în creșterea dimensiunii exploatațiilor.

Astăzi, la mai mult de un deceniu de practică în domeniul arendării și în pragul integrării în Uniunea Europeană, în cadrul politicilor agrare românești, se simte nevoia unei noi reconfigurări a relațiilor de arendare, care să accelereze procesul de coagulare a proprietăților funciare mici în exploatații de dimensiuni mai mari, garanție a unor performanțe superioare în domeniu.

Iată de ce, cunoașterea, chiar și sintetică, a fenomenelor economice, sociale și politice, generate de arendare, în cadrul relațiilor agrare naționale (mai îndepărtate sau mai recente) și europene poate să ofere o bază informatică, demnă de luat în seamă, pentru decidenții de politică agrară în direcția elaborării unei strategii proprii, cu rezultate benefice, într-un palier de timp apropiat.

Arendarea clasică, așa cum s-a manifestat ea în perioada ante și interbelică, când a înregistrat maximum de

Rolul și importanța arendării în vederea creșterii dimensiunii exploatațiilor agricole

intensitate, se desfășura schematic, pe formula unei piramide cu vârful în sus (Figura 1).

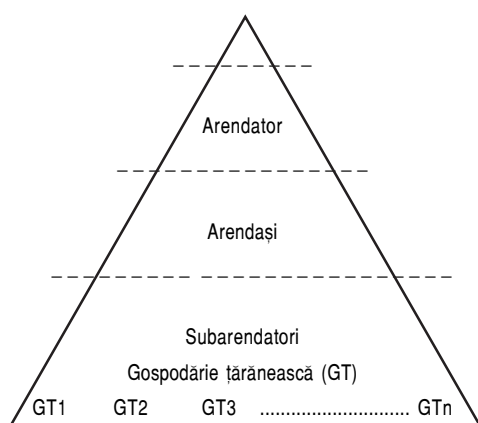


Figura 1. Schema arendării în perioada ante și interbelică

Arendatorul, poziționat în vârful piramidei, se identifica cu proprietarul de moșie. Acesta încredința terenul agricol, spre exploatare, unuia sau mai multor arendași, fiind constrâns de „absența capitalului și a activului de exploatare” (Oțiman, 2002).

Arendașul, poziționat pe linia de mijloc, era o persoană dinamică, cu pregătire profesională corespunzătoare în domeniul agricol și bun manager. În plus, mulți arendași erau proprietarii unor mijloace tehnice, de regulă moderne, de exploatare a pământului.

Subarendatorii, situați la baza piramidei, erau țăranii fără pământ sau cu pământ puțin, dar care dispuneau de brațe de muncă, animale de muncă și inventar agricol simplu, fapt care dădea garanție arendașului de a subarenda una sau mai multe parcele de teren de dimensiuni diferite.

Relațiile de subarendare erau funcționale numai din rațiuni sociale și mai puțin economice, fapt demonstrat de monopolul marilor proprietari funciare asupra terenurilor agricole și criza de terenuri din partea gospodăriilor țărănești, criză manifestată printr-un nivel ridicat al cererii de subarendare.

Evident, arendașul, ca verigă intermediară între proprietar și subarendași, stabila, în bună parte, regulile de pe piața de arendare. Comportamentul arendașului determinat de motivații economice și susținut de poziția de lider pe piața de arendare, „a dobândit conotații negative” (Oțiman, p. 858).

În plus, arenda avea un caracter împovărător asupra țăranilor, greu de suportat, deoarece ea trebuia să satisfacă cerințele, constant crescătoare, ale arendașului, cât și ale proprietarului de moșie.

Prin urmare, arendarea a fost aspru criticată în literatura de specialitate, cu deosebire de autori cu orientare de stânga (Dobrogeanu-Gherea, 1910).

În prezent, arendarea se desfășoară tot după schema piramidei, dar cu vârful în jos (Figura 2) ceea ce presupune că:

- gospodăriile țărănești, din subarendatori, constrânși de lipsa factorilor de producție, au devenit arendatori, chiar dacă terenurile încredințate spre exploatare sunt de dimensiuni mici și foarte mici;
- arendașii, persoane fizice sau juridice, preiau spre exploatare nu o moșie în trup compact, ci o puzderie de parcele, de foarte puține ori grupate, și dispun de capital de exploatare, precum și de cunoștințe profesionale și aptitudini manageriale;
- proprietarii de moșii au dispărut, ca efect al reformelor agrare înfăptuite în agricultura românească până la pragul anului 1948.

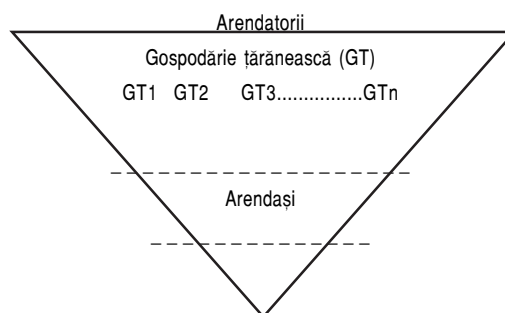


Figura 2. Schema de funcționare a arendării conform Legii nr. 16/1994

Comparând cele două scheme, rezultă atât *asemănări*, cât și *deosebiri*. Principalele asemănări constau în faptul că arendașul își menține poziția de lider pe piața de arendare în ambele situații. Pe fond, există diferențe semnificative între piața de arendare ante și interbelică și cea din prezent, diferențe determinante, în primul rând, de schimbarea poziției gospodăriilor țărănești și, în al doilea rând, de rolul pe care arendașul îl are în domeniul concentrării suprafețelor agricole, în cadrul noilor relații agrare.

Iată de ce aprecierile comparative dintre cele două forme de manifestare a relațiilor de arendare trebuie abordate cu discernământ și sub beneficiul de inventar, mai ales, atunci când se acreditează ideea că arenda a perpetuat anumite stări negative, cu deosebire a celor de exploatare a țăranilor, ca exponenți ai păturilor sărace din rural.

Promovarea arendării terenurilor agricole, după apariția Legii nr. 16/1994, „a însemnat un pas înainte în direcția flexibilizării acțiunilor de piață funciară” (Râmniceanu, 2004).

Dezvoltarea arendării terenurilor agricole în țara noastră, în ultima perioadă a fost posibilă datorită, în principal, următoarelor *avantaje*:

- facilitează formarea de exploatații agricole de dimensiuni mari, cu costuri investiționale minime în acțiunile de tranzacționare a terenurilor agricole;
- reprezintă o alternativă pentru exploatarea terenurilor de acei proprietari care din motive obiective (vârsta înaintată, rezidența urbană, precaritatea factorilor de producție etc.) nu pot lucra terenurile de care dispun;

- nu afectează regimul proprietății funciare, atât în timpul derulării contractului și nici după încetarea acestuia.

În același timp, intensificarea acțiunilor de arendare pe piața funciară întâmpină cu următoarele *restricții*:

- puterea economică scăzută a persoanelor tinere din mediul rural dispune să arendeze terenuri agricole, dublată de lipsa comportamentului competitiv de piață al acestora;
- gradul ridicat de fragmentare și parcelare a proprietății funciare țărănești, precum și dificultățile întâmpinate în procesul de comasare a parcelelor;
- numărul mare al populației rurale ocupate în agricultură și dependența alimentară de proprietatea funciară;
- promovarea interesului pe termen scurt, dată fiind durata minimă și relativ mică, de numai 5 ani, a contractului de arendare;
- caracterul instabil marcat de nenumărate completări, întârzieri sau reveniri în cadrul juridic ce reglementează această activitate.

Privitor la dimensiunea pieței de arendare, datele oferite de Recensământul General Agricol relevă faptul că, în anul 2002, din suprafața agricolă totală, exploatată, terenurile arendate, în regim oficial de contractare, reprezentau 11%, din care aproape 5% (760.185 ha) erau terenuri lucrate în arendă, iar peste 6% (999.322 ha) erau suprafețe lucrate în regim mixt: arendă și în regie proprie.

Aceeași sursă de date menționează și formele neoficiale de arendare, care reprezintă, din totalul suprafețelor exploatate, tot în 2002, aproximativ 5% pentru „luatul în parte” și 2% pentru terenurile exploatate „cu titlu gratuit” (Giurcă et al., 2004).

Sursele de date din sistem oficial sau semioficial nu oferă însă informații complete, fapt pentru care este dificil să se aprecieze dimensiunea reală a pieții arendării.

Comparativ cu unele țări europene precum Belgia și Franța, unde ponderea terenurilor exploatate prin arendare depășește 50% (Oțiman, 2002), arendarea în țara noastră este de aproape 5 ori mai mică, ca proporție în total suprafață exploatată.

Arenda, ca preț al bunului arendat, ar trebui să satisfacă, în egală măsură, interesele celor doi parteneri de piață: arendatori și arendași.

În acest spirit, legiuitorul a considerat necesar să vină în întâmpinarea negocierilor cu un set de norme metodologice, științific fundamentate, dar fără caracter obligatoriu, de determinare a arende. Interesul și importanța pe piața arendării a acestor norme a fost minim. Cauzele constau în oferta încă mare de teren spre exploatare. Superioritatea ofertei rezultă din constrângerile la care sunt supuși proprietarii de terenuri (rezidenți în alte localități, vârsta înaintată, precaritatea factorilor de producție).

Sondajele statistice relevă că arenda, în medie, este de 600 kg/râu/ha (sau în produse echivalent grâu), ceea ce reprezintă circa 1/5 din producția medie pe hectar, iar valoric 1,8-2,4 milioane lei/ha (în condițiile când prețul de piață al grâului a fost de 3.000-4.000 lei/kg).

Dacă presupunem că întreaga proprietate funciară a unei gospodării țărănești este arendată (media acesteia pe țară fiind de 2,4 ha) și o multiplicăm cu echivalentul valoric al arende la hectar (1,8-2,4 milioane lei), rezultă că veniturile totale din arendarea terenului sunt de aproximativ 4,3 -5,8 milioane lei/anual pe o familie de proprietari funciari, venituri care sunt nesemnificative, comparativ cu cheltuielile necesare susținerii unui trai decent.

Din aceste calcule simple, evident demonstrate de relațiile economico-sociale din rural, rezultă caracterul nestimulativ al arende pentru proprietar, nu prin cuantumul său pe hectar, ci prin mărimea veniturilor totale obținute de o familie, ca urmare a dimensiunii reduse fie a exploatației, fie a parcelelor arendate.

În concluzie, arenda ca acțiune de piață funciară și-a demonstrat rolul în creșterea dimensiunii exploatației agricole numai prin caracterul restrictiv al factorilor de producție la nivelul arendatorilor, care s-au substituit gospodăriilor țărănești. După anul 2007, arendarea își poate dovedi eficacitatea în acest domeniu, numai dacă politica agrară va susține într-o manieră europeană veniturile agricultorilor.

Bibliografie

Dobrogeanu-Gherea, C. (1910). *Neoiobăgia*, Editura Socec, București

Giurcă, D., Hurduzeu, G., Rusu, M., Salasan, C., „Sectorul agricol în perspectiva aderării României la Uniunea Europeană. Implicații asupra sistemului de plăți sau sistemul de plăți pentru sectorul agricol”, *Studiul nr. 6*, 2004, București

Oțiman, P.I. (2002). *Evoluția structurii proprietății funciare și a exploatațiilor în agricultura românească în secolul XX și probleme ale dezvoltării rurale*, vol.: *Secolul XX, Performanțe în agricultură*, Editura Ceres, București

Râmniceanu, I., „Probleme structurale ale agriculturii românești în perspective aderării la Uniunea Europeană”, *Colecția Studii I.E.R nr. 4*, 2004, București

- *** *Marea Enciclopedie Agricolă* (1937). vol. I, Editura P.A.S., București
- *** European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development „Agriculture in the European Union. Statistical and Economical Information”, 2005, February, 2006
- *** Recensământul General Agricol, 2002
- *** Legea nr.18/1991, privind fondul funciar, MO nr. 37/1991
- *** Legea nr.16/1994, privind arendarea terenurilor agricole, MO nr. 91/1994

- *** Legea nr. 54/1998, privind circulația juridică a terenurilor agricole, MO nr. 102/1998
- *** Legea nr.1/2000, privind reconstituirea dreptului de proprietate asupra terenurilor agricole și cele forestiere, MO nr. 8/2000
- *** Legea nr.166/2002, privind exploatațile agricole, MO nr. 256/2002
- *** Legea nr.73/2002, privind organizarea și funcționarea piețelor produselor agricole și alimentare, MO nr. 110/2002

Operaționalizarea strategiei de ocupare a forței de muncă în România – obiectiv al integrării în Uniunea Europeană

■

Alina Ștefania Crețu

Asistent universitar doctorand

Roberta Stanef

Preparator universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Abstract. *In the context of the Romania's integration into the EU, as resources become more limited and constraints more acute, expectations for government services have become more demanding. Regarding labour market these changes had a significant impact on the Public Employment Services(PES). At the beginning of the new millennium the challenges facing the PES are considerable mostly because of some external problems such as: structural unemployment; social exclusion; the vulnerability of many workers because of shortage of decent work; less stability in employment and careers; an increasing demand for lifelong education and learning; public concern about the escalating costs of social security; a multiplicity of public and private labour markets actors. As it is argued in many recent studies: "there is a general agreement on the need to shift the focus of the labour market policies from the passive provision of income support to more active measures which assist reemployment."*

Being considered, as well, an objective for the developing countries, as Romania, a country that wants the labour market to be flexible, and also wants a fast economic growth and that is joining to an economy based on knowledge is stimulating the development of the service sector, a key factor of national competitiveness.

Key words: flexible labour market; lifelong education; human intelligence; individual employability; service sector; national competitiveness.

■

Integrarea în Uniunea Europeană reprezintă o prioritate strategică a politicii României, a cărei realizare depinde de eforturile concertate ale instituțiilor guvernamentale, societății civile, mediului de afaceri și ale fiecărui cetățean român.

Realizarea unei politici coerente și integrate în domeniul ocupării constituie cheia de boltă în procesul de aderare a României la structurile europene. În același timp, este foarte important ca România, care se confruntă cu probleme deosebite pe planul ocupării forței de muncă și, implicit, a șomajului, să aibă o strategie coerentă în ceea ce privește managementul pieței muncii naționale.

Asistăm în ultimele decenii la o serie de fenomene și procese ce caracterizează evoluția societății umane în

ansamblul ei și care indică faptul că ne aflăm într-o perioadă de mutații profunde ce definesc tranziția de la societatea industrială la un nou tip de societate.

Ocuparea forței de muncă și gestionarea capitalului uman depășesc cu mult cadrul politicilor propriu-zise ale pieței muncii, pentru că orice *strategie a ocupării* este practic *componentă a strategiei globale de creștere și dezvoltare*, altfel devine prea puțin operațională și eficientă în raport cu obiectivele majore, durabile, urmărite; de asemenea, are, chiar în condițiile integrării și globalizării economiilor, o *triplă dimensiune*: națională, respectiv macroeconomică, regională(locală) și la nivel de firmă⁽¹⁾

Pornind de la premisa că niciun progres nu se realizează fără o organizare, un angajament și o acțiune concertată,

politica de ocuparea a României are ca obiectiv central operaționalizarea Strategiei de ocupare a forței de muncă, elaborată pe baza celei europene.

Mecanismele prin intermediul cărora ar putea fi operaționalizată strategia ocupării vor trebui să urmărească *dezvoltări și corecții ale reformei instituționale ale pieței muncii, în speță a serviciului public de ocupare:*

- Descentralizarea, în continuare, a serviciului public de ocupare și de formare profesională; sporirea rolurilor agențiilor județene și locale în promovarea și monitorizarea, pe baze competitive, a programelor de măsuri active ale pieței muncii;
- Întărirea gestiunii previzionale a resurselor umane; o relație normală privatizare-restructurare-disponibilizare a forței de muncă;
- Întărirea comunicării inter și intrainstituționale;
- Crearea unei rețele informaționale prompte, operaționale cu privire la starea și evoluția pieței muncii; simplificarea sistemului actual de gestiune prin eliminarea diferitelor suprapuneri și paralelisme existente;
- Dezvoltarea unei piețe de evaluare și certificare a competențelor pe baza standardelor ocupaționale elaborate sub egida COSA.

În materie de gestionare a politicii salariale, opiniile sunt diferite, adesea situându-se la extreme – de la liberalizare totală la control și înghețare. Totuși gradul de liberalizare și restructurare (reformare) a pieței muncii este și va rămâne, din rațiuni obiective și subiective, mai redus decât al celorlalte piețe; salariul, la rândul lui, îmbracă tot mai mult caracterul unui barem negociat întrucât formarea sa cade și sub incidența unor factori din afara pieței muncii propriu-zise. Indiferent dacă acceptăm că salariul este un preț – prețul forței de muncă – sau doar un barem negociat pentru remunerarea rezultatelor muncii și, respectiv, satisfacerea unor cerințe legate de reproducția ofertei de forță de muncă, este evident că, la nivel microeconomic, liberalizarea formării acestuia trebuie să fie mai mare. Controlul, indiferent la ce nivel și de cine este efectuat, se cere deplasat din sfera salariilor în cea a costurilor totale de producție, a optimizării structurii acestora.

La scară macrosocială, funcția de macrostabilizare a salariului este limitată. Tocmai de aceea, politicile macroeconomice ar trebui să fie corelate, inclusiv din perspectiva efectelor pe termen mediu și lung, în ce privește competitivitatea și ocuparea forței de muncă, diminuarea unor presiuni sociale.

La nivel microeconomic, refacerea legăturii dintre performanța economică – dimensiunea și evoluția salariului, dintre costul direct și indirect al muncii sunt priorități, condiții indispensabile ale relansării și creșterii economice sănătoase, ale încurajării economisirii și investițiilor.

Politica de salarii mici, ca politică guvernamentală (cu deosebire pentru unele segmente ce intră în competența

guvernului), asociată cu managementul slab al acestora în sectorul de stat, cu politici fiscale dure, cu accentuate procese de polarizare, concentrare a salariaților în vecinătatea salariului mediu constituie, pe de o parte, o frână în dezvoltarea și consolidarea pieței și a producției interne, a creșterii exportului în condiții de competitivitate și, pe de altă parte, stimulează extinderea economiei informale.

De asemenea, operaționalizarea strategiei trebuie să vizeze *completarea și amendarea legislației muncii; alinierea la legislația comunitară*, luând în considerare și capacitatea economiei României de a face față unor exigențe comunitare; simplificare și stabilitate legislativă; control mai riguros și eficient al aplicării legislației muncii; sporirea capacităților de absorbție și finalizare a asistenței internaționale în materie de ocupare a forței de muncă, formare profesională și protecție socială.

Nu în ultimul rând, trebuie să ținem cont de *dezvoltarea parteneriatului transnațional* prin participarea României la astfel de programe lansate de UE; *o mai bună corelație între starea și evoluția pieței muncii și proiectarea educației și formării profesionale a forței de muncă*, ceea ce implică studii sistematice ale pieței muncii; instituirea unor relații contractuale între școală și întreprinderi; urmărirea – pe eșantioane reprezentative – a integrării în activitate a absolvenților; extinderea sistemului de formare pe bază de standarde ocupaționale, ca și a celui de evaluare/certificare a competențelor; *gestionarea previzională a resurselor umane la nivel global, sectorial, regional și de firmă*; sporirea tratamentului preventiv al pieței muncii prin măsuri de anticipare a schimbării și reconversie în timp util a forței de muncă.

Strategia europeană de ocupare a forței de muncă și, implicit, cea națională vizează flexibilizarea pieței muncii și susținerea proceselor de ocupare, de anticipare a mișcării organismului economic și al diverselor sale componente (piețe), ce are ca mecanisme educația, formarea profesională, reconversia, dezvoltarea umană. Competența, calitatea și performanța sunt parametri de formare și evoluție a remunerării, precum și de depășire a rigidităților salariale ale pieței muncii cum ar fi:

- *contractia forței de muncă*, care se referă la intrarea târzie a tinerilor pe piața muncii și la numărul mare al persoanelor care beneficiază de pensii anticipate, deși vârsta de pensionare a crescut;
- *disparitățile regionale în gradul de ocupare*, deoarece șomajul este redus în marile orașe (sub 3%), dar afectează mai ales zonele rurale și zonele cu industrii, datorită faptului că nivelul compensațiilor este mai redus în cadrul activităților agricole și industriale decât în sectorul serviciilor;
- *presiunea fiscală asupra angajaților*, care a determinat ponderea ridicată a persoanelor angajate în economia subterană (între 20 și 40% pentru noile state membre). Penuria de locuințe în marile orașe, costurile ridicate

de transport și sistemele de indemnizații și cele salariale au condus la un grad redus de mobilitate a forței de muncă.

Beneficiind de o conotație pozitivă (spre deosebire de rigiditate), flexibilitatea nu a putut să-și diminueze interesul în jurul său, chiar dacă s-a dovedit un concept vag și ambiguu. Cu toate acestea, termenul ca atare s-a dovedit că acoperă o diversitate de importante probleme practice reale cum sunt organizarea întreprinderilor și adaptarea lor la schimbare, reexaminarea restricțiilor juridice și dereglementarea acestora, reducerea costului de producție, condițiile de ocupare a forței de muncă și condițiile de muncă, polivalența calificărilor și mobilitatea profesională a personalului.

Pe de altă parte, flexibilizarea pieței muncii s-a impus preocupărilor generale, în toate țările și instituțiile principale ale acestei piețe, patroni, sindicate, guverne, deoarece a fost definită cu grijă drept „capacitatea de adaptare la schimbare, fără să prejudicieze mijloacele materiale, financiare sau resursele umane”. S-a subliniat, de asemenea, că flexibilitatea este indispensabilă, deoarece îi conferă pieței muncii capacitatea de a se adapta conjuncturii și mediului intern și internațional, precum și de a contribui decisiv la concilierea eficienței economice cu echitatea socială, rentabilitatea cu protecția socială, mai buna funcționare a pieței muncii cu combaterea mai bună a șomajului și a insecurității sociale, prevenirea efectelor negative ale schimbărilor tehnologice, de a degaja noi politici de ocupare și noi instituții.

În mod concret, flexibilitatea a fost prezentată ca o posibilitate de ajustare rapidă a efectivelor de forță de muncă și a timpului de muncă în raport cu evoluțiile conjuncturale, precum și alinierea salariilor la imperativele aceleiași conjuncturi.

Unul dintre argumentele cele mai invocate și totodată disputate, pe care teoriile creșterii și dezvoltării economice le așază la baza recentelor modele ale politicilor de gestiune a piețelor muncii și educației, îl reprezintă investițiile în formarea capitalului uman – parte componentă a avuției naționale.

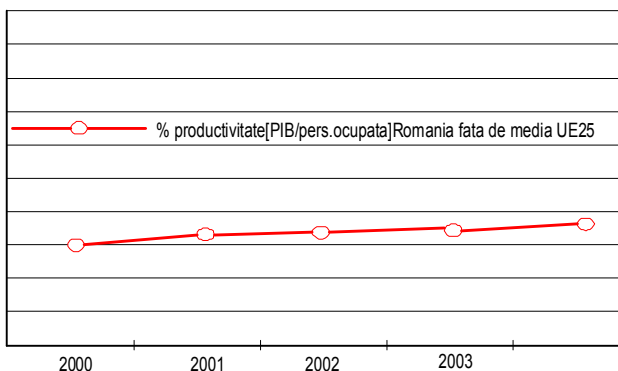
La nivel mondial sporesc considerabil rolul și însemnătatea componentei intelectuale a muncii, ceea ce impune ca în comensurarea și evaluarea resurselor de muncă să se țină cont de nivelul de pregătire, calificare, experiență, abilitate.

În economia cunoașterii, în raport cu abordările teoretice, există mai degrabă o abundență a resurselor decât o raritate a acestora și se manifestă o orientare spre resursele umane – forma cheie de capital fiind capitalul intelectual.

Capitalul intelectual (IC) este egal cu suma dintre capitalul uman și cel structural. Potrivit lui Edvinsson și Malone (Edvinsson, Malone, 1997), IC se referă la experiența aplicată, la cea organizațională, la tehnologia organizațională, la relațiile cu clienții și la calificările profesionale care îi conferă avantaj competitiv firmei pe piață. Capitalul intelectual constituie sursa avuției atât

pentru indivizi, cât și pentru organizații. Noua economie pune accent pe un portofoliu de active intangibile și intelectuale care vor trebui gestionate. Întrucât activele intangibile și în special cunoștințele au devenit cei mai importanți factori de producție, managementul acestora este esențial pentru organizație. Capitalul structural se referă la hardware, software, baze de date, structura organizațională, brevete și orice altceva care definește capacitatea organizațională care poate contribui la sporirea productivității angajaților – tot ceea ce rămâne în urmă când angajatul se duce acasă.

Analizele economice efectuate pun în evidență contribuția expansiunii cunoștințelor științifico-tehnice la creșterea productivității muncii, iar progresele economice remarcabile ale Japoniei, Taiwanului și ale celorlalți „tigri asiatici”, obținute în ultimele decenii, confirmă aceasta. Referindu-se la rezultatele remarcabile ale Japoniei, obținute în perioada postbelică, Salrero Okito, unul din făuritorii „miracolului” japonez, aprecia că unul din motivele dezvoltării rapide a țării sale a fost „abundența unei forțe de muncă ieftine, de buna calitate și educație, capabilă să facă față tehnologiilor sofisticate”. De fapt, resursele umane, educația și învățământul au constituit priorități ale societății japoneze. Astfel contribuția capitalului uman la creșterea productivității muncii prezintă un interes deosebit în cazul României, mai ales dacă ținem cont de diferența între nivelul productivității muncii în țara noastră și media la nivelul UE:



Sursa: EUROSTAT.eu.int.(2005).

Competitivitatea prin cost a României este analizată în funcție de productivitatea muncii din aceste țări și de perspectivele de majorare a salariilor, ca latură a procesului de convergență a prețurilor.

În condițiile unei convergențe a salariilor (și a productivității) de 3% pe an, costul orar mediu va reprezenta în 2015 mai puțin de 30% din media UE-15. Astfel, este posibil ca România să-și păstreze avantajul de cost o perioadă mai îndelungată.

Din punct de vedere al resurselor umane și al educației, lucrătorii în agricultură și cei cu un grad scăzut de calificare depășesc 50% din cifra totală a forței de muncă. Deci majoritatea lucrătorilor români nu sunt nici pe departe

„knowledge workers”. Ei nu folosesc metode avansate de manipulare și informații, iar lipsa lor de educație reprezintă un obstacol major în avansarea României către o economie bazată pe cunoaștere.

Conform unui raport preluat din Strategia Națională pentru Promovarea Noii Economii, piața muncii în România în anul 2005 era structurată astfel:

Denumire indicator	Total	Urban	Rural
Număr total de angajați: (mii), din care:	10.148	4.930	5.218
Intelectuali și oameni de știință (%)	6,8	12,5	1,3
Muncitori, tehnicieni și similari (%)	8,4	14,1	2,9
Lucrători în comerț, servicii și altele (%)	7,0	0,8	3,5
Funcționari publici (%)	4,0	6,6	1,6
Agricultori, muncitori forestieri (%)	36,8	3,1	68,6
Oameni de afaceri, comerț (%)	17,8	26,1	10,0
Conducere și funcționari de rang înalt (%)	2,4	4,3	0,6
Alte ocupații (%)	16,8	22,5	11,5

Pe măsură ce România înaintează în dezvoltarea acestei noi economii, este evident faptul că este absolut necesară o *forță de muncă calificată*, capabilă să folosească în mod optim noile tehnologii, și *flexibilă*, adaptându-se cu ușurință noilor situații. Pentru aceasta cursurile de instruire în domeniul informatic au devenit foarte întâlnite în cadrul companiilor. Deoarece în acest mediu economic aflat în continuă schimbare accentul este pus pe idei aplicabile și inovație, numai firmele care vor avea capacitatea de a se adapta la noile concepte și tehnologii vor supraviețui în societatea informațională. Astfel, se impune o instruire a managerilor și a personalului, aplicarea unor practici economice de succes, a unor politici de încurajare a activității economice și privatizarea firmelor de stat ce nu pot rezista pe piață. Programele de reorientare a șomerilor sunt o altă măsură necesară pentru reducerea numărului acestora și contribuirea la scăderea nivelului sărăciei.

Considerat, de asemenea, un obiectiv pentru țările în curs de dezvoltare care aspiră la o flexibilizare a pieței muncii, dar și la o creștere economică rapidă și care se alătură economiei mondiale bazate pe cunoaștere, încurajarea dezvoltării sectorului destinat serviciilor este un factor determinant al competitivității naționale.

Extinderea și diversitatea serviciilor va constitui una dintre principalele pârguri de flexibilizare a pieței muncii. Tot în acest sector vor avea loc și schimbările foarte rapide, adică un serviciu va da naștere altui serviciu, iar locurile de muncă le vor urma. Practica de specialitate a demonstrat că dinamica locurilor de muncă nou create în domeniul serviciilor o devansează pe cea a pierderii de locuri de muncă datorită introducerii de noi tehnologii. Acest lucru se urmărește și în România prin intermediul politicii de ocupare promovate (de exemplu internetul, care la început a fost conceput doar ca un canal de informare-comunicare, s-a extins în domeniul vânzării-cumpărării, al licitațiilor; mai mult de atât, a preluat multe din activitățile poștei, telefoniei și de ce nu ale televiziunii).

Locul de muncă al viitorului în sfera administrativă și a serviciilor va fi integrat cu computerul, înglobând

telefoane și videofoane conectate la o rețea inteligentă. Aceste terminale vor prelucra o cantitate de informații mai mare ca oricând și vor oferi un suport substanțial celor care vor lucra cu aceste informații.

Serviciile vor avea un rol decisiv în ceea ce privește ocuparea forței de muncă în viitor și, întrucât există o diferență majoră între munca la banda rulantă sau munca desfășurată într-o mină și o activitate de serviciu, politicile în domeniul forței de muncă ar putea beneficia din nou, exploatând din plin această situație, de potențială flexibilitate. Este tot atât de clar și faptul că majoritatea serviciilor reclamă un nivel adecvat al educației și o educație continuă pe parcursul întregului ciclu de viață al lucrătorului în toate domeniile de activitate, ceea ce necesită adaptarea și ajustarea în cele mai mici amănunte a sistemului educațional. Chiar și din perspectiva dezvoltării economice există multe motive pentru ca economiile în curs de dezvoltare să promoveze sectorul serviciilor. Întrucât extinderea acestui sector ajută la crearea bogăției naționale, există o legătură directă între nivelul ridicat al PIB (produsul intern brut) pe cap de locuitor și intensitatea activității serviciilor într-o economie, îndeosebi datorită nivelului compensațiilor din acest sector, care îl depășește pe cel din agricultură sau industrie. Mai mult, în cadrul economiilor ce pun o mare importanță pe servicii oamenii tind să „urce” pe scara socială într-un ritm mult mai rapid. *Și, cum afacerile cu servicii se bazează intensiv mai mult pe abilități decât pe investiții, acestea reprezintă soluția ideală pentru țările cu un capital limitat, dar cu mână de lucru calificată. Țări precum România, care posedă mari resurse de mână de lucru profesională și științifică, au mult de câștigat prin dezvoltarea acestei industrii a serviciilor.*

Un rol foarte important în acest context îl are *susținerea financiară a formării și acumulării capitalului uman* care nu vizează numai cheltuielile destinate educației, ci și instruirii forței de muncă. Ea are o sferă mult mai largă deoarece include: cheltuielile guvernamentale pentru oferta de bunuri publice, ocrotirea sănătății populației, asigurarea ordinii publice și apărării naționale, protecția socială, protecția mediului înconjurător, combaterea poluării etc., toate acestea fiind exercitate în virtutea unei anumite opțiuni publice.

Deoarece oferta de bunuri publice este dependentă de bugetul de stat, iar partea de venituri ale acestuia de fiscalitate, rezultă că, în funcție de ratele de impozitare a veniturilor, bunurilor și proprietăților, depinde, în ultimă instanță, mărimea resurselor financiare publice distribuite în favoarea investițiilor în capital uman.

Aceasta ne obligă să trasăm o linie de demarcație între modelele empirice de creștere economică și ocupare a forței de muncă, promovate de Fondul Monetar Internațional și de Banca Mondială, care recomandă practicarea unor bugete de austeritate în domeniile publice neproductive și alte modele de referință, care recomandă creșterea

cheltuielilor guvernamentale destinate formării și acumulării capitalului uman.

Dincolo de această demarcație, studiile empirice referitoare la investițiile în capitalul uman, aplicate în anumite țări cu o rată demografică mare (Argentina, Brazilia, India) și mai recent în Europa Centrală și de Est, evidențiază faptul că eforturile financiare riscă să devină vulnerabile comparativ cu rezultatele obținute, din trei motive, și anume:

- Valoarea redusă a investițiilor în capitalul uman ce revin pe o persoană școlarizată riscă să producă mai degrabă frustrare decât efecte de antrenare pozitive pe piața muncii;
- Povara unei fiscalități sporite în mediile social-economice, în care majoritatea populației are un standard de trai scăzut, precum și în mediile de afaceri în care productivitatea muncii este redusă, riscă să inhibe acumularea și investirea profiturilor;
- La nivel agregat, orientarea investițiilor în favoarea capitalului uman și a educației riscă să genereze un dezechilibru al balanței între acumularea structural-calitativă a capitalului uman, îndeosebi pe termen scurt, ceea ce creează noi distorsiuni pe piața muncii, implicând noi cheltuieli de reconversie profesională a mâinii de lucru.

O problemă controversată a investiției în capitalul uman și în educație o reprezintă multiplicarea în timp a costurilor instruirii și educației. În acest sens, studii analitice întreprinse în spații economice diferite evidențiază faptul că aplicând metoda intrări-ieșiri, creșterea costurilor factorului muncă la intrare nu este în măsură să antreneze o creștere similară a valorii la ieșire sau o schimbare a compoziției structurale a acesteia, care să justifice efortul investițional sporit. Totodată, apar anumite efecte de agregare, vicioase, referitoare la investițiile în educație, perfecționare și reconversie a forței de muncă. Astfel,

diplomele, certificatele și atestările fiind instrumentul principal de accedere pe piața muncii și de ocupare a unor funcții cu statusuri sociale superioare sau mai bine plătite, cererea de diplome, certificate și atestate profesionale devine tot mai intensă. Pe ansamblu, în aceste condiții, se produce un fenomen de „deprecieri” a diplomelor, care se propagă dinspre nivelurile inferioare ale sistemului de învățământ către cele superioare, iar pentru același status social cerut de ocuparea unei funcții sunt necesare, cu timpul, costuri individuale și sociale din ce în ce mai mari.

Problema investiției în capitalul uman ale cărei roade se „culeg” pe termen mediu și lung privește astăzi toate țările aflate în competiție pentru progres și bunăstare, dar cu atât mai mult țările nou intrate în UE. De asemenea, investiția în capitalul uman, respectiv în educație, instrucție și sănătate, vizează, pe de o parte, formarea și pregătirea profesional-științifică a resurselor umane disponibile, iar, pe de altă parte, adaptarea resurselor umane la schimbările structurale ale economiei impuse de progresul tehnico-științific, pe criterii de eficiență.

De asemenea, în ciuda unei creșteri economice relativ ridicate, piața locurilor de muncă rămâne tensionată, în principal din cauza structurii pe vârste și profesii a șomerilor, care nu este identică cu cererile din economie. Din aceste considerente, Guvernul României acordă o atenție deosebită recalificării și reconversiei forței de muncă.

Față de alte perioade în istoria omenirii, tranziția la economia umană presupune strategii și mecanisme compatibile în timp și spațiu, care să se bazeze pe voința politică de a le înfăptui, atât la nivelul fiecărei țări, cât și la nivelul organizațiilor și instituțiilor internaționale. De aceea, apare necesar ca în fiecare țară, dar și pe plan mondial, să se creeze instituțiile adecvate tranziției la economia umană, adică să se înceapă acest proces cu reforma radicală a politicilor, managementelor și mecanismelor guvernamentale naționale și internaționale.

Notă

⁽¹⁾ La fiecare nivel se operează cu instrumente mai mult sau mai puțin specifice, dar toate în conformitate cu mecanismele și regulile de joc ale pieței. Ceea ce nu exclude, pe perioade scurte, anumite compromisuri, cum sunt, de exemplu acțiuni în favoarea menținerii cu prețul unor

creșteri de salarii mai mici sau promovarea unor formule de ocupare și respectiv sisteme de remunerare care să fie capabile să armonizeze exigențele securității ocupării cu cele ale securității veniturilor etc., exigențele eficienței și competitivității cu cele ale echității și coeziunii sociale.

Bibliografie

- Angelescu, C., Stănescu, I. (2004). *Politici economice*, Editura Economică, București
- Angelescu, C., Socol, C. (2004). *Politici de creștere economică*, Editura Economică, București
- Burda, M., Dyplosz, Ch. (1997). *Macroeconomie Reelle*, Editura Economică, București
- Becker, G. (1997). *Capitalul uman. O analiză teoretică și empirică cu referire specială la educație*, Editura All, București, 1997
- Cortada, J.W. (1998). *Rise of the Knowledge Worker. Resources for the Knowledge-based Economy*, Butterworth – Heinemann
- Dinu, M., Socol, C., Marinaș, M., Mosora, C. (2003). *Globalizare și integrare economică*, Editura Economică, București
- Edvinsson, L., Malone, M.S. (1997). *Intellectual Capital Realizing your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*, Harper Colling Publisher, Inc.
- Jones, G.R. (1996). *Cyberschools: An Education Renaissance*, Englewood: Jones 21st Century
- Kermally, S. (2001). *Knowledge and Skills for Life – First Results from PISA 2000*, OECD, Paris
- Lipsey, R., Christal, Al. (2002). *Principiile economiei*, Editura Economică, București
- Giarini, O., Liedtke, P.M. (2001). *Dilema ocupării forței de muncă și viitorul muncii*, Editura All Beck, București
- Popescu, Ctin., Ciucur, D. ș.a. (1996). *Tranziția la economia umană*, Editura Economică, București
- Perț, Steliana (coord.). (1997). *Evaluarea capitalului uman. Coordonate ale pieței muncii în România*, Editura IRLI, București
- Perț, Steliana, „Ocuparea forței de muncă – o prioritate națională”, *Revista Română de Economie*, nr. 1/2000
- Samuelson, N. (2001). *Economie*, Editura Teora, București
- Stiglitz, J., Walsh, C. (2005). *Economie*, Editura Economică, București
- Suciu, Marta, Christina. (2004). *Economie, partea a II-a*, Editura ASE, București
- The European Employment Strategy*, Investing in More and Better Jobs, Brussels, 2000
- Office for Official Publications of the European Communities “Employment in Europe 2001 – Recent Trends and Prospects”, Luxembourg, 2001
- www.europa.eu.int
- www.anofm.ro

The Impact of STN on Developing Markets in Relation with Globalization

■

Alexandru Ionescu

Lector universitar doctor

Universitatea Româno-Americană București

Abstract. *Economic reality worldwide is marked by the evolution of globalization. This process entails effects that are perceived differently at national economy levels, function of their degree of development. We will proceed by attempting a survey of aspects pertaining to the relationship between globalization and developing economies, stressing on internationalizing Transnational Corporations and its effects.*

Key words: globalization; transnational corporations; internationalization; economic opening; competitive edge.

■

1. Globalization – Approaches and Concepts

Internationalization, globalization, and regionalization - these are all concepts that make up contemporary reality. According to specialists, the above-mentioned concepts have seen various approaches. If globalization and internationalization are sometimes deemed synonymous, on other occasions analysts see globalization as a mere stage in reaching internationalization.

Subject to long scrutiny, globalization has turned into an objective, unprecedented phenomenon in history, through its scope and evolution. At the same time criticized and praised, it nonetheless follows through with its evolution. Albeit evincing negative aspects, it also comprises important ones providing balance and welfare. Globalization has emerged and developed following an unprecedented tightening of competition at all levels: economic actors, states, regions.

Market liberalization in developing countries, even if it has affected domestic economic activity, has brought about benefits for poor consumers, by increasing their access to cheaper goods and in larger quantities. Proponents of globalization view this reality as a progress. Yet to skeptics, the deepening chasm between the rich and the poor is “an attack to democracy and welfare”. Critics accuse de-

veloped countries of hypocrisy since they have forced poor states to adopt an open market policy, by doing away with trade barriers, yet without reciprocating.

Some analysts feel that when setting up globalization priorities, poor countries are always the ones standing to lose or to gain a low benefit in terms of economic growth. The effects of globalization differ in terms of size and focus, their approach always brings about different and even conflicting stances. Worldwide anti-globalization and anti-regionalization movements are well-known, amassing impressive ranks of supporters. Former UN Secretary General, Butros Butros-Ghali, would remind us that “we live amidst a world-scale revolution... Our planet is under the pressure of two giant, opposing forces: globalization and dissolution.” One major source of worries stems from the increasing world population, while resources, most of which limited and irretrievable are approaching a critical point. In this context, the only solution to problems is globalization. The whole universe is caught into the thralls of a revolution, a transformation of present reality that spares no one. To most nations, globalization is a forcefully imposed process they cannot elude.

The principles underlying this process are set up by the great economic powers. To the US, globalization is an ongoing process supported by the political and economic elite. Through its economic power, the US has turned into a keeper of order in the chaos of global interdependence. Against the background of globalization, the US rules the roost on the financial market and in international trade, having all means through which to exercise its world super-power attributes.

In contemporary economists' opinion, the world should be an organized system, governed at global level, where competition among the main power poles – the US, EU and Japan – should be stimulated. Super-powers have an important say in setting up the world's development strategies, with the poor showing their discontent more and more vocally, so that marginalizing them could spark conflicts.

Anti-globalization movements are the response to the position of international organizations that are unfavorable to developing countries' economies and tip the scales in favor of super powers.

The growing terrorist threat during the past few years has drawn attention on the existing cracks when drawing up these policies entailing severe losses. A solution to global problems can only be reached through joint, balanced actions.

Globalization is therefore a highly controversial system. The world economy has seen unprecedented evolutions during the past years. Even economic process cycles have changed, so that coming out of crises no longer spans long periods of time, yet economic efforts and attempts to find solutions are tremendous. Experts claim that any economic growth should not spin out of control since it may entail a huge consumption of natural, human, financial and information resources, part of which are exhaustible and irretrievable, which could lead to natural disasters. Ideally, economic development should be underlain by scientific research focused on the effective use of resources. Research entails high costs that are inaccessible to developing countries. Consequently, while certain states evince an obvious economic growth, others trail at subsistence level.

Optimists claim that, through its very nature, globalization will improve the social and economic situation of every state, even if differently, while pessimists feel that the gap between the rich and the poor will grow ever wider, with no chances of improvement. The overall process should be carefully developed in order to mitigate its negative impact.

2. Developing Countries and Transnational Corporations

Globalization is strongly supported by transnational corporations that make up the bulk of economic internationalization. Economically speaking, corporations make up one of the most important factors of progress.

Transnational corporations are deemed the main manifestation of an authentic global economy. With reference to transnational companies, K.Ohmae stated that these unaffiliated corporations have become the main “driving engines” of an interconnected economy, concentrated in North America, Europe and Japan.

At global level, the scope of businesses has become an essential parameter, expressed by opening up out plants in various areas of the world. Corporate development beyond the borders of the mother company brings about a synergistic approach to operations and finances, aimed at decreasing their vulnerability and increasing their resistance to economic shock. Transnational corporations represent the main actor in international trade, with sales registered by subsidiaries currently making up more than double the amount of world exports.

Corporations have come to change the structure of production factors in many countries as an aftermath of human capital shift, as well as the movement of technology from one part of the world to another, making up a new basis for fixed tangible assets.

An increasingly dynamic development is underlain by a well thought out strategy regarding the use of opportunities provided by the global economic environment. Corporations have always focused their investments in high potential areas.

Developing countries are a good example in this respect, by providing an economic, social and political environment that is auspicious to development. Theoretically speaking, these countries have a series of advantages stemming from corporate investment, embodied in high economic growth levels, increased occupancy, higher living standards and, not in the least, effects visible at the level of balance of payments and trade output.

The issue of foreign trade in developing countries is delicate, since the majority of transition economies are confronted with high trade deficits and problems brought about by economic deregulation.

Economic deregulation entails the liberalization of economic policies, opening up national markets and allowing all types of direct foreign investment. In fact, investments are the main financing source for developing economies worldwide. During the past few years, direct foreign investment has proved to be the steadiest source of financing, as opposed to portfolio investments or bank loans, since they have been less affected by financial crises.

By acknowledging the importance of direct foreign investment, governments open up their economies in order to facilitate the exchange of goods, the access to information, as well as human resource turnover and capital flows.

Corporations' investment behaviour is strongly influenced by short and long term changes occurring in the business environment. Recession and economic boom pe-

riods affect the evolution of all parties involved. Any change in the world political or business environment will equally reflect on economic performance and, implicitly, on directing capital flows.

Statistics show that in 2001 alone, 208 changes have occurred in legislation pertaining to direct foreign investment in 71 countries. Over 90% of the changes were directed at setting up a more welcoming investment background. Moreover, a large number of states have been involved in signing bilateral investment agreements – approximately 2,100 in 2001 alone. The issues of investments make up an important topic for discussion within the WTO, as well.

Given the situation that is a common occurrence in developing countries, Romanian included, where the State take on a foreign-oriented approach, according to classical and neo-classical concepts, theoretically speaking, the respective country should be recording an economic growth due to effective resource assignment. However, reality proves that, without significant direct investments, generally performed by transnational corporations, exports continue to cling to modest levels because of low product competitiveness on the world market. Competitiveness is closely related to the degree of technological endowment evinced by a country. Sadly, international technology transfers are also performed and controlled by large corporations, which are the only actors with the necessary capital worldwide. Even when developing economies settle their capital problems, domestic activities still evince a competitive advantage of transnational corporations, as opposed to national companies.

Initially, transnationals have focused on fields where the cost margin of production factors was the most significant, but gradually operations have increased, comprising the majority of production fields and factors, which they have drawn into a global competition, oftentimes bearing negative effects on developing economies.

Corporations are doubling their efforts to set up global production networks, mainly through mergers and acquisitions. Actually, a global market for the sale and purchase of companies has emerged, with whole industries being strengthened or restructured at global and regional scales.

Alongside the advantages that developing countries have through globalization and actions undertaken by transnationals, there are also shortcomings, under the form of social and environmental concerns.

Transnational corporations mainly focus on maximizing profits and dividends, therefore outplants are set up only in areas evincing competitive advantages. Keeping these targets close in check, a corporation will operate on a certain market for as long as the advantages provided are at an

expected level. Throughout this time, all those involved in the activities of the respective transnational corporation have something to gain. When the out-plant's activity is starting to show signs of decline following an increased level of mobility, the respective operation will be immediately relocated on a more attractive market. Once the operation has been relocated, the former transnational corporation market evinces a decline in its economic activity, under the former of social unrest related to decreased standards of living and increased unemployment in the area. Employees who can afford to follow the company will move away, whereas the rest will remain and cling to the hope that there will be employment for them as well, some time in the future. As far as shareholders are concerned, they are not bound by places, the distance between themselves and the companies whose shares they own bears little importance, the only significant point being the dividends they cash in.

Labour globalization allows large corporations to employ intellectual elite worldwide, with no significant material and financial efforts.

On the other hand, social effects of globalization are also brought about by the increasing complexity of technology and economic activities' nature, which force people to take on a new type of professional training, lifelong learning that entails constant ongoing intellectual and financial efforts that many people cannot afford. At the same time, advanced technology has cancelled the space and time barriers that people were supposed to overcome when moving from one place to another in order to perform their activities within companies.

Another major issue that heavily features in developing countries is environment pollution. Pursuing profit regardless of consequences, transnationals have got as far as exporting polluting technology to areas where legislation allows it, global reality thus proving that we live within an accelerated social and environmental dissolution.

As world economy is developing, limiting economic growth in order to keep a balance between the former and nature ever more necessary. Production needs to be kept within sustainable limits.

Ideally, sustainable economic development, with a heavy stress on environmental protection should be globally promoted. These principles need to be adopted not only within develop countries, members of OCDE, but also within developing countries, by supporting them in order to set up the necessary legal framework that would ensure sustainable economic progress, based on non-polluting techniques and technologies.

The targets detailed in the present paper are difficult to reach, due to a decreased state power when confronted with corporation pressures.

Bibliography

Bauman, Z. (2001). *Globalizarea și efectele ei sociale*, Editura Antet, Filipeștii de Târg, Prahova

Dinu, M. (2001). *Economie contemporană; ce este globalizarea?*, Editura Economică, București

Hirst, P. (2003). *Globalizarea sub semnul întrebării*, Editura Trei

Martin, H-P., Schumann, H. (2003). *Capcana globalizării*, Editura Economică, București

Popescu, M. (1999). *Globalizarea și dezvoltarea trivalentă*, Editura Expert, București

Postelnicu, G., Postelnicu, C. (2000). *Globalizarea economiei*, Editura Economică, București

Stiglitz, J.E. (2003). *Globalizarea, speranțe și deziluzii*, Editura Economică, București

Thomlinson, J. (2001). *Globalizare și cultură*, Editura Amarcord, Timișoara

“World Investment Report”, UNCTAD, 2006.