

## Schimbarea din mers

„Nu putem răsturna o teorie bună  
fără a învăța o sumedenie de lucruri din ea și din eșecul ei.”

**Karl R. Popper**

Se spune că pentru a fi aceiași trebuie să ne schimbăm mereu. Sunt momente în care schimbarea devine un mod de viață. Câți dintre noi, însă, își pot asuma o nouă condiție fără să riște eșecul? Sau abandonul?

O revistă cum este ECTA înseamnă schimbarea unei formule, veche de 13 ani, ce părea suficientă. Ba chiar ar fi fost suficientă pentru majoritatea celor ce apelau la ea. Și totuși ceva a impus schimbarea. Nevoia presantă de performanță judecată după criterii testate în lumea pentru care și performanța, alături de schimbare, devenise de câteva decenii un mod de viață.

Pare o forțare a lucrurilor să vorbim de ce trebuie să facem. Mai mult însă, forțăm lucrurile și în direcția cum trebuie să facem. Și asta pentru un motiv mai mult intuit: că fără să ne impunem drept regulă performanța, vom fi lăsați deoparte.

Chiar imaginea noastră despre performanță are nevoie să se schimbe. Fiind într-o competiție globală, ne măsurăm cu ceea ce știu și pot alții, mai ales cu cei ce s-au obișnuit să fie câștigători pentru că istoria i-a obligat să performeze mereu.

Astăzi s-a încins o dezbatere, subminată emoțional, despre criteriile de atestare a performanței. Ca de fiecare dată, astfel de dezbateri au efuziuni romantice: să nu strice comoditățile sufletului. Or, criteriile de performanță într-o lume a competiției se adresează rațiunii și raționalului. Ele sunt stabilite, cum se spune, de cel mai îndârjit cercetător și de cea mai bună practică. Sunt standarde ale modului inovativ de viață. Ele i-au ajutat pe ei să rămână aceiași (bogați la suflet) înnoindu-se în privința abundenței rezultatelor (devenind randamentali).

Un lucru trebuie făcut urgent: să inventăm și noi mijloacele prin care să dăm proba performanței (ECTA asta se dorește!). Criteriile de performanță, oricât de corecte, nu reprezintă nimic fără vehicule de testare. Iar fără obișnuința de a recurge la mijloace de testare a criteriilor de performanță se resuscită utopiile. Se întreține iluzia că se poate performa fără randament. Adică să se perpetueze ceva absurd: jocul fără reguli. Să se improvizeze din nou impresionist și să se reproducă iarăși subaltern.

Cât din cuprinsul noii reviste va reuși să fie expresia schimbării reprezintă o miză editorială. La primele numere din noua serie – cum se poate constata din sumare – greul cade în răspunderea board-ului revistei. De aceea, atingerea acestei mize va arăta atât performanța asumată editorial, cât și – mai ales – performanța devenită un mod de viață pentru cât mai mulți confrăți din învățământ și cercetare. Cel puțin din acest punct de vedere, board-ul revistei nu vrea să se simtă singur. Îndrăzniți, să trecem provocarea împreună!

Tocmai pentru că se poate și altcumva decât am fost obișnuiți, ECTA invită la etalonarea efortului nostru creativ în baza criteriilor de performanță. Și asta nu doar pentru că ambiționează să apară lunar și să aibă ediții semestriale în engleză. Va lansa și un sistem de clasificare tematică pentru o bază de date privind literatura economică românească și de ierarhie a mijloacelor publicistice de testare a performanței.

Cumva, ne grăbim să mai putem fi noi înșine. Procedeu nostru oportun: schimbarea din mers!

*Marin Dinu*

## Sumar / Contents

Nicholas Georgescu-Roegen – o nouă paradigmă. In memoriam / In memoriam – Nicholas Georgescu-Roegen. A New Paradigm ■ Ion Pohoată ..... 3	Un algoritm de optimizare a alocării rezultatelor tranzacțiilor bursiere / An Algorithm for the Allocation Optimization of Trading Executions ■ Claudiu Vințe ..... 65
Proba europeană a guvernantei întreprinderii românești / European Level Test of Romanian Enterprise Governance ■ Niculae Feleagă ..... 7	Șomajul în România. O analiză retrospectivă (1991-2005). / Unemployment in Romania. A Retrospective Study ■ Alina Bădulescu ..... 71
Caracteristicile investițiilor pe piețele emergente de capital / Investment Patterns on Emerging Stock Markets ■ Adrian Zoicaș-Ienciu ..... 13	Abordarea sistemică – instrument al managementului complexității / Sistemic Approach – a Complexity Management Instrument ■ Vadim Dumitrașcu ..... 77
Costul capitalurilor întreprinderii și rata de actualizare a investițiilor / Capitals Cost and the Investments Actualisation Rate ■ Ion Stancu ..... 19	Societatea cunoașterii și economia comunicațiilor în România / Knowledge Society and the Communication Economy in Romania ■ Mihail Epuran, Alina Almășan ..... 83
Sectorul public și provocările europeanizării / Public Sector and Europeanization Challenges ■ Lucica Matei ..... 27	Evoluția demografică a României – convergență sau periferizare? / Demographic Evolution in Romania – Convergence or Peripherisation? ■ Adriana Veronica Litră ..... 93
Evaluarea managementului instituțiilor de credit prin metode cantitative / Credit Institutions Management Evaluation using Quantitative Methods ■ Nicolae Dardac, Bogdan Moinescu ..... 35	Proporții și corelații macroeconomice / Macroeconomic Proportions and Corellations ■ Constantin Anghelache, Alexandru Isaic-Maniu, Constantin Mitruț, Vergil Voineagu ..... 101
Oportunități și dimensiuni ale unui Cod al Mediului / Opportunities and Dimensions of a Romaniann Environment Code ■ Mircea Duțu ..... 41	Dilemele aderării României la UEM / Romania's Dilemmas in Perspective of EMU Integration ■ Cristian Socol, Aura Niculescu ..... 107
Reglementarea serviciilor de investiții financiare / Financial Investment Services Regulation ■ Gabriela Anghelache ..... 47	Supranaționalul ca stare intermediară. O schiță a ieșirii din era adversității / Supranational as Intermediate State. An Escape Project from Adversity Era ■ Marin Dinu ..... 115
Reforma administrației publice locale. Cazul României / Local Public Administration Reform. The Romanian Case ■ Tudorel Andrei, Marius Profiroiu, Mihai Turtorean ..... 55	

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)

**Recepție texte: [economia.ta@edeconomica.com](mailto:economia.ta@edeconomica.com)**

# Nicholas Georgescu-Roegen – o nouă paradigmă *In memoriam*

■

**Ion Pohoată**

*Profesor universitar doctor*  
Universitatea „Al. I. Cuza” Iași



**Abstract.** *The name of Nicholas Georgescu-Roegen has been associated with a new paradigm, a new way of thinking.*

*Briefly, the main elements of the Roegenian intellectual matrix are:*

*The entire theoretical and argumentative construction is subordinated to the general perspective, to the system;*

*Economics is a social science and in this case factual reality is the main validation criterion;*

*Economic processes take place according to the law of entropy, this leading to major reconsideration of neoclassical economic science;*

*Economic analysis must be essentially qualitative; mathematics and statistics are only tools;*

*The institutional dimension stands as added-value to research;*

*Standard economic development must be replaced by sustained development.*

**Key words:** bioeconomy; law of entropy; sustained development; new epistemology: limited resources.

■

La 4 februarie 2006 s-au împlinit 100 de ani de la nașterea celui mai mare economist pe care l-a dat România până în prezent. Ca și în cazul altor minți acoperitoare pentru varii domenii ale cunoașterii, și în cel al lui Nicolae Georgescu țara de origine nu l-a privat de ingratitudine. După ce s-a format sub bagheta diriguitoare a unor străluciți dascăli matematicieni și statisticieni români, un regim revolut l-a obligat să emigreze, să se desăvârșească ca pregătire și să se producă științific ca economist cantitativist și teoretician strălucit în SUA. Grație inițiativii unor buni și generoși români (J.C. Drăgan, M.C. Demetrescu, A. Iancu, T. Postolache, M. Isărescu ș.a.) părți ale întinsei și profunde opere roegeniene încep să fie cunoscute azi și în România. E nevoie însă de mult mai mult. Nu avem în vedere doar dimensiunea morală a unui atare gest, de restituire integrală a operei unui gânditor cu care orice țară s-ar mândri. Puternice rațiuni de cunoaștere obligă la o atare conduită. Dacă este citat și apreciat la superlativ de elita economiștilor din SUA, Marea Britanie, Franța, Italia, Germania, Japonia, India, Spania, Grecia, Elveția etc.; dacă aproape toți cei din cercul său de cercetare, de sub conducerea lui Joseph

Schumpeter, au primit laurii premiului Nobel pentru economie (el nu l-a primit pentru că, așa cum singur mărturisește, aflat în contra curentului, „le-a stricat jucăriile” neoclasice); dacă numele său nu mai este ocolit de cele mai elaborate tratate de economie din lume; dacă ideile sale devin prezente nelipsite în dialogul de idei pe teme de mare interes ale dezvoltării și progresului durabil; dacă referințele pe internet la opera sa au depășit cifra de 33.000 etc., nouă, românilor, ne revine sarcina dublă, de restituire integrală, dar și de cunoaștere și integrare în textura teoriei economice a ideilor acestui savant recunoscut și respectat în marea lume civilizată.

Un incurs unipersonal în vasta operă a lui Georgescu-Roegen nu poate fi decât temerar și neacoperitor. Doar o echipă din care nu pot lipsi economistul, matematicianul, statisticianul, fizicianul, biologul și chimistul ar putea oferi argumente și replică anvergurii la care s-a consumat mintea eminentului savant. De aceea, cu îngăduința celui care se va apleca asupra acestor rânduri, cer permisiunea unei maxime coeziuni, una doar cu rol de punere în gardă; de subliniere și bolduire a principalelor idei care-i

configurează originalul mod de a gândi, elementele de esență ale matricei sale de valori.

În mediul intelectual românesc, cu deosebire în cel al economiștilor, numele lui Nicholas Georgescu-Roegen este legat de lucrarea sa fundamentală *Legea entropiei și procesul economic*, tradusă, de altfel, în limba română. Cu asemenea sorginte în procesul de penetrare în conștiința publicului român, sinteza contribuției roegeniene este asimilată unui cuvânt: *bioeconomia*. Cu precizarea că, într-adevăr, „dansul fără sfârșit al energiei” și-a găsit în bioeconomie expresia inspirată și că aceasta este una din dimensiunile fundamentale ale paradigmei roegeniene, dorim a se reține, totuși, că registrul său de judecată, noua sa paradigmă nu se reduce la bioeconomie. Spunem *noua paradigmă* și nu *noua epistemologie* cu convingerea că prima sintagmă exprimă mai deplin efortul roegenian de reînnoire a unui mod de gândire în care filosofia critică, epistemologia, vine doar să întregască și să mențină viu discursul.

Ce înseamnă, sintetic vorbind, *noul mod de a gândi à la Roegen*? Care sunt dimensiunile-forță ale paradigmei sale?

Începem prin a sublinia că întreaga creație a lui Roegen este subordonată viziunii ansamblului. Între copertile cărților sale, economia nu este studiată ca pe o felie decupată dintr-un întreg cu uneltele „specialistului” în economie. Nu, economia nu este desprinsă de organica ansamblului. Ea aparține lumii vii, lumii *faptelor reale*. Buna ei cunoaștere angajează cunoștințe multiple. Spre ea, Georgescu-Roegen a pășit ca un savant cu temeinice cunoștințe din alte discipline. *Ideea organismului viu*, prezentă în fizică, chimie sau biologie a găsit că explică, necesar și lămuritor, și ceea ce motivează și întreține procesualitatea în economie; mai ales din *latura calitativă*.

Te-ai fi așteptat, apoi, ca un cantitativist prin formare și vocație să-și plaseze construcțiile teoretice în turnul de fildeș al abstracțiunilor pure; să probeze cu fiecare pagină scrisă că este un îndrăgostit nu numai al formelor de o eleganță stilistică fără reproș, dar și unul al logicii carteziene; al raționamentului logico-matematic la care au recurs toți cantitativiștii din nevoia simțită de a obiecta demersul analitic. Când avem, azi, șansa de a-i cunoaște opera în întregul său, putem afirma că Georgescu-Roegen a făcut o excepție de la această regulă. Deși dovedește că a stăpânit la perfecție exercițiul matematic, nu s-a lăsat sedus de frumusețea acestuia. Și nu a făcut-o, ci a privit cu detașare utilizarea matematicii din cel puțin două motive.

*Primul* vizează filosofia sa generală despre rolul și menirea științei economice. În momentul în care colegii săi de generație se străduiau s-o plaseze în categoria științelor logico-matematice Georgescu-Roegen rămâne la convingerea că ceea ce slujește el este o știință socială. Or, aici, *modelul matematic* nu poate fi niciodată subiect de analiză, ci numai *instrument*; unul adaptabil realităților pe care le studiază. Și, în contra curentului, în timp ce confrății săi de idei își garniseau discursurile și cărțile cu ecuații

matematice din nevoia de a epata, de a oferi un semn al maturității construcției lor, încercând să tragă spre ei ceva din blazonul și marca recunoscute ale științei de care se serveau, Georgescu-Roegen nu este încercat de un astfel de complex. Pentru el, tehnicile matematice rămân tehnici matematice. Implementarea lor în analiză facilitează judecata, dar ele n-au ce căuta acolo unde numai analiza calitativă poate spune ceva. Măsura și pragul optim de matematizare, ca și alegerea modelului, trimit la intuiție și har. Progresul analizei economice nu este în relație direct proporțională cu progresul instrumentarului matematic. Și se întâmplă așa pentru că, ne spune Georgescu-Roegen, „... modelele aritmomorfe sunt tot atât de indispensabile în economie ca și în alte domenii științifice. Aceasta nu înseamnă că ele pot face tot ce e de făcut în economie. Căci, după cum a afirmat Schrödinger, referindu-se la viața biologică, dificultatea economiei politice nu provine din matematică, de care are nevoie, ci din faptul că obiectul însuși este «mult prea complicat pentru a fi pe deplin accesibil matematicii»”(Georgescu-Roegen, 1979, p. 547).

*Al doilea*, derivat, de fapt, din primul, este în legătură cu *criteriul de validare în economie*. Odată ce se declară partizanul ideii că știința economică este una *socială și cu caracter aplicativ*, în consonanță cu contemporanii săi Mises și Hayek, Roegen găsește drept criteriu al adevărului pentru acțiunea umană *realitatea faptică*. Cu alte cuvinte, construcția matematico-logică clădită din teze formulate și deduse după canoanele logicii formale nu ține loc de criteriu al adevărului doar pentru că aceste teze nu se contrazic reciproc. Nu, criteriul trimite la realitate, iar amintitele teze pot fi luate în seamă numai în calitatea lor de componentă a instrumentarului de analiză. Realitatea lumii economice nu este o natură moartă, ci una socială. Ea primește însuflețire prin acțiunea oamenilor. Cu aceștia poți să stai de vorbă. *Intropatia și introspecția* pot oferi, aici, suport pentru a conferi doza de rațional și obiectiv metodologiei folosite. Ca să stabilești adevărul nu e nevoie de experiențe neutre. Subiectul poate intra în dialog direct cu obiectul studiat. Este un avantaj net pentru cercetătorul economist în comparație cu matematicianul, fizicianul sau chimistul. Sesizând și evidențiind acest ascendent, Georgescu-Roegen scrie, inspirat, că cercetătorul economist „se poate transpune în fapte sau recurge la introspecție, sau, mai presus de toate, poate descoperi motivele celui pe care-l studiază, punându-i întrebări. Dacă, prin absurd, un fizician ar putea sta de vorbă cu electronii, ar refuza oare să-i întrebe: de ce săriți? Cu siguranță că nu” (Georgescu-Roegen, 1979, p. 580).

Demn de reținut pentru ceea ce înseamnă *propensiunea sa pentru întreg* este și faptul că nici în *interiorul științei economice el nu s-a „specializat”*. S-a aplecat și a studiat cu maximă competență teoria utilității, natura așteptărilor și cea a alegerilor raționale. Nu i-au fost străine economia bunăstării, teoria sistemelor liniare și analiza input-output, după cum, n-a rămas indiferent la percuția pe care noilor

teorii privind ordinea, dezordinea și haosul a avut-o asupra lumii economice. Peste tot pe unde a trecut, Georgescu-Roegen a lăsat urme adânci, cu perenitate pentru istoria gândului despre economie. Niciodată însă n-a făcut pasiune dintr-un domeniu anume. *Viziunea sistemului* a fost cea care i-a oferit fundal pentru toate judecățile sale. Și numai prin raportarea faptelor curente la realitatea sistemică a lumii vii el a reușit să anihileze mituri și să ofere o nouă paradigmă; să demoleze mitul cinematicii economice și cel al lui homo-oeconomicus via perpetuum-mobile; să dovedească lipsa de logică a unei creșteri economice obsesive și să facă loc unui nou limbaj – cel al *bioeconomiei*.

Până a ajunge să prezică bioeconomia ca fiind limba în care în prezentul secol vom vorbi cu toții, Georgescu-Roegen administrează una din cele mai severe critici științei economice standard. Din punctul acesta de vedere, al adâncimilor sondate și al seriozității punerii în discuție a matricei neoclasică, Georgescu-Roegen nu se aseamănă decât cu Joan Robinson, nume de care acum trei ani se vorbea în aceiași termeni, ai unui secol de la naștere. De la pupitrul său de profesor sau prin rândurile scrise în *erezile* sale economice, protagonistă de la Cambridge lansa durul atac cunoscut în epocă sub numele de „procesul capitalului” pentru a arăta că productivitatea marginală a capitalului, ca și funcțiile de producție sunt concepte fără suport faptic. Ca să existe, ele ar trebui raportate la un capital omogen, cu marea capacitate de a se dilata sau contracta pentru a absorbi, după caz, forța de muncă sau a asimila „tehnica de producție aleasă”. Un capital, zicem noi, gen pastă, obținut prin fierberea sau topirea celui existent și fasonat, după răcire, în bucăți egale și omogene. Așa cum reputata economistă arată că întreaga contribuție neoclasică bazată pe atari supoziții, desprinse complet de realitate, nu e decât „un Moloh căreia generații de studenți i-au fost sacrificate” (Robinson, 1971, p. 12) (și din nefericire îi sunt și astăzi sacrificate) tot așa, pentru economistul român, economia neoclasică este o cutie goală ce nu-și merită infatuarea de a consuma energia celor mai dotate minți timp de două secole. Are în vedere, întâi de toate, asimilarea economiei de piață mecanicii newtoniene, exercițiu păgubitor în virtutea căruia s-a clădit convingerea falsă că activitatea economică se prezintă ca o mișcare circulară (cu inexorabilul pendul al cererii și ofertei) cu reale posibilități de autoreglare și dominată de echilibru. Această concepție, crede Roegen, este consonantă cu prima lege a termodinamicii. Entuziasmul generat de faptul că „nimic nu se pierde, nimic nu se creează, ci totul se transformă” a explicat „încăpățânarea” cu care economistul standard a prezentat economia ca pe o mișcare de pendul în care, plecând de la resurse nelimitate, printr-un preț just, se poate regla și împăca cererea cu oferta pentru a trăi în armonie și echilibru. Din nefericire, scrie Georgescu-Roegen „procesul economic este, prin natura lui, entropic, iar legea entropiei guvernează atât acest proces, cât și

evoluția lui” (Georgescu-Roegen, 1979, p. 276). Cu alte cuvinte, *procesul economic nu este reversibil*. Prin el, energia disponibilă se transformă în energie nedisponibilă. Planeta nu e un sac fără fund, din ea se ia mereu câte ceva, iar ceea ce rămâne în urmă este un „gunoi”. Cu această imagine a unei lumi finite a resurselor ne pregătește să acceptăm fatalitatea. Pentru ea, Georgescu-Roegen găsește un nume inspirat: „plăcerea de a trăi”. Ea este *adevăratul „produs”* al procesului de producție, un concept cheie, crede economistul nostru, care trebuie introdus obligatoriu de arsenalul nostru analitic pentru a nu rămâne în afara lumii economice. „Mai mult, adaugă el, nu putem descoperi adevărata sursă a valorii economice, care este valoarea pe care o are viața pentru fiecare organism viu” (Georgescu-Roegen, 1979, p. 271). „Plăcerea de a trăi” are un preț și acest preț, alimentat de marșul entropic al mediului natural, nu este altul decât poluarea și risipa.

Georgescu-Roegen nu ne lasă fără *soluție*. Pentru cetățeanul lumii civilizate a secolului XX ele nu sunt însă deloc reconfortante. Și nu sunt pentru că obligă la reconsiderări severe în plan comportamental, atât în actul consumului, cât și în cel al producției. Și obligă pentru că, avertizează el, „Confortul aproape fabulos ... al multor societăți trecute și prezente ne-a făcut să uităm cea mai elementară realitate a vieții economice, anume că, din toate lucrurile necesare traiului, numai cele pur biologice sunt absolut indispensabile supraviețuirii” (Georgescu-Roegen, 1979, p. 275).

Cât de departe se află Georgescu-Roegen față de concluziile optimiste desprinse din analizele colegilor neoclasici! Nu însă și față de ale aceluia dintre contemporanii săi care vor prefigura și promova prin scrierile lor viitorul concept al *dezvoltării durabile*. De altfel, credem că noua teorie a dezvoltării sustenabile își poate găsi un serios punct de sprijin în punctele de vedere inedite exprimate de economistul român.

Avem în vedere, pe lângă filosofia de fundal desprinsă din acțiunea în economie a legii entropiei, natura specială a *relației plan-piață* în rezolvarea problemelor generate de o creștere standard, ca și prezența *laturii instituționale* în abordările teoretice.

Astfel, aidoma artizanilor creșterii durabile, Georgescu-Roegen admite rolul pieței libere pentru calitatea acesteia de mecanism al eficienței, fără egal. Numai că, își permite el să observe, *piața liberă* este întemeiată pe/și *promovează o filosofie a prezentului*. În ansamblul de reguli clasice și neoclasică ale pieței libere, interesul pentru viitor este palid reprezentat. Așa se face că în scrierile sale, mai ales acolo unde el coboară la etajul normativ pentru a sugera soluții, nu lipsesc ideea de *plan* și cea de *intervenție statală*. Lectura de ansamblu a operei lui Georgescu-Roegen pare a oferi o *nouă imagine despre plan și planificare*, una izvorâtă dintr-o motivație specială. Georgescu-Roegen și-a trăit cea mai mare parte a vieții într-o țară care a obținut maximum de competitivitate internațională grație, printre altele, pieței

libere. Nu putea să-i nege valențele-i emulative. N-a făcut-o și nici nu a opus-o planului. Dimpotrivă, a văzut posibilă coabitarea acestor două modalități de gestionare a resurselor, într-o relație în care planul nu substituie piața, ci doar o talonează, ajutând-o să rezolve o problemă pentru care nu e pregătită: stabilirea unei relații între trecut, prezent și viitor. În plus, planul apare ca fiind instrumentul de implementare a unei noi filosofii manageriale la scară macro. Invitând la planificare, Georgescu-Roegen pare a spune că, într-o lume finită, nu mai avem voie să gândim pe termen scurt.

De asemenea, una din marile lacune ale analizelor standard vizează, după opinia lui Georgescu-Roegen, *uniformitatea instituțională*. El crede că lumea economică a neoclasicilor este formată doar din orășeni. Pe seama lor este pus comportamentul rațional, atât în actul de producție, cât și în cel de consum. În schimb, din acest peisaj, lipsesc țărani. Este un bun prilej pentru Georgescu-Roegen de a arăta că teoria utilității marginale, așa cum a fost ea durată de neoclasiци, nu-și găsește corespondent fidel și explicație

în economia satului dacă nu se ține seama de *matricea culturală a acestuia*. Aflat pe terenul Americii, dar cu mintea la țaranul român, Georgescu-Roegen neagă indolența și inerția acestuia așa cum sunt ele prezentate de neoclasiци. Dimpotrivă, crede el, argumentat, *civilizația urbană și-a găsit un serios sprijin la punctul de pornire în hărnicia, modestia și cumpătarea țaranului*. Numai după industrializare, numai după ce a fost asimilat și pervertit sau umilit și sărăcit de un stat uzurpator, țaranul a devenit reticent la toate ideile și valorile care i se livrau dinspre oraș. În rest el, țaranul, a rămas să acorde cea mai mare prețuire muncii și roadelor acesteia.

Punctând și această latură a contribuției roegeniene vizând necesitatea *extensiei perimetrului de analiză dincolo de mediul urban*, nu credem că problematica noii paradigme à la Roegen a fost epuizată. Așa cum subliniam la început, pretenția noastră este doar de punere în gardă, de introducere în impresionanta și inedita sa operă, dincolo de care valorificarea ideilor sale în cărțile și manualele noastre universitare o socotim legitim necesară.

---

## Bibliografie

---

Drăgan, J.C., Demetrescu, M.C. (1994). *Economistul mileniului trei. Nicholas Georgescu-Roegen, profetul arhitect al noii gândiri*, Editura Europa Nova, București

Georgescu-Roegen Nicholas (1979). *Legea entropiei și procesul economic*, Editura Politică, București

Pohoată, I. (2002). *Filosofia economică și politica dezvoltării durabile*, Editura Economică, București

Robinson Joan (1971). *Hérésies économiques. Essais sur quelques problèmes démodés de théorie économique*, Calman – Lévy, Paris

\*\*\* Nicholas Georgescu-Roegen (1906 – 1994). *La décroissance. Entropie – Ecologie – Economie*, Gemma Paquet, Québec, 2004



# Proba europeană a guvernantei întreprinderii românești

■

**Niculae Feleagă**

*Profesor universitar doctor*  
Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *The corporate governance is a central and dynamic aspect of the businesses. The term governance comes from the latin “gubernare”, meaning to guide and supposes that the corporate governance imply equally both the leadership function and that of control. As is known there are more ways of defining the enterprise governance starting from the simple stones, which focus on the enterprise and its shareholders, to the most complex ones incorporating individual or departamental responsibility to implement a given function of the companies and which implies many other groups of persons. Responsibility is the consequence of the law and reglementation application or contract agreements.*

**Key words:** corporate governance; shareholders model; stakeholders theory; agency theory; toward a convergence.

■

## 1. Introducere

În zilele noastre, informarea este în centrul finanțelor și contabilității. Raportarea financiară este cheia de boltă a relațiilor între întreprindere, pe de o parte, și aportorii săi de capitaluri, sistemul bancar și sistemul de piațe, pe de altă parte. Acest raport este mediat de managerii entității economice, răspunzători de satisfacerea intereselor proprietarilor, și auditori, în calitatea lor de examinatori ai conturilor și de controlori ai celor responsabili cu întocmirea acestora.

În mod indubitabil, sistemul capitalist a început să ne obișnuiască atât cu avantajele, cât și cu nereușitele sale. Enron, Waste Management, Ahold sau Worldcom sunt nume care, la citirea sau auzirea lor, înseamnă nu numai scandaluri financiare, ci și exemple de aplicare defectuoasă a mecanismului de guvernanta a întreprinderii. Criza de încredere care a fost generată de aici a zdruncinat ansamblul edificiului economic și financiar și a demonstrat necesitatea revizuirii proceselor de reglementare și control, la toate nivelurile.

Falimentul acestor afaceri vine să probeze că guvernanta întreprinderii este nu numai un nod gordian al conducerii, finanțelor și contabilității. Într-o măsură semnificativă, ea vizează salariații, creditorii, pensionarii, micii acționari și, la modul general, întreaga societate, asupra abilității sale de a pune în operă un sistem eficace de supraveghere și de control, referitor la activitatea conducătorilor întreprinderii, indiferent de sfera de aplicare a mecanismului de guvernanta. Orice specialist în sfera afacerilor este astăzi conștient implicat în dezbaterile asupra modelelor de reglementare discutate în mediul profesiilor liberale (inclusiv contabilitatea și auditul), în sferele guvernamentale și în instanțele parlamentare.

Să precizăm referitor la termenul anglo-saxon de „corporate governance”, tradus adesea în țara noastră prin „guvernanta corporativă”, că vom prefera să-l regăsim sub numele de guvernanta întreprinderii sau guvernarea întreprinderii. El desemnează sistemul prin care întreprinderile sunt conduse și controlate.

Mulți consideră că expresia cea mai judicioasă ar fi „guvernarea marilor întreprinderi” deoarece, esențialmente, cercetările și recomandările sunt referitoare la această categorie de entități.

Guvernanța întreprinderii acoperă ansamblul de dispoziții care permit să se asigure că obiectivele urmărite de conducători sunt legitime și că mijloacele puse în lucru sunt adaptate, pentru a atinge aceste obiective.

## 2. Despre recursul la clasificările contabile internaționale

Analiza deosebirilor și asemănarilor între sistemele contabile nu poate să rămână la stadiul unor simple constatări. O aprofundare a acestora implică recursul la studiul abordărilor în clasificarea contabilă internațională și al concluziilor degajate de diferitele abordări.

În cadrul acestor clasificări, un loc deosebit l-au ocupat abordarea lui Nobes (1998), bazată pe modelele de finanțare a întreprinderilor, și cea a lui Gray (1988), prin analiza unor factori culturali. Un alt model demn de semnalat este cel al lui J. Richard și C. Collette care, pe baza analizei familiilor de sisteme economice și politice, a ajuns la următoarele concepții privind guvernanța întreprinderilor:

- *Concepția liberală*, conform căreia întreprinderea este considerată un nod de contracte încheiate între proprietari și alte părți (mai ales, creditorii și salariații); părțile sunt libere să organizeze raporturile lor, sub rezerva câtorva restricții de ordin public, extrem de generale; rolul statului se limitează la asigurarea respectării contractelor și, eventual, la reglementarea cazurilor de crize grave (în special al falimentelor);
- *Concepția socială (sau social-democrată)*, conform căreia întreprinderea este considerată, mai întâi, o entitate ale cărei reguli fundamentale sunt regizate de puterea publică; libertatea contractuală, reprezentată în fapt de acțiunea antreprenorilor, este îngăduită de un ansamblu de restricții legislative;
- *Concepția bazată pe dirijism*, atunci când capitalismul căpătă forme autoritare, mai ales sub conducerea politică de către forțele de extremă dreaptă, în contextul unor crize economice și/sau morale grave.

Fiecare dintre aceste concepții se confruntă cu diverse variante de guvernanță. De exemplu, concepția liberală îmbracă, îndeobște, una din următoarele variante: varianta antreprenorială și varianta acționarială.

Cea mai veche este *varianta antreprenorială*. În această concepție, puterea aparține unui număr restrâns de antreprenori. În contrapartidă la această concentrare de putere apare, dacă este cazul, expansiunea întreprinderii prin recursul la creditori, dispuși să asigure o finanțare complementară. Când creditorii sunt destul de puternici, în contrapartidă la abandonarea oricărei participații la

evoluția întreprinderii, ei pot impune responsabilitatea nelimitată a antreprenorilor în caz de faliment; pentru un atare caz, antreprenorii au obligația să răspundă nu numai prin bunurile pe care le-au investit, ci și prin bunurile personale. Cele mai întâlnite tipuri de entități, care se încadrează în această variantă, sunt întreprinderile individuale și, mai ales, societățile în nume colectiv.

Cât privește *varianta acționarială*, pentru a asigura creșterea forței de finanțare de care dispune întreprinderea, sistemul capitalist a atras numeroși proprietari dincolo de numărul restrâns de antreprenori. Pe această cale, au luat naștere societățile pe acțiuni în cadrul cărora „noii proprietari” (acționarii) au realizat transformarea radicală a capitalismului liberal, prin limitarea responsabilității acestor actori ai piețelor financiare. În caz de faliment, era conferită garanția că ei ar putea pierde maximum miza lor, nu și bunurile personale.

## 3. Teoria drepturilor de proprietate și guvernanța întreprinderii

Teoreticienii drepturilor de proprietate au căutat să înțeleagă funcționarea internă a organizațiilor. Pentru Amann, scopul urmărit prin teoria drepturilor de proprietate este de a interpreta în ce mod un tip sau altul de drept de proprietate influențează un tip sau altul de sistem economic.

Plecând de la împărțirea tradițională a drepturilor de proprietate în trei categorii:

- *usus*, care constituie dreptul de utilizare a unui bun;
- *fructus*, care reprezintă dreptul de a percepe „fructele” bunului; și
- *abusus*, care corespunde dreptului de a-l vinde,

Furubotn și Pejovich au propus o tipologie a marilor modele ale acestor drepturi, referitoare la diferitele tipuri de întreprinderi:

- *În întreprinderea capitalistă*, *usus*, *abusus* și *fructus* sunt grupate în mâinile aceleiași persoane: *proprietarul sau antreprenorul*; nu există, deci, o separare între funcțiile de decizie și cele de proprietate, ceea ce, în mod normal, ar trebui să confere acestui tip de întreprindere o mai mare eficacitate.
- *În întreprinderea managerială* (pentru care exemplul cel mai elocvent este marea întreprindere anonimă, cu capital dispersat), drepturile de proprietate sunt dezmembrate: *proprietarul* posedă *fructus și abusos* (el percepe, total sau parțial, dividendele și posedă dreptul de a vinde titlurile sale de proprietate), în timp ce *managerii* sunt deținătorii lui „*usus*” (drepturi de utilizare, deoarece ei gestionează zilnic entitatea); o atare separare a drepturilor de proprietate privind întreprinderea presupune posibile conflicte de interese între proprietar și managerul neproprietar, deoarece



conducătorul nu deține decât o parte mică a capitalului și, ca atare, nu va căuta, în mod obligatoriu, maximizarea bogăției acționarilor; în măsura în care capitalul este foarte dispersat, conducătorii vor beneficia de o mai mare independență, iar capacitățile de control ale acționarilor vor fi mai mici; cu alte cuvinte, întreprinderea managerială ar fi mai puțin eficace decât cea capitalistă.

Williamson admite că dezmembrarea drepturilor de proprietate conferă echipelor manageriale marje de manevră mai mari și consideră că acestea pot să le utilizeze în trei moduri: căutarea căilor de a maximiza salariul lor, dar și pentru a maximiza profitul pentru acționari; căutarea căilor de a maximiza salariul lor, fără a avea în vedere și interesul acționarilor; procedând la angajarea de plăți personale, pentru a realiza creșterea consumului lor personal, în detrimentul acționarilor.

- În *întreprinderea publică*, *usus* este deținut de către ansamblul de *salariați*, în mod colectiv, în timp ce *fructus* și *abusus* sunt posedate de către *puterea publică*; acest tip de întreprindere este socotită, ca atare, prin natura ei, ca fiind ineficace.

Gomez observă, astfel, că în *întreprinderea publică* *salariații* au toți împreună interesul ca aceasta să progreseze, dar, luați individual, fiecare preferă să lucreze cel mai puțin posibil. O atare atitudine apare din raționalitate, și nu din lipsă de angajare, deoarece nu există legătură organică între nivelul remunerațiilor și efortul depus.

- În *întreprinderea cooperatistă*, proprietatea este colectivă și nu este cesionabilă. În astfel de condiții, nu există un adevărat proprietar susceptibil să-și însușească un profit eventual și, ca atare, nu există un control eficace asupra gestiunii. *Fructus* aparține, în mod colectiv, *salariaților* (inclusiv conducătorilor), ceea ce conduce la o ineficacitate structurală a unui atare tip de întreprindere.

Teoria drepturilor de proprietate a fost criticată, uneori, deoarece obiectivul ei primar era să arate, poate, de manieră un pic simplistă, superioritatea sistemelor private de proprietate asupra formelor colective de proprietate.

#### 4. Teoria agenției și guvernanta întreprinderii

Odată cu extinderea societăților pe acțiuni, secolul al XIX-lea marcase că activitatea economică este supusă controlului aporților de capitaluri. În secolul al XX-lea, odată cu dezvoltarea mișcărilor sindicale și instanțelor reprezentative ale personalului, un atare control se extinsese, la nivelul *salariaților*. Secolul în care trăim va vedea creșterea continuă și a altor părți implicate sau afectate de deciziile întreprinderii, inclusiv a celor care nu întrețin cu aceasta relații contractuale, dar care suportă efectele activităților sale sau care au influență asupra acestor relații.

Relațiile economice între agenți sunt de natură diversă. Unele posedă caracteristici cu totul particulare, precum cele care leagă managerii de patroni. Încă din 1776, Adam Smith recunoscuse deja existența și particularitatea acestor relații în societățile de capitaluri. Reaparitia și analiza acestor probleme se identifică în lucrările lui Berle și Means, în 1932. Analiza acestor autori conduce la previziunea unei relative scăderi a eficacității economice a întreprinderii, atunci când se separă funcțiile de proprietate și de control. În 1976, Jensen și Mackling definesc relația de agenție ca fiind un contract în care una sau mai multe persoane au recurs la serviciile unei alte persoane, pentru a îndeplini în numele lor o sarcină oarecare, ceea ce implică o delegare de natură decizională. Relația poate să cuprindă orice formă de cooperare.

Se deduce că, spre deosebire de teoria drepturilor de proprietate, teoria agenției se atașează ideii de a *clarifica mecanismele de control* care, în cazul *întreprinderii manageriale*, vor permite să se rezolve conflictele de interes între acționari și manageri.

În cadrul relației de agenție „acționar-manager”, principalul (acționarul) va încredința *usus* unui agent (conducătorul) pentru gestiunea întreprinderii conform intereselor „principalului” său.

Așa după cum precizează teoria contractelor, fiecare dintre cele două părți are, într-adevăr, interesul de a participa la schimb, deoarece acționarii au nevoie de capitalul uman, pe care îl posedă managerii, iar aceștia din urmă au nevoie de capitalurile deținute de acționari.

Prin teoria agenției, întreprinderea este văzută ca un adevărat „nod de contracte”, în care se stabilește un ansamblu de relații, între diferitele părți participante. În mod evident, teoreticienii agenției își focalizează atenția asupra relației acționari-manageri, considerată ca sursă potențială a conflictelor de interes cele mai semnificative. Într-o atare accepție, fiecare întreprindere va trebui să organizeze un sistem specific de guvernanta, pentru a favoriza alinierea intereselor managerilor la cele privind acționarii. În principiu, numai întreprinderile care vor deveni compatibile cu interesele acționarilor și cele ale managerilor sunt considerate capabile să supraviețuiască pe termen lung. În cazul celor mai puțin performante, există riscul să dispară în mod progresiv.

Comportamentul contractanților este pasibil să genereze două tipuri de probleme:

- unele care vizează hazardul moral, deoarece comportamentul unui contractant poate să difere de ceea ce el se angajase să facă în contextul contractului;
- altele ce reflectă o situație în care, înainte de a semna, unul dintre contractanți a ascuns celelalte părți anumite informații.

Se deduce că, după natură, contractele sunt imperfecte și incomplete. Mai mult, acționarii nu au capacitatea, totdeauna, de a evalua și de a controla acțiunile, rezultatele

și eforturile conducătorilor. Ei sunt chiar tributari managerilor, pentru obținerea informațiilor cheie, referitoare la performanțele realizate de întreprinderi.

Interesele acționarilor și managerilor sunt divergente în privința riscurilor. Adesea, acționarul deține titlurile mai multor societăți, pentru a diversifica portofoliul său. În teorie, el este gata să accepte o asumare mai mare a riscurilor, fără ca aceasta să însemne și punerea în pericol a patrimoniului său. Invers, managerul are o înclinație mai scăzută, de regulă, pentru a-și asuma riscuri, deoarece el concentrează cvasiintegral patrimoniul său uman, financiar și relațional, în aceeași întreprindere. În general, conducătorii sunt penalizați atunci când întreprinderea lor afișează rezultate nesatisfăcătoare. Situația inversă nu este totdeauna adevărată. Ca atare, ei vor avea interesul de a pune în operă strategii puțin riscante.

Cadrul de analiză al teoriei agenției se bazează, după cum am precizat anterior, pe noțiunea de contract și, de aici, pe noțiunile de reprezentare și de delegare. Acest cadru este susceptibil să explice un număr mare de fenomene observate în structurile întreprinderii. Totodată, el permite să se pună în evidență existența de conflicte sau de probleme de agenție atribuibile relațiilor de cooperare.

Problemele de agenție presupun existența a două condiții: de mediu și de comportament. Pentru *mediu*, trebuie acceptată ipoteza unui *univers nesigur* și a unei *informări asimetrice*. Dacă n-ar exista incertitudine, încheierea de contracte s-ar face fără să se angajeze costuri semnificative. Fără asimetrie informațională, o parte ar putea observa și verifica dacă o a doua parte execută corect contractul. Din punct de vedere al ipotezelor comportamentale, agenții sunt considerați a maximiza *propria lor funcție de utilitate*. Ei sunt capabili să anticipeze, în mod rațional, incidența relațiilor de agenție.

Teoria agenției a avansat și principalele motive pentru care interesele managerilor ar putea să fie divergente cu cele ale acționarilor. Dar teoria consideră că mecanisme interne și externe vor permite o aliniere a intereselor celor două părți.

Pentru *mecanismele disciplinare interne*, în principal, este vorba:

- *Despre dreptul la vot al acționarilor*, în cadrul adunărilor generale: într-adevăr, acționarii sunt chemați să voteze, în fiecare an, pentru aprobarea situațiilor financiare și să se pronunțe asupra unui număr de probleme ce se cer a fi soluționate. Exercițarea acestui drept de vot poate să le permită sancționarea echipelor de conducători, atunci când activitatea acestora din urmă este socotită puțin performantă.
- *Despre controlul Consiliului de administrație*: teoreticienii „agenției” consideră că un consiliu de administrație este mecanismul de control cel mai important. El este însărcinat, în special, cu revocarea echipelor de conducere insuficient performante.

- *Despre modul de interesare a managerilor*: cu cât aceștia dețin mai multe acțiuni, cu atât obiectivele lor ar trebui să fie aliniată cu cele ale acționarilor. Bazând remunerarea lor pe performanțele realizate și atribuindu-le acțiuni sau acțiuni-optiuni (stock-options), teoretic, acționarii ar trebui să favorizeze convergența intereselor.
- *Despre supravegherea reciprocă*: salariații sunt evaluați, în permanență, pe piața forței de muncă, ceea ce face ca valoarea lor pe această piață să fie legată, în general, de rezultatele întreprinderii la care lucrează.

Pentru *mecanismele disciplinare externe*, în principal, este vorba:

- *Despre piața financiară*: dacă acționarii percep că managerii manifestă atitudini de oportunism și/sau ei nu gestionează conform intereselor proprietarilor, este probabil că ei își vor vinde titlurile, manifestându-și astfel nemulțumirea (ceea ce presupune o anumită eficiență a piețelor financiare).
- *Despre piața de muncă a conducătorilor*: ca orice salariat, managerii sunt evaluați pe piața forței de muncă. Teoretic, cei mai performanți dintre ei sunt cei mai căutați și cel mai bine remunerați. Cum managerii pot fi revocați în orice moment de către consiliul lor de administrație, este important ca ei să se bucure de o bună reputație, pentru a ocupa o poziție cât mai interesantă pe piața forței de muncă. O atare preocupare trebuie să îi incite pentru a gestiona și a răspunde favorabil intereselor acționarilor.
- *Despre concurența pe piața bunurilor și serviciilor*: dacă asistăm la o concurență mare, o întreprindere care este defectuos gestionată se găsește în situația de a avea o competitivitate degradată.

## 5. Convergență sau divergență în modelele utilizate în Europa pentru guvernarea întreprinderilor?

În lumea occidentală, mai ales cea a țărilor dezvoltate, se confruntă două modele de guvernare a întreprinderilor: modelul shareholder și modelul stakeholder.

*Modelul de tip shareholder* este modelul întâlnit în țările anglo-saxone. Obiectivul de atins este *maximizarea valorii pentru acționari*, adică profitul și cursul bursier. În aceste țări, piețele financiare sunt foarte dezvoltate, iar capitalul întreprinderilor este relativ atomizat. În aceste condiții, managerii sunt controlați de către adunările generale ale acționarilor și, mai ales, prin piețele luărilor de control (atunci când entitățile nu sunt suficient de performante, acționarii minoritari vând titlurile lor, ceea ce face să asistăm la o scădere a cursurilor și la o creștere a riscurilor de luări ostile în control: oferte publice de cumpărare). În condițiile în care managerii riscă să fie

îndepărtați, în situația de luare ostilă în control, ei vor fi incitați să gestioneze o întreprindere conform interesului acționarilor.

*Modelul de tip stakeholder* este prezent în majoritatea țărilor europene (cu excepția anumitor țări din nordul continentului și a Marii Britanii). Pentru acest model, obiectivul de atins este mai puțin maximizarea bogăției acționarilor, cât apărarea interesului ansamblului părților implicate, într-un fel sau altul, în viața întreprinderii (salariați, parteneri comerciali, acționari, manageri etc.). În modelul de tip stakeholder, piețele financiare nu sunt foarte dezvoltate, iar capitalul întreprinderilor este controlat, adesea, de acționari puternici, care dețin o parte semnificativă (singuri sau prin intermediul mai multor blocuri de control). Acționarii puternici sunt cei care protejează managerii în fața amenințărilor de luări ostile în control. Diverși autori observă că, prin acest model, și alte părți participante la procesul de guvernare a întreprinderilor exercită un control asupra conducătorilor (este vorba, în special, despre bănci, sindicate, clienți, puterea publică etc.). Franța și Germania sunt exemplele tip ale acestui model de guvernare (în Germania, se vorbește despre capitalismul renan, pentru a evoca maniera în care se structurează relațiile foarte puternice între bănci și industrie).

Convergența modelelor și sistemelor de guvernare europene și internaționale presupune existența unui model superior celorlalte, cu alte cuvinte mai eficient din punct de vedere politic, economic și social. Eventualitatea unui atare fenomen ne conduce la ideea alinierii ansamblului țărilor Uniunii Europene la exemplul anglo-american, adică la întreprinderi care au recurs, în mod masiv, la piețe financiare, la acționariatul difuzat într-o guvernare de tip acționarial. Având în vedere diferențele culturale uriașe între țările europene și progresul timid pe care economiile sud-estice ale bătrânului continent îl fac în această zonă a managementului, finanțelor și contabilității, procesul de convergență a sistemelor de guvernare pare un pariu greu de câștigat.

În mod tradițional, distincția între țările anglo-saxone și cele european-continentale, în materie de guvernare a întreprinderilor, a fost exprimată în termeni de structură, referitoare la reglementarea fie prin intermediul piețelor financiare, fie prin recursul la bănci. Ea a îmbrăcat forma unor explicații juridice, politice, concurențiale și prin analiza investitorilor instituționali.

O lucrare de dată mai recentă (La Porta, et al., 1999), procedând la abordare empirică, referitoare la geografia capitalului întreprinderilor din 27 de țări, a permis să se observe că:

- întreprinderile cu capital difuz sunt mai bine reprezentate în țări care oferă o bună protecție a acționarilor;
- controlul familial este mai prezent în țările cu o slabă protecție a drepturilor acționarilor;
- controlul prin forța puterii publice a firmelor cotate este răspândit, în special, dacă protecția acționarilor este slabă;

- controlul prin intermediul băncilor sau al întreprinderilor cu capital dispersat este puțin frecvent;
- piramidele (acestea sunt prezente când acționarul principal controlează întreprinderea prin intermediul, cel puțin, al unei alte firme cotate) și deviațiile de la regula „o acțiune, un vot” sunt mai frecvente în țările care oferă o slabă protecție a acționarilor.

Din cele de mai sus, se deduce că mondializarea nu este în mod obligatoriu similară cu uniformizarea. Dincolo de discursul în jurul supremației „modelului unic” de management nord-american. Și de controversa „convergență sau divergență în modelele de guvernare a întreprinderilor”. Este ușor de dedus că modelul de guvernare a întreprinderilor unei țări este o construcție politică, juridică, economică, financiară, socială și contabilă, dependentă de natura societății și de evoluția acesteia. Mondializarea conferă un plus convergenței: pledoarie pentru modelul shareholder. Diferențele culturale pledează pentru recursul la una din variantele modelului stakeholder.

## 6. Întârzieri și incoerențe în implementarea unui sistem de guvernare a întreprinderilor în România

Guvernarea întreprinderilor apare în țara noastră, din punct de vedere conceptual și reglementar, abia la începutul anilor 2000. Întârzierea are ca explicație pașii anevoioși făcuți pe linia reformelor politice, juridice, economice și sociale. Politicile guvernamentale de liberalizare a economiei târâgănează aproximativ un deceniu, după 1990. Este cvasiabsentă o strategie privind dezvoltarea sectoarelor care să valorifice tradițiile, resursele umane și cele tehnologice ale societății românești. Bursa de valori marchează primele tranzacționări începând cu 1995. Comisia de Valori Mobiliare își îndeplinește îndoielnic misiunea de supraveghere a circulației valorilor. Pentru a nu analiza în detaliu și neimplicarea „de facto” în controlul calității informațiilor publicate de societățile cotate în rapoartele lor financiare, în ton cu ceea ce reprezintă politicile moderne de recunoaștere și evaluare a diferitelor investiții financiare.

Dificultățile cu care s-a confruntat sectorul bancar, în deceniul trecut, au condus la o implicare minoră a acestuia în sistemul de finanțare și la lipsa de încredere pe care au manifestat-o partenerii acestora, la care se adaugă cea a acționarilor minoritari, în cazul unor instituții financiare românești și cu capital străin. În rezumat, este greu să acceptăm că atributul de economie funcțională de piață poate fi asociat țării noastre, fără a admite doza de toleranță a partenerilor europeni și internaționali.

Urmărind cu atenție procesul de conducere și de control al întreprinderilor în contextul apariției conceptului

de „corporate governance” în țara noastră, nu putem să nu sesizăm unele inconsecvențe fundamentale:

- lipsa unei analize de detaliu privind raporturile între proprietari și manageri;
- precizarea cu claritate a amplitudinii și rolului celorlalte părți care sunt atrase în procesul de guvernanta;
- stabilirea semnificației conceptelor de piață eficientă și de piață activă și utilizarea lor în practică;
- implicarea cu profesionalism și corectitudine a auditorilor în guvernanta întreprinderilor;
- promovarea în economia românească a unui sistem contabil în acord cu evoluțiile internaționale și europene și asigurarea pârghiilor de control pentru o informare financiară sinceră, relevantă, fiabilă, inteligibilă, comparabilă și semnificativă.

Respectând coordonatele teoriei politico-contractuale a contabilității, să admitem ipoteza că orice persoană confruntată cu o alegere de politici contabile, în contextul unui proiect de normă contabilă, va acționa pentru maximizarea bogăției personale. Dacă managerul stabilește că bunăstarea sa depinde de valoarea de piață a întreprinderii pe care o conduce, el va fi interesat să cunoască efectul oricărei decizii în domeniul contabilității asupra valorii de piață a titlurilor.

Teoriile financiare avansează adesea ipoteza că obiectivul maximizării utilității sperate a managerilor coincide cu cel al acționarilor. De aici, conducătorii de întreprindere își alocă priceperea lor pentru a realiza interesul proprietarilor prin aplicarea politicilor adecvate maximizării valorii de piață. Unii cercetători au examinat reacția piețelor financiare față de propunerile privind schimbările în regimurile de participare la rezultate (care cuprinde sau nu opțiunile de cumpărare a acțiunilor).

Dacă vorbim despre titluri, de evaluarea lor, trebuie să precizăm că recursul la piețe, ca modalitate de evaluare a activelor financiare, este bazat pe ipoteza că piețele sunt eficiente. Pe planul informațional, o piață este eficientă dacă orice informație care a contribuit la evaluarea activelor financiare, negociate pe o astfel de piață, este imediat reflectată în cursuri. Atunci când o piață este eficientă, cursul titlurilor furnizează o estimare bună a valorii reale a unei întreprinderi, pentru că este socotit că el integrează ansamblul informațiilor disponibile.

Apare ca evident faptul că, în materie de guvernanta a întreprinderilor, țara noastră trebuie să aleagă un model de tip stakeholder. Care sunt structurile și funcționalitatea unui atare model? Un pariu pe care specialiștii au datoriat să-l câștige fără echivocuri și întârzieri.

## Bibliografie

- Aman, B. (1999), *La théorie des droits de propriété*, De nouvelles théories pour gérer la firme, Economica, Paris
- Collette, C., Richard, J. (2000), *Comptabilité générale. Les systèmes français et anglo-saxons*, Dunod, Paris
- Feleagă, N. (1999), *Sisteme contabile comparate*, vol. 1 *Contabilitățile anglo-saxone*, Economica, București
- Feleagă, N. (2004), *Despre guvernanta corporativă și contabilitate*, Economistul, 7 iulie, București
- Feleagă, N. (2005), *Revenire asupra guvernantei corporative*, Economistul, 13 ianuarie, București
- Feleagă, N. (2005), *Revenire asupra guvernantei corporative și a contabilității*, Economistul, 27 ianuarie, București
- Furubotn, E.G., Pejovich, S. (1972), *Property Rights and Economic Theory*, Journal of Economic Literature
- Gomez, P.Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise*, InterEditions
- Gomez, P.Y. (2001), *La république des actionnaires*, Syros
- Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976), *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics, vol. 3
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A., *Corporate Ownership Around the World*, Journal of finance, vol. 54, nr. 2, 1999

# Caracteristicile investițiilor pe piețele emergente de capital

■

**Adrian Zoicaș-Ienciu**

*Doctorand*

Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca

**Abstract.** *The globalization improves the prospects for the emerging markets to attain an economic development level comparable with that of industrialized countries. Without ignoring the specific policies concerning the openness degree, globalization might increase capital and technology flows towards these markets, thus generating a higher income rate growth than would be possible in a less integrated world economy. An important role in this capital stream is played by the investments made in emerging markets, process which continues to sustain a high interest from the behalf of equity funds (private or not) around the world. The paper analyzes the main aspects related to this kind of investments such as: ways to recognize an emerging market, arguments and counterarguments for these investments, new trends, capital flow related problems, the role played by the privatization and, finally, instructions for building an emergent market portfolio.*

**Key words:** emerging markets; capital flows; privatization; portfolio selection.

■

Excluzându-se varianta de a rămâne în continuare cu statutul de economii „obosite”, piețele emergente definite de regulă ca economii în tranziție, de la forme agrare sau centralizate spre cele de piață industrializată liberă, s-au văzut în situația de a nu mai putea să-și permită cazuri în care să refuze, justificat sau nu, rambursarea împrumuturilor, să ridice și să coboare după bunul plac barierele fiscale și valutare sau să naționalizeze afacerile cu capital străin. În acest fel, aceste piețe emergente au trebuit să reacționeze în singurul mod rațional în care o puteau face, adică să se alăture pieței globale.

Multe dintre aceste țări emergente au suferit căderi dureroase în cadrul acestei faze de adaptare la noile reguli ale jocului. La fel de multe însă au început să-și reformeze economiile, să-și privatizeze marile companii aflate în proprietatea statului sau să se îndrepte către Fondul Monetar Internațional în vederea restructurării serviciului datoriei. În acest mod, s-a ajuns la situația în care aproape fiecare țară de pe glob are o economie cu orientare de piață și care se implică în competiția pentru capital. Dacă e să ne facem o imagine globală asupra acestor piețe emergente, vom remarca faptul că reprezintă 70% din suprafața, respectiv 85% din populația globului, piața lor de consum

fiind de departe cea mai mare în timp ce produsul lor intern brut reprezintă doar 20% din produsul global brut.

Există o serie de aspecte care caracterizează o piață emergentă aspecte ce le individualizează ca un produs investițional omogen, bine delimitat de celelalte grupe. Printre acestea cele mai importante sunt următoarele:

1. În premisa în care produsul național brut este o măsură definitorie pentru evaluarea statutului de țară emergentă se poate observa foarte ușor că aceste țări au un PNB semnificativ redus față de țările dezvoltate. Astfel, o țară emergentă medie are, conform definiției date de MSCI (Morgan Stanley Capital International), un PNB per capita de aproximativ 3.100 dolari SUA față de 20.535 dolari SUA cât au în medie grupul celor mai dezvoltate 21 de țări. Conform IFC, putem caracteriza ca fiind emergentă orice economie care are un PNB per capita inferior nivelului de 8.626 dolari SUA. Cu toate acestea, fiindcă măsoară doar produsul final, PNB nu reflectă diferitele costuri cu nivelul de trai de pe glob și prin urmare nu reflectă obiectiv puterea de cumpărare a unui cetățean; în plus, în unele țări ca SUA, Brazilia sau fostele state comuniste se înregistrează abateri semnificative de la medie.



2. În timp ce unele țări emergente sunt considerate economii de piață liberă, foarte puține dintre ele sunt comparabile cu țările dezvoltate atunci când vine vorba despre reglementări privind investițiile străine, asigurarea transparenței situațiilor financiare, circulația liberă a capitalurilor, maturitatea piețelor bursiere sau restricțiile privind repatrierea dividendelor sau a câștigurilor de capital.

3. De regulă, piețele emergente incumbă un risc de țară superior piețelor dezvoltate. Aceasta deoarece riscuri ce provin din sfera politicului, a fenomenului hiperinflaționist sau a neliniștilor sociale sunt relativ des întâlnite în rândul țărilor emergente, reprezentând factori care acompaniază în mod necesar procesul de tranziție.

4. Ținând cont astfel de riscurile aferente unei investiții pe această categorie de piețe, investitorii profesionali nu și le vor asuma decât atunci când este percepută posibilitatea obținerii unor rentabilități ridicate, corelată cu aceste riscuri. Prin urmare, se consideră că o rată anuală de creștere de 4%, înregistrată pe o perioadă de 5-10 ani, reprezintă o așteptare justificată.

În ultima perioadă, pe lângă conceptul de piață emergentă a apărut conceptul de „piață embrionară” sau „piață pionier”, desemnând o economie în care procesul de tranziție spre forme de piață liberă nu s-a declanșat integral și ireversibil, nivelurile de la care se presupune că vor avea loc creșteri fiind inferioare chiar și celor aferente piețelor emergente. În condițiile fluxurilor semnificative de capital care curg înspre țările emergente, investitorii agresivi caută noi destinații investiționale, care sunt adesea obscure și cu un accentuat grad de subdezvoltate. Dacă până la un moment dat era de ajuns investirea capitalului în cele mai promițătoare titluri ale unei piețe emergente, fluxurile masive de capital care inundau aceste piețe slab lichide conducând foarte accelerat la o creștere generalizată a cotațiilor, în ultima perioadă a devenit tot mai dificilă sarcina de a obține rentabilități anormale pozitive fără asumarea unor riscuri corelate, mai ridicate.

Așadar, investițiile tind să aibă un caracter de risc tot mai pronunțat, stabilindu-se drept ținte de multe ori economii ce nu sunt considerate destinații investiționale rezonabile din diverse motive (lipsa transparenței relativ la raportările financiare, lichiditate scăzută pe piață, regimuri politice care pot lua o poziție adversă față de investitori etc.). În astfel de condiții, asupra capitalurilor investite planează riscuri care nu au o legătură directă cu viabilitatea companiilor în care s-a investit.

În această categorie a piețelor embrionare pot fi amintite următoarele țări: Laos, Cambogia, Vietnam, Myanmar, Coreea de Nord, Mongolia, Croația, Bulgaria, Slovenia, Iordania, Egipt, Lituania, Oman, Liban, Arabia Saudită, Qatar, Kuweit, Maroc, Tunisa, Cuba, Papua Noua Guinee, Ghana, Bangladesh sau Paraguay.

În momentul în care se pune problema avantajelor care decurg din investițiile pe piețele emergente, se pot înainta cu ușurință o serie de argumente:

1. De cele mai multe ori, piețele emergente depășesc ca performanță țările consacrate, cu toate că nicio tendință de creștere nu evoluează în mod continuu fără să existe și perioade de corecții, cu precizarea că acestea sunt de regulă depășite într-o perioadă relativ scurtă, punându-se bazele unor noi aprecieri;

2. De regulă, corelațiile piețelor emergente cu piețele dezvoltate sunt reduse semnalând astfel faptul că mișcările de pe aceste piețe nu sunt direct legate de mișcările de pe piețele dezvoltate. Deși reprezintă un caz rar, se poate întâmpla ca acest coeficient de corelație să fie negativ, ceea ce înseamnă că direcția înregistrată pe o piață are un sens invers pe cealaltă. Astfel, fiindcă piețele emergente cresc urmându-și propria cale de dezvoltare, introducerea de titluri de pe aceste piețe în cadrul unor portofolii internaționale reprezintă o modalitate eficientă de reducere a riscului acestui portofoliu, dar și de creștere a rentabilității acestuia. Un studiu (Divecha ș.a., 1992) realizat în perioada 1986-1989 a arătat că un portofoliu cu 20% din capital investit pe piețele emergente reușea să obțină o rentabilitate anuală cu 2,1% mai mare decât un portofoliu format exclusiv din acțiuni cotate pe piețele mature, în condițiile în care riscul primului portofoliu era inferior.

3. Ratele de creștere înregistrate de țările emergente sunt superioare piețelor dezvoltate, Banca Mondială prognozând o rată medie de creștere a PIB în țările emergente de 4,9%, aproape dublă față de cea a țărilor dezvoltate. În acest sens este revelator exemplul PIB-ului statului Chile, care în perioada anilor '80-'90 a crescut în medie cu 10% pe an. Foarte important de urmărit în cazul acestor creșteri și structura lor, dacă pe lângă exporturile de produse și servicii cu un nivel redus al valorii adăugate creșterea conține și produse ce necesită o prelucrare superioară.

4. Datorită faptului că există o corelație puternică între procesul de creștere economică și rentabilitatea pieței bursiere, ratele de creștere puternice și datele fundamentale solide îndreptătesc așteptări optimiste cu privire la o evoluție bună a cotațiilor în cadrul piețelor emergente pe o perioadă de 5-10 ani.

5. Fondurile de investiții își sporesc în mod continuu participarea pe piețele emergente, estimându-se în acest sens că aproximativ un sfert din fondurile de pensii publice sau private la nivel mondial intenționează să crească ponderea aferentă investițiilor de pe piețele emergente

6. Marea majoritate a instituțiilor financiare investesc în acțiunile celor mai mari companii din cadrul piețelor emergente, o serie largă de companii cu potențial ridicat de creștere fiind excluse ca destinații investiționale pentru simplu motiv că nu sunt îndeajuns de mari încât să atragă atenția acestor investitori. Fără interesul acestora, aceste companii mici sunt adesea subevaluate, creând astfel oportunități bune de cumpărare pentru investitorii mai agresivi.

7. Accesibilitatea acțiunilor oferite pe piețele emergente este tot mai ridicată pe măsură ce aceste piețe sunt tot mai



deschise investitorilor, prin intermediul unei reglementări stricte în ceea ce privește securitatea tranzacțiilor sau gradul de atractivitate al piețelor.

De multe ori, unele experimente investiționale conduc la formarea unei serii de idei preconceptuate legate de titlurile financiare cotate pe piețele emergente. Astfel, mulți investitori consideră că investițiile pe piețele emergente sunt riscante datorită în special unui grad de incertitudine ridicat. Acest lucru este adevărat doar atunci când investiția se realizează integral pe astfel de piețe, deoarece în restul cazurilor un portofoliu care conține și o componentă de piețe emergente va conduce la o diminuare a riscului global prin intermediul corelațiilor reduse (chiar negative), fapt datorat unor factori independenți care imprimă această divergență.

De asemenea, se menționează faptul că, datorită fluxurilor masive de capital speculativ, cotațiile acțiunilor de pe piețele emergente au tendința de a ajunge la niveluri foarte ridicate, inducând astfel o supraevaluare accentuată. Acest lucru este adevărat doar parțial, deoarece niveluri aparent ridicate de evaluare sunt justificate în anumite cazuri de rate de creștere superioare înregistrate de emitenți, precum și de reduceri structurale ale nivelului ratei dobânzii în economie. În acest sens este foarte des adus ca și argument „modelul FED”, care subliniază corelația ce se manifestă între randamentul de câștig al pieței bursiere (earning yield) și randamentul dobânzii oferit de titlurile de stat cu scadențe medii-lungă (Zoicaș-Ienciu, 2006a).

Există o serie de analiști financiari care studiază dinamica fluxurilor de capital pe plan global pentru a depista țintele preferate pentru investiții la un moment dat. Este foarte adevărat că atunci când spre o anumită regiune se înregistrează un flux important de capitaluri se așteaptă ca și rentabilitatea oferită de piețele din regiune să crească, ca urmare a creșterii cererii de titluri. Astfel, puterea financiară a investitorilor poate înlocui ușor argumentul profiturilor emitenților, banii devenind astfel principalul factor de susținere a unui trend ascendent.

Pe de altă parte, este foarte important să se analizeze natura acestor fluxuri de capital, precum și destinația lor. Aceasta deoarece este posibil ca volume însemnate de capital să se îndrepte spre o regiune sau țară emergentă datorită unor conjuncturi temporare precum majorarea ratei dobânzii, și nu unor îmbunătățiri structurale în economia acelei țări. Când privește destinația acestor capitaluri, este de asemenea esențial modul lor de folosire, și anume dacă este folosit pentru plata datoriilor, pentru finanțarea investițiilor din economia reală, pentru importul de bunuri de consum etc. Este esențial ca autoritățile guvernamentale să ia măsuri pentru a asigura că aceste fluxuri de capital finanțează investiții pe termen mediu-lung pentru stimularea producției și nu duc la o apreciere artificială a monedei locale sau la propagarea inflației.

Așa cum un aflus important de capitaluri poate conduce la o apreciere de regulă accentuată a cotațiilor pe

pieță destinată, tot așa și ieșirea fondurilor de pe această pieță poate determina căderi masive ale cotațiilor bursiere. De regulă astfel de fluxuri strategice pot fi anticipate dacă se au în vedere factori macroeconomici ca: politici sau reforme economice și fiscale nesatisfăcătoare, modificări semnificative în ambele sensuri, precum și restructurarea datoriei externe, schimbări majore în nivelul real al ratei dobânzii, instabilitate legislativă în special în ceea ce privește proprietatea în cazul nerezidenților etc.

În vederea realizării condițiilor optime pentru atragerea investitorilor străini, bursele țărilor emergente trebuie să urmărească îndeplinirea mai multor criterii, criterii ce pot fi structurate după cum urmează:

- Definirea clară a sistemului financiar, a structurii de bază a acestuia prin evidențierea rolului băncilor, societăților de brokeraj, a celor de depozitare și decontare, precum și calificările agenților autorizați să presteze aceste servicii.
- Un lucru esențial pentru succesul unei piețe bursiere este câștigarea încrederii investitorilor, încredere care se obține prin asigurarea unor proceduri de tranzacționare corecte, precum și prin manifestarea unei transparențe ridicate în ceea ce privește situația economico-financiară a fiecărui emitent. De regulă, aceste deziderate se obțin odată cu înființarea unei comisii a valorilor mobiliare sprijinită de un cadru legislativ adecvat.
- Fiindcă principiile contabile și formatele de raportări financiare diferă de la o regiune la alta, se impune standardizarea acestora astfel încât situațiile financiare să permită o informare uniformă a investitorilor fără necesitatea efectuării de transformări bilanțiere complexe. Dealtfel tendința este ca situațiile financiare să fie prezentate de regulă sub forma sub care o cer investitorii majoritari prezenți pe o piață la un moment dat.
- Un mediu legal foarte strict care să garanteze respectarea contractelor încheiate între agenții economici, deoarece orice revenire asupra unui contract important poate afecta brutal rentabilitatea unor investiții derulate pe baza informațiilor bazate pe evoluția unor asemenea contracte. La acest aspect este necesar a se adăuga și un pachet legislativ bancar eficace, precum și operativitate în mecanismul judiciar.
- Ținând cont de faptul că impozitarea reprezintă un aspect neplăcut pentru investitori, este recomandată folosirea acelor combinații fiscale care să stimuleze investirea capitalului renunțându-se la practicile „patriotice”, care au ca scop o impozitare excesivă a nerezidenților dornici să desfășoare afaceri pe plan local.
- Foarte important pentru bursa unei țări emergente este oferta de titluri financiare sau instrumente derivate care să permită absorbirea în condiții normale a capitalului destinat investițiilor. În

această direcție este recomandată derularea unui proces amplu de noi listări la cota bursei în special a marilor companii aflate în proprietatea statului, companii care prin dimensiunile, stabilitatea și importanța lor strategică contribuie la maturizarea accelerată a pieței bursiere.

Legat de ultimul aspect menționat trebuie subliniat faptul că privatizarea companiilor strategice aflate în posesia statului reprezintă un pol de interese pe piața de capital atât pentru investitorii dornici să investească în acțiunile unor companii cu cote importante de piață, generatoare de venituri uriașe, cât și pentru intermediarii ofertelor publice inițiale, interesați de comisioanele substanțiale rezultate din astfel de operațiuni.

Istoria piețelor emergente arată că, de regulă, în urma derulării unei oferte publice inițiale pentru astfel de companii, prețul are tendința de creștere peste media pieței pe termen scurt datorită faptului că pe aceste piețe bursiere există un număr redus de societăți de mare capitalizare care să absoarbă capitaluri însemnate. În plus, astfel de companii strategice devin aproape obligatoriu componente ale portofoliilor instituțiilor financiare specializate, iar pentru fondurile de investiții care au o strategie pasivă achiziționarea unor astfel de titluri este esențială fiindcă ele vor trebui să replice indicii bursei, care vor conține în componența lor și aceste companii strategice. Un factor suplimentar care conduce la o apreciere a cotației nou listatei companii poate fi și faptul că prin procesul privatizării se urmărește transformarea unor giganti greoi în companii dinamice și flexibile prin instituirea unui management performant și recunoscut pe piață ca fiind

prestigios. De asemenea, investitorii locali vor investi cu precădere în societăți cunoscute, care prin istoria și importanța lor strategică conferă în primul rând siguranța obținerii de rezultate financiare constante în timp.

Atunci când se pune problema formării unui portofoliu de active financiare (în cazul nostru acțiuni) regulile clasice de selecție se mențin și în cazul piețelor emergente, cu precizarea că trebuie aduse anumite amendamente criteriilor consacrate pe piețe bursiere mature. Astfel, trebuie cunoscut faptul că piețele emergente sunt mai puțin eficiente din punct de vedere informațional sau cel puțin perioadele de eficiență informațională alternează cu cele ce manifestă autocorelații sau dependențe neliniare (Todea și Zoicaș-Ienciu, 2005) și ascund de multe ori oportunități neconștientizate din pricina unei transparențe insuficiente legate de situațiile financiare ale emitentului. Prin urmare, activitatea de cercetare în vederea depistării de subevaluări semnificative printre companiile listate poate conduce la rezultate care să justifice efortul depus.

Pe urmă volatilitatea titlurilor este mai ridicată pe piețele emergente decât pe cele consacrate, aspect care poate fi privit sub două unghiuri, unul pesimist, care subliniază un risc ridicat, și altul optimist, care vede în această volatilitate ridicată posibilitatea generării unui număr mai mare de semnale de vânzare-cumpărare.

Redăm în tabelul de mai jos (Zoicaș-Ienciu, 2004) o situație privind elementele clasice de rentabilitate ( $E(R)$ , media istorică a rentabilităților săptămânale) și risc ( $\sigma(R)$ , abaterea medie pătratică) în cazul indicilor mai multor țări, atât dezvoltate, cât și emergente, în perioada 19.09.1997-10.10.2004, precum și în cadrul a trei subperioade egale ale acestui interval pentru a sublinia evoluția celor doi parametri.

**Evoluția caracteristicilor de risc și rentabilitate în perioada 19.09.1997-10.10.2004 (eșantion de indici)**

Tabelul 1

	Marea Britanie	Austria	Canada	Cehia	China	Elveția	Franța	Germania	Hong Kong	India
$E(R)$	-0,31	6,72	3,39	7,13	2,54	0,23	4,45	1,01	3,63	5,77
$E_1(R)$	10,96	-6,47	12,02	8,43	9,39	10,46	34,45	30,57	22,17	16,91
$E_2(R)$	-9,70	6,95	-8,44	-14,45	4,29	-4,70	-18,12	-21,76	-17,71	-23,46
$E_3(R)$	-2,25	19,56	6,48	27,06	-5,97	-5,07	-3,09	-5,93	6,23	23,46
$\sigma(R)$	17,28	16,75	18,20	21,41	20,23	21,17	22,58	26,66	27,43	26,52
$\sigma_1(R)$	17,76	21,78	18,67	25,62	19,95	22,52	23,04	25,79	34,42	29,62
$\sigma_2(R)$	17,86	13,35	22,40	20,97	21,80	20,77	22,58	26,42	27,71	29,07
$\sigma_3(R)$	16,19	13,67	12,13	16,45	18,98	20,24	21,64	27,43	17,47	19,41
	Italia	Japonia	Rusia	Singapore	SUA	Taiwan	Turcia	Ungaria	România	Medie
$E(R)$	5,12	-5,08	31,36	2,36	2,76	-3,88	27,69	8,25	16,33	6,29
$E_1(R)$	32,41	9,12	32,26	10,31	15,54	6,81	73,49	15,71	-28,71	16,62
$E_2(R)$	-18,18	-21,69	40,58	-10,87	-11,37	-20,32	-19,33	-9,85	24,44	-8,09
$E_3(R)$	0,98	-2,83	21,40	7,50	3,99	1,70	28,52	18,66	53,02	10,18
$\sigma(R)$	22,86	21,93	55,94	26,97	18,60	29,02	49,63	30,38	33,96	26,71
$\sigma_1(R)$	24,03	22,21	82,23	36,40	18,44	28,05	54,14	43,14	42,52	31,07
$\sigma_2(R)$	27,07	23,05	42,34	24,03	21,05	33,52	55,40	24,00	32,73	26,64
$\sigma_3(R)$	15,65	20,42	29,82	17,01	15,99	25,03	36,87	18,42	23,11	20,31

Așa cum se observă din cadrul tabelului, rezultatele vin să confirme ceea ce se presupunea, anume că piețele țărilor emergente comparativ cu țările cu economie de piață dezvoltată oferă o rentabilitate superioară, datorată în principal nivelului de bază relativ modest asupra căruia acționează creșterea economică. Astfel, cele mai mari rentabilități, pe ansamblul perioadei, sunt oferite de Rusia, Turcia, România, Ungaria, Cehia și Austria. Este de asemenea relevant în ce măsură se menține această rentabilitate în cadrul subperioadelor. Astfel, în cadrul României se observă că rentabilitatea oferită a crescut în mod continuu de la -28% cât era în perioada 1997-2000, la 24%, respectiv 53% între 2002 și 2004. În această ultimă perioadă, România a oferit cea mai mare rentabilitate dintre toate țările incluse în studiu. Desigur, mărimea rentabilității poate fi rediscutată atunci când se consideră și influența inflației asupra creșterii cotațiilor (Zoicaș-Ienciu, 2006b).

Pornind de la criteriile clasice de selecție a titlurilor ce urmează a fi incluse în portofoliu și neadaptându-le la realitățile proprii piețelor emergente se creează posibilitatea apariției unor serii de erori care pot afecta un investitor atât prin prisma efectului (rentabilitatea obținută), cât mai ales prin dimensiunea efortului de cercetare depus în vederea obținerii acestui efect. În acest sens este cunoscută recomandarea specialiștilor de a nu filtra societățile cotate pe o piață emergentă în funcție de toate criteriile clasice (PER, PBR, Preț/Vânzări, Preț/Cash-flow), ci de a alege pe acela care descrie cel mai bine performanța și valoarea, ambele în accepțiunea locală.

O altă eroare des întâlnită este problema lichidității, care tinde să fie minimalizată prin însușirea necorespunzătoare a unor principii conform cărora lichiditatea se creează prin acțiunea fiecărui investitor. Acest lucru este adevărat, dar de regulă este nevoie de intervenția activă pe piață a unui număr mai mare de actori, lucru care e posibil să nu se realizeze întotdeauna. Chiar dacă are loc selecția celor mai bune titluri, acest lucru nu presupune în mod automat și formarea unui portofoliu optim, deoarece o concentrare excesivă a titlurilor într-un anumit sector al economiei sau chiar pe o singură piață

poate conduce la ratarea obiectivului esențial al formării de portofolii, acela de reducere a riscului.

Analizii care se confruntă cu sarcina evaluării acțiunilor companiilor cotate pe o piață emergentă se lovesc adesea de lipsa unui istoric în ceea ce privește caracteristicile economico-financiare ale evoluției activității companiilor. Automat are loc o îndepărtare față de instrumentele analizei fundamentale și o apropiere de tehnicile analizei grafice care, datorită unei lichidități adesea nesatisfăcătoare, poate inhiba în final, prin eșecuri repetate, aplecarea spre instrumente de analiză temeinică a pieței, analistul (investitorul) lasând de multe ori luarea deciziei pe seama instinctelor, intuiției sau a zvonisticiei, lucru total nerecomandat.

### În loc de concluzii

Pornind de la problematica complexă a orientării strategice a investițiilor la nivel mondial, în condițiile existenței unui exces de resurse de capital, în cadrul acestei lucrări am subliniat câteva aspecte referitoare la piețele emergente ca destinație predilectă a acestor capitaluri în ultimele două decenii. Facând o delimitare între conceptele de „piață emergentă” și „piață embrion”, am enumerat, de asemenea, și principalele caracteristici care conduc la depistarea acestor piețe speciale. În continuare, accentuând argumentele care recomandă investițiile pe piețele emergente, precum și ideile preconceptuate care le însoțesc adesea, am analizat evoluția acestor piețe și din prisma fluxurilor de capital privite atât ca mijloc de anticipare a noilor destinații investiționale, cât și ca pârghie macroeconomică în mâna guvernului local. Am considerat ca prezentând o importanță specială și acele caracteristici care conferă atractivitate unei piețe bursiere dezvoltând aspectul ofertei de titluri financiare (acțiuni) prin intermediul ofertelor publice inițiale cu ocazia privatizării marilor companii de stat. În final, s-a insistat asupra procesului de selecție a titlurilor respectiv de formare a portofoliilor atunci când aceste procese privesc și titluri cotate pe piețe emergente, fapt ce reclamă un proces de adaptare a criteriilor clasice la realitățile acestor piețe.

---

**Bibliografie**

---

- Divecha, A., Drach, J. and Stefeck, D. (1992). „Emerging Markets: A Quantitative Perspective”, *The Journal of Portfolio Management*
- Posner, M. (1998). „Profiting from Emerging Market Stocks”, *New York Institute of Finance*, SUA
- Punita, K. (1996). „Quantitative Models in Emerging Markets Stock Selection”, *Investments Research News, Batterymarch Financial Management Inc.*, 2/3, SUA
- Todea, A., Zoicaș-Ienciu, A. (2005). „Random and Nonrandom Walks in the Romanian Stock Market”, 10<sup>th</sup> International Conference on Finance and Banking, Karvina, October 19-20
- Zoicaș-Ienciu, A. (2006a), „Future Stock Returns – as a result of stock and bond market yield”, a 3-a Conferință Internațională „Economia și managementul transformării”, lucrare în curs de publicare
- Zoicaș-Ienciu, A. (2006b). „Investments in Emerging Markets – Vector of Globalization”, *International Conference: Strategic Leadership in the Context of Globalization and Regionalization*, Cluj-Napoca, 9-10 iunie 2006, lucrare în curs de publicare
- Zoicaș-Ienciu, A. (2004). „Metode de analiză a corelațiilor dintre piețele bursiere. Evoluția BVB în context regional și internațional”, *Sesiunea de comunicări științifice cu participare internațională: Lumea financiară – prezent și perspective*, Cluj-Napoca, 12-13 nov. 2004
- ING Barings Global Strategy (1995). „Cross Border Equity Flows: The Financial Silk Road“, publicat pe Internet

# Costul capitalurilor întreprinderii și rata de actualizare a investițiilor

■

**Ion Stancu**

*Profesor universitar doctor*  
Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *In this article, the author has assumed himself an assignment somehow ostentatious but useful, we believe, naming the one to illustrate by means of figures, the influence of both leverage and economic growth over the cost of capital, cost which will be used in capital budgeting. This synthesis is meant to be a forthcoming approach to a later investigation of the problems raised by the estimation of the cost of capital in the specific conditions of both the financial market in Romania and the quality of the economic-financial information, information available for this estimation.*

*The discount rate for an investment project ( $k_{inv}$ ) with a risk equal to the risk undertaken by the enterprise and financed within the firm's capital structure itself (having the same leverage) is equal to the (weighted average) cost of capital in the respective risk class ( $k$ ). Under these circumstances, it is interesting to find out this opportunity cost of capital invested in a medium-sized enterprise:*

- a) with investments in rebuilding the productive capacity, all equity financed;*
- b) with investments in rebuilding the productive capacity, financed both by equity and debt;*
- c) with new investments, all equity financed;*
- d) with new investments, financed both by equity and debt.*

*Under these conditions, we estimate the effect of both the leverage and economic growth over the cost of capital ( $k_{ec}$  and  $k$ ) to be able to determine in the end the discount rate of the analyzed investment ( $k_{inv}$ ):*

- *for enterprises with only maintaining investments ( $g = 0$ ), unlevered (U) and levered (L);*
- *for enterprises with growing investments ( $g > 0$ ), unlevered (U) and levered (L).*

**Key words:** opportunity cost of capital; expected rate of return; unlevered firm; income stocks; leverage; tax shields; weighted average cost of capital; growth stocks, sustainable growth rate.

■

## 1. Considerații teoretice preliminare

În toate procesele de evaluare avem nevoie de o referință fiabilă (benchmark, în engleză) în raport cu care estimăm o valoare pentru investiția de capital într-o întreprindere sau într-un proiect de investiție directă sau de investiție de portofoliu. În lipsa acestei referințe nu putem da valoare afacerii ce ar rezulta din respectiva investiție de capital.

Costul capitalului este costul de oportunitate al investiției de capital la o anumită clasă de risc. În termeni

mai uzuali, l-am putea defini ca pe un cost al șansei pierdute: „ce-am avut și ce-am pierdut”. Ca investitor, am avut șansa să câștig o rată medie în sectorul de activitate al afacerii (o rată deci normală pentru clasa de risc a respectivului sector economic), șansă pe care am pierdut-o (sau am câștigat-o) investind într-o întreprindere anume sau într-un proiect de investiție directă sau indirectă din sector și care îmi promit o rentabilitate internă (RIR) mai mare decât rata medie de rentabilitate

(= k). Obiectivul de maximizare a bunăstării investitorului reclamă maximum de rentabilitate la aceeași cantitate de risc. Astfel că, la aceeași mărime a riscului, investiția de capital se va face în proiectul cu rentabilitatea cea mai mare. Investitorii de capital în întreprindere sau într-un proiect de investiții urmăresc maximizarea averii printr-o remunerare (RIR) superioară (peste media k din clasa respectivă de risc de afaceri):  $RIR > k \rightarrow VAN > 0$ .

Care va fi rata de rentabilitate normală, cerută de investitori? Răspunsul la această întrebare se află în mulțimea de oportunități de investire din economie, care au un risc comparabil cu al proiectului analizat. Cele mai lichide oportunități de investire se găsesc pe piețele de capital active în care se tranzacționează valori mobiliare și pentru care societăți consacrate în consultanță financiară (Ibbotson Associates, Merrill Lynch, spre exemplu) publică rentabilitatea și riscul acestora.

Oportunitatea de investire pe piața de capital (activă și deci suficient de diversificată) reprezintă rentabilitatea cerută de investitori în întreaga lor masă (presupusă omogenă în privința rentabilităților așteptate) pentru mărimea riscului proiectului de investiții. Costul de oportunitate al capitalului (Opportunity Cost of Capital, în engleză)<sup>1</sup> este deci rentabilitatea la care investitorii renunță dacă investesc într-un anumit proiect de investiții și nu în valori mobiliare din aceeași clasă de risc.

Calculul costului de oportunitate după aplicarea cotei de impozit pe profit traversează o mare dificultate, respectiv aceea a caracterului deductibil al dobânzii din profitul impozabil. Fără această caracteristică a dobânzii, costul de oportunitate al capitalului unei firme îndatorate (L, levered, în engleză)<sup>1</sup> ar fi egal cu costul capitalului unei firme neîndatorate (finanțate integral din capitaluri proprii, U, unlevered, în engleză). Asimetria de fiscalitate dintre dobândă (deductibilă) și profitul ce revine acționarilor (nedeductibil) determină economii fiscale la întreprinderea îndatorată, proporționale cu mărimea dobânzilor (deductibile) și cu cota de impozit pe profit:  $Dob \times \tau$ . Valoarea actualizată (în perpetuitate) a acestor economii fiscale (egale cu  $DAT \times \tau$ ) mărește valoarea capitalurilor proprii ale unei întreprinderi îndatorate. În consecință, costul capitalurilor proprii și împrumutate ale acestei întreprinderi îndatorate,  $k_{ec}^L$ , va fi mai mic decât costul de oportunitate al capitalului unei firme neîndatorate,  $k_{ec}^U$  (Modigliani & Miller, 1963):

$$k_{ec}^L = k_c \frac{CPR}{CPR + DAT} + k_d(1 - \tau) \frac{DAT}{CPR + DAT}$$

În raport cu costul de oportunitate al întreprinderii neîndatorate, costul capitalului întreprinderii îndatorate este un *cost mediu ponderat ajustat (after-tax weighted-*

*cost of capital*, în engleză). Prin detaxarea de impozit a costului datoriilor și, implicit, a costului capitalurilor proprii,  $k_{ec}^L$  este mai mic decât costul de oportunitate  $k_{ec}^U$ , cu atât mai mic cu cât ponderea datoriilor în valoarea întreprinderii și mărimea cotei de impozit ( $\tau$ ) sunt mai mari:

$$k_{ec}^L = k_{ec}^U \left( 1 - \frac{DAT}{V_0^L} \times \tau \right) < k_{ec}^U$$

unde:

$$V_0^L = V_0^U + DAT \times \tau$$

Costul este o foarte bună referință (benchmark) în alegerea ratei de actualizare pentru proiecte de investiții care au același risc de exploatare și financiar cu cel al întreprinderii.

*Costul capitalului unei întreprinderi neîndatorate (U)*, ca rată de actualizare a unei investiții pure și de același risc cu întreprinderea, se estimează cel mai frecvent prin două modele cvasiechivalente: Gordon & Shapiro (1956) și CAPM (Sharpe, 1964):

$$k_c = \frac{Div_1}{P_0} + g$$

unde:

$Div_1$  = dividendul la sfârșitul anului curent;

$P_0$  = valoarea de piață a acțiunilor firmei;

$g$  = rata anuală, constantă și perpetuă de creștere a dividendului și

$$k_c = R_f + (E_M - R_f) \beta_i$$

unde:

$R_f$  = rata dobânzii fără risc;

$E_M$  = speranța de rentabilitate a pieței de capital;

$\beta_i$  = coeficient de volatilitate a rentabilității acțiunilor firmei în raport cu rentabilitatea pieței de capital.

Ambele modele implică un corp de ipoteze destul de simplificatoare pentru realitatea economică: piață perfectă, absența fiscalității ( $\tau = 0$ ), evoluție constantă și perpetuă etc. Sub aceste ipoteze, costul capitalului are determinări specifice pentru rata de creștere  $g = 0$  (Income Stocks) și pentru rata de creștere  $g = ROE \times b > 0$  (Growth Stocks), în care  $ROE$  = rentabilitatea capitalurilor proprii (la valoarea lor contabilă) și  $b$  = coeficient de reținere din profitul net pentru finanțarea investițiilor noi (a oportunităților de creștere).

În acest fel, întreprinderi cu oportunități de creștere ( $g > 0$ ), cu același cost al capitalurilor ca și întreprinderile



fără oportunități de creștere ( $g = 0$ ), vor avea, pe lângă valoarea întreprinderilor de tip Income Stocks, o valoare suplimentară obținută din valorificarea oportunităților de creștere (Leibowitz & Kogelman, 1990):

$$V_0^{U;g>0} = \frac{PN}{k_c} + \frac{PN \times b \times \left( \frac{ROE}{k_c} - 1 \right)}{k_c - g} = V_0^{U;g=0} + V_0^{Op.Creștere}$$

Întreprinderea cu  $g = 0$  (Income Stocks) are implicit  $b = 0$  și deci nu poate înregistra vreo valoare a oportunităților de creștere. Întreprinderile de tip Income Stocks au doar investiții de menținere, autofinanțate din amortizare.

Întreprinderea cu  $g > 0$  (Growth Stocks) are oportunități de creștere, deoarece  $ROE > k_c$  și fructifică această VAN pozitivă a investițiilor noi. Investițiile care se autofinanțează din profitul net reinvestit sunt sustenabile<sup>2</sup>.

Costul capitalurilor proprii interesează în evaluarea oricărui proiect de investiții atât cel autofinanțat integral, cât și cel care solicită, în completare, majorarea capitalului social sau majorarea împrumuturilor. Se vor lua în analiză costurile nete (după impozitare) ale surselor de finanțare (proprii sau împrumutate), deoarece există diferențieri atât în ceea ce privește costul specific, cât și tratamentul lor fiscal. Dobânzile sunt deductibile din profitul impozabil, conducând la economii fiscale, în timp ce dividendele nu sunt deductibile. Rata de actualizare a investițiilor trebuie deci să integreze în VAN și aceste particularități ale surselor de finanțare.

Rata de actualizare a unui proiect de investiții ( $k_{inv.}$ ) cu risc egal cu cel al întreprinderii și finanțat în structura de capitaluri a întreprinderii (cu aceeași rată de îndatorare) este egală cu costul (mediu ponderat) al capitalului din clasa respectivă de risc ( $k$ ). În aceste condiții este interesantă aflarea acestui cost de oportunitate într-o întreprindere standard<sup>3</sup>:

a) cu investiții de menținere a capacității productive, finanțate integral din capitaluri proprii;

b) cu investiții de menținere a capacității productive, finanțate din capitaluri proprii și din împrumuturi;

c) cu investiții noi, finanțate integral din capitaluri proprii;

d) cu investiții noi, finanțate din capitaluri proprii și din împrumuturi.

În toate aceste împrejurări, vom face o estimare a efectului îndatorării și al creșterii economice asupra costului capitalului pentru a putea determina apoi rata de actualizare a investiției analizate ( $k_{inv.}$ ):

- pentru întreprinderi doar cu investiții de menținere ( $g = 0$ ), neîndatorate (U) și îndatorate (L);
- pentru întreprinderi cu investiții de creștere ( $g > 0$ ), neîndatorate (U) și îndatorate (L).

## 2. Întreprinderi neîndatorate (U) și cu investiții de menținere a capacității productive ( $g = 0$ )

Costul unei întreprinderi cu creștere zero interesează numai informativ (pentru ușurința înțelegerii calculului), deoarece, la această firmă, nu avem investiții noi și nu vom face evaluarea lor. Este vorba de întreprinderi cu segment de piață stabilizat (utilități publice, spre exemplu) și care nu oferă acționarilor decât *dividende* (Income Stocks), nu și creșteri de capital. Lipsa investițiilor noi (de creștere) presupune, în mod implicit, existența investițiilor de menținere a capacității de producție și de vânzare, investiții finanțate integral din amortizare:

$$g = 0 \Rightarrow Imo_1 = Imo_0 \Rightarrow \Delta Imo = Amo_1,$$

$$\text{iar } \Delta ACR_{\text{nete}} = 0.$$

unde:

$Imo$  = imobilizări la începutul (0) și la sfârșitul anului (1);

$Amo$  = amortizarea anuală;

$ACR_{\text{nete}}$  = active circulante nete.

În aceste condiții, întregul profit net se distribuie sub formă de dividende ( $d = 1$  și, deci,  $b = 1 - d = 0$ , unde  $d$  și  $b$  sunt coeficienți de distribuire a profitului net sub formă de dividende sau de autofinanțare a creșterii).

Pe o perioadă de timp nedeterminată ( $n \rightarrow \infty$ ) și cu dividende anuale constante ( $g = 0$ ), costul capitalurilor proprii ( $k_c$ ), după modelul Gordon & Shapiro, este estimat astfel:

$$k_c = \frac{Div_1}{P_0} + g = \frac{PN_1}{P_0}$$

în care:

$Div_1 = PN_1$  = dividendul egal cu profitul net din anul curent;

$P_0$  este prețul de cumpărare (în Bursă) al acțiunilor întreprinderii de tip Income Stocks.

*Exemplu: O astfel de întreprindere cu Income Stocks are inițial o valoare  $V_0 = 102.000$ , egală cu valoarea contabilă ( $AE_0$ ), și distribuie anual și constant întregul profit net sub formă de  $Div_1 = 15.300$ . Aceasta va avea un cost al capitalurilor ei proprii  $k_c = 15\%$ :*

$$k_c = \frac{15.300}{102.000} + 0 = 0,15; \quad PER = \frac{102.000}{15.300} = 6,6$$

**Income Stocks (U; g = 0)**

Active immobilizate	68000	Capitaluri proprii	102000
Active circ. nete	34000	Datorii > 1 an (TL)	-
<b>TOTAL</b>	<b>(AE) 102000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>102000</b>

Vânzări	168800	$k^U = 15\%$	$g = 0$
Costuri variabile	0,75 126600	$V_0^U = 102000$	$V_0^{U_{CPR}} = 102000$
Costuri fixe	13800		
Amortizări	8000	$k = 15\%$	
Dobânzi	0,12		
Impozit pe profit	0,25 5100	$ROA = 15\%$	<b>ROE = 15%</b>
Profit net	<b>15300</b>		

Investițiile de menținere a capacității au un risc egal cu cel al întreprinderii, sunt autofinanțate din amortizare și, în consecință, au o rată de actualizare egală cu costul capitalurilor proprii ale întreprinderii:  $k_{inv.} = k_c = 15\%$ . Mai mult, în condiții de creștere zero ( $g = 0$ ), rata internă de rentabilitate a investițiilor de menținere este egală cu rata lor de actualizare și deci VAN este nulă:

$$RIR_{inv.} = k_{inv.} \Rightarrow VAN_{inv.} = 0$$

### 3. Întreprinderi îndatorate (L) și cu investiții de menținere a capacității productive (g = 0)

Activul economic al întreprinderii îndatorate este finanțat din capitaluri proprii și din împrumuturi. Întregul profit net este distribuit sub formă de dividende, iar amortizarea finanțează investițiile de menținere a capacității productive. La rândul lor, investițiile de menținere a capacității de producție au același risc cu activul economic în exploatare și, în consecință, vor avea o rată de actualizare ( $k_{inv.}$ ) egală cu costul (mediu ponderat) al capitalului întreprinderii:  $k_{inv.} = k_{ec}$ .

În condiții de impozit pe profit,  $\tau = 25\%$ , costul capitalului întreprinderii ( $k_{ec}$ ) este media aritmetică ponderată a costurilor specifice ale celor două surse de procurare a capitalurilor proprii și împrumutate. Costul capitalurilor proprii se determină pe baza profitului net după impozit. În consecință, costul datoriilor trebuie și el să fie defiscalizat ( $1-\tau$ ):

$$k_{ec}^L = k_c \frac{CPR}{CPR + DAT} + k_d (1 - \tau) \frac{DAT}{CPR + DAT}, \text{ sau}$$

$$k_{ec}^L = k_{ec}^U \left( 1 - \frac{DAT}{V_0^L} \times \tau \right)$$

Într-o întreprindere cu creștere zero ( $g = 0$ ), investițiile de menținere vor avea VAN egală cu zero și, implicit,  $RIR = k_{inv.}$ . În aceste condiții, valoarea întreprinderii se

modifică cu valoarea actuală a economiilor de impozit pe profit determinate de caracterul deductibil al dobânzii din profitul impozabil.

$$V_0^L = V_0^U + V_0^{Ec.impozit},$$

unde:

$$V_0^{Ec.impozit} = \frac{DAT \times R_{dob} \times \tau}{k_{DAT}} \text{ cu } R_{dob} = k_{DAT}$$

În exemplul nostru anterior, la întreprinderea îndatorată cu o valoarea contabilă de 102.000 se înregistrează o valoare de piață superioară ca urmare a valorii actuale a economiilor de impozit pe profit, datorate dobânzii deductibile ( $DAT \times \tau$ ), respectiv  $V_0^L = 114.500$  ( $102.000 + 50.000 \times 0,25$ ). În ipoteza că valoarea datoriilor rămâne constantă ( $DAT = 50.000$ ), valoarea economiilor fiscale va majora valoarea capitalurilor proprii la  $V_0^{L_{CPR}} = 64.500$  ( $52.000 + 50.000 \times 0,25$ ):

$$V_0^L = 102.000 + 50.000 \times 0,25 = 114.500$$

În consecință, ponderea capitalurilor proprii va fi acum de 56,33%, iar a împrumuturilor de 43,67%. La rata dobânzii fără risc de 12%, capitalurile proprii vor avea un cost de 16,744%, cu o primă de 1,744% la un levier de 0,7752 ( $50.000/64.500$ ):

$$k_c = 15\% + (15\% - 12\%) \times (1 - 0,25) \times 0,7752 = 16,744\%$$

**Income Stocks (L; g = 0)**

Active immobilizate	68000	Capitaluri proprii	52000
Active circ. nete	34000	Datorii > 1 an (TL)	50000
<b>TOTAL</b>	<b>(AE) 102000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>102000</b>

Vânzări	168800	$k^U = 15\%$	$g = 0$
Costuri variabile	0,75 126600	$V_0^U = 102000$	$V_0^{U_{CPR}} = 52000$
Costuri fixe	13800		
Amortizări	8000	$V_0^L = 114500$	$V_0^{L_{CPR}} = 64500$
Dobânzi	0,12 6000		
Impozit pe profit	0,25 3600	$k^L = 13,36\%$	$k_{CPR} = 16,744\%$
Profit net	<b>10800</b>	<b>ROA = 15,00%</b>	<b>ROE = 16,744%</b>

La nivelul acestor costuri specifice de procurare, costul mediu ponderat al capitalului este  $k_{ec} = 13,36\%$ .

$$k_{ec} = 16,744\% \times \frac{64.500}{114.500} + 12\% \times (1 - 0,25) \times \frac{50.000}{114.500} = 13,36\%$$

$$k_{ec} = 15\% \left( 1 - \frac{50.000}{114.500} \times 0,25 \right) = 13,36\%$$

Costul amortizării pentru finanțarea investițiilor de menținere este deci:  $k_{inv. mentin.} = 13,36\%$ . Amortizarea, ca sursă de finanțare, are aceeași structură de proveniență a capitalurilor (56,33% CPR% și 43,67% DAT), deoarece privește active fixe cumpărate din ambele surse de capital. În consecință, costul ei este cel mediu ponderat.

Pentru datorii de 50.000, care se reconstituie la acest nivel în fiecare an, întreprinderea plătește dobânzi în mod constant de 6.000 anual. Profitul net de 10.800 se distribuie integral și constant sub formă de dividende anuale.

#### 4. Întreprinderi neîndatorate (U) și cu investiții noi ( $g > 0$ )

Fiind vorba de investiții noi, întreprinderea înregistrează o rată de creștere ( $g$ ) autofinanțată și oferă acționarilor atât venituri din dividende, cât și din oportunități de creștere (Growth-Stocks). Drept urmare, costul capitalurilor proprii va cuprinde, conform modelului Gordon & Shapiro, două componente: randamentul de dividend și rata anuală de creștere:

$$k_c = \frac{Div_1}{P_0} + g$$

în care:

$$Div_1 = Div_0 (1 + g);$$

$$g = ROE \times b = \text{constantă}; n \rightarrow \infty;$$

ROE = rata de rentabilitate a capitalurilor proprii;

b = coeficient de reținere din profitul net pentru autofinanțarea investițiilor noi.

La această întreprindere, investițiile de menținere se finanțează în continuare din amortizare, iar investițiile noi se finanțează din profitul net reinvestit  $[PN \times (1 - d) = PN \times b = PN - Div]$ .

Exemplu: O întreprindere cu Growth Stocks cumpărată inițial cu același preț  $V_0 = 102.000$ , care are 100% capitaluri proprii și distribuie anual și constant dividende în proporție de  $2/3$  din profitul net, va reține  $1/3$  din profitul net pentru valorificarea oportunităților de creștere:  $ROE = 16,55\% > 15\% = k$ . Ca urmare a investiției eficiente a profitului nedistribuit, întreprinderea de tip Growth Stocks va avea o valoare mai mare de cât cea de tip Income Stocks, respectiv cu valoarea actuală a oportunităților de creștere:

$$V_0 = \frac{PN_{g=0}^U}{k_{g=0}^U} + \frac{PN_{g>0}^U \times b \times \left( \frac{ROE_{g>0}^U}{k_{g=0}^U} - 1 \right)}{k_{g=0}^U - g} = V_{0_{g=0}}^U + V_0(\text{Op.Cr})$$

#### Growth Stocks (L), ROE = 16,55% > 15% = k și g = 5%

Active imobilizate	68000	Capitaluri proprii	102000
Active circ. nete	34000	Datorii > 1 an (TL)	0
TOTAL (AE)	102000	TOTAL	102000

Vânzări	177240	$k^U = 15\%$	$g = 5\%$
Costuri variabile	0,75	132930	$V_0^U = 102000$ $V_0^U_{CPR} = 102000$
Costuri fixe	13800		
Amortizări	8000	$V_0^{Ug} = 107821$	$V_0^{Ug}_{CPR} = 107821$
Dobânzi	0,12	0	
Impozit pe profit	0,25	5627	$k^{Ug} = 15\%$ $k^{Ug}_{CPR} = 15\%$
Profit net	16882	$k = 15\%$	$ROA = 16,55\%$
Dividende	d = 0,66667	11255	
Profit reinvestit	b = 0,33333	5627	

$$ROE = \frac{16.882}{102.000} = 0,165515, \text{ respectiv } 16,55\%$$

$$V_0 = \frac{15.300}{0,15} + \frac{5.627,5 \times \left( \frac{0,165515}{0,15} - 1 \right)}{0,15 - 0,05} = 102.000 + 5.821 = 107.821$$

Ca urmare a oportunităților de creștere, rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE = 16,55%) este superioară costului capitalurilor proprii ( $k_c = 15\%$ ). Acestea au o valoare actualizată (conform aceluiași model Gordon & Shapiro) complementară valorii actuale a unei firme de venituri (egală cu:  $15.300/0,15 = 102.000$ ).

Profitul reinvestit în primul an ( $16.882 \times 1/3 = 5.627,5$ ) la ROE = 16,55% în raport cu  $k_{inv.} = 0,15$  va conduce la o  $VAN_{inv.} = 582,07 = 16.882 \times 1/3 \times (0,165515/0,15 - 1)$  cu o rată de creștere constantă,  $g = 0,05$ . Valoarea actualizată a acestei creșteri de capital este  $582,07/(0,15 - 0,05) = 5.821$ .

Acest câștig de capital se adaugă la valoarea actuală a unei întreprinderi cu creștere zero (de 102.000) și care ar obține același profit net. În consecință, valoarea acțiunilor de creștere (Growth Stocks) este egală cu aceea a unor acțiuni de venituri având același risc (Income Stocks = 102.000), plus valoarea actualizată a oportunităților de creștere (PVGO = 5.821).

$$V_0 = 102.000 + 5.821 = 107.821.$$

Costul capitalurilor proprii al întreprinderii neîndatorate cu rata de creștere  $g > 0$  (Growth Stocks) este deci egal cu costul unei întreprinderi de tip Income Stocks plus rata de creștere  $g = 5\%$ :

$$k_c = \frac{10.200}{102.000} + 0,05 = 0,10 + 0,05 = 0,15, \text{ respectiv } 15\%.$$

### 5. Întreprinderi îndatorate (L) și cu investiții noi (g > 0)

Urmărind exemplul nostru cifric, întreprinderea (similară ca valoare de piață cu una îndatorată:  $V_0^L = 114.500$ , dar cu  $g = 0$ ) are oportunități de creștere ( $ROE > k$ ) pe care le valorifică în mod constant cu o rată anuală de creștere  $g = 5,58\%^4$ .

$$k_{ec}^{L;g>0} = k_c^{L;g>0} \times \frac{CPR}{AE} + k_d \times (1 - \tau) \times \frac{DAT}{AE},$$

unde:

$$k_c^{L;g>0} = \frac{PN_{g>0}^L}{CPR_{g>0}^L}$$

$$k_{ec}^{L;g>0} = 18,05\% \times \frac{69.635}{119.635} + 12\% \times (1 - 0,25) \times \frac{50.000}{119.635} = 14,2655\%,$$

unde:

$$k_c^{L;g>0} = \frac{12.567}{69.635}$$

Pentru întreprinderile de tip Growth Stocks, cu rată de îndatorare (L), rata de creștere g este o rată sustenabilă (Higgins, 1981). La acest nivel de creștere, profitul net reinvestit anual (constant crescător) poate susține dezvoltarea întreprinderii cu păstrarea nemodificată a ratei de îndatorare și a levierului DAT/CPR.

Dar să analizăm mai întâi *rata g de creștere sustenabilă*, egală cu rata de rentabilitate a capitalurilor proprii (ROE) ponderată cu coeficientul b de reinvestire a profitului net în această creștere. Această rată g antrenează și o creștere proporțională a datoriilor astfel încât rata îndatorării rămâne aceeași pe toată perioada unei astfel de creșteri. În aceste condiții, împrumutătorii nu-și vor schimba cerința de remunerare ( $k_d$ , rata de dobândă) chiar dacă, în cifre absolute, volumul creditelor crește. Nici acționarii nu vor cere o remunerare mai mare ( $k_c$ , cost al capitalurilor proprii), întrucât prima de risc financiar nu se modifică.

Necesarul total de capitaluri  $AE_1$  va crește cu rata g:  $AE_1 = AE_0 (1 + g)$  și în aceeași proporție vor crește și cele două componente ale capitalurilor:

$CPR_1 = CPR_0 (1 + g)$ , creștere autofinanțată din profitul net reinvestit.

$DAT_1 = DAT_0 (1 + g)$ , creștere finanțată din împrumuturi noi la același cost,  $k_d = \text{constant}$ .

$$\frac{DAT_1}{AE_1} = \frac{DAT_0 (1 + g)}{AE_0 (1 + g)} = \frac{DAT_0}{AE_0} = \text{constant}.$$

În consecință,  $k_c = k_{ec} + (k_{ec} - k_d) \times (1 - \tau) \times DAT/CPR$

$$V_0^L = V_0^U + V_0^{Ec.impozit} + V_0^{Op.Creștere}$$

#### Growth Stocks (U),

**ROE = 16,73% > 15% = k și g = 5,58%**

Active imobilizate	68000	Capitaluri proprii	52000
Active circ. nete	34000	Datorii > 1 an (TL)	50000
TOTAL (AE)	<b>102000</b>	TOTAL	<b>102000</b>

Vânzări	178221	$k^U = 15\%$	$g = 5,58\%$
Costuri variabile	0,75 133666	$V_0^U = 102000$	$V_0^{U/CPR} = 52000$
Costuri fixe	13800		
Amortizări	8000	$V_0^L = 114500$	$V_0^{L/CPR} = 64500$
Dobânzi	0,12 6000	$k^L = 13,36\%$	
Impozit pe profit	0,25 4189		$k^{L/CPR} = 16,744\%$
Profit net	<b>12567</b>	$V_0^g = 107135$	$V_0^{Ug/CPR} = 57135$
Dividende	d = 0,66667 8378	$V_0^{Lg} = 119635$	$V_0^{Lg/CPR} = 69635$
Profit reinvestit	b = 0,33333 4189		
		$k^{Lg} = 14,265\%$	$k^{Lg/CPR} = 18,05\%$
		<b>k = 15% ROA = 16,73%</b>	

$$V_{0;g>0}^L = 102.000 + 12.500 + \frac{4.189 \left( \frac{0,1673}{0,15} - 1 \right)}{0,15 - 0,0558} = 114.500 + 5.135 = 119.635$$

Cu un profit net reinvestit de 4.189, întreprinderea noastră va avea o valoare de piață a capitalurilor proprii de 69.635; respectiv 52.000 = valoarea capitalurilor proprii ale unei întreprinderi similare, dar cu creștere zero ( $g = 0$ ) la care se adună 12.500 = valoarea actuală a economiilor de impozit la dobânzi plus 5.135 = valoarea actuală a oportunităților (perpetue) de creștere:

$$V_0(CPR) = 52.000 + 12.500 + 5.135 = 69.635$$

Așadar, valoarea capitalurilor proprii întreprinderii Growth Stocks îndatorată (L) are o influență favorabilă din îndatorare și o alta din valorificarea oportunităților de creștere.

#### Concluzii și aspecte critice

Alături de estimarea cash-flow-urilor viitoare din exploatarea investiției de capital, problematica estimării costului capitalului este esențială pentru evaluarea eficienței (sau ineficienței) respectivei investiții. Am putea afirma, fără să greșim, că cercetarea financiară modernă s-a focalizat asupra determinării acestei referințe de măsurare a performanței

întreprinderii sau a proiectului de investiție (directă sau indirectă) în care s-au alocat banii rezultați în urma unui proces de economisire. De altfel, cele mai multe premii Nobel în Finanțe s-au acordat pentru cercetări ale costului capitalului, îndeosebi ale primei de risc proporționale cu cantitatea de risc asumată de investitori (Modigliani, Miller, Markowitz, Sharpe, Scholes, Merton etc).

Proiectele de investiții, îndeosebi cele directe, se raportează la costul capitalului (capitalurilor) unei întreprinderi standard din clasa de risc a sectorului de activitate în care se plasează exploatarea respectivei investiții. În afară de rentabilitatea economică a întreprinderii (ROA), interesează și structura financiară a capitalurilor similară cu a proiectului de investiții de analizat, precum și impactul valorificării oportunităților de creștere asupra costului capitalului și asupra valorii capitalului investit.

Autorul și-a asumat, în acest articol, o misiune puțin pretențioasă dar, credem noi, utilă, respectiv aceea de a ilustra cifric influența îndatorării și a creșterii economice asupra costului capitalului, cost ce va fi utilizat în evaluarea proiectelor de investiții. Această sinteză se constituie ca un demers premergător investigării de mai târziu a

problemelor pe care le ridică estimarea costului capitalului în condițiile specifice ale pieței financiare din România și ale calității informațiilor economico-financiare disponibile pentru această estimare.

Ipotezele sub care s-au folosit modele invocate pentru estimarea costului capitalului sunt puțin realiste pentru economia României. Încă o dată, intenția noastră a fost doar de evidențiere a efectelor îndatorării și creșterii economice, care sunt reale, dar măsurarea mărimii lor efective este mai complexă. Spre exemplu, constanța mărimii datoriilor (DAT) pe o perioadă nedeterminată ( $n \rightarrow \infty$ ) a fost reconsiderată de Miles & Ezzell (1980) propunând un model care păstrează constantă o anumită structură (optimă sau scontată a fi optimă) și în care economiile viitoare de impozit nu mai sunt considerate certe<sup>5</sup>.

De asemenea, este greu de acceptat, chiar și pe o piață financiară eficientă, creșterea economică cu o rată  $g$  constantă pe o perioadă nedeterminată. Ipoteza a fost introdusă pentru a face evaluarea oportunităților de creștere în perpetuitate. Rezultatele obținute trebuie interpretate deci cu rezerve, având în vedere creșteri nonconstante, mai ales în condiții de concurență și de „șintire” a oportunităților de creștere de către toți investitorii.

## Note

1. Costul de oportunitate al capitalului este rata cerută de acționarii unei întreprinderi finanțate integral din capitaluri proprii (costul pur al capitalului, neafectat de influențe fiscale). În absența impozitului pe profit ( $\tau = 0$ ), o întreprindere îndatorată are același cost de oportunitate (ca și întreprinderea îndatorată), deoarece costul mai redus, în general, al datoriilor se compensează cu un cost al capitalurilor proprii, proporțional mai ridicat în funcție de levierul DAT/CPR, în valori de piață.
2. Pentru  $g > ROE \times b$  și deci creștere nesustenabilă, este nevoie de majorare de capital social cu costuri de emisiune suplimentare.
3. Este vorba de o întreprindere medie din sectorul de activitate al investiției de capital care întrunește caracteristicile normale de rentabilitate ale clasei de risc (economic, financiar, fiscal etc.) a sectorului.
4. Întreprinderea neîndatorată, dar cu  $g > 0$  și care are  $ROE = k$ , va obține aceleași rezultate ca și întreprinderea Income Stocks chiar dacă își propune reinvestirea unei părți din profitul net. Acționarii au același câștig din reținerea profitului în întreprindere ca și din plasarea dividendelor pe piața de capital, respectiv  $VAN = 0$ :

Active imobilizate	68000	Capitaluri proprii	102000
Active circ. nete	34000	Datorii > 1 an (TL)	0
<b>TOTAL (AE)</b>	<b>102000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>102000</b>
Vânzări	168800	$k^U = 15,00\%$	$g = 5,00\%$
Costuri variabile	0,75 126600	$V_0^U = 102000$	$V_0^{U_{CPR}} = 102000$
Costuri fixe	13800		
Amortizări	8000	$V_0^L = 102000$	$V_0^{L_{CPR}} = 102000$
Dobânzi	0,12 0		
Impozit pe profit	0,25 5100	$k^L = 15,00\%$	$k_{CPR} = 15,00\%$
Profit net	15300		
Dividende	$d = 0,66667$ 10200	$V_0^g = 102000$	$V_0^{U_{CPR}} = 102000$
Profit reinvestit	$b = 0,33333$ 5100	<b><math>k = 15\%</math></b>	<b><math>ROA = 15,00\%</math></b>

5. Valoarea economiilor fiscale, după Miles & Ezzell, este:

$$V_{0\text{ec.fiscale variabile}} = \frac{DAT \times k_d \times \tau}{k_{ec}^U} \times \frac{1 + k_{ec}^U}{1 + k_d}$$

și

$$V_0^L = V_0^U + \frac{DAT \times k_d \times \tau}{k_{ec}^U} \times \frac{1 + k_{ec}^U}{1 + k_d}$$

Costul mediu ponderat ajustat cu aceste economii fiscale este:

$$k_{ec}^L = k_{ec}^U - \frac{DAT \times k_d \times \tau}{V_0^L} \times \frac{1 + k_{ec}^U}{1 + k_d}, \text{ iar costul capitalurilor proprii}$$

este aproximativ egal cu:

$$k_c = k_{ec}^U + \left(k_{ec}^U - k_d\right) \frac{DAT}{CPR}.$$



---

**Bibliografie**


---

- Brealey, R. and Myers, St. (2000). *Principles of Corporate Finance*, 6<sup>th</sup> edition, The McGraw-Hill Company, Inc.
- Copeland, Th., Koller T.M., and Murrin J. (2000). *Valuation, Measuring and Managing the Value of Companies*, Third Edition, John Wiley & Sons Inc., New York, p. 550
- Damodaran Aswath (1996). *Investment Valuation*, John Wiley & Sons Inc., New York
- Gordon, M. and Shapiro, E. (1956). *Capital Equipment Analysis: The Required Rate of Profit*, Management Science 3, pp. 102-110
- Higgins R.C., *Sustainable Growth under Inflation*, Financial Management (Autumn 1981)
- Ibbotson Associates, Inc., *1998 -2204 Yearbook*, ©1998 – 2004 Ibbotson Associates, Inc., Chicago, 1998 – 2004
- Leibowitz, M.L. and Kogelman, S., *Inside the P/E Ratio: The Franchise Factor*, Financial Analysts Journal, 46:17-35 (November – December 1990)
- Merton, R., *An Intertemporal Capital Asset Pricing Model*, *Econometrica*, September 1973, pp. 867-888
- Miles, F. and Ezzell, R. (1980). *The Weighted Cost of Capital, Perfect Capital Markets, and Project Life: A Clarification*, Journal of Financial and Quantitative Analysis, 15, pp. 719-730
- Modigliani, F. and Miller, M. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance, and The Theory of Investments*, American Economic Review, 3, pp. 261-297
- Modigliani, F. and Miller, M. (1963). *Corporate Income Taxes and The Cost of Capital: A Correction*, American Economic Review 53, pp. 433-443
- Miller, M. (1977). *Debt and Taxes*, Journal of Finance 2, pp. 261-275
- Myers, S.C. *Interactions of Corporate Financing and Investment Decisions – Implications for Capital Budgeting*, Journal of Finance, 29 (1974), pp. 1-25.
- Ohlson, J.A., (1995). *Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation*, Contemporary Accounting Research, 11, Spring, pp.161-182
- Ross, St. and co-authors (2006). *Corporate Finance*, Sixth Edition, Irwin Inc.
- Ross, S., *The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing*, *Journal of Economic Theory*, December 1976, pp. 343-362
- Sharpe, W., *Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk*, Journal of Finance, September 1964, pp. 425-442
- Stancu, I. (editor) (1998). *Articole fundamentale în teoria financiară*, Tipografia A.S.E. București



# Sectorul public și provocările europenizării



**Lucica Matei**

Profesor universitar doctor

Școala Națională de Studii Politice și Administrative București

***Abstract.** The paper emphasises the role of the market-type mechanisms within the activity of the organisations from the public sector. The end of the 20th century was defined by the effects of the public sector reform. The public sector is placed within the cultural and political environment of each country and the reforms have aimed to redefine the structures of the state organisations in the economy and the relationships such as market-government, government-bureaucracy, government-citizens, bureaucracy-citizens, civil servants-politicians-citizens. The public sector reform, achieved at the managerial systems, organisational structures and regulations levels is accompanied by specific and structural reforms. Accepting the market-type mechanisms instead of bureaucratic mechanisms, meaning not the simple provision of public services but the creation of some governmental “actors”, functioning completely on commercial bases, supporting the development of the partnerships between the public and private sector, introducing privatisation is achieved in view of creating “the facilitating state”. We discuss about “facilities” such as citizens and society involvement in public businesses, making public administration more citizen-friendly and the state closer to the public need. The citizens’ involvement, as customers in the flow of the public service contributes to creating an organic ensemble characterised by two fundamental dimensions: level and type of influence of the customers and the private-public dichotomy. Synthesising, the relationships and market mechanisms enable to the public sector to get closer to the public needs and to create a modern administration based on efficiency, effectiveness and openness towards change.*

**Key words:** reform; citizen-customer; market-type mechanisms; public service.



## 1. Reforma sectorului public este o necesitate obiectivă?

În secolul XXI, așteptările tot mai mari ale cetățenilor de la sectorul public, apariția unor tehnologii noi, individualizarea, delegarea și descentralizarea, presiunile financiare și tendințele de internaționalizare, evoluția demografică au devenit factori determinanți ai schimbării. Asistăm la evoluții diferite ale sistemului administrației publice, serviciului public și cetățean în întreaga lume. Politicile publice sunt administrate prin intermediul unor structuri tot mai complexe, al unor structuri de guvernare descentralizate, al parteneriatelor public-privat și al cooperării dintre ONG-uri, consultanți și guvern.

Preocuparea guvernelor, a puterilor executive pentru actul de guvernare, din perspectiva satisfacerii interesului public, a dimensionării realiste a nevoii publice, scăderea

cheltuielilor publice și creșterea calității serviciilor publice au reprezentat premise ale reformei sectorului public. În acest sens transformarea administrației într-un „serviciu” supus rigorilor pieței și a publicului în actorul pieței „clientul” se constituia, la sfârșitul secolului XX, într-un obiectiv prioritar al guvernării moderne, obiectiv pe care îl întâlnim și astăzi, condiționat de evoluția factorilor economici, sociali, politici, financiari, dintre care amintim:

- presiunile bugetare, cu accent pe îmbunătățirea calității serviciilor ca mijloc de reducere a costurilor sau de a „face mai mult cu cheltuieli mai mici”;
- un public mai pretențios, care dorește să beneficieze de servicii mai bune și să aibă un cuvânt de spus privind aceste servicii;

- recunoașterea faptului că un sector public mai eficient și mai orientat spre public atrage după sine o performanță economică în general;
- presiunile exercitate pentru legitimitatea și transparența guvernării prin specificarea drepturilor fiecărui cetățean la servicii și prin creșterea egalității privind accesul la servicii;
- noile posibilități tehnologice pentru îmbunătățirea calității serviciilor;
- schimbările din teoria managementului privat, care sunt considerate relevante sau transferabile în managementul public.

Strategiile de reformă pe plan mondial se fundamentează, pe de o parte, pe un argument de bază, și anume acela de a îmbunătăți performanța sectorului public prin expunerea acestuia la rigorile mecanismelor de tip piață, iar, pe de altă parte, prin redefinirea rolului sectorului public în economie. Modul de acceptare a schimbării și orientării spre rigorile pieței diferă de la o țară la alta, înregistrând forme și dimensiuni de manifestare diferite, cum sunt: concentrarea pe rezultate și o mai mare eficiență, deconcentrarea autorității și creșterea flexibilității, întărirea răspunderii și controlului, orientarea către clienți și servicii etc. Mecanismele de tip piață conțin toate modalitățile în care este prezentă cel puțin o caracteristică semnificativă a pieței (conurență, preț, proces decizional dispersat, stimulente monetare etc.). Ele reprezintă strategii mixte unde o cantitate substanțială de decizii colective și de aspecte manageriale rămâne în completarea elementelor de tip piață. Obiectivele realizate includ: creșterea productivității pentru un control mai bun al cheltuielilor publice, îmbunătățirea relațiilor de responsabilitate, creșterea flexibilității și a receptivității.

Introducerea sau simularea unui comportament de tip piață în serviciile publice presupune privatizarea și subcontractarea, contabilizarea integrală și recuperarea costurilor, încheierea de contracte de performanță, individuale sau colective.

Reforma sectorului public se realizează la nivelul sistemelor manageriale, ale structurilor organizatorice, ale reglementarilor; descentralizarea și deconcentrarea însoțesc reformele specifice (evoluția statutului funcționarilor publici) și reformele structurale (cele ce introduc privatizarea și parteneriatul public-privat în furnizarea serviciilor publice).

Reformele creează condițiile schimbărilor structurale cum sunt cele instituționale, crearea unor agenții guvernamentale care funcționează pe baze complet comerciale, privatizare completă, parteneriate cu sectorul public.

#### *Unele aspecte ale dimensionării necesității schimbării*

Vom accepta în demersul nostru paradoxul existenței sectorului public: discrepanța dintre rădăcinile sale din secolul XIX și realitățile (post-)moderne cu care ne confruntăm la începutul de secol XXI.

La sfârșitul secolului XX, modelul birocratic nu este eficient pentru sectorul public și se propunea o nouă teorie

care depășea teoria pură a birocrăției și a lui *Weber*, care presupunea transferul de la o organizare structurală formală și orientată pe legislație (guvernarea susținută de teoria dreptului administrativ) la o organizare eficientă, un management eficient și o alocare eficientă a resurselor publice, bazată pe noul rol al statului definit din punct de vedere economic.

Sunt folosite instrumente noi, altele decât dreptul public și procesul bugetar convențional, se pune accentul pe creșterea autonomiei și flexibilității în utilizarea resurselor considerată fundamentală pentru dezvoltarea unei culturi orientate pe performanță. Deconcentrarea deciziilor privind alocarea resurselor – de la organismele centrale de management la departamentele și structurile operaționale; în cadrul departamentelor operaționale; de la nivelul central la nivelurile inferioare ale administrației; de la sectorul public la subcontractanții din sectorul privat. Administrația înlocuiește structura sa clasică birocratică cu centre de responsabilitate, descentralizate. În acest context, interdependențele dintre structuri, proceduri și personal sunt critice. Necesitatea și gradul de aplicare în practică a specificațiilor procedurale și structurale sunt determinate predominant de cultura organizațională, de istorie, de situația economică.

Analiza economică a birocrăției<sup>1</sup> supune atenției „creșterea dezechilibrată” a productivității sectorului public, eficacitatea mai scăzută a producției publice decât a producției private datorată lipsei concurenței în sectorul public.

Într-adevăr, „vechea administrație” nu mai corespunde schimbărilor tehnologice, internaționalizării, demografiei și guvernării moderne în general.

O analiză a sectoarelor publice și private, din punct de vedere al performanței, al capacității de adaptare la schimbare și satisfacere a nevoilor publice, evidențiază faptul că sectorul public este „generatorul” unei slabe performanțe, deși părerile sunt împărțite în privința performanței mai slabe a sectorului public față de cel privat; serviciile publice nu sunt inovative, nu sunt suficient de flexibile, sunt suprareglementate, prea lente și nu sunt orientate spre consumator sau cetățean; structurile organizaționale tipice sectorului public – precum formele de organizare ierarhică, structurile birocratice – sunt rigide.

O altă importantă ipoteză este aceea că problemele sectorului public trebuie atribuite problemelor structurale și organizaționale și „patologiilor birocratice”.

În general, serviciul public sugerează stabilitate și rigiditate, în timp ce teoriile de management și practicile sectorului privat favorizează inovația, flexibilitatea, adaptabilitatea și schimbarea.

În condițiile existenței unor constrângeri asupra veniturilor și cheltuielilor publice, multe guverne au introdus măsuri de reformă care au drept scop îmbunătățirea serviciilor. Însă aceste măsuri de eficientizare înseamnă că, din ce în ce mai mult, calitatea serviciilor publice depinde de viteza modernizării. Dar ce este modernizarea?

Îmbunătățește ea oare calitatea serviciului public?  
Și sporește ea performanța?

Datorită vitezei modernizării și absenței unor strategii clare, nu mai există nici o înțelegere prin care să fie cunoscut care dintre serviciile publice trebuie realizate de sectorul public, respectiv de sectorul privat sau în parteneriat public-privat.

Guvernul încă este considerat responsabil pentru aproape toate „eșecurile guvernamentale”, cu toate că majoritatea politicilor publice sunt astăzi realizate de către echipe mixte, alcătuite din actori și autorități publice și private, sau chiar sunt delegate unor organizații externe.

Principalele avantaje ale utilizării mecanismelor de tip piață constau în creșterile considerabile ale productivității și în modificările substanțiale în cantitatea și structura serviciilor achiziționate. Împreună, acestea conduc la o reducere a cheltuielilor generale. Rămâne o anumită incertitudine privind suma exactă economisită, în principal datorită următoarelor incertitudini: definirea corespunzătoare a costurilor asociate cu un nou sistem bazat pe principii contabile diferite; luarea în considerare a costurilor de tranziție, o clară separare a câștigurilor de productivitate de economiile rezultate din schimbările în cantitatea și structura consumului.

## 2. Unele aspecte ale evoluției reformei sectorului public

Acceptând ca repere ale propriilor analize guvernamentale:

- capacitatea puterii executive de a furniza servicii publice,
- structura responsabilității între nivelurile de guvernare central și local și
- identificarea nevoilor de elaborare a politicilor participative active, putem delimita cu ușurință cele două niveluri la care reforma sectorului public se realizează. Primul nivel este reprezentat de ansamblul agregat al politicilor, normelor, procedurilor, sistemelor, structurilor etc. și sistemul relațional și de interacțiuni al administrației publice, iar cel de al doilea este identificat prin tehnicile, metodele, principiile managementului public și al specificității acestuia. Aceste niveluri au reprezentat locul de manifestare, de confirmare sau infirmare a teoriilor și practicilor managementului.

Din ce în ce mai mult, se pare, noul management public este *diferit* față de „vechile birocratii”, dar nu neapărat și *mai bun*.

Desfășurate în timp, reformele, prin obiectivele urmărite pot fi situate pe două niveluri:

- Perioada marcată de reforma managementului public și a sectorului public, sfârșitul secolului XX – perioada anilor '80 –, este caracterizată de dezagregarea organizațiilor birocratice tradiționale și descentralizarea autorității manageriale, introducerea mecanismelor de piață și serviciile

orientate către clienți (Hood, 1991, pp. 4-5; 13-19). În ultima jumătate a anilor '80 „un termen central în retorica noastră contemporană”, des întâlnit este cel al calității, asociat cu eficiență, eficacitate și economie, în limita constrângerilor impuse de politici și resurse predeterminate, și orientarea spre cetățean. Orientarea a fost pe performanța organizațiilor publice la nivel individual.

- Începutul secolului XXI pune accent pe o nouă înțelegere a conceptului de calitate în sectorul public, cel legat de calitatea sistemelor de guvernare sau pe capacitatea macroorganizațională. Dimensiunea nouă este dată de calitatea „acordurilor în administrație”, de abilitatea instituțiilor publice de a contribui la creșterea nivelului de viață al cetățenilor și de implicare a acestora, a societății în afaceri publice. Sectorul public, prin organizațiile sale, urmărește ca obiectivul reformei să se constituie în reorientarea de la o perspectivă managerială și economică spre o combinație mai tradițională a valorilor serviciilor publice – un „etos” al serviciilor publice –, și spre dezvoltarea unui nou tip de relații între sectorul public, pe de o parte, și cetățeni, pe de altă parte.

Reforma a cuprins ariile specifice fiecărei activități de definire a sectorului public, respectiv serviciilor publice, situându-se în orizontul de timp al anilor '80 din secolul al XX-lea, oferind modele și experiențe, astăzi, ce se constituie în „bune practici ale sectorului public”. Reforma managementului public „pledează pentru flexibilitate și adaptabilitate, pentru eliminarea și simplificarea multor reguli, pentru orientarea spre performanță și pentru informare și pentru o administrație accesibilă și orientată spre cetățean. Problema este că aceste obiective, pe care cei mai mulți le consideră admirabile, nu sunt lipsite de probleme. (...) Managementul performanței, chiar și atunci când criteriile de performanță au fost mai clar definite și măsurătorile au fost mai puțin problematice, ar putea și să facă mai mult rău decât bine”.

Problema fundamentală a managementului sectorului public ar fi „sistemul”. În ultimii ani, experiența unor state membre orientate spre reformă demonstrează că motorul acestor reforme nu l-au constituit „conceptele umaniste”, ci, mai curând, motivele organizaționale (Thompson, 2003, p. 94). OCDE „a recunoscut” într-un studiu (2002) că, în ceea ce privește rezultatele practice, traiectoriile modernizării din țările OCDE au adus o creștere a eficienței, dar acest lucru nu a constituit „o condiție suficientă pentru o mai bună guvernare”.

## 3. Răspunsuri la schimbare – mecanisme de tip piață

Rolul primar al instituțiilor publice este în primul rând acela de a oferi un serviciu sau un produs unui client (sau consumator sau beneficiar; în lucrare vom folosi cuvântul „client”), de a contribui la creșterea nivelului de trai al

cetățenilor. Calitatea sistemelor de „guvernare”, capacitatea macroorganizațională (Metcalfe, 1993, pp. 173-189), implicarea cetățenilor, a societății în afacerile publice, introducerea unei „culturi manageriale” și a mecanismelor de tip piață în sectorul public, transferul atitudinal al organizațiilor publice de la abordarea orientată spre producători la cea bazată pe „client” își găsesc bazele teoretice în noul management public și teoria alegerii publice (Matei, 2005). În perioada reformelor sectorului public sunt introduse teorii și practici utilizate în sectorul privat cu scopul creșterii calității serviciilor publice, reducerii alocației bugetare pentru serviciile publice, apropierii de cetățeni, creșterii eficienței și eficacității sectorului public. În opinia teoreticienilor, noul management public se fundamentează pe principiile noii economii instituționale și ale managerialismului (Pollitt, 1990) din managementul afacerilor, promovând principiul orientării pe client, al descentralizării etc.

Serviciile publice sunt expuse, ca și sectorul public, provocărilor exogene lor, schimbările mediului (demografice, economice, legislative, tehnice), politicile fiscale și financiare și endogene (umane, manageriale, motivaționale etc). Adaptarea lor în contexte noi se face, așa cum demonstrează practica țărilor dezvoltate, respectând principiile transparenței, responsabilității și participării. Furnizarea serviciilor publice de calitate respectând principiile generale ale serviciilor publice – continuitate, egalitate, adaptabilitate, nevoia autorităților publice de a răspunde în fața utilizatorilor, încurajarea cetățenilor să participe la dezvoltarea acestora sunt numai o parte dintre premisele realizării *reformei structurale* a sectorului public.

În unele țări reforma structurală introduce privatizarea ca formulă de creștere a eficienței sectorului public, parteneriatul public-privat în furnizarea serviciilor publice, schimbarea raportului pe piața muncii între forța de muncă ocupată din sectorul public și cea ocupată din sectorul privat, creșterea investițiilor în serviciile publice, utilizând sistematic mecanismele de tip piață; alte țări studiază gradul în care pot să le utilizeze sau realizează schimbări considerabile care implică extinderea *de facto* a acestora fără o raportare anume la un model concret de piață.

Cele mai uzuale instrumente includ: taxarea utilizatorului, stabilirea de prețuri interne, piețe interne, subcontractarea, cupoanele și echivalentele acestora, crearea sau modificarea drepturilor la proprietate, contracte interguvernamentale și finanțarea mixtă public/privat a infrastructurii. Fiecare aspect se referă la măsuri care ar putea înlocui furnizarea de servicii publice tradiționale cu o structură pură de piață sau cu un sistem care cu greu modifică practicile tradiționale. Ca exemple pot fi date subcontractarea tuturor activităților de întreținere a clădirilor către firmele private, subcontractarea prestării de servicii.

#### A. Clienții

În unele țări, mecanismele de tip piață au fost folosite în contextul unei reajustări globale a rolurilor corespunzătoare ale statului și sectorului privat; în altele, acestea sunt considerate doar tehnici pentru îmbunătățirea eficienței și flexibilității într-un echilibru neschimbat dintre sectorul public și sectorul privat. Politicile sistematice de subcontractare sunt un exemplu care evidențiază primul caz, deși câteodată sunt utilizate ca instrumente ale politicii economice.

Există două categorii de servicii: cele prestate de o instituție publică ce deține monopolul pentru acele servicii și cele prestate de mai multe instituții care se află în competiție. Cele două categorii se diferențiază net, în sensul că serviciile pentru care există concurență oferă o posibilitate mai largă de a alege, precum și stimulente din partea pieței pentru a determina prestatorul a spori calitatea serviciilor.

Cine hotărăște ce clienți au dreptul la un serviciu și prin ce procese? În determinarea clienților îndreptățiți să beneficieze de servicii, procesul democratic, în care sunt implicate atât parlamentul, cât și organisme alese la alte niveluri ale guvernării, joacă un rol foarte important. Parlamentarii aleși reprezintă preocupările și interesele clienților, pentru ca administrația să le susțină prin echilibrarea intereselor clienților și contribuabililor.

Tipul de client căruia i se adresează un serviciu variază în funcție de genul de serviciu, precum și de contextul politic și instituțional al acestui serviciu. Clientul poate fi extern, de pildă un membru al publicului sau o firmă particulară, sau intern, ca, de pildă, un ministru, o altă organizație din sectorul public sau un alt departament al aceleiași organizații, cum ar fi, de exemplu, un serviciu de contabilitate sau personal.

„Serviciile” oferite de sectorul public cuprind o serie de tranzacții între client și prestator, acoperind domenii, servicii și produse foarte variate și dezvoltă o tipologie relațională specifică (tabelul 1). Implicarea clienților și libertatea de a decide a acestora pot alcătui un tot organic în raport cu următoarele cinci aspecte:

- *informare* – oferă clienților doar informații cu privire la tipurile de servicii ce se vor presta;
- *consultare* – îl introduce pe client în zona luării deciziilor și îi oferă posibilitatea unui dialog cu prestatorul, dar deciziile sunt totuși luate de administrație sau de prestatorul serviciului;
- *parteneriat* – clientul este invitat să participe la luarea deciziilor;
- *delegare* – clientul poate lua singur decizii, dar într-un anumit context stabilit, cel puțin în parte determinat de administrație sau prestator;
- *control* – îi dă clientului posibilitatea de a lua singur toate deciziile, așa cum s-ar întâmpla în cazul unei piețe în care există o reală competiție.

Poziția clientului	Tipuri de servicii – poziția clientului și a prestatorului
Beneficiar	Poate beneficia, de exemplu, de ajutorul de șomaj. Clientul primește un „beneficiu” în bani de care este dependent și care reprezintă un drept legal al acestuia. Prestatorul deține monopolul.
Consumator	De exemplu ajutorul pentru locuință. În acest caz clientul poate avea posibilitatea de a alege, într-o oarecare măsură, între diferite servicii publice sau private, dar este în mare măsură dependent de acest serviciu, care va fi în general personalizat.
Producător și consumator	De exemplu, cazul voluntariatului părinților în cadrul școlilor, când clientul poate fi un consumator care joacă un rol în producerea unui serviciu.
Utilizator	Este cazul parcurilor publice, în care clientul nu are nicio alternativă în afara serviciului public, dar nici nu este dependent și serviciul nu este personalizat.
Cumpărător	Clientul achiziționează un serviciu (de exemplu, poștă, telecomunicații, transport) plătid o sumă de bani. Prestatorul adesea deține monopolul, iar dependența de acel serviciu este probabil să fie mare.
Contribuabil	În relațiile cu direcțiile financiare, contribuabilii (clienții) au obligații clare, dar se așteaptă ca serviciul sau asistența să le dea posibilitatea de a-și îndeplini aceste obligații.
Cetățean supus unor reguli	De exemplu, reguli privind siguranța sau mediul. Clientul este supus unor controale, reguli etc., care au un impact semnificativ asupra acțiunilor acestuia. Clientul are obligații impuse de lege, dar se așteaptă ca activitatea reprezentanților legii să fie caracterizată de bunăvoință și promptitudine.

Sursa: adaptare OCDE.

Comportamentul clienților (Lunde, pp. 71-79) în raport cu furnizorii serviciilor publice poate fi caracterizat de cele două dimensiuni fundamentale:

A. Nivelul și genul de influență ale clienților/utilizatorilor

1. renunțarea: aceasta permite influența directă a clienților/utilizatorilor; aceștia au posibilitatea de a alege una dintre organizațiile alternative care oferă un serviciu (de exemplu, publică sau privată).

2. opțiunile: acestea permit influența directă a clienților/utilizatorilor; ei au posibilitatea de a opta pentru una dintre organizațiile alternative care oferă un serviciu (de exemplu, publică sau privată).

B. dihotomia privat-public

1. descentralizarea: aceasta permite influența indirectă prin:

- organizarea la scară redusă;
- apropierea geografică;
- responsabilitatea (de exemplu, prin reprezentarea politică la nivel local).

2. participarea: aceasta permite influența directă a clienților/utilizatorilor prin contribuția la servicii sau prin propria coordonare.

B. Piețele interne și accesul pe piață

Considerând existența tipologiilor de piețe (guvernamentale, interne, ale utilizatorilor/consumatorilor, producătorilor și de resurse) și a sistemului relațional stabilit la nivelul acestora (figura 1), Kotler apreciază că raportul dintre guvern și celelalte piețe este caracterizat de următoarele elemente:

- guvernul reprezintă o piață;
- guvernul cumpără bunuri de pe piețele resurselor, producătorilor și le plătește;

- guvernul impozitează piețele (interne, ale producătorilor, de resurse, ale utilizatorilor/consumatorilor);
- guvernul oferă serviciile publice și/sau de interes public.

Serviciile publice pot fi asigurate sub un regim de monopol sau un regim concurențial, distingând patru serii de probleme legate de această alternativă:

- (1) concurența sau absența concurenței prin atribuirea dreptului de exploatare;
- (2) concurența sau monopolul în gestiune;
- (3) reglementarea pieței;
- (4) efectele asupra prețurilor.

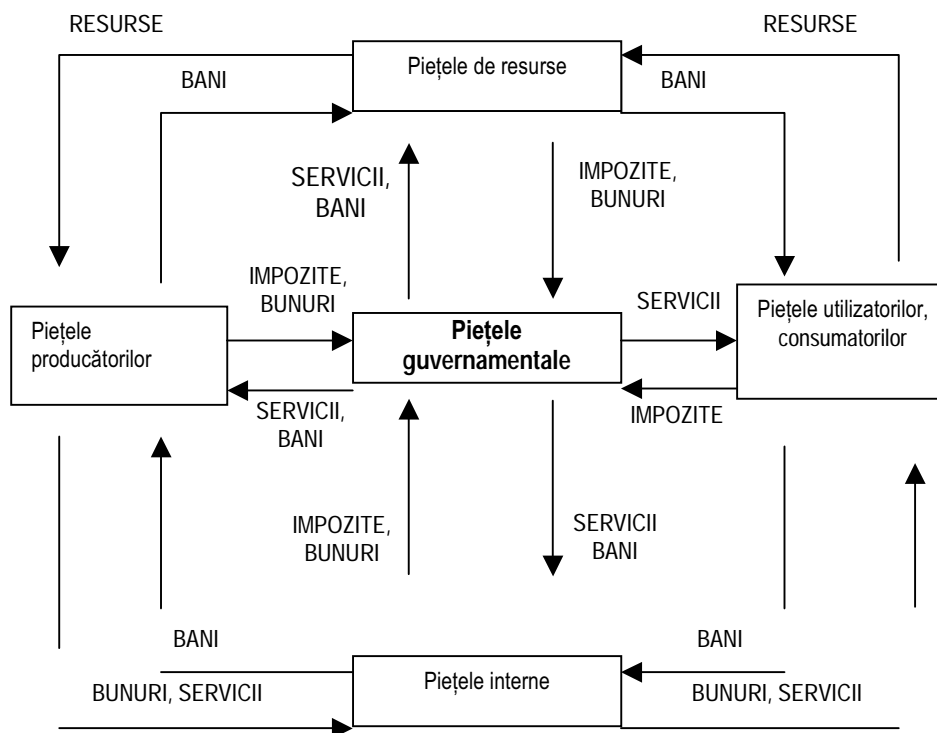
Accesul pe piață face obiectul unei proceduri a concurenței? Când accesul pe piață nu este deschis tuturor, atunci se ridică problema procedurii de acces.

Dacă există un monopol legal, aplicarea concurenței pentru accesul pe piață nu mai are sens. În caz contrar, ea este utilă și chiar necesară și nu ar face decât să garanteze că operatorul/operatorii cei mai competitivi vor beneficia de pe urma ei.

Dar realitatea nu este întotdeauna atât de simplă și alte probleme se ridică, cum sunt:

- când concurența există între gestiunea directă și gestiunea privată, trebuie să formalizăm această concurență?;
- este necesar să organizăm concurența și să o încadrăm în reguli precise? Dacă da, care sunt aceste reguli?;
- sunt ele reguli de procedură sau impun obligații de fond instituțiilor care trec la alegerea operatorilor?





**Figura 1.** Fluxurile într-un sistem economic

Accesul pe piață face obiectul unei proceduri a concurenței? Când accesul pe piață nu este deschis tuturor, atunci se ridică problema procedurii de acces.

Dacă există un monopol legal, aplicarea concurenței pentru accesul pe piață nu mai are sens. În caz contrar, ea este utilă și chiar necesară și nu ar face decât să garanteze că operatorul/operatorii cei mai competitivi vor beneficia de pe urma ei.

Dar realitatea nu este întotdeauna atât de simplă și alte probleme se ridică, cum sunt:

- când concurența există între gestiunea directă și gestiunea privată, trebuie să formalizăm această concurență?;
- este necesar să organizăm concurența și să o încadrăm în reguli precise? Dacă da, care sunt aceste reguli?;
- sunt ele reguli de procedură sau impun obligații de fond instituțiilor care trec la alegerea operatorilor?

Piețele interne se referă la o competiție sistematică a condițiilor de piață, în furnizarea de servicii de către și pentru administrația centrală. Diferența dintre piețele interne și subcontractare este aceea că angajații publici continuă să presteze serviciul, folosind capitalul sectorului public, aceste activități nefiind subcontractate în exterior. Conform unui studiu realizat recent, accentul se pune pe cazurile în care unitățile furnizoare nu mai beneficiază de sume alocate de la buget, fiind parțial expuse competiției externe, clienții și furnizorii bucurându-se de o autonomie managerială și de achiziționare.

Piețele interne pot fi considerate ca o extindere a tendinței generale spre deconcentrarea autorității în cadrul

administrației. Într-o anumită măsură, piețele interne oferă o alternativă, iar în unele cazuri oferă un substitut pentru evaluarea performanței.

Piețele interne complete constituie o soluție stabilă sau un pas folositor intermediar către o subcontractare integrală, în funcție de preferințele politicii. De asemenea, utilizarea din ce în ce mai mare a contractelor interne explicite ca un mod general de a asigura răspunderea managerilor reprezintă dovada capacității sporite a piețelor interne.

### C. Concurența sau monopolul gestiunii

Situația monopolului de „exploatare” este destul de larg răspândită în ceea ce privește gestiunea serviciilor colective. Există opinii ale autorităților publice potrivit cărora nevoile colective ar trebui să existe sub un regim special și ar trebui furnizate numai printr-un mecanism de monopol. Astfel se poate asigura o mai bună alocare a resurselor, se poate garanta clientului/utilizatorului respectarea principiilor serviciilor colective (accesibilitate, egalitate, continuitate).

Marile sisteme în rețea au fost concepute, din rațiuni evidente ale economiei mijloacelor și spațiului, sub regimul monopolului. Extinderea și gestiunea acestora sunt concepute astăzi mult mai simplu, atât în sistemele ale monopolului, cât și în sistemele concurențiale.

Toate acestea explică faptul că o parte destul de semnificativă a serviciilor colective trebuie să fie asigurată de un regim tip „monopol”. Acesta este dreptul comun al serviciilor necomerciale, cele pe care legislația europeană le numește servicii de interes general, fără să adauge aici calificativul „economic”.



Totuși, noțiunea de monopol nu induce implicit sistemele omogene și unice ale managementului serviciilor colective. Când sistemul este de competență locală, monopolul există doar pe plan local. Din acest moment, sistemul care rezultă de aici nu dă imaginea unui monopol. Acestei definiții îi corespunde rețeaua de distribuție a apei, dar și rețelele de salubritate, în numeroase țări ale Europei. Monopolul poate fi temporar și limitat pe durata contractului. Acesta este mecanismul delegării serviciului public, model specific francez.

Regimul concurențial constituie mai degrabă o excepție. Astfel, unii apreciază că, într-un univers concurențial, statutul public este un obstacol, datorită dificultăților din alianțe și slăbiciunilor procesului decizional și al managementului personalului; în același mod ei apreciază că acționarul public, datorită constrângerilor la care este supus, are un comportament mai puțin rațional decât acționarul privat. Alții apreciază că o societate cu capital public poate să supraviețuiască și chiar să se dezvolte într-un univers concurențial, din momentul în care statutul său și modul de funcționare sunt identice cu cele ale unei întreprinderi private.

#### D. Reglarea pieței

Regimul concurențial nu poate fi conceput fără un mecanism de reglare a pieței, motiv pentru care activitatea asigurată nu mai are caracterul serviciului colectiv. O activitate care va fi exercitată fără ca autoritatea publică să poată impune constrângeri, altele decât cele acceptate de legislația în vigoare, nu ar putea, cu siguranță, să se constituie serviciu colectiv.

Concurența care există pe piață este o concurență încadrată. De altfel, sistemele concurențiale ale serviciului colectiv sunt cel mai adesea sisteme oligopole.

Adesea, concurența apare târziu, prin suprimarea unui monopol care nu a permis numeroaselor întreprinderi să se poziționeze pe piața vizată (în anumite cazuri, concurența este produsul împărțirii monopolurilor preexistente. Aceasta este schema britanică a distribuției apei și a transporturilor feroviare).

Costurile de intrare pe aceste piețe, adică investițiile făcute, sunt adesea dintre cele mai ridicate: transporturi, energie, telecomunicații. Exemplul-tip în acest domeniu este cel al telecomunicațiilor. Ieșirea dintr-un sistem monopolizat nu permite numeroaselor întreprinderi să apară pe piață, ținându-se cont, printre altele, de costurile ridicate la intrarea în acest sector.

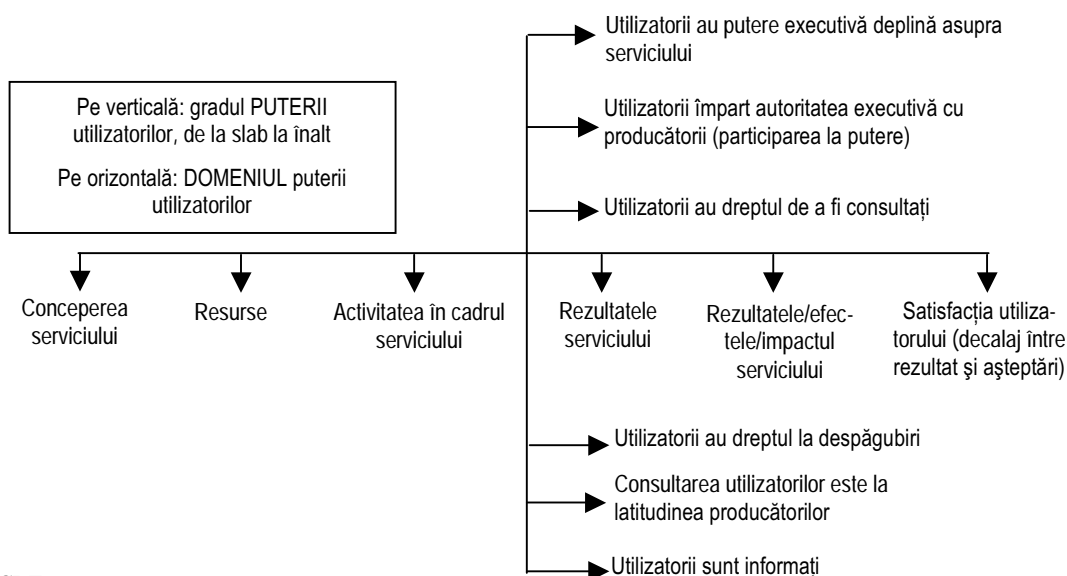
Mecanismele, chiar cele de funcționare a pieței, conduc la alianțe sau regrupări. Aceste situații oligopoliste sunt argumente suplimentare pentru care se organizează sistemele de reglare a pieței, pentru a exista recrearea monopolurilor sau constituirea alianțelor.

Astfel, există o distanță remarcabilă între imaginea teoretică a unui sistem concurențial al serviciului public și realitatea sistemelor de piață ale serviciilor colective în Europa.

O concurență formalizată este necesară pentru a garanta o funcționare armonioasă a pieței. Atunci când concurența nu este formalizată, jocul pieței poate conduce la recrearea monopolurilor.

## 4. Concluzii

Serviciile publice au un rol central în dezvoltarea economică și socială ce pot deveni vectorul dezvoltării societății. Ele există atât timp cât există nevoia publică pentru serviciu, opțiunea clientului în prestarea unui anumit serviciu, dimensionând relația prin apropierea administrației publice de cetățean (figura 2). Astfel, există o tipologie de răspunsuri la nevoia publică, de la programele educaționale, unde clientul este elevul (probabil reprezentat de părinți) sau piața de muncă (reprezentată de angajatori), sau „societatea“ (interesul public) sau poate toate acestea la programele guvernamentale de reglementare, în care clientul este „interesul public“ (care desigur nu reprezintă o voce distinctă, identificabilă, decât prin intermediul guvernului) sau organizațiile și indivizii care trebuie să se supună regulilor sunt tot clienți, adică au anumite drepturi privind felul în care ar trebui să fie tratați în cadrul programului.



Sursa: OCDE.

Figura 2. Dimensiunile opțiunilor clienților în prestarea serviciilor publice

Rolurile între furnizorul și clientul/utilizatorul serviciului sunt permanent supuse transformărilor, determinate de schimbarea sistemelor și mecanismelor administrației publice. În relația furnizor-client distingem două categorii de mecanisme funcționale: prima categorie se referă la acces, adică dacă serviciile sunt disponibile celor care au nevoie de ele și care au dreptul la ele și dacă ele sunt folosite de aceștia, iar a doua categorie se referă la ce poate fi pe larg descris ca o calitate a serviciilor, adică tot ce este relevant pentru aceia care folosesc serviciile –

necesități, preferințe, satisfacția privind serviciul precum și aspecte economice, cum ar fi beneficiile financiare primite sau prețul perceput.

Relațiile cetățean-administrație oferă mijloacele pentru a construi tipologia consolidării poziției clienților în raport cu furnizorii în ceea ce privește conceptul clasic al totului organic al influenței, „informare – consultare – parteneriat – delegare – control”.

Eficiența, eficacitatea și „deschiderea administrației” către cetățean se constituie în exigențe ale unei administrații moderne.

---

### Notă

1. În funcție de productivitatea sectorului, economistul american Baumol clasifică sectoarele de activitate:
  - sectorul dinamic, cu productivitate ridicată (agricultură, industrie, telecomunicații și serviciile pentru întreprinderi);
  - sectorul stagnant, cu slabă productivitate (întreprinderile publice, serviciile publice pentru cetățeni, construcțiile);

- sectorul cu stagnare asimptotică reprezentat de activități ce în ciclul de viață au avut o perioadă de creștere, cu productivitate mare, urmată de etape cu productivitate constantă. Modelul Baumol construiește relația productivitatea serviciilor publice prin cheltuielile publice caracterizată prin invers proporționalitatea cheltuielilor publice și a productivității [Teulon, F., (2002), pp. 25-26].

---

### Bibliografie

- Hood, Ch. (1991). *A public management for all seasons*, Public Administration, 69 (1)
- Lunde, K. Tormod (1996). *Client Consultation and Participation: Consumers and Public Services*, Responsive Government, OECD
- Matei, L. (2005). *Noul management public: răspunsuri instituționale la provocările societății și ale mediului politic*, Conferința – Tendințe în dezvoltarea spațiului administrativ european, București

- Metcalfe, L. (1993). *Public Management: from Imitation to Innovation*, în Kooiman, Jan ed., *Modern Governance: New Government – Society Interaction*, London, Sage
- Pollitt, Ch. (1990). *Managerialism and the Public Services: The Anglo-American Experience*, Oxford; Basil Blackwell
- Thompson, James, R. *Labor-Management Relations and Partnerships: Were they Reinvented?*, in: B. Guy Peters/Jon Pierre, *Handbook of Public Administration*, Londra, Thousand Oaks, New Delhi, Sage, 2003

# Evaluarea managementului instituțiilor de credit prin metode cantitative

■

**Nicolae Dardac**

*Profesor universitar doctor*

**Bogdan Moinescu**

*Asistent universitar doctorand*

Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *Credit institutions supervising mission by state authorities is mostly assimilated with systemic risk prevention. In present, the mission is orientated on analyzing the risk profile of the credit institutions, the mechanism and existing systems as management tools providing to bank rules the proper instruments to avoid and control specific bank risks.*

*Rating systems are sophisticated measurement instruments which are capable to assure the above objectives, such as success in banking risk management.*

*The management quality is one of the most important elements from the set of variables used in the quoting process in credit operations. Evaluation of this quality is – generally speaking – fundamented on quantitative appreciations which can induce subjectivism and heterogeneity in quotation. The problem can be solved by using, complementary, quantitative technics such us DEA (Data Envelopment Analysis).*

**Key words:** rating; score card; risk management; data envelopment analisys (DEA); quantitative methods.

■

## Introducere

Crearea unui instrument pentru evaluarea instituțiilor de credit se poate dovedi foarte utilă dacă avem în vedere fenomenul de contaminare indirectă. Aceasta se referă la faptul că operatorii din piață se pot aștepta la existența efectelor contagiunii directe chiar dacă nu este cazul. Din acest motiv, sistemele de supraveghere sunt mai degrabă orientate către evitarea falimentului bancar la nivel individual decât a sistemului bancar în ansamblul său.

Sistemul de rating bancar și de avertizare timpurie – CAMEL (dezvoltat în anii '80 de FED-ul american) este un astfel de instrument. Prin utilizarea lui se urmărește identificarea, într-o fază incipientă, a acelor bănci care prezintă

insuficiențe sub aspect financiar și operațional sau care manifestă tenduri adverse. Din punct de vedere metodologic, acesta se bazează pe evaluarea a cinci componente care reflectă într-o manieră uniformă și cuprinzătoare condiția financiară a unei bănci, în conformitate cu legislația bancară și regulile de bună practică. Componentele specifice de analiză ale acestui sistem de rating sunt următoarele: (1) Capital (Adecvarea capitalului); (2) Assets (Calitatea activelor); (3) Management; (4) Earnings (Profitabilitate); (5) Liquidity (Lichiditate). Pe fundamente similare au fost construite sisteme de rating precum ORAP (Franța), BAKIS (Germania), PATROL (Italia) și RATE (Marea Britanie).

Indicatorii ce caracterizează componentele specifice ale sistemului de rating CAMEL, intervalele valorice aferente notei corespunzătoare unei părți dintre indicatori, precum și modalitatea de agregare a punctajelor individuale se preiau și de sistemul de rating din România – CAAMPL. Sistemul de rating bancar CAAMPL se bazează pe evaluarea a șase componente notate folosind o scară de valori cuprinsă între 1 și 5, astfel încât 1 reprezintă cel mai performant nivel și 5 cel mai scăzut, marcând nivelul maxim de preocupare a autorității bancare. Patru din aceste componente (C – adecvarea capitalului, A – calitatea activelor, P – profitabilitate, L – lichiditate) sunt evaluate pe baza de indicatori. Intervalele valorice au fost stabilite pornind de la standardele internaționale și de la condițiile specifice sistemului bancar românesc. În cadrul acțiunilor de inspecție *on site*, analiza se completează cu celelalte două componente, calitatea acționariatului – A și managementul – M, care contribuie în mod direct la stabilirea profilului de risc al băncilor, a politicilor și strategiilor de dezvoltare, precum și la aprecierea conformității cu cerințele prudențiale.

Fiecare bancă primește câte un rating pentru fiecare indicator de analiză, apoi pentru fiecare componentă CAAMPL (actualizate periodic în urma acțiunilor de inspecție la sediul băncilor) și în final un rating compus și un scor final ce reprezintă punctajul total acordat indicatorilor ce definesc elementele CAAMPL.

În opinia noastră, intensificarea concurenței și dezvoltarea activității bancare accentuează riscul performanței manageriale și complică procesul de evaluare a acestora pe baze calitative. Din aceste considerente, o direcție principală a perfecționării sistemului de rating CAAMPL se referă la consolidarea metodologiei de notare a calității managementului folosind metodologia “data envelopment analysis” (DEA).

Obiectivul avut în vedere este rafinarea metodologiei de notare a calității managementului prin completarea cu o măsură obiectivă a gradului de eficiență a organizării activității. Aceasta este reprezentată de valoarea eficienței economice calculate prin metoda DEA cu randamente de scală constante. DEA este una dintre tehnicile moderne de măsurare a performanțelor manageriale ale unor entități omogene<sup>1</sup> precum instituțiile de credit, în care *gradul de eficiență este estimat în raport cu potențialul economic*. Ea se bazează pe estimarea frontierei tehnologice și pe măsurarea distanței până la aceasta.

În prezent, evaluarea managementului se bazează pe o abordare euristică ce utilizează aprecieri calitative privind capacitatea consiliului de administrație și a managementului băncii de a identifica, cuantifica, monitoriza și controla riscurile activității și de a asigura, astfel, stabilitatea, siguranța și eficiența instituției, în concordanță cu legile și reglementările în vigoare. Notarea se face pe baza unui „scor card” care, însă, nu analizează eficacitatea activității de intermediere a băncii (funcție

care desemnează rolul fundamental al instituțiilor de credit în economie), respectiv capacitatea organizației de a transforma depozitele și alte resurse atrase în valori maxime potențiale pentru creditul neguvernamental și plasamentele interbancare. Achiziția de titluri de stat și plasamentele la banca centrală sunt penalizate în cadrul modelului propus deoarece reflectă un comportament înclinat către obținerea de profituri generoase din operațiuni de trezorerie fără un aport managerial corespunzător.

Studiul se structurează pe trei părți, iar finalul este dedicat prezentării concluziilor și principalelor direcții viitoare de acțiune. Prima parte prezintă metodologia de tip *DEA* utilizată în evaluarea calității managementului instituțiilor de credit. Partea a doua descrie datele utilizate, iar în partea a treia a studiului sunt prezentate principalele rezultate ale analizei.

## 1. Aspecte metodologice – modelul conceptual

*Eficiența economică* măsoară competența cu care input-urile sunt transformate în rezultate în cadrul procesului de creditare. De asemenea, descrie abilitatea de a combina intrările și rezultatele într-o distribuție optimă din perspectiva prețului acestora. Astfel, *eficiența economică* evidențiază risipa de resurse și alocarea necorespunzătoare a acestora în raport cu potențialul tehnologic. Reprezentarea intuitivă a gradului de eficiență este următoarea:

$$E_e = \frac{\sum O}{\sum O^*}$$

unde:

$O$  – rezultatul obținut;

$O^*$  – rezultatul potențial.

Pentru determinarea eficienței economice se impune clarificarea următoarelor două aspecte: (a) *care sunt variabilele de intrare („input”) și rezultatele („output”) incluse în analiză?*; (b) *care este potențialul productiv?*

(a) În alegerea variabilelor relevante am pornit de la specificul activității de intermediere bancară. La aceasta se adaugă și o sinteză a numeroase articole publicate pe această temă. Disponibilitatea statistică a reprezentat, de asemenea, un alt criteriu de selecție.

Eficiența *activității de intermediere* bancară este estimată folosind următoarele variabile:

INPUT	OUTPUT
Depozite	} ⇒ { Credit neguvernamental Plasamente interbancare
Alte resurse atrase	

(b) Potențialul productiv poate fi cuantificat prin utilizarea programării liniare neparametrice (LP), precum DEA. Această soluție a fost propusă pentru prima dată de

Charnes, Cooper și Rhodes [1978]. Tehnicile de programare liniară utilizează calculul înfășurătorii spațiului soluțiilor tehnologice pentru a forma frontiera de producție și pentru a măsura distanța până la frontieră pentru fiecare observație din eșantion. Această tehnică a calculului funcțiilor distanță este neparametrică, în sensul că niciun parametru nu este estimat și nicio formă funcțională nu este specificată.

DEA este o metodă de punct extrem și compară fiecare entitate numai cu cei mai buni producători (frontiera de producție). Cuantificarea eficienței se fundamentează pe *identificarea celui mai bun producător virtual* pentru fiecare producător real și *pe măsurarea distanței dintre aceștia*.

Procedura de *identificare a celui mai bun producător virtual* poate fi formulată folosind programarea liniară. Analizând eficiența a N producători, se formulează N probleme de programare liniară. Problema de înfășurare de mai jos reprezintă o metodă radială standard a programării liniare de măsurare a eficienței.

$$\begin{cases} TE_I(x_i, y_i) = \min_{\theta, \lambda} \theta \\ -y_i + Y \times \lambda_i \geq 0 \\ \theta \times x_i - X \times \lambda_i \geq 0 \\ \lambda_i \geq 0 \end{cases}$$

unde:

N – numărul de unități analizate;

$\theta$  - scalar ce măsoară eficiența sau ineficiența;

$\lambda_i$  - vectorul ponderilor cu care fiecare entitate determina produsul virtual (vector de constante de dimensiune Nx1);

$y_i$  – vectorul output-urilor pentru producătorul i;

$x_i$  – vectorul input-urilor pentru producătorul i;

Y – matricea output-urilor pentru cei N producători;

X – matricea input-urilor pentru cei N producători.

Prima restricție constrânge producătorul virtual să realizeze cel puțin cât unitatea analizată. A doua condiție determină cu cât trebuie să fie mai mic input-ul unității analizate pentru ca eficiența acesteia să fie maximă (=1). Prin urmare,  $\theta$  definește nivelul de eficiență al entității studiate.

În urma soluționării acestui model vor rezulta valorile lui  $\theta$  cu ajutorul cărora putem determina cu câte procente putem să reducem echiproportional input-urile pentru a obține același nivel de output, și valorile lui  $\lambda_i$  ce vor reprezenta coeficienții combinației liniare între firmele eficiente (aflate pe frontieră).

Pentru măsurarea distanței până la frontieră se folosesc indicatorii Malmquist orientați output sau input. Indicatorul productivității orientat output se concentrează asupra nivelului maxim de output-uri ce poate fi produs utilizând o anumită tehnologie și un vector de input-uri, în comparație cu nivelul observat al output-urilor.

*Seria de valori estimate a eficienței economice este apoi utilizată pentru crearea scalei de notare.* Stabilirea intervalului valorice se bazează pe tehnica statistică denumită „clustering”. Aceasta presupune construirea unei reguli de clasificare aplicabile seriei de date pentru care se dorește elaborarea scalei de notare. În cazul nostru, seria de date este construită ca o medie mobilă anuală a gradului de eficiență economică pentru toate cele trei bănci luate în analiză. Valorile sunt calculate ca medie aritmetică pe observațiile ultimului an de activitate (inclusiv cea corespunzătoare momentului analizat). Reprezentativitatea entităților pentru peer-grupul din care fac parte și construirea seriei de date ca o medie mobilă asigură robustețea scalei de notare pentru acest criteriu.

Cele mai bune practici în domeniu susțin ca intervalele valorice stabilite să fie discriminatorii, plauzibile și intuitive. Ținând cont și de faptul că performanța managerială este corelată pozitiv cu gradul de eficiență în activitatea de intermediere, ordonarea claselor se face descrescător pe măsură ce valoarea acestuia crește. Totodată, pentru asigurarea consistenței metodologice în cadrul sistemului de rating CAAMPL notarea se face de la 1 la 5, unde 1 desemnează nivelul cel mai performant, iar 5 cel mai scăzut.

## 2. Datele utilizate

În estimarea eficienței economice a instituțiilor de credit am folosit serii de date trimestriale începând cu martie 2000 până în decembrie 2003 pentru trei bănci persoane juridice române. Pentru exemplificare, acestea sunt alese în funcție de originea aportului la capitalul social, respectiv o bancă cu capital de stat (B1), una cu capital privat autohton (B2) și una cu capital străin (B3).

Motivul pentru care am decis ca estimările să se facă începând cu martie 2000 este rezultatul compromisului dintre un număr cât mai mare al observațiilor utilizate și o calitate cât mai bună a informațiilor furnizate de acestea. În acest sens, am considerat relevantă pentru prezentul studiu și evoluția procesului de restructurare a activității bancare, demarat în anul 1999. Acuratețea estimărilor este afectată, însă, de problema existenței și a calității datelor necesare<sup>2</sup>, seriile de date având un număr redus de observații.

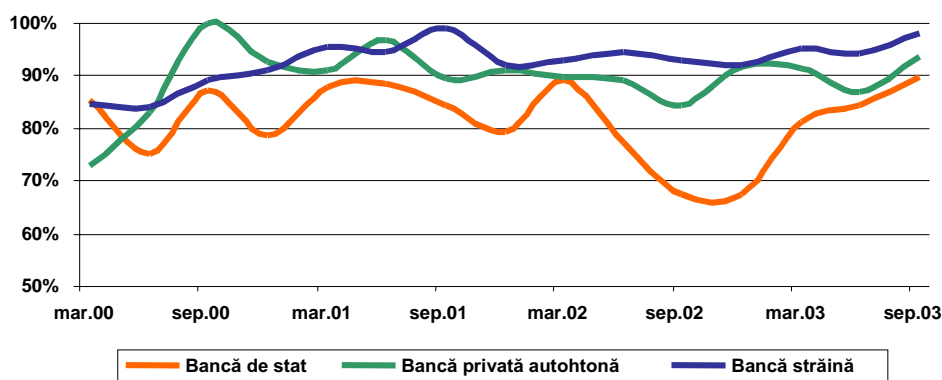
În perioada analizată, conform metodologiei CAAMPL, ratingul acordat criteriului calitatea managementului pentru instituțiile de credit considerate este, în general, notat cu 2 (cu excepția anilor 2002 și 2003, când băncile cu capital autohton au fost declassificate la ratingul 3).

## 3. Rezultatele estimărilor

În urma analizei, rezultă clar faptul că banca cu capital străin a înregistrat o eficiență economică superioară celor cu capital autohton (graficul 1). Acest rezultat denotă faptul

că banca cu capital străin a operat mai aproape de potențialul său economic decât au făcut-o băncile cu capital autohton. Cu alte cuvinte, banca cu capital străin a reușit să-și valorifice

mai bine resursele prin acordarea de credite și plasamente interbancare decât băncile cu capital autohton, ale căror active sunt caracterizate de plasamente importante în titluri de stat.



Graficul 1. Eficiența activității de intermediere bancară

În plus, analiza eficienței economice a activității de intermediere bancară mai ilustrează faptul că băncile cu capital privat au fost aproape de fiecare dată (mai puțin în primul trimestru al anului 2000) mai performante decât banca cu capital de stat.

Estimările evidențiază faptul că, în perioada analizată, performanța medie a băncilor de a fructifica depozitele atrase a fost de 81,61% pentru banca cu capital de stat, de 90,29% pentru cea cu capital privat autohton și de 93,8% pentru cea cu capital străin. De asemenea, se remarcă fluctuațiile semnificative ale eficienței băncii cu capital de stat în raport cu băncile cu capital privat, deviația standard a eficienței activității de intermediere asociată băncii cu capital de stat înregistrând o valoare medie de 10,42%, în timp ce valorile aceluiași indicator pentru banca cu capital străin și pentru cea cu capital privat autohton s-au situat la nivelul de doar 3,9% și, respectiv, 5,89% (tabelul 1). Trebuie menționat, totuși, că amplitudinea modificărilor s-a redus în ultima parte a eșantionului, deviația standard înregistrând valori diminuate pentru toate cele trei bănci în anul 2003 în raport cu celelalte perioade considerate. Acest rezultat este determinat de consolidarea tendinței de creștere a creditului neguvernamental și de reducere a valorii portofoliului de titluri de stat la nivelul celor trei instituții de credit.

Evoluția eficienței activității de intermediere

Tabelul 1

	B1	B2	B3
<b>Total perioadă</b>	<b>81,61%</b> <b>[0,104]</b>	<b>90,29%</b> <b>[0,059]</b>	<b>93,80%</b> <b>[0,039]</b>
2000	81,64% [0,057]	87,19% [0,116]	87,20% [0,034]
2001	85,07% [0,117]	92,08% [0,049]	95,35% [0,041]
2002	75,48% [0,107]	89,25% [0,054]	92,99% [0,026]
2003	85,17% [0,074]	90,68% [0,049]	95,76% [0,021]

Notabile sunt și nivelurile de eficiență medie atinse de către băncile B1 și B3, care au înregistrat valori maxime în timpul ultimului an din eșantion (85,17% și 95,76% din potențialul lor economic). Astfel, creșterea activității de intermediere în anul 2003 la nivelul celor trei bănci nu s-a realizat în detrimentul eficienței acestora. La aceste performanțe un rol important l-a avut și procesul de stabilizare macroeconomică și îmbunătățirea situației financiare a clienților băncilor respective.

În ansamblu se remarcă creșterea gradului de eficiență managerială și reducerea volatilității performanțelor activității de intermediere în raport cu potențialul lor economic. Acest fapt relevă, din punct de vedere statistic, îmbunătățirea calității informaționale a datelor pe măsură ce ne îndreptăm către sfârșitul eșantionului. Prin urmare, construirea grilei de notare se va baza în special pe proprietățile statistice ale seriei de date corespunzătoare anului 2003.

Scala de notare a eficienței economice

Tabelul 2

Grad de eficiență economică	Nota
(90%-100%]	1
(80%-90%]	2
(70%-80%]	3
(60%-70%]	4
[0%-60%]	5

Având în vedere valorile lunare și cele medii anuale ale variabilei analizate am ales pragurile de 0,90, 0,80, 0,70 și 0,60 pentru a delimita clasele de notare. În tabelul 2 este prezentată grila de evaluare a eficienței economice. Totuși, utilizarea automată a acestei scale în situațiile în care valoarea eficienței economice se află la limita intervalului de notare trebuie evitată. Spre exemplu, notarea



băncii cu capital privat autohton în anii 2002 și 2003 trebuie rafinată prin utilizarea intervalelor de încredere. În acest fel vor fi atenuate eventualele erori de măsurare care însoțesc, în mod inerent, estimările statistice realizate pe eșantioane reduse ca număr de observații.

#### Clasificarea calității managementului prin metoda DEA

Tabelul 3

	B1	B2	B3
<b>Total</b>	<b>2 [81,61%]</b>	<b>1 [90,29%]</b>	<b>1 [93,80%]</b>
2000	2 [81,64%]	2 [87,19%]	2 [87,20%]
2001	2 [85,07%]	1 [92,08%]	1 [95,35%]
2002	3 [75,48%]	2 [89,25%]	1 [92,99%]
2003	2 [85,17%]	1 [90,68%]	1 [95,76%]

Evaluarea eficienței activității de intermediere bancară pe baza scalei de notare considerate relevă faptul că, în perioada 2000-2003, instituția de credit cu capital străin a obținut ratingul 1 (cu excepția anului 2000). În același timp, banca cu capital de stat este notată cu ratingul 2 (cu excepția anului 2002), iar banca cu capital privat<sup>3</sup> autohton alternează perioadele de rating 1 cu cele de rating 2 (tabel 3).

Concilierea dintre nota obținută prin abordarea euristică și cea rezultată prin metoda statistică se face de către expertul off-site care analizează banca. Scorul este stabilit astfel încât să nu depășească limitele intervalului definit de notele rezultate din cele două abordări. În general, atunci când diferența dintre notele pe cele două componente diferă cu mai mult de o unitate, expertul trebuie să reitereze analiza euristică și/sau să reanalizeze rezultatul statistic în cazul existenței valorilor la limita intervalului de notare.

Integrarea ratingului rezultat prin metoda statistică în procesul de evaluare a calității managementului (tabelul 4) pentru cele trei instituții de credit considerate relevă următoarele: (i) ratingul acordat de autoritatea de supraveghere băncii cu capital de stat prin metodologia CAAMPL este confirmat (cu excepția anului 2003) de ratingul rezultat prin metoda cantitativă; (ii) ratingul acordat băncilor cu capital privat prin metodologia CAAMPL este mai defavorabil decât cel rezultat prin metoda cantitativă.

#### Calitatea managementului prin comparație între abordarea euristică și cea statistică

Tabelul 4

	B1		B2		B3	
	Euristic	DEA	Euristic	DEA	Euristic	DEA
2000	2	2	2	2	2	2
2001	2	2	2	1	2	1
2002	3	3	3	2	2	1
2003	3	2	3	1	2	1

O situație deosebită se constată în cazul băncii cu capital privat autohton la nivelul anului 2003: în timp ce ratingul acordat prin metoda euristică este 3, ratingul

rezultat în urma aplicării modelului statistic este 1. În acest caz, se impune revizuirea rezultatului obținut în urma analizei euristice, precum și investigarea eventualelor erori statistice asociate estimării prin metoda cantitativă. Realizarea temeinică a acestor evaluări este, însă, afectată atât de lipsa argumentelor pe baza cărora s-a fundamentat analiza euristică, cât și de limitele statistice ale eșantionului utilizat. Totuși, valoarea foarte apropiată a eficienței estimate a activității de intermediere (90,68%) de limita inferioară a primei clase a sistemului de notare pentru acest indicator (90%) poate fi interpretată ca și o supraevaluare a ratingului acordat pentru anul 2003. În aceste condiții, putem considera că o notare potrivită a calității managementului ar fi ratingul 2 la nivelul anului 2003 pentru banca cu capital privat autohton.

Un alt aspect important este legat de clasificarea calității managementului la nivelul băncii cu capital străin. În timp ce ratingul analizei euristice este confirmat de rezultatul statistic pentru anul 2000, iar pentru anii 2001 și 2002 ratingul compus<sup>14</sup> nu este afectat de opțiunea între clasa 1 și 2 pentru calitatea managementului, în anul 2003 notarea calității managementului cu 2 ar conduce la declasificarea ratingului compus<sup>5</sup> de la 1 la 2. Din aceste considerente, se impune evaluarea atentă a calității managementului la nivelul anului 2003. Deși lipsa informațiilor relevante privind fundamentarea analizei euristice afectează acest demers, valoarea semnificativ diferită de limita inferioară a primei clase a sistemului de notare asociat metodologiei cantitative (95,76%), în opinia noastră, reprezintă un argument suficient de puternic pentru acordarea ratingului 1 criteriului calitatea managementului la nivelul anului 2003. Această decizie conduce la acordarea ratingului compus 1 pentru banca cu capital străin la nivelul anului 2003, calificativ de altfel plauzibil în contextul în care și în anii 2001 și 2002 a fost apreciată ca având performanță maximă.

#### Concluzii

Calitatea managementului este un criteriu fundamental în evaluarea performanțelor unei instituții de credit. Metodologia specifică utilizată în cadrul CAAMPL se bazează pe abordarea euristică în cadrul căreia se studiază capacitatea managementului de a gestiona riscurile de la nivelul băncii, precum și conformitatea operațiunilor bancare exercitate cu exigențele de reglementare.

În opinia noastră intensificarea concurenței și dezvoltarea activității bancare complică procesul de evaluare a performanței manageriale și accentuează riscul dezvoltării subiectivismului și inconsistenței în notare. Din această perspectivă, *utilizarea unei metode cantitative privind aprecierea calității managementului, precum DEA, poate contribui la creșterea gradului de obiectivitate, acuratețe și omogenitate în notare.* De asemenea, includerea unei măsuri obiective a gradului de eficiență

economică completează aria de cuprindere a aspectelor fundamentale privind calitatea și performanța managementului.

Având în vedere considerațiile de mai sus, concluzionăm că utilizarea metodei DEA în completarea evaluării euristice poate conduce la consolidarea

metodologiei sistemului de rating, CAAMPL, prin rafinarea procesului de notare a calității managementului. Totodată reținem pentru viitor necesitatea cercetării mai amănunțite a intervalelor de încredere asociate estimărilor eficienței activității de intermediere bancară.

---

### Note

---

1. Metodele de DEA au fost aplicate în domenii de activitate precum educație, sănătate și sistemul bancar.
2. Spre exemplu, datorită modificărilor succesive ale ratei rezervei minime obligatorii există rupturi structurale ce afectează evidențierea unor relații stabile.
3. Având în vedere dimensiunea relativ redusă a eșantionului de care dispunem în raport cu necesarul metodologic, fapt care nu ne permite construirea unor intervale de încredere robuste, notarea s-a realizat prin aplicarea automată a scalei de notare pe valorile estimate ale eficienței activității de intermediere
4. La nivelul anilor 2001 și 2002 toate componentele sistemului de rating CAAMPL (mai puțin managementul) au fost evaluate cu notă maximă, respectiv 1.
5. La nivelul anului 2003, adecvarea capitalului, calitatea acționariatului și lichiditatea sunt notate cu ratingul 1, iar calitatea activelor și profitabilitatea cu 2.

---

### Bibliografie

---

- Anderson, T. (2002). "Introduction to DEA", www.deazone.com
- Barr, R., Seiford, L. și Siems, T. (1994). „Forecasting bank failure: A Non-Parametric Frontier Estimation Approach”, Reserches Economiques de Lovain 60:4
- Caceres, J.F. (2002). "Efficiency and Productivity in the Chilean Banking Industry", Tinbergen Institute
- Caves, D.W., Christensen, L.R. and Diewert, W.E. (1982). "The economic theory of index numbers and the measurement of input, output and productivity", *Econometrica* 50, pp. 1393-1414
- Denizer, C.A. and Dinc, M. (2000). "Measuring Banking Efficiency in the Pre- and Post-Liberalization Environment: Evidence from the Turkish Banking System"
- Charnes, A., Cooper, W.W. and Rhodes, E. (1978). "Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research*
- Farrell, M.J. (1957). "The measurement of productive efficiency". *Journal of Royal Statistical Society*
- Färe, R., Grosskopf, S., Lindgren, B. and Roos, P. (1989). "Productivity developments in Swedish hospitals: A malmquist output index approach", Discussion paper no. 89-3, Southern Illinois University.
- Fried, O.H., Knox Lovell, C.A. and Schmidt, S.S. (1993). "The measurement of productive efficiency" – Oxford University Press
- Malmquist, S. (1953). "Index numbers and Indifference Surfaces", *Trabajos de Estadística* 4
- Tavares, G. (2002). „A Bibliografy of Data Envelopment Analysis (1978 – 2001)“

## Oportunități și dimensiuni ale unui Cod al Mediului

■

**Mircea Duțu**

Profesor universitar doctor  
Universitatea Ecologică din București

**Abstract.** *Codifying the environmental law is required both by the natural evolution trend of this relatively new branch of law and by the need to rationalize the legislation and halt the regulatory inflation, the legislative instability and their corollary – failure to apply the existing legal norms. After undertaking the *acquis communautaire* and after the accession of Romania to the EU, the transition process post-1989 of environmental legislation and policy would generally be complete, increasing the opportunity for stable regulations in this field and would favour their codification, which becomes an objective of European integration and an important political option. In relation to the size of the reform to be adopted with this regard, the technical method to be applied can be determined – by simple „compilation”, by regrouping the texts in force, by codifying the existing law or by reforming codification, followed by the establishment of the general plan and setting the area of coverage of the Code.*

*Codification is a method of development of environmental law, already chosen by former communist countries such as the Czech Republic and Poland, while in Romania the concept has been launched by specialists and accepted by the Minister of environment.*

**Key words:** codification; environmental code; rationalization of legislation; methods of codification; compared law.

■

Adoptarea unui cod reprezintă pentru orice domeniu al dreptului și cu atât mai mult pentru ramurile mai recente și mai complexe, cum este cazul dreptului mediului, expresia deplinei maturizări și a impunerii sale definitive, deopotrivă în cadrul sistemului de drept și în cel al teoriei juridice.

Într-adevăr, dacă în 1976 un reputat specialist precum R. Drago considera ca absurdă susținerea tezei existenței unui drept al mediului ca nouă disciplină de studiu și ramură de drept de sine stătătoare, astăzi, trei decenii mai târziu, nimeni nu se mai gândește măcar la așa ceva, ci, dimpotrivă, se întrecă ce-i de făcut pentru dezvoltarea conținutului, justițiabilitatea prevederilor și asigurarea efectivității sale.

Mai mult decât atât, s-a ajuns până la a considera dreptul mediului ca posibilă ipostază de transformare și afirmare postmodernă a dreptului în general, iar studiul

său s-a generalizat în cadrul facultăților de drept, și nu numai, ajungându-se la a deveni un fertil domeniu de doctorat<sup>1</sup>.

În favoarea codificării sale pledează cel puțin două argumente fundamentale, de ordin cantitativ și calitativ: pe de o parte, dezvoltarea explozivă a textelor normative în domeniu, depășind cu mult în abundență materii tradiționale, care necesită, spre dezvoltare, ordine, raționalizare și eficientizare, iar, pe de alta, predispoziția naturală sistematizantă și globalizantă a dreptului mediului. Aplicată la un obiect intrinsec bine structurat și autoreglat precum sistemul natural, reacția juridică este nevoită să se adapteze exigențelor acestuia spre a se dovedi posibilă și eficientă.

Li se pot adăuga altele, mai puțin neutre în raport cu mediul sociopolitic și cultural: vocația universalistă și, implicit, solidaristă a protejării mediului, rolul opiniei

publice și afirmarea unei conștiințe ecologice (ecologice), implicarea doctrinei drepturilor omului, până la recunoașterea și garantarea constituțională și internațională a unui drept fundamental la un mediu sănătos și echilibrat din punct de vedere ecologic.

Urmează apoi reliefaarea tot mai puternică a specificității dreptului mediului (prin obiectul supus reglementării, metodele de acțiune, precum evaluarea impactului ecologic, respingerea teoriei drepturilor câștigate, dreptul la acțiune în justiție al asociațiilor neguvernamentale, regulile poluării transfrontieră ș.a.) ori a vocației sale imperialist-universaliste (prin integrarea exigențelor ecologice în conținutul tuturor celorlalte ramuri de drept tradiționale). Așa se face că dintr-un anumit punct de vedere codificarea constituie, într-adevăr, „consacrarea specificității dreptului mediului”<sup>2</sup> ori „consacrarea unui drept pe cale de autonomizare”<sup>3</sup>.

Pentru partea central și est-europeană, ex-comunistă a continentului european codificarea a reprezentat o miză esențială a tranziției spre democrație și apoi o prioritate a integrării în UE. Acest lucru a fost sesizat la noi încă din 1993, când s-a considerat că elaborarea și adoptarea unui cod al mediului ar fi permis României să evite anumite etape, dovedite inutile din experiența altor state și „accesul spre o legislație ecologică modernă”<sup>4</sup>.

Din această ultimă perspectivă, codificarea devine nu numai o operațiune de tehnică legislativă, menită să ajungă la elaborarea unui text de act normativ complex, iar adoptarea sa, materializarea unei opțiuni politice avansate, de sorginte occidentală, preponderent europeană, ci implică și un efort științific creator relevant. Pentru că este vorba, înainte de toate, de o operă de identificare și afirmare a specificității, până la prioritate a dreptului mediului, care reprezintă, din ce în ce mai mult, o transformare esențială a juridicului tradițional.

În același timp, un cod nu poate fi redus la o „ordonare sistematică de reguli căreia ștampila guvernului îi dă o legitimitate și o forță particulare”, ci mai mult, pe această cale „s-ar recunoaște valoarea socială a mizelor ambientale, le-ar înscrie ca o dimensiune a bunului comun și ar contribui la revigorarea difuziunii lor în practicile sociale în numele utilității sociale”<sup>5</sup>.

### **1. Abordarea sistemică – o premisă a codificării legislației de mediu**

O premisă importantă a codificării dreptului mediului o reprezintă folosirea metodei sistemice în analiza normelor sale, având în vedere complexitatea elementelor naturale și interrelațiile acestora.

După modelul obiectului de reglementare și suprastructura normativ-juridică are tendința naturală de a se constitui într-un ansamblu globalizant, cu elemente dispuse într-o unitate organizată.

Ca atare, construcția sistemică a priori a dreptului mediului – amplificată prin preocuparea de a elimina contradicțiile și paralelismele și a permite abordările orizontale dincolo și cu surprinderea esențialului categoriilor verticale – stimulează și impune o evoluție intrinsecă a sa de dispunere sistematizată și ajungere la codificare. Asemenea realități s-au exprimat la nivel legislativ prin faptul că, încă de la început, în acest domeniu s-a optat pentru formula unor legi-cadru, completate prin reglementări speciale, formând împreună un ansamblu mai mult sau mai puțin structurat. Acesta, prin tendință naturală de identificare de sine și afirmare a specificului, conduce la codificarea dreptului mediului.

### **2. Un remediu pentru instabilitatea și haosul legislativ**

Inflația de reglementări, instabilitatea legislativă și corolarul lor, neaplicarea normelor adoptate sunt păcate originare ale legislației românești din ultimii 16 ani, inclusiv ale celei privind protecția mediului. După o perioadă de tranziție în care au coexistat prevederi adoptate anterior lui 1989 cu altele noi, adoptate posterior, reconsiderarea dreptului de proprietate privată, instaurarea treptată a regulilor economiei de piață și a democrației reprezentative au impus și o nouă concepție asupra protecției mediului și a mijloacelor de realizare a sa. Expresia general-juridică a acestor cerințe a constituit-o Legea nr.137/1995, privind protecția mediului, concepută ca o reglementare-cadru, în baza căreia să se adopte legile speciale subsecvente. Elaborat după legea-model aprobată de Consiliul Europei în 1991, actul normativ respectiv avea meritul de a constitui un cadru legislativ general al activității de protecție a mediului („obiectiv de interes public major”) prin consacrarea principiilor și elementelor strategice ale acesteia, stabilirea instituțiilor juridice definitorii (reglementarea activităților economice și sociale cu impact asupra mediului, o răspundere modernă pentru prejudiciu ecologic ș.a.) și instituirea regulilor fundamentale pentru domeniile specifice de conservare a naturii și combatere a poluării. În baza sa au fost adoptate câteva legi sectoriale importante, fără a se reuși însă elaborarea tuturor celor 17 acte normative preconizate, înregistrându-se și semnificative restanțe, unele persistând până acum. Exemplul cel mai semnificativ al instabilității în domeniu îl reprezintă

chiar situația Legii-cadru nr. 137/1995. După ce a fost modificată de mai multe ori (practic, fiecare ministru al mediului a ținut să-și pună „amprenta” istorică asupra sa) aceasta a sfârșit prin a fi abrogată integral la 30 decembrie 2005 și înlocuită cu Ordonanța de urgență nr. 195/2005 privind protecția mediului, fără ca o rațiune importantă să fi impus o asemenea soluție radicală!

Un impact major l-a avut declanșarea procesului de armonizare a legislației naționale cu Acquis-ul comunitar de mediu, care a presupus transpunerea a circa 90 de acte europene, pe calea a peste 120 de texte interne.

Lipsa de experiență, greutățile specifice unui atare demers și specificul politicii românești au generat un proces greoi de reglementare, contradictoriu, în permanentă prefacere, cu rezultate pe măsură: un număr foarte mare de texte, dispersate, multe contradictorii, cu suprapuneri evidente, foarte complicate și, în consecință, greu aplicabile și deci ineficiente. Așa se face că există acum peste 300 de acte normative referitoare la mediu (legi, ordonanțe și hotărâri guvernamentale, ordine ministeriale), la care se adaugă zeci de convenții internaționale ratificate, reunite într-un corpus masiv, nestructurat, dezordonat și ineficient.

Remediul clasic la fenomenul inflației legislative îl reprezintă codificarea, sub forma unui act normativ cu forță juridică superioară, cât mai cuprinzător în privința reglementărilor juridice dintr-un anumit domeniu, în cazul nostru a celor privind protecția mediului.

Astfel, pe această cale, printr-o operațiune de raționalizare s-ar suprima paralelismele, eliminarea contradicțiilor și s-ar asigura o minimă coroborare între prevederile numeroaselor texte oficiale, neuitând adevărul că, adesea, reglementările excesiv dispersate nu sunt respectate deoarece nu sunt cunoscute!

### **3. O evoluție naturală a dreptului mediului**

Potrivit practicii din alte state și specificului domeniului și în țara noastră s-a adoptat tehnica existenței unei reglementări-cadru, în baza și pentru dezvoltarea prevederilor căreia să se adopte acte normative subsecvente: legi speciale, hotărâri de guvern, ordine ministeriale ș.a.

Este cazul de până acum al Legii nr. 9/1973 privind protecția mediului înconjurător, al Legii nr. 137/1995 privind protecția mediului sau al Ordonanței de urgență nr.195/2005. Acest mod de abordare și dezvoltare a legislației de mediu a corespuns unei prime faze de dezvoltare a acestei ramuri de drept, aferentă perioadei post-Stockholm (1972) și etapei inițiale de dezvoltare a dreptului comunitar (cu reglementări sectoriale și o politică preponderent de coordonare). Denunțând

dispersiunea textelor legislative și absența unei politici globale în domeniu, fostul ministru al mediului din Franța, Michel Barnier, remarcă semnificativ, chiar și indirect importanța codificării în domeniu, în 1976: „140 de legi, 817 decrete dar nicidecum drept al mediului”<sup>6</sup>. Treptat, odată cu conturarea și afirmarea abordării integratoare și asumarea obiectivelor dezvoltării durabile mai ales după Conferința de la Rio (1992) și la nivel juridic s-au impus concepte și viziuni corespunzătoare.

În același timp, procesul de aderare la Uniunea Europeană a presupus transpunerea unui consistent Acquis-comunitar de mediu, care a generat o schimbare substanțială a dreptului intern, deopotrivă cantitativă și calitativă.

La nivel general, abordarea de reglementare rămâne cea sectorială, specializată; principiile fundamentale precum principiul precauției, cel al prevenirii și poluatorul-plătește nu-și găsesc reflectate pe deplin semnificațiile în reglementările din domeniu.

Referitor la procedurile de control administrativ, acordarea autorizațiilor de mediu („actelor de reglementare”) rămâne prea complicată și afectată de birocrație.

În fața acestor noi realități, unele state proaspăt admise în UE, precum Polonia și Republica Cehă, au optat pentru formula elaborării și adoptării de coduri ale mediului. De altfel, din o parte din rațiunile relevate mai sus – nivelul de dezvoltare și tendințele dreptului mediului – și alte state vest-europene precum Franța, Suedia, Olanda și Finlanda au recurs la o asemenea soluție. În altele s-a optat, într-o primă etapă, la forma codurilor ca sistematizare exclusiv tehnică (Italia, de exemplu).

Ordonanța de urgență nr.195/2005 are, prin excelență, un caracter tranzitoriu, în sensul că se înscrie deopotrivă în logica de până acum de dezvoltare a reglementărilor de mediu și cea a perioadei de preaderare. Rolul său este acela de a desăvârși adaptarea comunitară a dreptului intern al mediului și de a pregăti elaborarea și adoptarea unui Cod al mediului.

### **4. Ce fel de Cod al mediului?**

Dacă se acceptă ideea necesității sistematizării legislației de mediu, următorul pas îl reprezintă desemnarea formulei de realizare. Înainte de a analiza posibilitățile existente în acest sens, se impun câteva precizări. Astfel, propusa codificare va trebui să respecte dispozițiile constituționale și acquis-ul internațional privind drepturile omului, aplicabile în materie și care nu pot forma obiectul unei modificări, indiferent de calea adoptată. Apoi, ca în cazul oricărei operațiuni de acest gen, nu pot fi ignorate principiile care stabilesc



repartizarea competențelor între puterea legislativă și așa-zisa putere regulamentară (destul de complicată în România, nu atât de *jure*, cât mai ales de *facto*). Și aceasta cu atât mai mult cu cât, codificarea domeniului va implica o clasificare și reclasificare, în anumite cazuri a textelor aparținând dreptului mediului (având în vedere criteriul finalității), unele chiar cuprinse deja în alte coduri (ca, de exemplu, în codul silvic, codul penal ș.a.) sau, cum afirma un autor, surprinzând dificultatea demersului, „codificarea imposibilului” (Malafose, 1990).

În lumina acestor repere, se va impune alegerea metodei de urmat, după care se poate declanșa, în conformitate cu aceasta, operațiunea propriu-zisă de sistematizare (codificare).

Cea mai simplă și, în consecință, și mai rapidă, dar și cu rezultate minime constă în „compilarea”, respectiv regruparea textelor în vigoare și ordonarea lor după o numerotare prestabilită. Evident, o asemenea întreprindere nu poate determina o raționalizare a dreptului în vigoare, fiind vorba de o simplă juxtapunere de texte.

Metoda codificării dreptului existent (constant) implică regruparea și ordonarea, potrivit principiilor generale în materie, a textelor în vigoare, fără a crea reguli noi<sup>1</sup>. Nu este, totuși, exclusiv o operație de reproducere a reglementărilor existente, ci poate antrena și o adaptare a lor la evoluțiile limbajului tehnico-juridic (atât de important și de dinamic în domeniul mediului!) și la cele ale principiilor constituționale. O variantă „consolidată” presupune ca textul să consacre legislativ și soluțiile admise de jurisprudență în aplicarea reglementărilor existente.

Procedeu avantajos din anumite puncte de vedere (rapiditate în realizare, regruparea dreptului pozitiv), acesta nu contribuie însă semnificativ la accesul cunoașterii legii și la lizibilitatea acesteia, efortul concentrându-se asupra sistematizării. Textele asamblate, chiar ușor modificate în forma lor, păstrează incoerența și contradicțiile inițiale.

În sfârșit, codificarea reformatoare (creatoare, inovatoare) prezintă avantajul că, pe de o parte, se profită de ocazia sistematizării pentru a integra norme noi, inerente momentului efectuării sale, iar, pe de alta, se pot elimina paralelismele, corecta disonanțele și soluționa contradicțiile în cadrul unui efort general de raționalizare, modernizare și integrare a corpusului juridic privind mediul. Mai mult decât atât, pe această cale s-ar putea integra și dreptul internațional și comunitar aferent.

Așadar, în opera de codificare a dreptului român al mediului se poate opta pentru una dintre aceste formula, fie o conjugare a unora dintre acestea, având în vedere prioritățile politico-juridice, particularitățile sistemului juridic și resursele aferente de care se dispune.

Apoi, indiferent de calea aleasă, sunt unele operațiuni indispensabile precum: stabilirea competenței de a decide codificarea (care ține într-o anumită măsură și de metoda preferată) – legislativă, administrativă sau exclusiv academică –, determinarea perimetrului codului mediului și a planului său, necesitatea unei identificări a domeniilor majore care formează structura generală a actului, căutarea ansamblului textelor existente în materie și care o pot interesa, un studiu asupra raționalizării documentelor astfel identificate și elaborarea unei forme generale.

Creativitatea codului rezidă mai ales în alegerea câmpului său de aplicare, în mod necesar nou, delimitat de cel al celorlalte ramuri de drept. Este o operațiune complexă, care presupune determinarea materiilor care nu intră în conținutul său și reasamblarea textelor care îl compun. Este de domeniul evidenței că mediul, prin caracterul său transversal se pretează mai puțin la o delimitare strictă a contururilor sale. Domeniile interesând dreptul mediului sunt numeroase și elaborarea unui cod permite pe lângă faptul să știm că un asemenea drept există și să-l identificăm, chiar dacă limitele sale nu corespund fortamente limitelor ramurii vizate. Delimitarea perimetrului codului evidențiază totodată mizele politico-administrative importante, mergându-se până la a considera parametrii definitorii, competențele conferite și sfera de activitate a ministerului de resort!

Din perspectiva acestor considerente se poate alege varianta cea mai potrivită pentru România, ținându-se seama de stadiul de dezvoltare a legislației, opțiunea irevocabilă de aderare la UE și prioritățile acesteia. Sub raportul tehnicii legislative, potrivit Legii nr. 24/2000 se va urma procedura specială aferentă elaborării codurilor și a altor legi complexe.

Indiferent de opțiune, ideea centrală trebuie să rămână aceea că un cod se impune a fi mai degrabă un mecanism care să funcționeze continuu și eficient și mai puțin o sinteză atotcuprinzătoare a unor texte legislative existente la un moment dat.

## 5. O posibilă structură

Una dintre primele și decisivele dificultăți ale codificării dreptului mediului o formează definirea unui plan care să constituie o structură reprezentativă pentru acest complicat domeniu. În acest sens există o anumită libertate de acțiune care se cuvine însă circumscrisă a cel puțin două considerente: pe de o parte, faptul că fiind o ramură nouă de drept, se caracterizează printr-o mai mare maleabilitate, iar, pe de alta, că reperele astfel stabilite pot influența major dezvoltarea ulterioară a acesteia.



În strânsă legătură cu această operație și poate mai complicată și mai complexă ca ea este cea a delimitării perimetrului codului de celelalte materii juridice fundamentale și conexe.

Experiențele din celelalte state arată din plin acest fapt.<sup>2</sup>

Din această perspectivă, un punct de plecare îl poate constitui structura adoptată de ultimele două legi-cadru în materie – Legea nr. 137/1995 și, respectiv, Ordonanța de Urgență nr. 195/2005 privind protecția mediului –, coroborată cu dispunerea reglementărilor comunitare europene în domeniu. Nu este lipsită de interes nici divizarea fundamentală într-o parte generală (cuprinzând conceptele și principiile generale, precum și așa-numita legislație orizontală) și o alta specială (reprezentată de „reglementările verticale”).

## **6. Procedura de elaborare și adoptare a codului**

Elaborarea și adoptarea codului mediului se vor desfășura potrivit procedurii prevăzute de Legea nr. 24 din 27 martie 2000 privind normele de tehnică legislativă pentru elaborarea actelor normative (republicată). Astfel, potrivit art. 26-28 din această lege, (care formează secțiunea 3 „Elaborarea de coduri și a altor legi complexe”), într-un asemenea caz, la inițiativa parlamentului sau a guvernului se poate constitui la Consiliul Legislativ sau sub coordonarea acestuia o comisie de specialitate pentru redactarea proiectului de cod.

Pe baza unor studii și documentări științifice, comisia va întocmi mai întâi tezele prelabile, menite să reflecte concepția generală, principiile, noile orientări și principalele soluții ale reglementărilor preconizate; înainte de definitivarea tezelor, concluziile studiilor, se înaintează pentru exprimarea punctului de vedere al ministerelor și celorlalte autorități publice interesate. După definitivare, tezele prelabile se supun aprobării guvernului și, dacă acesta este de acord cu ele, comisia de elaborare va proceda la redactarea textului viitorului cod.

Astfel întocmit, proiectul, însoțit de un raport, va fi înaintat parlamentului sau, după caz, guvernului, pentru declanșarea procedurii legislative. Un rol deosebit îl are în acest demers luarea în considerare a dreptului comparat. Și aceasta cu atât mai mult cu cât tehnicitatea dreptului mediului favorizează convergența drepturilor naționale și uniformizarea sa la nivel mondial.

Experiența celorlalte state arată că, mai ales din rațiuni de celeritate și având în vedere complexitatea și tehnicitatea domeniului, s-a recurs la delegarea legislativă prin ordonanțe (sau alte acte echivalente) ale guvernului pentru adoptarea codurilor mediului. De asemenea, elaborarea proiectului s-a dovedit deosebit de laborioasă și apoi dezbaterile și adoptarea destul de anevoioase, cu o durată în timp semnificativă.<sup>3</sup>

Totodată, spre a răspunde scopului său de a imprima o stare de stabilitate legislației de mediu, codul va trebui să stipuleze expres că modificarea se va face numai prin lege adoptată de parlament, precum și caracterul său de lege organică.

---

**Note**


---

1. Realizat după această metodă, Codul mediului din Franța a presupus „compilarea”, ordonată în jurul unui plan, în tot sau în parte a 41 de legi, care au fost abrogate și înlocuite cu 975 de articole, și figurează în partea legislativă a actului normativ. Partea regulamentară, mult mai consistentă, a cuprins circa 3.000 de articole și a propus asimilarea și apoi abrogarea a numeroase texte subsecvente legii.
2. De exemplu, Codul francez al mediului din 2000, a fost „decupat” în 6 cărți: Dispoziții comune (cuprinzând principiile generale ale protecției mediului, cartea I), Mediile fizice (apă și aer, cartea II), Spații naturale (litoral, parcuri și rezervații, situri, peisaje, acces la natură ....., cartea III), Fauna și floră (inclusiv vânătoare și pescuit, cartea IV), Prevenirea poluărilor, riscurilor și vătămărilor (instalații clasate, OMG, produse chimice, deșeuri, securitate civilă și riscuri majore, lupta contra zgomotului, cartea V) și Prevenirea riscurilor naturale (PPR și dispoziții diverse de prevenție, cartea VI). Proiectul ceh urmează modelul legii olandeze privind managementul mediului (1993) și este structurat în 8 titluri (grupate în partea generală și partea specială) vizând: conceptele de bază și principiile protecției mediului, cadrul juridic al dezvoltării durabile, mecanismele respectării legislației de mediu (inclusiv răspunderea pentru daune ecologice), proceduri specifice, instrumente voluntare de protecție a mediului, accesul la informația de mediu, administrația de profil (Damohorsky, 2004, p.10).
3. În Franța, de pildă, inițiativa unui cod al mediului a fost lansată în 1976, de ministrul justiției J.Lecanuet și actul a fost adoptat prin ordonanță a guvernului abia la 18 septembrie 2000, iar în Republica Cehă elaborarea proiectului a durat 3 ani.

---

**Bibliografie**


---

- Damohorsky M., ș.a., *Czech environmental law on beginning to accession to the EU*, Prague, 2004
- Duțu, M. (2003). *Dreptul mediului*, tratat, vol. I, Editura Economică, București, p. 31
- Duțu, M. (1993). *Dreptul Mediului*, Editura Gamian, București, p. 80
- Lascoumes, P., Martin, G., „Des droits épars au Code de l’environnement”, in rev. *Droit et Société*, nr. 30/31, 1995, p. 323
- Malafosse De, J., *La codification de l'impossible*, RFDA, 1990, nr. 6
- Prieur, M. (2004). *Droit de l'environnement*, 5<sup>e</sup> edition, Ed.Dalloz, Paris, p. 69
- Prieur, M. (2000). *Le Code de l'environnement*, AJDA, p. 1030
- Van Lang, A. (2002). *Droit de l'environnement*, Presses Universitaires de France, p. 95

# Reglementarea serviciilor de investiții financiare

■

**Gabriela Anghelache**

*Profesor universitar doctor*  
Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *This article includes the latest regulations regarding the financial investments services. After presenting some elements about prudence and conduct rules, the peculiar aspects of the presentation form and of the contract, with all the forms demanded by such transaction, are analyzed. Afterwards, the focus is set on the transparency and integrity of the operations. Another aspect is about the free circulation of services and about the role of the clearing fund, being distinguished all the sensitive elements this fund raises.*

**Key words:** financial investments; prudence; transparency; surveillance; clearing.

■

## 1. Aspecte generale. Reguli prudențiale și de conduită

În scopul protecției investitorilor, asigurării stabilității, competitivității și bunei funcționări a piețelor, intermediarii au obligația de a respecta regulile prudențiale și de conduită stabilite de CNVM.

Intermediarii trebuie să acționeze în mod onest, corect și profesional, în concordanță cu cel mai bun interes al clienților lor, cu respectarea dispozițiilor incidente aplicabile, și sunt responsabili pentru conduita și activitatea persoanelor angajate, în legătură cu realizarea obiectului de activitate. *Procedurile interne* ale intermediarilor includ, în mod obligatoriu, următoarele reguli și proceduri:

- privind *mecanismele de control intern*;
- pentru *evaluarea și administrarea riscurilor*;
- pentru *securitatea și controlul sistemelor informatice*, asigurarea confidențialității și păstrării în siguranță a datelor și informațiilor stocate, inclusiv recuperarea acestora în caz de dezastru;
- pentru îndeplinirea obligațiilor de *protejare a confidențialității* datelor și informațiilor obținute de la clienți, precum și a celor ce decurg din activitatea aferentă fiecărei funcții;
- *încheierea tranzacțiilor cu instrumente financiare* în contul propriu și în contul persoanelor relevante;
- privind includerea sau neinclusiunea clienților în categoria *clienților profesionali*. Clienții profesionali sunt clienții care posedă experiența, cunoștințele și capacitatea de a lua decizia investițională și de a evalua riscurile pe care aceasta le implică.
- privind *evidențierea separată a instrumentelor financiare*, în scopul protejării drepturilor lor de proprietate, în special în situația insolvenței intermediarului, precum și împotriva folosirii acestor instrumente financiare de către intermediari, în tranzacțiile pe cont propriu, în afara situației în care investitorii consimt în mod expres;
- privind *evidențierea separată a fondurilor* aparținând clienților, cu scopul protejării dreptului de proprietate, cu excepția instituțiilor de credit, care să prevină folosirea acestor fonduri în interesul intermediarului.
- privind *politica de executare a ordinelor*. Intermediarul are obligația de a comunica clienților săi informații adecvate cu privire la politica de executare a ordinelor și va solicita acordul prealabil al clienților cu privire la aceasta. Intermediarul trebuie să acționeze în așa fel încât să asigure o deplină egalitate de tratament față de clienții săi.

- reguli și proceduri pentru *prevenirea și evitarea conflictelor de interes*. Intermediarul trebuie să ia toate măsurile astfel încât să se asigure că situațiile de conflict de interes între societate, inclusiv administratori, salariați și agenți sau orice persoană aflată în mod direct ori indirect în poziție de control față de societate, și clienții societății, între doi clienți ai societății, precum și între combinații ale situațiilor de mai sus sunt identificate și apoi prevenite și gestionate într-un asemenea mod încât interesele clienților să nu fie afectate;
- cu privire la *relațiile cu clienții*, în scopul de a se asigura că administratorii, conducătorii, angajații și colaboratorii SSIF acționează întotdeauna în cel mai bun interes al clienților și că aceste persoane nu obțin nici un avantaj din utilizarea informațiilor confidențiale de care iau cunoștință, în special acolo unde poate apărea o situație de conflict de interes între SSIF și client;
- aplicabile în *situația externalizării unor funcții* în scopul evitării riscului operațional suplimentar. Externalizarea funcțiilor operaționale importante nu poate fi efectuată într-un mod care să prejudicieze esențial calitatea controlului intern al intermediarului și capacitatea CNVM de a supraveghea respectarea de către intermediar a obligațiilor sale.

Prestarea de servicii de investiții financiare în contul investitorilor se face pe baza unui contract redactat în două exemplare, dintre care unul este remis clientului. Înaintea semnării contractului și a cererii de deschidere de cont, intermediarul are obligația de a înmâna clientului sau potențialului client un document de prezentare scris într-o formă ușor de înțeles, astfel încât acesta să fie în măsură să înțeleagă natura și riscurile serviciilor de investiții financiare și specificitatea instrumentului financiar care este oferit și, în consecință, să ia decizii investiționale în cunoștință de cauză.

*Documentul de prezentare* poate fi un formular standard care include cel puțin informații adecvate referitoare la:

- datele de identificare ale intermediarului;
- grupul căruia îi aparține intermediarul, dacă este cazul;
- denumirea autorității competente care a emis autorizația;
- serviciile de investiții financiare autorizate;
- instrumentele financiare și strategiile de investiții avute în vedere;
- caracteristicile principale ale fiecărui instrument financiar și avertismente cu privire la riscurile asociate investițiilor în respectivele instrumente financiare sau cu privire la anumite strategii de investiții;
- locurile („trading venues”) unde sunt executate tranzacțiile (piața reglementată, ATS etc.);
- Fondul de Compensare a Investitorilor;
- comisioanele și tarifele, taxele și impozitele asociate;
- existența compartimentului de control intern, a reprezentantului acestuia și a posibilității transmiterii eventualelor reclamații;

- elementele minime necesare derulării tranzacțiilor cu instrumente financiare, inclusiv constituirea marjelor, fondurilor de garantare etc., dacă este cazul.

Anterior deschiderii unui cont, intermediarul are obligația de a verifica identitatea persoanei fizice pe numele căreia se deschide contul sau, în cazul în care contul se deschide pe numele unei persoane juridice, valabilitatea mandatului acordat reprezentanților acesteia. Contul de instrumente financiare trebuie să menționeze datele de identificare ale persoanei în numele căreia este deschis și, după caz, ale împuterniciților/reprezentanților acesteia.

*Contractul* în baza căruia se prestează servicii de investiții financiare conține cel puțin următoarele clauze:

- serviciile de investiții financiare ce vor fi prestate și tipul instrumentelor financiare ce vor fi tranzacționate;
- durata contractului, modul în care contractul poate fi reînnoit, modificat și/sau reziliat;
- drepturile și obligațiile părților, precum și alți termeni în care societatea va furniza clientului servicii de investiții financiare. Drepturile și obligațiile părților contractului pot fi inserate prin referire la alte documente sau texte legale;
- procedura și mijloacele prin care clienții vor transmite ordine și instrucțiuni;
- tipul, conținutul și frecvența documentelor privind activitatea desfășurată, ce vor fi transmise clientului. Clientul trebuie să primească rapoarte adecvate cu privire la serviciile furnizate. Aceste rapoarte includ, acolo unde se aplică, costurile asociate tranzacțiilor și serviciilor efectuate în numele clientului. Intermediarul este obligat să întocmească pentru fiecare ordin de tranzacționare un formular de ordin. În maximum 24 de ore de la data executării ordinului și la sfârșitul zilei pentru tranzacțiile cu instrumente financiare derivate, se transmite clientului un formular de confirmare a executării ordinului. De asemenea, clientul primește cel puțin lunar un extras de cont și un formular de raportare către clienți;
- consimțământul expres al clientului pentru înregistrarea și stocarea de către intermediar a instrucțiunilor/confirmărilor acestuia transmise telefonic, după caz. În cazul în care clientul nu este de acord cu înregistrarea și stocarea, ordinele nu vor fi preluate telefonic;
- declarația clientului prin care menționează că înțelege termenii și își asumă riscul ce decurge din tranzacțiile cu instrumente financiare;
- orice alte clauze privind prestarea serviciilor de investiții financiare convenite de părți;
- comisioanele și orice alte tarife asociate pentru prestarea serviciilor de investiții financiare;
- semnătura clientului, a persoanei autorizate din partea intermediarului și ștampila societății;
- regimul dobânzii aferente sumelor depuse de clienți în conturile curente;

- cursul de schimb valutar și condițiile în care clientul poate refuza acest curs.

Contractul în baza căruia se prestează servicii de investiții financiare este însoțit de *cererea de deschidere de cont* pentru fiecare client. Aceasta cuprinde următoarele:

- datele de identificare ale clientului persoană fizică sau juridică, după caz;
- informații privind profilul clientului, care se vor referi la: încadrarea sau neîncadrarea în categoria clienților profesionali, pregătirea profesională, estimarea valorii investiției, nivelul riscului pe care dorește să și-l asume (ridicat, mediu, scăzut) și informații cu privire la client, specifice serviciului care urmează să fie prestat;
- deținerile de valori mobiliare mai mari sau egale cu 5%, valoarea tranzacțiilor cu instrumente financiare și deținerile de poziții deschise printr-un alt intermediar, dacă este cazul;
- numele și funcția salariatului/agentului cu care clientul va ține legătura;
- semnătura clientului, a persoanei autorizate din partea intermediarului și ștampila societății;
- împuternicirea pentru persoana care transmite ordine, dacă aceasta nu este reprezentantul legal al clientului persoană juridică, după caz;
- anexa: copia documentului de identitate sau a certificatului de înregistrare la ORC sau la instituția similară din statul de origine, după caz.

Dacă intermediarul administrează un *cont pe bază discreționară*, pe lângă elementele menționate mai sus, contractul în baza căruia se prestează acest serviciu trebuie să cuprindă:

a) caracteristicile contului de portofoliu referitoare la categoriile de instrumente financiare în care se vor face investiții și eventualele limite impuse, tipul de tranzacții pe care intermediarul le poate efectua cu respectivele instrumente financiare;

b) identificarea tranzacțiilor pe care intermediarul le poate face numai cu acordul expres al clienților, dacă este cazul. Dacă nu sunt impuse restricții, acest aspect va fi menționat în mod distinct;

c) posibilitatea intermediarului de a delega competențele primite în baza contractului de administrare, limitele și condițiile unei asemenea delegări, iar în situația în care delegarea nu privește întregul portofoliu, instrumentele financiare și piețele reglementate pentru care această delegare poate fi acordată;

d) posibilitatea clienților de a revoca unilateral mandatul dat unui intermediar în baza contractului de administrare a portofoliului sau de a-și retrage, parțial sau integral, în orice moment fondurile libere de sarcini, fără ca acest fapt să inducă plata unor despăgubiri;

e) numele agentului pentru servicii de investiții financiare mandatat de intermediar cu administrarea contului clientului.

Pentru a dobândi *autoritate discreționară asupra portofoliului* de instrumente financiare al unui client,

intermediarul are obligația de a obține acordul scris și declarația clientului cu privire la faptul că acesta înțelege asumarea riscului ce decurge din administrarea discreționară a contului său. În situația administrării unui cont discreționar, contrapartea în tranzacții nu poate fi contul propriu, contul persoanelor relevante sau un alt cont client al intermediarului, numai dacă se asigură un preț mai bun decât cel oferit de piață. Și în cazul în care efectuează tranzacții în legătură cu conturile discreționare ale clienților este obligatorie completarea de ordine de vânzare/cumpărare.

Atunci când *acordă consultanță* sau face recomandări unui client, intermediarul trebuie să țină seama de obiectivul investițional și de profilul respectivului client. Garantarea performanțelor unui instrument financiar este interzisă. Intermediarul trebuie să aibă o bază informațională solidă pentru a susține respectiva investiție, să facă cunoscut prețul sau intervalul de preț al instrumentelor financiare în momentul recomandării și să informeze clientul despre existența uneia sau mai multora dintre următoarele situații:

a) intermediarul este formator de piață pentru instrumentul financiar recomandat;

b) intermediarul și/sau unul dintre administratorii, conducătorii, acționarii semnificativi, directorii, agenții pentru servicii de investiții financiare ori agenții delegați au dețineri mai mari de 5% din instrumentul financiar recomandat sau dețin opțiuni, drepturi ori warante pentru a cumpăra același procent din instrumentul financiar recomandat;

c) intermediarul a participat în ultimii 2 ani la o ofertă publică pentru instrumentul financiar recomandat;

d) orice alt conflict de interese referitor la instrumentul financiar recomandat.

Un intermediar poate presta servicii de investiții financiare principale sau conexe în numele unui client *printr-un alt intermediar* cu condiția ca în acest mod să se realizeze o tranzacție mai avantajoasă pentru client și/sau să nu crească nivelul comisioanelor și al celorlalte cheltuieli suportate de client.

Ordinele clienților pot fi executate în afara pieței reglementate sau a sistemului alternativ de tranzacționare, cu condiția ca intermediarul să informeze clienții săi cu privire la această posibilitate și să obțină acordul expres al acestora înaintea executării ordinelor. Acordul clienților poate fi obținut fie în cadrul general al contractului, fie separat pentru fiecare tranzacție.

Serviciile de investiții financiare, potrivit Legii nr. 297/2004, pot fi prestate și pe baza unui *contract la distanță*. Acesta se încheie între un intermediar, în calitate de ofertant, și un investitor, în calitate de beneficiar de servicii de investiții financiare, în cadrul unui sistem de vânzări sau prestări de servicii de investiții financiare la distanță organizat de către ofertant.

Pentru validitatea încheierii unui contract la distanță, intermediarul trebuie să solicite și să obțină în prealabil

consimțământul scris al investitorului pentru încheierea unui astfel de contract. Consimțământul se poate obține prin semnătura investitorului dată pe un document tipizat, transmis prin una dintre următoarele modalități:

- a) direct la sediul intermediarului;
- b) prin poștă, cu confirmare de primire;
- c) prin telex;
- d) prin orice alt mijloc de comunicare legal ce permite identificarea expeditorului.

Înainte de încheierea unui contract la distanță sau în momentul prezentării propunerii de încheiere a unui astfel de contract, intermediarul are obligația să comunice investitorilor în timp util, corect și complet informații referitoare la posibilitatea identificării sale, la serviciile de investiții financiare ce urmează să fie prestate, la prevederile contractului la distanță ce urmează să fie încheiat și căile de soluționare a litigiilor.

Totodată, înainte de semnarea unui contract la distanță sau de acceptarea unei oferte de prestare a unui serviciu de investiții financiare la distanță, intermediarii trebuie să transmită în timp util investitorilor termenii și condițiile contractuale, precum și documentul de prezentare al intermediarului, în scris, pe suport de hârtie sau pe orice suport durabil disponibil sau accesibil investitorului.

Intermediarii pot utiliza următoarele *mijloace de comunicare la distanță*: telefon, fax, internet, sisteme automatizate de apel fără intervenție umană. Utilizarea mijloacelor de comunicare la distanță necesită acordul prealabil expres al investitorului și nu este permisă în cazul în care investitorul și-a manifestat dezacordul cu privire la utilizarea acestora.

În termen de 14 zile de la încheierea contractului, investitorul poate rezilia unilateral contractul încheiat la distanță fără a i se percepe comisioane penalizatoare sau fără a fi nevoit să-și motiveze decizia de retragere. În cazul în care investitorul reziliază unilateral contractul, el poate fi obligat să plătească serviciile prestate în concordanță cu clauzele contractului. Derularea contractului se realizează numai după ce investitorul și-a exprimat acordul. Dreptul de reziliere unilaterală nu se aplică serviciilor de investiții financiare al căror preț depinde de fluctuațiile de pe piețele financiare care pot apărea în timpul perioadei de retragere din contract și sunt independente de prestatorii de servicii de investiții financiare, fiind legate de:

- a) operațiuni de schimb valutar;
- b) instrumente ale pieței monetare, inclusiv titluri de stat cu scadența mai mică de un an și certificate de depozit;
- c) valori mobiliare;
- d) titluri de participare la organismele de plasament colectiv;
- e) contracte futures financiare, inclusiv contracte similare cu decontare finală în fonduri;
- f) contracte forward pe rata dobânzii (FRA);
- g) swap-uri pe rata dobânzii, curs de schimb și acțiuni;
- h) opțiuni pe orice instrument financiar prevăzut la lit. b) – e), inclusiv contracte similare cu decontare finală

în fonduri; această categorie include și opțiuni pe curs de schimb și pe rata dobânzii.

În cazul în care *serviciile de investiții financiare sunt prestate prin internet*, intermediarii trebuie să încheie contracte cu furnizorii de internet și alte societăți implicate în acest proces, astfel încât să asigure eficiența operațională a serviciilor de investiții financiare oferite investitorilor.

În vederea prestării serviciilor de investiții financiare prin internet, intermediarul trebuie să asigure verificarea identității investitorului atunci când acesta accesează sistemul, să protejeze site-ul împotriva oricărui acces neautorizat, să publice pe pagina de internet informații reale și actualizate permanent și să respecte regulile privind publicitatea. După încheierea procesului de verificare a cererii, intermediarul trebuie să comunice investitorului prin e-mail numele de utilizator și două parole:

- a) prima parolă – pentru vizualizarea ordinelor de vânzare/cumpărare de instrumente financiare, a limitelor de tranzacționare și a balanței portofoliului propriu de instrumente financiare;
- b) a doua parolă – pentru introducerea ordinelor de vânzare/cumpărare de instrumente financiare, transfer de instrumente financiare și/sau numerar.

Intermediarul trebuie să aibă un sistem de verificare a contului în mod automat în situația în care deține fondurile bănești și instrumentele financiare ale investitorilor, iar dacă se constată că fondurile sau marjele sunt insuficiente, sistemul trebuie să blocheze intrarea ordinului; în acest caz, clientul va fi informat pe ecran cu privire la motivele blocării ordinului și i se va solicita să remedieze situația. Dacă intermediarul nu deține fondurile bănești sau instrumentele financiare ale investitorilor, mesajul trebuie să identifice clar intermediarul care își asumă aceste funcții.

## 2. Transparența și integritatea operațiunilor

Intermediarii au obligația să păstreze cel puțin 5 ani toate înregistrările referitoare la serviciile de investiții financiare prestate și tranzacțiile efectuate de societate, astfel încât CNVM să poată supraveghea respectarea prevederilor Legii nr. 297/2004 și ale reglementărilor adoptate în aplicarea acesteia și, în special, să poată verifica respectarea de către societate a obligațiilor față de clienți sau potențialii clienți. În cazul tranzacțiilor efectuate în contul clienților, rapoartele și evidențele trebuie să cuprindă toate informațiile și detaliile privind identitatea clientului, precum și informațiile prevăzute de reglementările în vigoare aplicabile prevenirii și combaterii spălării banilor folosind sistemul financiar.

Intermediarii trebuie să evidențieze distinct, să întocmească și să țină la zi următoarele:

- a) un formular pentru fiecare ordin de tranzacționare, formulare de confirmare a executării ordinelor întocmite conform prevederilor Regulamentului CNVM nr. 12/2004;



b) evidențe privind apelurile în marjă și alte debite/credite ale clienților;

c) fișele conturilor clienților, conturilor persoanelor relevante și contului propriu;

d) evidențe ale operațiunilor referitoare la tranzacțiile cu instrumente financiare, ale intrărilor/ieșirilor de numerar și ale altor avansuri sau debite ale clienților, precum și documentele primare care au stat la baza lor;

e) evidențele deținerilor clienților, care să reflecte, în contul de numerar al fiecărui client, toate vânzările/cumpărările, primirile/livrările de instrumente financiare, actualizate cel puțin zilnic;

f) situații privind activele și pasivele, conturile de venituri, de cheltuieli și de capital, actualizate cel puțin lunar;

g) documente care să reflecte, separat pentru fiecare instrument financiar, la data compensării, toate pozițiile deținute de intermediar în conturile personale și ale clienților săi, precum și localizarea lor;

h) evidențe ale instrumentelor financiare în curs de transfer, ale dividendelor și dobânzilor primite, ale împrumuturilor acordate sau primite, precum și ale instrumentelor financiare ce nu au fost primite sau nu au fost livrate, actualizate cel puțin zilnic;

i) fișele angajaților, cu menționarea sancțiunilor și a situațiilor de punere sub acuzare în legătură cu activitatea de intermediere, pentru perioada în care aceștia au fost angajați.

În scopul supravegherii de către CNVM a activității desfășurate de societățile de servicii de investiții financiare, acestea vor depune la CNVM următoarele *situații și documente*:

a) situații financiare lunare, trimestriale sau semestriale, după caz, întocmite și transmise în conformitate cu prevederile Regulamentului CNVM nr. 9/2004 privind adecvarea capitalului societăților de servicii de investiții financiare;

b) „raportul privind evidența operațiunilor de împrumut, a cumpărărilor în marjă și a vânzărilor în lipsă” și „raportul privind tranzacțiile cu instrumente financiare derivate”;

c) raportul semestrial, în termenul legal stabilit prin reglementările CNVM, care va cuprinde situațiile financiare semestriale compuse din bilanț, cont de profit și pierdere, situația modificărilor capitalului propriu și situația fluxurilor de trezorerie;

d) raportul anual, în termenul legal stabilit prin reglementările CNVM, care va cuprinde:

- situațiile financiare anuale compuse din bilanț, cont de profit și pierdere, situația modificărilor capitalului propriu, situația fluxurilor de trezorerie, politici contabile și note explicative;
- raportul administratorilor;
- raportul auditorului financiar.

e) raportul auditorilor interni, raportul privind sursa veniturilor SSIF și destinația cheltuielilor, precum și raportul privind sursa veniturilor și destinația cheltuielilor, pe fiecare sediu secundar.

Totodată, în conformitate cu prevederile Regulamentului CNVM nr. 12/2004, SSIF trebuie să *transmită anual*, până cel târziu la data de 31 ianuarie, un raport privind structura portofoliilor individuale ale clienților aflate în administrare, raportul privind măsurile disciplinare aplicate conducătorilor, agenților pentru servicii de investiții financiare și reprezentanților compartimentului de control intern, precum și raportul privind activitățile aflate în obiectul de activitate autorizat ce au fost externalizate.

De asemenea, odată cu aceste rapoarte, SSIF au obligația de a transmite CNVM contractele încheiate cu alți intermediari. Până cel târziu la data de 31 martie, SSIF trebuie să transmită CNVM și raportul privind structura organizațională și sistemul de contabilitate.

*Instituțiile de credit* care prestează servicii de investiții financiare au obligația de a transmite CNVM, până cel târziu la data de 31 martie, raportul pentru activitatea desfășurată pe piața de capital, întocmit de reprezentatul compartimentului de control intern, propunerile avizate și planul de investigații aprobat de consiliul de administrație. De asemenea, instituțiile de credit trebuie să transmită și raportul conducătorului structurii organizatorice aferente operațiunilor pe piața de capital cu privire la activitatea desfășurată de instituția de credit în acest domeniu.

Intermediarii care acționează în calitate de *operatori de sistem* sau de operatori independenți trebuie să întocmească și să transmită CNVM, dar nu mai târziu de sfârșitul următoarei zile lucrătoare, rapoartele privind tranzacțiile cu instrumente financiare. Aceste rapoarte trebuie să cuprindă cel puțin detalii privind denumirea și numărul instrumentelor financiare cumpărate sau vândute, cantitatea, data și momentul executării fiecărei tranzacții, prețul de tranzacționare, precum și datele de identificare ale intermediarilor implicați.

Menționăm că intermediarii pot acționa în calitate de operatori independenți numai după data aderării României la Uniunea Europeană.

Intermediarii care acționează în calitate de *operator independent* pentru acțiuni au obligația să publice cotația fermă pentru acele acțiuni admise la tranzacționare pe o piață reglementată pentru care acționează ca operator independent și pentru care există o piață lichidă conform criteriilor pieței reglementate pe care sunt admise la tranzacționare. În cazul acțiunilor pentru care nu există o piață lichidă, operatorul independent va prezenta cotațiile clienților lor, la solicitarea acestora.

Operatorii independenți pot decide cantitatea sau cantitățile pentru care vor oferi cotații. Prețul sau prețurile vor reflecta condițiile predominante existente în piață pentru respectiva acțiune.

Acțiunile se grupează în clase pe baza mediei aritmetice a valorii ordinelor executate în piață pentru acea acțiune.

*Piața pentru fiecare acțiune* reprezintă toate ordinele executate în România și în Uniunea Europeană în legătură cu respectiva acțiune, excluzându-le pe acelea ale căror volume sunt mai mari decât volumul standard din piață pe acea acțiune.

*Operatorii independenți* vor face publice cotațiile lor în mod regulat și continuu în timpul programului normal de tranzacționare. Operatorii independenți pot să-și actualizeze cotațiile în orice moment și vor putea, de asemenea, în condiții excepționale de piață, să-și retragă cotațiile. Operatorii independenți vor executa ordinele primite de la clienții obișnuiți cu privire la acțiunile pentru care au calitatea de operatori independenți la prețurile cotate în momentul primirii ordinelor, iar, de regulă, cele primite de la clienții profesionali, la prețurile cotate în momentul primirii ordinelor.

În vederea limitării riscului de a fi expus la multiple tranzacții din partea aceluiași client, operatorul independent poate limita într-un mod nediscriminatoriu numărul tranzacțiilor de la același client care vor fi inițiate în condițiile publicate.

După aderarea României la Uniunea Europeană, se vor putea efectua tranzacții în afara pieței reglementate sau a unui sistem alternativ de tranzacționare. Intermediarii care vor efectua în aceste condiții tranzacții cu acțiuni admise la tranzacționare pe o piață reglementată în contul propriu sau în contul clienților vor trebui să facă public volumul și prețul acelor tranzacții, precum și momentul de executare a acestora. Această informație va fi publicată imediat după momentul executării tranzacției, în baza unor costuri comerciale rezonabile și într-o manieră cât mai ușor accesibilă participanților la piață, în conformitate cu regulile pieței reglementate. Detaliile privind aceste informații vor fi transmise *prin intermediul sistemului electronic* al pieței reglementate pe care respectiva acțiune este admisă la tranzacționare.

Operatorul de piață va permite transmiterea informațiilor referitoare la tranzacțiile executate în afara pieței, prin intermediul sistemului electronic al pieței reglementate administrate, într-un mod nediscriminatoriu și pe baza unor costuri comerciale rezonabile.

Intermediarul care va efectua, în afara unui sistem alternativ de tranzacționare, tranzacții cu acțiuni care nu sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată și care sunt tranzacționate în cadrul unui sistem alternativ de tranzacționare trebuie să facă public, prin intermediul sistemului alternativ de tranzacționare, volumul și prețul acelor tranzacții, precum și momentul (data, ora, minutul și secunda) la care acestea au fost executate.

### 3. Aspecte privind libera circulație a serviciilor

După aderarea României la Uniunea Europeană, societățile de servicii de investiții financiare pot presta servicii de investiții financiare într-un stat membru prin:

- a) înființarea unei sucursale;
- b) prin acces direct, în temeiul liberei circulații a serviciilor.

Societățile de servicii de investiții financiare care intenționează să presteze servicii de investiții financiare într-un stat membru prin intermediul unei sucursale trebuie să comunice acest lucru CNVM și să transmită următoarele informații:

a) un plan de afaceri, care va cuprinde serviciile de investiții financiare ce urmează a fi prestate prin intermediul sucursalei și structura organizatorică a acesteia;

b) identitatea persoanelor desemnate să asigure conducerea sucursalei;

c) adresa sediului sucursalei;

d) schemele de compensare a investitorilor, aplicabile pentru protecția investitorilor sucursalei.

CNVM va transmite autorității competente din statul membru gazdă aceste informații în termen de 3 luni de la primirea comunicării sau, după caz, va refuza transmiterea acestora și va informa SSIF în consecință, împreună cu motivele refuzului. Decizia privind *respingerea cererii* de aprobare a deschiderii unei sucursale într-un stat membru de către o SSIF poate fi luată dacă CNVM constată că:

a) SSIF nu dispune de capacitate administrativă sau de o situație financiară adecvată în raport cu serviciile de investiții financiare ce urmează a fi prestate prin intermediul sucursalei;

b) SSIF înregistrează o evoluție necorespunzătoare a situației financiare.

Orice modificare a conținutului uneia dintre informațiile transmise inițial de SSIF trebuie comunicată în scris CNVM și autorității competente din statul membru gazdă, cu cel puțin cu o lună înainte de implementarea schimbării.

*Supravegherea prudențială* a serviciilor de investiții financiare prestate de SSIF în statele membre și nemembre, fie direct, fie prin înființarea de sucursale, va fi asigurată de CNVM, fără a prejudicia atribuțiile autorităților competente din statele gazdă.

*Intermediarii din statele membre* pot presta în România serviciile de investiții financiare prevăzute în autorizația eliberată de autoritatea competentă din statul membru de origine, fie prin înființarea unei sucursale, fie în mod direct, în temeiul liberei circulații a serviciilor.

Accesul pe o piață reglementată sau într-un sistem de compensare-decontare al intermediarilor din statele membre este condiționat de respectarea reglementărilor emise de operatorul de piață și de sistemele de compensare-decontare aprobate de CNVM, a regulilor de conduită și a standardelor profesionale impuse persoanelor care desfășoară activități în numele acestor intermediari.

În vederea întocmirii unor situații statistice, *intermediarii care au înființat sucursale în România* trebuie să raporteze CNVM periodic cu privire la activitatea desfășurată în cadrul acelor sucursale. De asemenea, sucursalele intermediarilor din statele membre au obligația să furnizeze, la solicitarea CNVM, informațiile necesare pentru monitorizarea respectării de către acestea a cerințelor prudențiale și a regulilor de conduită.

Cooperarea cu autoritățile din statele membre vizează acordarea de asistență și schimbul de informații atât în situații care reprezintă încălcări ale dispozițiilor reglementărilor în vigoare în fiecare stat membru, cât și în cazul unor investigații care nu sunt efectuate ca urmare a nerespectării acestor reglementări.

În cazul în care CNVM primește din partea unei autorități competente dintr-un stat membru o cerere pentru o verificare la fața locului sau cu privire la o investigație, în limitele permise de puterile cu care a fost învestită:

a) va desfășura verificările și investigațiile cu resurse proprii;

b) va permite autorității competente solicitante să efectueze verificările și investigațiile;

c) va permite auditorilor sau experților să efectueze verificările sau investigațiile.

CNVM poate refuza, atunci când i se solicită, să coopereze pentru efectuarea unei investigații, a unei verificări la fața locului sau în activitățile de supraveghere ori poate refuza să schimbe informații numai dacă:

a) respectiva investigație, verificare la fața locului, activitate de supraveghere sau respectivul schimb de informații ar putea aduce prejudicii suveranității, securității ori politicii statului;

b) procedurile judiciare cu privire la aceleași fapte și asupra acelorași persoane au fost inițiate înainte de solicitarea autorității competente din statul membru;

c) o hotărâre judecătorească definitivă, cu privire la aceleași persoane și la aceleași fapte, a fost deja pronunțată în România.

În cazul unui astfel de refuz, CNVM va notifica autoritatea competentă solicitantă, furnizând informații cât mai detaliate.

#### 4. Rolul Fondului de Compensare a Investitorilor

Potrivit Legii nr. 297/2004, Fondul de Compensare a Investitorilor este persoana juridică, constituită sub forma unei societăți pe acțiuni, în baza actului constitutiv, aprobat în prealabil de CNVM *Acționarii Fondului* sunt intermediarii și societățile de administrare a investițiilor care au în obiectul de activitate administrarea portofoliilor individuale de investiții. Pot fi acționari ai Fondului operatorii de piață, depozitarul central și alte entități reglementate și supravegheate de CNVM. Principiile și condițiile privind înființarea, autorizarea, organizarea și funcționarea SC Fondul de Compensare a Investitorilor SA sunt stabilite prin Regulamentul CNVM nr. 8/2004.

*Capitalul social* al SC Fondul de Compensare a Investitorilor SA trebuie să fie de cel puțin echivalentul în lei a 20.000 de euro, calculat la cursul de referință comunicat de Banca Națională a României la data semnării actului constitutiv. Potrivit regulamentului, la constituire, capitalul social trebuie subscris în mod egal de acționari. Fondul nu distribuie dividende și nu poate acorda împrumuturi.

Fondul de Compensare a Investitorilor este administrat de un consiliu de administrație format din 3 membri, persoane juridice autorizate și supravegheate de CNVM, acționari ai Fondului, în baza unui contract de administrare. Fondul trebuie să adopte o structură de conducere executivă care să asigure independența operațională față de acționarii acestuia. Membrii conducerii executive și ceilalți salariați ai Fondului nu pot fi administratori, auditori sau salariați ai membrilor Fondului.

Potrivit legii, trebuie să fie membri ai Fondului intermediarii autorizați să presteze servicii de investiții financiare și societățile de administrare a investițiilor care administrează portofolii individuale de investiții.

■ *Scopul constituirii* acestei noi entități reglementate a pieței de capital este compensarea investitorilor în situația incapacității membrilor Fondului de a returna fondurile bănești și/sau instrumentele financiare datorate ori aparținând investitorilor, care au fost deținute în numele acestora, cu ocazia prestării de servicii de investiții financiare sau de administrare a portofoliilor individuale de investiții. Valoarea creanței unui investitor va fi calculată conform dispozițiilor legale și contractuale, luând în considerare compensarea și creanțele reciproce de compensat, care sunt aplicabile pentru stabilirea sumei de bani sau a valorii, determinate, dacă este posibil, la valoarea de piață a instrumentelor financiare aparținând investitorilor, pe care membrul Fondului nu le poate plăti ori returna. Fondul compensează, în mod egal și nediscriminatoriu, investitorii, în limita unui plafon maxim.

Echivalentul în lei al plafonului de compensare se calculează la cursul de referință comunicat de BNR la data constatării situațiilor menționate la art. 47 din Legea nr. 297/2004. Fondul va asigura plata compensațiilor în limita plafonului în cel mai scurt timp posibil, dar nu mai târziu de 3 luni de la data evaluării și validării creanțelor eligibile ale investitorilor.

Plafonul de compensare poate fi modificat prin ordin al președintelui în scopul respectării cerințelor prevăzute de legislația comunitară. Așa cum prevede și Directiva 97/9/EEC privind schemele de compensare a investitorilor, compensația acordată în limita plafonului prevăzut se va aplica totalului creanțelor investitorului asupra aceluiași membru al Fondului, indiferent de numărul de conturi deschise, de moneda în care a fost efectuată investiția sau de localizarea conturilor în cadrul Uniunii Europene. Echivalentul în lei al obligației în valută se va calcula utilizându-se cursul de referință publicat de BNR pentru respectiva monedă străină, în vigoare la data constatării situațiilor menționate la art. 47 din Legea nr. 297/2004.

*Fondul îi va compensa pe investitori*, potrivit prevederilor art. 47 din Legea nr. 297/2004, în oricare dintre următoarele situații:

a) CNVM a constatat că, pentru moment, din punctul de vedere, un intermediar sau o societate de administrare a investițiilor care administrează portofolii individuale de investiții, din motive ce sunt legate direct de situația financiară, nu este în măsură să-și îndeplinească obligațiile rezultate din creanțele investitorilor și nici nu există perspectiva de a-și onora aceste obligații în cel mai scurt timp;

b) autoritatea judiciară competentă, pentru motive legate direct sau indirect de situația financiară a unui membru al Fondului, a emis o hotărâre definitivă, având ca efect suspendarea posibilității investitorilor de a-și exercita drepturile cu privire la valorificarea creanțelor asupra respectivei societăți.

*Compensația va fi asigurată* pentru drepturile decurgând din incapacitatea unui membru al Fondului de:

a) a returna fondurile bănești aparținând investitorilor și deținute în numele acestora, în legătură cu activitățile lor de investiții;

b) a returna investitorilor orice instrument financiar ce le aparține și este deținut și administrat în numele lor, în legătură cu activitatea lor de investiții.

În cazul în care intermediarul este o instituție de credit, iar compensația este asigurată de Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar, *niciun investitor nu are dreptul la o dublă compensație.*

*Fondul va publica* pe site-ul propriu, la sediul tuturor unităților teritoriale ale membrului aflat în imposibilitatea de a returna fondurile bănești și/sau instrumentele financiare aparținând investitorilor, precum și în cel puțin două cotidiane de difuzare națională, informații privind: incapacitatea membrului de a-și onora obligațiile față de investitori, locul, modul și perioada în care se pot înregistra cererile de despăgubire, precum și data începerii plății compensațiilor către investitori.

*Sunt exceptate de la compensare* următoarele categorii de investitori:

a) investitorii calificați;

b) administratorii, inclusiv conducătorii, directorii, cenzorii, auditorii financiari ai membrilor Fondului, acționarii acestora cu dețineri mai mari de 5% din capitalul social, precum și investitorii cu statut similar în cadrul altor societăți din același grup cu membrii Fondului;

c) soții, rudele și afiniile până la gradul I, precum și persoanele care acționează în numele investitorilor menționați la lit. b);

d) persoanele juridice din cadrul aceleiași grup cu membrii Fondului;

e) investitorii, persoane fizice sau juridice care sunt direct răspunzători pentru fapte care au agravat dificultățile financiare ale membrului ori au contribuit la deteriorarea situației financiare a acestuia.

*Fondul va suspenda* orice plată pentru investitorii care se află în cercetare penală, în legătură cu o acțiune decurgând din sau având legătură cu spălarea banilor, până la pronunțarea unei hotărâri definitive și irevocabile de către instanța competentă.

Intermediarii care sunt autorizați să presteze servicii de investiții financiare în numele clienților și societățile de administrare a investițiilor care au în obiectul de activitate administrarea portofoliilor individuale de investiții și își

desfășoară activitatea pe teritoriul României sunt obligați să participe la constituirea resurselor financiare ale Fondului.

*Resursele financiare* ale Fondului se constituie din:

a) contribuția inițială a membrilor;

b) contribuțiile anuale și/sau speciale;

c) venituri din investirea resurselor Fondului;

d) venituri din recuperarea creanțelor compensate de Fond, decurgând din subrogarea în drepturile investitorilor;

e) împrumuturi pe termen scurt care să acopere în exclusivitate nevoi cu caracter temporar generate de acordarea compensărilor;

f) donații, sponsorizări, asistență financiară;

g) alte venituri, inclusiv penalități de întârziere.

*Contribuția inițială* a fiecărui intermediar autorizat este să presteze servicii de investiții financiare în numele clienților, precum și al fiecărei societăți de administrare a investițiilor care are în obiectul de activitate administrarea portofoliilor individuale de investiții reprezintă cel puțin echivalentul în lei a 1.000 de euro, calculat la cursul BNR din ziua efectuării plății sau cel puțin 1% din capitalul inițial minim prevăzut de Legea nr. 297/2004 corespunzător obiectului de activitate autorizat, dar nu mai puțin de echivalentul în lei a 1.000 de euro.

*Contribuțiile anuale* plătite de către membrii Fondului se calculează prin aplicarea unei cote procentuale, cuprinsă între 0,1% și 1%, asupra bazei de calcul. Cota procentuală se stabilește de către consiliul de administrație al Fondului până la data de 31 ianuarie a fiecărui an calendaristic și se notifică CNVM. Pentru primii 2 ani de funcționare, contribuțiile anuale nu pot fi mai mici de 200 de euro.

Resursele financiare aflate la dispoziția Fondului *pot fi investite* în titluri de stat sau în alte instrumente cu venit fix garantate integral de stat și în alte active cu risc scăzut, după cum urmează:

a) obligațiuni ale administrației publice centrale și locale, cu respectarea principiului dispersiei riscului;

b) maximum 25% din volumul resurselor disponibile în depozite la termen la instituții de credit, cu condiția ca expunerea Fondului pentru fiecare instituție de credit să nu depășească 10% din volumul acestora.

Începând cu data aderării României la Uniunea Europeană, resursele financiare aflate la dispoziția Fondului se pot plasa și în titluri de stat și alte active cu risc scăzut emise de statele membre, titluri emise de băncile centrale ale acestora și titluri emise de trezoreria Statelor Unite ale Americii.

## Bibliografie

Legea nr. 297/2004 privind piața de capital, cu modificările și completările ulterioare

Regulamentul CNVM nr. 8/2004 privind autorizarea, organizarea și funcționarea Fondului de Compensare a Investitorilor

Regulamentul CNVM nr. 12/2004 privind serviciile de investiții financiare

Regulamentul CNVM nr. 13/2004 privind emitentii și operațiunile cu valori mobiliare

Regulamentul CNVM nr. 14/2004 privind piețele reglementate și sistemele alternative de tranzacționare

# Reforma administrației publice locale. Cazul României

■

**Tudorel Andrei**

*Profesor universitar doctor*

**Marius Profiroiu**

*Conferențiar universitar doctor*

Academia de Studii Economice București

**Mihai Turturean**

*Doctor inginer*

***Abstract.** The existence of an efficient and democratic administration is one of the main criteria of defining the modernity of a country. At this moment, Romania has not such an administration. That is why a major priority of Romania is to achieve, in a few years, a real reform through which the public administration in our country to achieve the European standards and to be defined by transparency, predictability, responsibility, adaptability and effectiveness. As a fact, this is a profound reform. It is obvious that, in order to be successful, this reform cannot be performed exclusively through the effort and political will of more Governments. A joint and structural effort at the level of the entire society is necessary.*

**Key words:** public administration; decentralisation; reform; europeanisation; integration.

■

## 1. Introducere

Societatea românească se află într-un continuu proces de schimbare în care toate elementele de ordin economic, social, politic, civic au cunoscut o nouă dinamică în încercarea de adaptare la condițiile prezente (România, țară din Europa Centrală și de Est, în urma deciziei de la Helsinki din decembrie 1999 a deschis negocierile de aderare la Uniunea Europeană. În decembrie 2004 a încheiat negocierile de aderare). În urma deciziei de la Helsinki din decembrie 1999, România a deschis negocierile de aderare la Uniunea Europeană, proces care a fost finalizat în decembrie 2004, fixându-se ca țintă de aderare în Uniunea Europeană 1 ianuarie 2007. Un sistem democratic este funcțional atunci când economia înregistrează reușite și în măsura în care se dezvoltă un spirit democratic în mentalitatea socială.

În această transformare a societății românești nu se poate face abstracție de sistemul administrației publice, de necesitatea introducerii unei dimensiuni europene în acest domeniu, în conformitate cu valorile acestui spațiu administrativ. Prin derularea coerentă și continuă a procesului de descentralizare, în perioada imediat următoare, vom putea asista la creșterea

calității și eficienței serviciilor publice, iar administrațiile locale vor răspunde într-o măsură (îmbunătățită) mai mare exigențelor cetățenilor și dezvoltării locale.

Pe termen scurt, administrațiile publice locale și-au fixat următoarele priorități: ameliorarea furnizării de servicii locale de calitate, creșterea veniturilor la nivel local, sprijinirea dezvoltării capacității de valorificare a potențialului local și implementarea de măsuri pentru atragerea de investitori strategici în zona de competență etc. În acest scop, administrațiile publice locale sunt considerate ca unități primare ale politicii locale și ale procesului decizional.

Provocare majoră pe termen scurt și mediu pentru administrațiile publice locale, crearea mecanismelor care să susțină aderarea României la Uniunea Europeană este necesară atât pentru a face față schimbărilor culturale, economice, a putea gestiona fondurile europene, cât și pentru a pune în practică politicile publice specifice. În acest sens, dezvoltarea capacității administrațiilor publice locale este strâns legată, pe lângă alte aspecte, și de creșterea nivelului de pregătire a funcționarilor publici care deservește aceste instituții publice locale. Un rol important



În acest proces revine reformei funcției publice. Crearea unui corp de funcționari publici neutru din punct de vedere politic, profesionist și onest va asigura premisele unei transformări reale a administrației publice din țara noastră.

Pe plan mondial, tendința ultimilor douăzeci de ani este aceea a globalizării și dezvoltării intense a sistemelor sociale. În acest nou context, statele naționale sunt puse într-o poziție cu totul nouă, în care instituțiile și sistemele administrative trebuie să fie flexibile, pentru a se adapta acestor transformări. În acest nou cadru geopolitic creat, administrația publică centrală și cea locală au devenit factori definitorii în competitivitatea economică a unei țări sau regiuni economice. Pentru România, în aceste condiții, procesul de transformări din administrația publică capătă noi dimensiuni. Astfel, acestea trebuie să răspundă noilor schimbări din economia mondială, dar în egală măsură și noilor cerințe ale procesului de integrare în structurile Uniunii Europene. Reforma administrației publice implică modificări de substanță ale componentelor sale majore, atât la nivelul administrației publice centrale, cât și al administrației publice locale și al serviciilor publice în general. Pe de altă parte, dezvoltarea democrației reclamă instituirea unei noi relații între cetățeni și administrație, creșterea și întărirea rolului autorităților locale și reconsiderarea parteneriatului cu societatea civilă și aleșii locali.

**2. Caracteristici generale ale procesului de reformă**

Un aspect important al reformei administrației publice îl constituie asigurarea unui management corespunzător în cadrul procesului de aplicare a acesteia. Un risc important în realizarea reformei administrației publice este aglomerarea sarcinilor cotidiene, rămânând astfel puțin timp pentru a căuta noi soluții la disfuncționalitățile apărute. În consecință, pentru ca reforma administrației publice să aibă succes este necesar ca un număr mare de grupuri-țintă (în particular, nivelurile-cheie de conducere și decizie) să-și exprime sprijinul, angajamentul și recunoașterea necesității schimbărilor și implementării acestora.

Pe baza modelului dezvoltării integrate a organizațiilor, se pot identifica patru factori de blocaj în implementarea reformei: strategici – complexitatea decizională; structurali – birocrăția specifică oricărui sistem, mijloace umane și financiare limitate, dimensiunea și complexitatea; culturali – teama de schimbare, tradiția „continuității”, schimbarea mentalității; comportamentali – absența stimulentei individuale, neînțelegerea obiectivelor finale, demotivare și frustrări, comportament de așteptare.

**2.1. Percepția procesului de reformă a administrației publice**

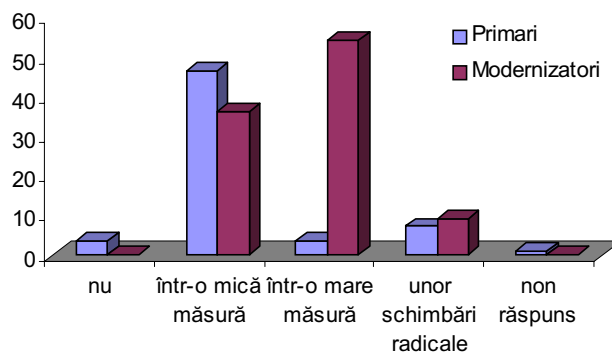
Procesul de reformă a administrației publice, atât la nivelul aparatului tehnic (reprezenți de membrii rețelei naționale de modernizatori din prefecturi și consilii județene), cât și la nivelul aleșilor locali, este perceput ca un proces care nu a adus încă transformările așteptate. Astfel, jumătate dintre primari au o opinie nefavorabilă cu privire

la schimbările din administrația publică, în timp ce 36,4% dintre modernizatori consideră că administrația publică este supusă unui proces de reformare într-o mică măsură. Mai mult, între cei doi actori importanți ai procesului de reformă, modernizatorii din prefecturi și consilii județene și primarii localităților, există diferențe semnificative în perceperea acestuia. Reprezentanții rețelei de modernizatori au o percepție mult mai pozitivă asupra procesului în raport cu cea a primarilor având în vedere implicarea mai intensă a acestora în acțiunile de reformă întreprinse.

**Considerați că administrația publică este supusă unui amplu proces de reformă?**

Tabelul 1

Variante de răspuns	primari		modernizatori		balans (%)
	frecvențe relative (%)	frecvențe relative cumulate (%)	frecvențe relative (%)	frecvențe relative cumulate (%)	
1	2	3	4	5	6=4-2
nu	3,6	3,6	0,0	0,0	3,6
într-o mică măsură	46,6	50,2	36,4	36,4	10,2
într-o mare măsură	41,9	92,1	54,5	90,9	-12,6
unor schimbări radicale	7,1	99,2	9,1	100,0	-2,0
non răspuns	0,8	100,0	0,0	100,0	0,8
Total	100,0	-	100,0	-	-



**Figura 1. Considerați că administrația publică este supusă unui amplu proces de reformă?**

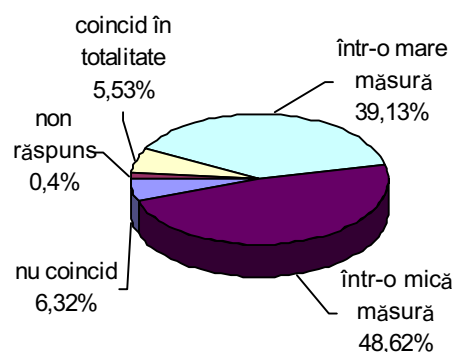
Posibilele explicații ale acestei situații pot fi: lipsa de comunicare între grupurile de modernizatori din județe și primarii localităților pe probleme concrete de reformă; o serie de măsuri de reformă în curs de implementare nu au încă efecte semnificative la nivelul localităților, procesul de reformă fiind unul de durată; mesajul politic de la nivelul guvernului nu este însoțit de o campanie de informare și cursuri de formare pentru aleșii locali pe componentele concrete ale reformei etc. De altfel, lipsa unei campanii de promovare a măsurilor de reformă ce vor fi întreprinse în perioada imediat următoare la nivelul administrației publice locale explică o concordanță redusă între aspirațiile și schimbările percepute de primari.



**În ce măsură actualele schimbări coincid cu aspirațiile dumneavoastră?**

Tabelul 2

Variante de răspuns	frecvențe relative (%)	frecvențe relative cumulate (%)
1	2	3
nu coincid deloc	5.5	5.5
într-o mică măsură	48.6	54.2
într-o mare măsură	39.1	93.3
coincid în totalitate	6.3	99.6
non răspuns	0.4	100.0
Total	100.0	-



**Figura 2. Măsurarea concordanțelor dintre actualele schimbări și aspirații la nivelul primarilor**

**2.2. Percepția actorilor implicați în procesul de reformă**

În cadrul procesului de reformă, principalii actori implicați în coordonarea, implementarea și monitorizarea măsurilor de reformă, conform Strategiei

de reformă a administrației publice aprobate în mai 2004 și agreată de Comisia europeană, sunt prezentați în tabelul de mai jos:

**Actori implicați în procesul de reformă a administrației publice\***

Tabelul 3

Actori implicați	Rol în procesul de reformă
1 Prim-ministrul	– de a coordona reforma în ansamblul ei la nivelul guvernului; – de a delega sarcinile specifice către toți miniștrii responsabili.
2 Ministerul Administrației și Internelor	– coordonarea întregului proces de reformă a funcției publice și a procesului de descentralizare.
3 Consiliul interministerial pentru administrația și funcția publică, descentralizare și comunități locale	– va analiza strategiile sectoriale, pentru fiecare minister în parte sau în ansamblu; – va face sugestii către ministere și recomandări către prim-ministrul.
4 Ministerul Finanțelor Publice	– elaborează și implementează strategia guvernului în domeniul finanțelor publice; – împreună cu MAI sunt responsabile pentru derularea procesului de descentralizare fiscală, asigurarea suportului tehnic la nivelul Comitetului tehnic interministerial și al grupurilor de lucru privind problemele financiare specifice procesului de descentralizare; – are un rol important în susținerea financiară a măsurilor privind reforma funcției publice.
5 Secretariatul General al Guvernului, prin Unitatea de Politici Publice și Cancelaria prim-ministrului	– întărirea capacității guvernului de coordonare a procesului de formulare, implementare și monitorizare a politicilor publice; – asigură interfața între diferitele instituții cu rol determinant în domeniul formulării politicilor publice; – asigură comunicarea între prim-ministrul și societatea civilă privind procesul de formulare și implementare a politicilor publice.
6 Unitatea Centrală pentru Reforma Administrației Publice	– asigură suportul tehnic și monitorizarea întregului proces de reformă, precum și derularea procesului de descentralizare și deconcentrare; – diseminarea bunelor practici naționale și europene la nivelul administrației publice; – asigură suport pentru introducerea instrumentelor moderne la nivelul administrației; – coordonează Rețeaua națională de modernizatori.
7 Agenția Națională a Funcționarilor Publici	– responsabilă pentru managementul funcției publice.
8 Institutul Național de Administrație	– elaborează și asigură implementarea strategiei de formare continuă a funcționarilor publici; – asigură, împreună cu centrele regionale și cu sprijinul instituțiilor partener, formarea continuă a grupurilor-țintă strategice.
9 Grupurile de monitorizare a reformei administrației publice din județe și ministere (care constituie Rețeaua națională de modernizatori)	– interfață între administrația publică centrală și locală, între nivelul politic și aparatul tehnic din administrația publică în cadrul procesului de reformă.

\*Notă: Conform Strategiei actualizate privind accelerarea reformei în administrația publică aprobată prin HG nr. 699/2004 și HG nr. 750/2005.

## Cum apreciați activitatea principalilor actori implicați în reforma AP?

Tabelul 4

Variantă de răspuns	Guvern	MAI	MFP	ANFP	INA	UCRAP	UPP
nesatisfăcătoare	9,1	0,0	13,6	4,5	4,5	0,0	0
satisfăcătoare	9,1	18,2	54,5	31,8	0,0	0,0	18,2
bună	59,1	50	13,6	36,4	50	50	59,1
foarte bună	18,2	31,8	9,1	18,2	45,5	50	4,5
non răspuns	4,5	0,0	9,1	9,1	0,0	0,0	18,2
Total	100	100	99,9	100	100	100	100

Din datele obținute la nivelul eșantionului de modernizatori se remarcă aprecierea pozitivă a activității din domeniul reformei desfășurate la nivelul Ministerului Administrației și Internelor (aproximativ 60% și-au

exprimat o opinie favorabilă). În contrast, activitatea Ministerului Finanțelor Publice este apreciată de cea mai mare parte numai în termeni satisfăcători.

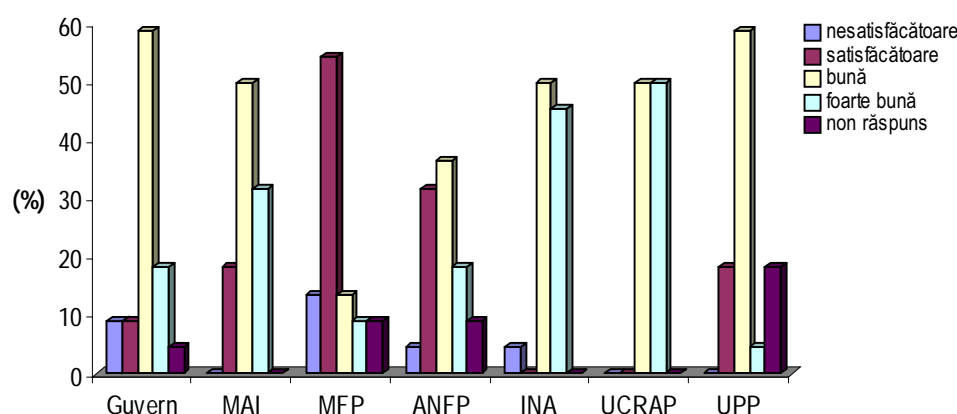


Figura 3. Aprecierea activității principalilor actori implicați în reforma AP

### 3. Reforma administrației publice locale – continuarea procesului de descentralizare/deconcentrare

Reforma administrației publice în domeniul descentralizării și deconcentrării include trei elemente majore: continuarea descentralizării prin transferul de competențe și responsabilități administrative și financiare, de la nivelul autorităților administrației publice centrale la nivelul autorităților locale; continuarea procesului de deconcentrare prin delegarea de responsabilități în teritoriu în funcție de necesitățile pe plan local, în cadrul aceleiași structuri administrative (serviciile deconcentrate funcționează în subordinea ministerului care le-a delegat responsabilitatea); transformarea serviciilor deconcentrate din teritoriu, în funcție de necesitățile cetățenilor și pentru eficientizarea acestora, în servicii descentralizate în responsabilitatea autorităților locale.

Strategia actualizată reprezintă cadrul general care creează premisele continuării procesului de descentralizare/deconcentrare asigurând coerența acestuia. Responsabilitatea definirii și implementării strategiilor

sectoriale privind descentralizarea/deconcentrarea revine fiecărei instituții a administrației publice centrale și autorităților locale care preiau competențele transferate din punct de vedere financiar și administrativ. Aceste strategii sectoriale vor fi însoțite de studii de impact privind previzionarea efectelor induse.

În ansamblul ei, *Strategia actualizată privind accelerarea procesului de reformă în administrația publică*, care cuprinde ca o componentă importantă *continuarea procesului de descentralizare și deconcentrare în România*, a fost elaborată de către Ministerul Administrației și Internelor prin Unitatea Centrală pentru Reforma Administrației Publice (UCRAP), cu sprijinul experților străini din programul de twinning light, programul GRASP al USAID și, de asemenea, cu consultarea experților din cadrul programului PAL al Băncii Mondiale. Pentru asigurarea informării pe scară largă, exprimarea diferitelor puncte de vedere și asigurarea legitimității Strategiei, în perioada septembrie-decembrie 2003, au fost organizate nouă reuniuni regionale și naționale cuprinse în cadrul Forumului național privind dezbaterile publice a proiectului acestei strategii. La aceste

conferințe, organizate pe grupuri tematice, au participat reprezentanți ai administrației centrale și locale, reprezentanți ai asociațiilor autorităților locale (FALR, UNCJR, ADECJR), reprezentanți ai ONG-urilor (reprezentând societatea civilă), reprezentanți ai partidelor politice, reprezentanți ai parlamentului, reprezentanți ai celor mai importanți donori internaționali, precum și mass-media.

#### 4. Contextul politic și administrativ al derulării procesului de descentralizare/deconcentrare

Descentralizarea și deconcentrarea, implicând transferul sau delegarea de competențe și noi responsabilități, reprezintă procese începute din momentul adoptării Constituției României din 1991. Un pachet de legi privind sectoare importante de dezvoltare precum organizarea administrației, amenajarea teritoriului și urbanismului, finanțele, impozitele, serviciile de sănătate, asistență socială, educație etc. a fost pus în aplicare, demarând astfel procesul de descentralizare și deconcentrare. Reglementări ulterioare<sup>1</sup> au îmbunătățit prevederile privind serviciile publice și au extins aria responsabilităților și în domeniile: financiar, managementul patrimoniului imobiliar, servicii de infrastructură, atât la nivel de județ, cât și la nivel local. În plus, legea privind finanțele publice locale din 1998<sup>2</sup> și ordonanță de urgență privind finanțele publice locale<sup>3</sup> au crescut considerabil alocările de resurse către APL și, de asemenea, au crescut autonomia financiară a acestora. Procesul de descentralizare a reprezentat și începerea unui proces de creare și întărire de noi forme de dialog între administrația centrală și locală reprezentată de Federația Autorităților Locale din România (FALR), corpurile administrative profesionale sau alte structuri asociative ale autorităților locale.

Inițiativele transferului de competențe nu au fost însă întotdeauna suficient de bine coordonate la nivelul ministerelor, iar în multe cazuri, administrația locală neavând capacitatea necesară gestionării acestor noi responsabilități, au apărut dificultăți în procesul de furnizare a unor servicii de calitate pentru comunitățile locale. Sub presiunea deficitului bugetar, administrația centrală nu a putut întotdeauna să însoțească pachetul de servicii descentralizate cu resursele financiare corespunzătoare.

#### 5. Principii și reguli care susțin descentralizarea

*Descentralizarea* este procesul transferului de autoritate/responsabilitate administrativă și financiară de la nivelul administrației publice centrale la cel al administrației publice locale. Transferul de autoritate/responsabilitate se referă la domeniul planificării, luarea deciziei (finanțe, fiscalitate), responsabilități legale

(emitere de regulamente, hotărâri locale) și managementul serviciilor publice pentru care se face transferul.

*Deconcentrarea* este procesul transferului în cadrul aceleiași structuri, de la nivel central la nivel teritorial, de autoritate/responsabilitate administrativă și financiară. Prefectul este reprezentantul guvernului pe plan local și conduce serviciile publice deconcentrate ale ministerelor și ale celorlalte organe ale administrației publice centrale din unitățile administrativ-teritoriale.

Continuarea procesului de descentralizare/deconcentrare va asigura *îmbunătățirea managementului serviciilor publice și creșterea calității acestora*. Aceasta va asigura o alocare mai coerentă a responsabilităților, resurselor financiare și drepturilor legate de serviciile oferite. Totodată, noua abordare a acestui proces ține seama de *analiza motivațiilor* pe care se întemeiază alegerea sistemului de alocare a sarcinilor/funțiilor între structurile descentralizate ale administrației publice locale și unitățile deconcentrate ale autorităților centrale.

Procesul de descentralizare/deconcentrare se întemeiază pe *principii și reguli* ce asigură următoarele:

- *Privind transferul responsabilităților*: fundamentarea tehnică acceptată de aparatul de specialitate din domeniu; aplicarea subsidiarității ca mijloc de asigurare a transparenței și eficienței serviciilor publice; stabilitatea drepturilor și responsabilităților; respectarea standardelor de calitate în oferirea serviciilor publice; sistem stabil de reglementare privind încurajarea strategiilor locale și răsplătirea soluțiilor inovatoare; considerarea cetățeanului drept „consumator” de servicii publice; acceptarea competiției ca mijloc de creștere a eficienței și eficacității serviciilor publice.
- *Privind sistemul de finanțare a autorităților locale*: alocarea veniturilor conform responsabilităților descentralizate; mecanism de finanțare respectat de administrația centrală care să asigure un standard minim pentru serviciile publice oferite de autoritățile locale; asigurarea transparenței fondurilor alocate având în vedere criteriile obiective și reglementări clar stabilite privind volumul sarcinilor alocate, localizarea veniturilor și elemente de regularizare; asigurarea transparenței în procesul de elaborare a bugetelor locale și a procedurilor care asigură un management financiar corespunzător; simplificarea procedurilor de redistribuire a veniturilor; predictibilitatea și stabilitatea sistemului de alocare care să permită planificări la nivel local; sistem eficient de control legal al utilizării fondurilor la nivel local; autonomie locală privind managementul financiar acompaniată de constrângeri bugetare severe.
- *Privind transferul competențelor decizionale*: caracter stabil și stimulat al procesului de coordonare în locul mecanismelor actuale de

control și al deciziilor discreționare; autonomia decizională bazată pe resurse și responsabilități proprii; limitarea controlului autorităților locale asupra managementului serviciilor publice de către autoritățile de la nivel central, la prevederile legislației naționale; transparența actului decizional bazat pe accesul publicului la informația publică și participarea acestuia la luarea deciziilor.

## 6. Stadiul descentralizării

Constituția adoptată în 1991 a fost primul act legislativ al României postcomuniste care a recunoscut „autoritățile comunale și orășenești” „pe baza principiului descentralizării” (Art. 119) „drept autorități administrative autonome” (Art. 120/2).

Strategia privind accelerarea reformei administrației publice aprobată în 2001 de Guvernul României a identificat necesitatea descentralizării anumitor servicii publice în vederea reducerii cheltuielilor și a întăririi capacității manageriale a administrației publice locale.

De asemenea, s-au elaborat strategii sectoriale însoțite de planuri de acțiune aferente privind procesul de descentralizare în anumite domenii (ex. asistența socială – protecția copilului). În conformitate cu Constituția revizuită și adoptată în 2003 „*Administrația publică din unitățile administrativ-teritoriale se întemeiază pe principiile descentralizării, autonomiei locale și deconcentrării serviciilor publice*”. În același timp, actul fundamental consideră Consiliul Județean drept „*autoritatea administrației publice pentru coordonarea activității consiliilor comunale și orășenești, în vederea realizării serviciilor publice de interes județean*” (Art. 122/1).

Descentralizarea financiară este o componentă importantă a procesului de descentralizare deoarece autoritățile publice locale dețin cele mai complete informații, pe baza cărora pot lua decizii mai bine justificate decât organele de specialitate de la nivel central, în legătură cu alocarea resurselor financiare locale. Evident, descentralizarea financiară și cea administrativă sunt strâns corelate.

În decursul ultimului deceniu, România a făcut pași importanți în planul descentralizării financiare, dar procesul de implementare a acestei politici a întâmpinat multe probleme datorită absenței unei strategii naționale a descentralizării. În cadrul acestui proces au putut fi identificate patru cicluri. În primul ciclu (1991-1994)<sup>4</sup> au fost inițiate schimbări importante în structura și finanțarea autorităților locale, care au inclus și introducerea sistemului de taxe și impozite locale. În ciclul al doilea al politicii de reformă (1998-2000) s-au făcut noi pași pentru realizarea descentralizării administrative și financiare. În acest sens, pe baza noii legislații privind finanțele autorităților publice locale<sup>5</sup>, a crescut nu numai partea din PIB referitoare la bugetele locale, dar și proporția

corespunzătoare a cheltuielilor locale din totalul cheltuielilor publice (între 1998-2001 procentul din PIB a crescut de la 3,6% la 6,5% și cheltuielile locale au crescut de la 14,4% la 26,6%). În timpul celui de-al treilea ciclu (2001-2004) noile legi adoptate au stabilit noi reguli pentru anumite funcții ale autorităților locale<sup>6</sup>, în special privind serviciile/utilitățile publice<sup>7</sup>.

Tendențe de centralizare și de descentralizare au existat în acest interval. Câteva prevederi legale noi au întărit controlul autorităților centrale asupra funcțiilor autorităților locale, în timp ce altele au acționat în direcția descentralizării<sup>8</sup>. În iulie 2003, o lege nouă privind finanțele publice locale a abrogat-o pe prima, având prevederi corelate cu cele ale Legii Finanțelor Publice nr. 500/2002 (armonizată cu prevederile Reglementărilor Consiliului European (CEE) nr. 1605/2002) și au crescut procentul din impozitul pe profit aplicat individual (IPP) care se alocă autorităților locale<sup>9</sup>. Un studiu detaliat al stadiului actual al descentralizării financiare la nivelul întregii țări, precum și pe cele mai importante sectoare de activitate (educație, sănătate, asistență socială, ordine și siguranță publică, agricultură, cultură, servicii publice de dezvoltare locală) a fost întocmit de Uniunea Națională a Consiliilor Județene din România și Asociația Directorilor Economici din cadrul Consiliilor Județene din România.

Al patrulea ciclu (2004 până în prezent) a fost demarat odată cu proiectarea și aprobarea Strategiei actualizate privind accelerarea reformei administrației publice (HG nr. 699/2004). O componentă importantă a acestei strategii este axată pe continuarea procesului de descentralizare și deconcentrare. Aplicarea acestei strategii a început în 2004 prin elaborarea unui prim pachet legislativ pentru susținerea procesului de reformă și, în special, a susținerii descentralizării (legea-cadru a descentralizării, legea instituției prefectului, precum și alte reglementări privind cadrul instituțional și operațional). Procesul de implementare a strategiei a continuat pe parcursul anului 2005, prin operaționalizarea cadrului instituțional stabilit. De asemenea, la nivelul ministerelor de resort (Ministerul Administrației și Internelor și Ministerul Finanțelor Publice) a fost demarat un amplu proces de revizuire și amendare a legislației existente privind descentralizarea<sup>10</sup>.

Pe lângă aspectele pozitive, în derularea procesului de descentralizare au fost înregistrate și o serie de aspecte negative: drepturi importante nu au fost acordate autorităților APL, ceea ce limitează capacitatea acestora de a organiza eficient oferta de servicii (de exemplu dreptul de a stabili prețuri pentru aceste servicii<sup>11</sup>); în unele domenii mecanismele de control direct și deciziile discreționare persistă. Există puține domenii cu reglementări clare și transparente. Acest lucru limitează atât planificarea și predictibilitatea financiară, cât și posibilitatea de a experimenta și de a introduce soluții locale creative pentru a oferi servicii mai eficiente. Indirect, acest aspect limitează

și capacitatea de absorbție a fondurilor Uniunii Europene; autonomia managementului financiar local este limitată de reglementările privind alocarea veniturilor proprii prin restricționarea utilizării transferurilor; preponderența alocărilor cu destinație precisă este un obstacol pentru o eficiență cheltuire a banilor deoarece limitează coordonarea și integrarea serviciilor locale; mecanismele de echilibrare existente nu asigură echitatea sistemului; transferul incomplet de proprietate este un obstacol în gestionarea efectivă a bunurilor locale; insuficiența precizare privind garanțiile legale și constituționale legate de autonomia locală; politici publice insuficient argumentate și parțial implementate nu au putut oferi soluții raționale pentru problemele existente; preponderența ordonanțelor emise în procedură de urgență, în loc de legi emise pe cale ordinară; autoritățile APL nu au beneficiat în toate cazurile, în avans, de instruire specializată privind gestiunea financiară și managementul serviciilor publice descentralizate; înregistrarea unui decalaj între competențele decizionale transferate către autoritățile locale și resursele alocate în vederea susținerii acestora (alocarea resurselor locale nu reflectă schimbările de responsabilitate).

Un proces de descentralizare gestionat defectuos poate conduce la apariția unei game largi de eșecuri ale statului: atât „erori prin omisiune”, atunci când statul nu reușește să facă ceva care ar fi îmbunătățit performanța economică/administrativă, cât și „erori de acțiune”, atunci când statul desfășoară acțiuni care conduc la înrăutățirea performanțelor economice (Krueger, 1990). Nu numai că aceste erori împiedică dezvoltarea unei politici semnificative de descentralizare, care ar putea conduce la o ofertă de servicii locale mai eficiente și echitabile, ci are și efecte negative privind credibilitatea autorităților locale.

## 7. Prioritățile descentralizării

Ca un răspuns adecvat la problemele identificate la nivelul sistemului administrației publice din România în domeniul descentralizării și deconcentrării serviciilor publice, au fost identificate următoarele priorități:

1. *Îmbunătățirea sistemului de furnizare a serviciilor publice descentralizate/deconcentrate.* Într-o primă etapă, este necesar a se identifica schimbările de politici necesare îmbunătățirii sistemului de furnizare a serviciilor publice descentralizate/deconcentrate. Pe baza direcțiilor analitice și conceptuale dezvoltate în cadrul strategiei pot fi elaborate soluții alternative, care să conducă la îmbunătățirea procesului în diferite sectoare și domenii. Dintre cele mai importante măsuri care să sprijine această prioritate menționăm: stabilirea mecanismelor necesare pentru coordonarea implementării strategiei; crearea unor mecanisme necesare asigurării comunicării direcțiilor principale de acțiune ale strategiei societății civile și altor beneficiari ai procesului de descentralizare; înființarea

grupurilor de lucru pe componentele esențiale ale strategiei; adoptarea legii descentralizării, care va asigura coerența cadrului de descentralizare; elaborarea unui sistem de indicatori de măsurare a performanțelor derulării procesului de descentralizare.

2. *Clarificarea competențelor la diferitele niveluri și structuri ale administrației publice.* În cadrul reformei administrației publice, descentralizarea și deconcentrarea serviciilor publice trebuie să fie tratate ca procese complementare. În fiecare din sectoarele și domeniile în care se desfășoară aceste procese, o distribuție rațională a responsabilităților trebuie să fie realizată pentru a îmbunătăți utilizarea resurselor, calitatea serviciilor oferite și orientarea către cererile beneficiarilor. În acest sens, se vor derula proiecte-pilot incluzând negocierile, identificarea resurselor și transferul efectiv al competențelor la nivel local conform mecanismelor și procedurilor standard stabilite, înainte de generalizarea sistemului propus. Obiectivele amintite mai sus pot fi realizate în condițiile desfășurării unei activități analitice și conceptuale bazate pe strategii sectoriale agreeate de comun acord cu beneficiarii.

3. *Întărirea autonomiei financiare.* Pentru implementarea măsurilor prioritare din cadrul reformei, trebuie să fie întărită autonomia locală și capacitatea de management prin creșterea cuantumului veniturilor proprii la nivel local și prin întărirea predictibilității sistemului de alocare. Trebuie să fie stabilite reguli și proceduri stricte de alocare, precum și mecanisme de echilibrare, revizuite periodic, astfel încât să garanteze un nivel minim al serviciilor în conformitate cu standardele naționale. O autonomie financiară crescută trebuie să fie însoțită de constrângeri bugetare severe, de o transparență sporită și o mai bună aplicare a reglementărilor privind utilizarea resurselor și raportarea. Dintre cele mai importante măsuri care să sprijine această prioritate menționăm: creșterea veniturilor proprii la nivelul administrațiilor locale; introducerea sistemului de calcul bazat pe alocarea subvențiilor operaționale; proceduri și reguli stricte pentru derularea finanțărilor pentru investiții; îmbunătățirea sistemului de predictibilitate a alocărilor de la nivel central; îmbunătățirea sistemului de egalizare a distribuției resurselor pe orizontală; îmbunătățirea sistemului de management al bugetului și de raportare la nivel local.

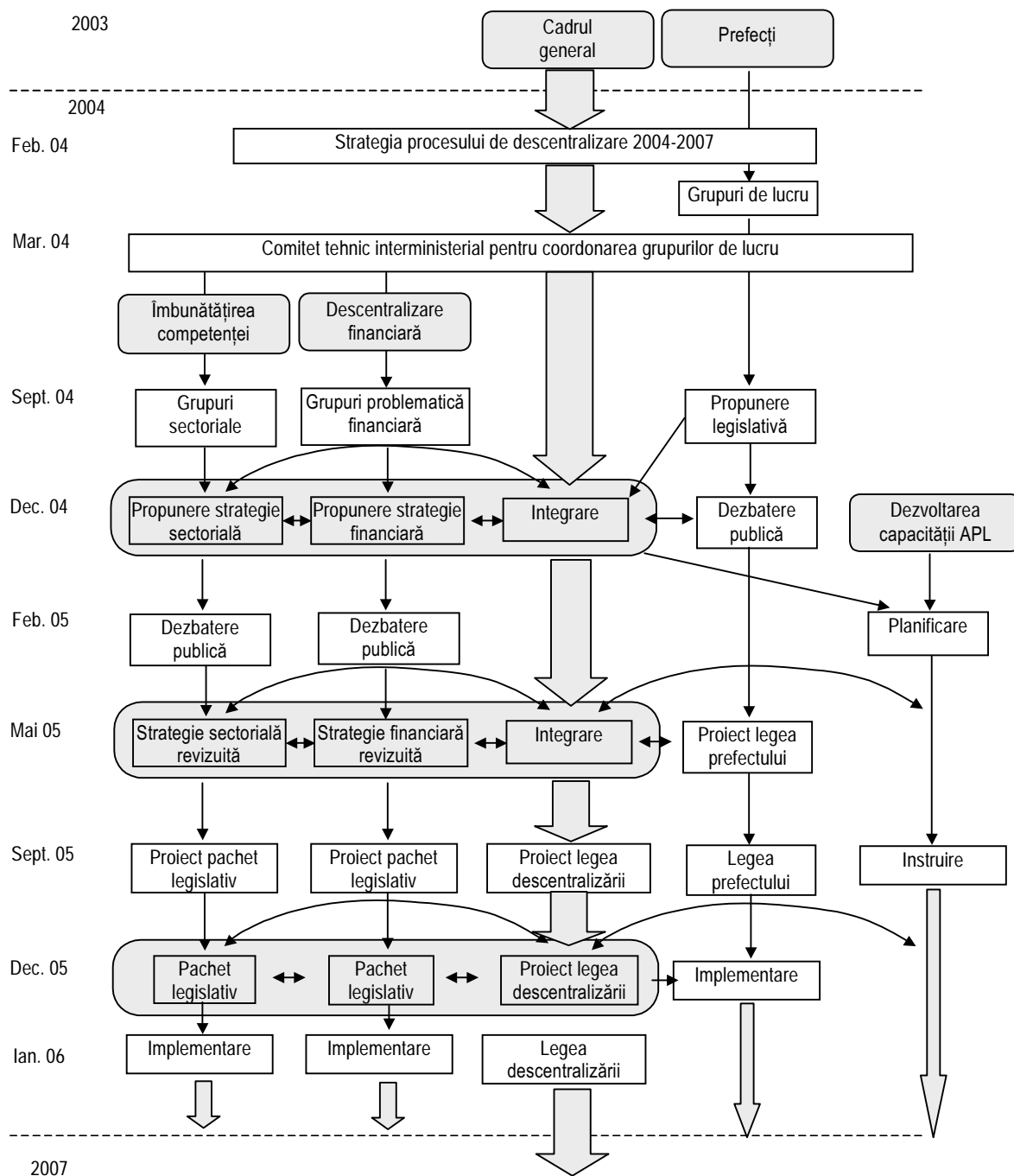
4. *Redefinirea competențelor prefectilor.* Trebuie să fie clar definite rolul acestora în coordonarea serviciilor deconcentrate, resursele și mijloacele de care dispun. În același timp, este necesară o creștere a competențelor profesionale ale prefectilor, având în vedere faptul că, începând cu 2006, aceștia au devenit înalți funcționari publici.

5. *Crearea capacității, instrumentelor și procedurilor necesare implementării strategiei.* În implementarea strategiei o atenție specială trebuie acordată pregătirii specializate a personalului implicat în implementarea

reformei. Trebuie întărite cunoștințele lor despre procesul de descentralizare și deconcentrare, despre noile responsabilități și relații între diferitele structuri și organisme, despre monitorizarea procesului de implementare, astfel încât aplicarea măsurilor de reformă să conducă la o mai bună calitate a serviciilor oferite. În paralel cu implementarea etapelor reformei, creșterea capacității de elaborare și implementare a politicilor la nivelul structurilor locale trebuie avută, de asemenea, în vedere. Dintre cele mai importante măsuri care să sprijine această prioritate menționăm: elaborarea unui sistem stan-

dard de proceduri și norme care să sprijine implementarea strategiei; întărirea capacității autorităților locale în gestionarea și furnizarea noilor servicii descentralizate; pregătirea resurselor umane necesare susținerii procesului de descentralizare/deconcentrare.

În figura de mai jos apar cele cinci componente prioritare ale procesului de reforma și conexiunile existente între acestea, precum și evoluția lor, în timp. Cele cinci coloane verticale reprezintă cele cinci componente prioritare, iar săgețile indică acțiunile coordonatoare majore care se vor desfășura între acestea.



**Figura 4.** Componenta de descentralizare/deconcentrare a reformei AP



## 8. Concluzii

Din cercetarea realizată asupra procesului de descentralizare s-au desprins următoarele concluzii:

i) Teoretic, România este deja un stat descentralizat. Aducem în acest sens următoarele argumente: constituția garantează administrarea liberă a colectivităților locale și lipsa tutelei între diferitele niveluri; legile succesive au atribuit județelor și colectivităților locale competențe largi în materie de educație, sănătate, ajutor social, acțiune culturală, gestiune a serviciilor publice locale etc. Realitatea din teren pare rămasă mult în urmă, adeseori din motive de ordin financiar. De exemplu, transferurile din TVA care servesc finanțării noilor competențe sunt atribuite în mod relativ opac și nu par să respecte mereu criteriile

obiective; ii) Efectele descentralizării la nivel local nu s-au manifestat într-o manieră consistentă până-n prezent; iii) Există o opinie favorabilă în ceea ce privește procesul de descentralizare cu avantajele pe care le poate genera; iv) Inexistența unei veritabile contabilități locale: bugetele anuale rămân indicative și sunt ajustate în cursul anului în funcție de veniturile colectate și de plățile efective, ceea ce face ca numeroase colectivități să facă apel la stat (și în plus la județe) pentru a solicita fonduri suplimentare în caz de necesitate. Din aceasta rezultă o frustrare puternică a aleșilor locali, care pot afirma, pe bună dreptate, că descentralizarea înscrisă în textele legale este aplicată într-o măsură insuficientă și depinde în final de capacitatea aleșilor locali de a negocia cu statul, cu riscul politic care decurge din aceasta.

### Note

1. Legea asigurărilor de sănătate începând cu 1997, Legea privind serviciile publice de gospodărire comunală nr. 326/2001 împreună cu câteva amendamente la Legea nr. 69/1991, Legea nr. 189/1998 privind finanțele publice locale, Legea administrației publice locale nr. 215/2001
2. Legea nr. 189/1998 privind finanțele publice locale
3. OUG nr. 45/2003 privind finanțele publice locale (intrată în vigoare începând cu 1 ianuarie 2004)
4. Legea administrației publice locale nr. 69/1991, OG nr. 15/1992 privind impozitele locale, Legea nr. 27/1994 privind impozitele locale
5. Au fost făcute câteva amendamente la Legea nr. 69/1991 și la Legea nr. 189/1998 privind finanțele publice locale.
6. Legea nr. 215/2001 privind administrația publică locală
7. De exemplu: Legea nr. 326/2001 privind serviciile publice de gospodărire comunală, OG nr. 86/2001 privind serviciile de transport public local de călători, OG nr. 84/2001 privind serviciile publice comunitare de evidență a persoanelor, OG nr. 88/2001 privind serviciile comunitare publice pentru situații de urgență, OUG nr. 202/2002 privind gospodărirea integrată a zonei costiere, OG nr. 21/2002 privind gospodărirea localităților urbane și rurale, OG nr. 32/2002 privind serviciile publice de alimentare cu apă și de canalizare, OG nr. 71/2002 privind înființarea de servicii publice locale pentru administrarea patrimoniului public și privat de interes local.
8. Legea administrației publice locale nr. 215/2001
9. OUG nr. 45/2003 privind finanțele publice locale
10. Legile nr. 213/1998 privind proprietatea publică și regimul juridic al acesteia, nr. 215/2001 privind administrația publică locală, nr. 339/2004 privind descentralizarea, nr. 340/2004 privind instituția prefectului, nr. 188/1999 privind Statutul funcționarilor publici și OUG nr. 45/2003 privind finanțele publice locale
11. De exemplu: Legea nr. 326/2001 privind serviciile publice de gospodărire comunală, OG nr. 86/2001 privind serviciile de transport public local de călători, OG nr. 84/2001 privind serviciile publice comunitare de evidență a persoanelor, OG nr. 88/2001 privind serviciile comunitare publice pentru situații de urgență, OUG nr. 202/2002 privind gospodărirea integrată a zonei costiere, OG nr. 21/2002 privind gospodărirea localităților urbane și rurale, OG nr. 32/2002 privind serviciile publice de alimentare cu apă și de canalizare, OG nr. 71/2002 privind înființarea de servicii publice locale pentru administrarea patrimoniului public și privat de interes local.

## Bibliografie

- Alesina, A., Perotti, R., „The Politics of Economic Growth”, Harvard University, Cambridge, *Working Paper*, nr. 4341, Cambridge, 1993
- Alesina, A., Perotti, R., „Income Distribution. Political Instability and Investment”, *NBER Working Paper*, nr. 4486, Cambridge, 1993
- Azam, J.-P. (1995). *How to Pay for the Peace? A Theoretical Framework with References to African Countries*, Public Choice, 83, pp. 173-184
- Azam, J.-P. (1995). *Risque politique et croissance en Afrique*, communication au congres de l'AFSE, Paris
- Balls, A., „Bombing costs present allies with hefty bill”, *Financial Times*, 9 Aprilie 1999
- Bardhan, P., „Corruption and development: a review of issues”, *Journal of Economic Literature*, vol. 35, nr. 3, 1997
- Barro, R., Lee, J.-W., „Losers and Winners in Economic Growth”, *NBER Working Paper*, 1994
- Barro, R., J., „Economic growth in a cross-section of countries”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, pp. 407-443, 1991
- Besnainou, D., „Les fonds structurels: quelle application aux PECO?, Transition et elargissement”, *Economie internationale*, nr. 62, 1995
- Blanchard, O.-J., Fischer S. (2000). *Lectures on Macroeconomics*, MIT Press, 198
- Bruno, L. (1994). *L'economie informelle*, La Decouverte, Paris
- Buffotot, P., „La defense en Europe-Les adaptations de l'apres-guerre froide”, *Notes et Etudes documentaires* nr. 5064-65, Paris, 1989
- Chevallier, A., Lemoine, F., Nayman, L., „L'Union europeenne et sa peripherie. Consequences de l'integration commerciale de l'Europe centrale”, *Revue Economique*, nr. 6, 1999
- Fischer, S., Sahay, R., Vegh, C.A., „How far is Eastern Europe from Brussels?”, *IMF working paper*, nr. 98/53, aprilie, 1989
- Germanangue-Debare, M., „Les pieges de l'economie souterraine”, *Le Courrier de l'UNESCO*, iunie 1996, pp. 22-24
- Graf, L.M J., *Transparency International Corruption Index, Responding to the Challenges of Corruption*, Act of the International Conference, Milan, 19-20 November 1999, pp. 257-277.
- Gupta, S., Luiz de Mello, Sharan, R., „Corruption and military spending”, *European Journal of Political Economy*, vol. 17, 2001, pp. 749-777
- Gupta, D. (1991). *The Economics of Political Violence*, Praeger, New York
- Krueger, A., „Eșecurile guvernării în procesul de dezvoltare”, *Journal of Economic Perspectives* 4 (3): pp. 9-23, 1990
- Mauro, P., „Corruption and growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, nr. 3, 1995
- Mauro, P., *The Effects of corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure*, FMI, Washington, 1996
- Mauro, P., „La corruption: causes, consequences et recommandations”, *Finance et developpement*, vol. 35, nr. 1, martie 1998
- Hutchinson, P.L., LaFond, A.K. (2004). *Monitoring and evaluation of decentralization reforms in developing country health sectors*, Tulane University
- Rose-Ackerman, R., „The economics of corruption”, *Journal of Public Economics*, nr. 5617, iunie 1975
- Tanzi, V., *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, IMF, 1998
- Wei Shang-Jie, „Corruption in Economic Development: Grease or Sand?”, *Economic Survey of Europe*, nr. 2, United Nations, 2001
- Yost, D. (1998). *NATO Transformed. The Alliances's New Roles in International Security*, United States Institute of Peace Press, Washington, DC
- \*\*\*. *Human Development Report Annual Report*, Published for UNDP, Oxford University Press, 1990,...,2001
- \*\*\* *World Development Report 1993*, Published for the World Bank, Oxford University Press, 1993

# Un algoritm de optimizare a alocării rezultatelor tranzacțiilor bursiere<sup>(\*)</sup>

■

**Claudiu Vinte**

Goldman Sachs Japan Holdings, Ltd.

**Abstract.** *In this paper, I wish to propose the Integer Allocation employing Tabu Search in conjunction with Simulated Annealing Heuristics for optimizing the distribution of trading executions in investors' accounts.*

*There is no polynomial algorithm discovered for Integer Linear Programming (a problem which is NP-complete). Generally, the practical experience shows that large-scale integer linear programs seem as yet practically unsolvable or extremely time-consuming. The algorithm described herein proposes an alternative approach to the problem.*

*The algorithm consists of three steps: allocate the total executed quantity proportionally on the accounts, based on the allocation instructions (pro-rata basis); construct an initial solution, distributing the executed prices; improve the solution iteratively, employing Tabu Search in conjunction with Simulated Annealing heuristics.*

**Key words:** integer allocation; allocation instructions; pro-rata coefficient; optimization.

■

Problema practică de alocare în numere întregi pentru care s-a conceput algoritmul ce va fi prezentat în acest articol provine din activitatea bursieră realizată în mod curent de o casă de brokeraj. Pentru anumite instrumente financiare (contracte *futures* și *options*, de exemplu) și/sau în anumite legislații bursiere (cazul sistemului bursier Japonez) multiplele prețuri la care se poate executa (întâlni cererea cu oferta la bursă) un ordin de vânzare/cumpărare a unui instrument financiar nu pot fi consolidate într-un preț mediu ponderat unic pentru întreg ordinul, ci trebuie ca aceste execuții individuale să fie împărțite și distribuite în conturile clientului (investitorului). Această împărțire și distribuire trebuie să se facă de așa natură încât să se respecte dimensiunea lotului specifică unui instrument financiar dat: numărul minim de acțiuni, contracte etc. care se poate

trimite către automatul bursier și care este prestabilit pentru fiecare instrument financiar care se tranzacționează la o anumită bursă.

Concret, problema are următoarea formulare: dându-se un set de  $n$  conturi pe care un investitor pe piața bursieră le are deschise la o casă de brokeraj și pe care dorește să le utilizeze pentru tranzacția considerată, tabloul de mai jos descrie maniera în care investitorul dorește să distribuie în aceste  $n$  conturi cantitatea totală a ordinului său de vânzare sau de

cumpărare  $Q = \sum_{i=1}^n q_i$  a unui anumit instrument financiar

$$\begin{bmatrix} A_1 & A_2 & A_3 & \cdots & A_n \\ q_1 & q_2 & q_3 & \cdots & q_n \end{bmatrix}.$$

<sup>(\*)</sup> Goldman Sachs Group în New York a depus la data de 3 aprilie 2006 o cerere de patent pentru revendicarea priorității inventării algoritmului descris în acest articol.

Această matrice poartă, de asemenea, denumirea de *instrucțiuni de alocare*.

Algoritmul care va fi prezentat în continuare propune o abordare euristică în rezolvarea unei probleme specifice de programare liniară în numere întregi, și anume alocarea cât mai echitabilă – din perspectiva prețului mediu pe fiecare cont – pe conturile înregistrate de un investitor la o casă de brokeraj a ordinelor executate la bursă.

La bursă, totalul cantității ordonate de client ( $Q$ ) poate să fie executat în mai multe porțiuni (tranșe), la prețuri diferite:

$$\begin{bmatrix} (p_1, e_1) \\ (p_2, e_2) \\ (p_3, e_3) \\ \vdots \\ (p_m, e_m) \end{bmatrix},$$

unde:

$(p_i, e_i)$ ,  $i = \overline{1, m}$  este perechea care desemnează cantitatea de ordine executate în cazul unei tranșe ( $e_i$ ) la prețul ( $p_i$ ),  $m$  fiind numărul de execuții (porțiuni, tranșe) la prețuri diferite primite de la bursă, pentru ordinul plasat de casa de brokeraj în numele investitorului. De remarcat faptul că este satisfăcută următoarea condiție:

$$0 \leq \sum_{i=1}^m e_i = E \leq Q = \sum_{j=1}^n q_j,$$

unde

$E$  este numărul total de ordine executate la bursă.

În consecință, ordinul poate fi *executat integral*, *executat parțial* sau poate să rămână *neexecutat*.

În acest context, problema de alocare în numere întregi constă în a găsi o astfel de distribuție  $D$ , constând din mulți întregi de loturi din ordinele executate la bursă, în conturile investitorului, astfel încât, respectându-se *instrucțiunile de alocare*, să se obțină un preț mediu ponderat pe fiecare cont cât mai apropiat de prețul mediu ponderat general – obținut pe baza întregii cantități executate la bursă la diferite prețuri, din ordinul considerat. Formalizând, este vorba de minimizarea

următoarei funcții obiectiv:  $O = \sum_{j=1}^n |(\bar{p} - \bar{p}_j)|$ .

unde:

$|(\bar{p} - \bar{p}_j)|$  este valoare absolută a diferenței  $(\bar{p} - \bar{p}_j)$ ,

$$\bar{p}_j = \frac{\sum_{i=1}^m (p_i \times a_{ij})}{\sum_{i=1}^m a_{ij}}$$

este prețul mediu ponderat la nivel

de cont

$$\bar{p} = \frac{\sum_{i=1}^m (p_i \times e_i)}{\sum_{i=1}^m e_i}$$

este prețul mediu ponderat general.

$$D = \begin{bmatrix} & A_1 & A_2 & \cdots & A_n \\ (p_1, e_1) & a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ (p_2, e_2) & a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ (p_m, e_m) & a_{m1} & a_{m2} & \cdots & a_{mn} \\ \bar{p} & \bar{p}_1 & \bar{p}_2 & \cdots & \bar{p}_n \end{bmatrix}$$

### Prezentare

Algoritmul propus constă în trei faze:

1. determinarea numărului de ordine executate ce trebuie alocate, în mod proporțional pe fiecare cont, din numărul total de ordine executate, pe baza *instrucțiunilor de alocare*;
2. construirea unei soluții inițiale, prin distribuirea efectivă pe conturi a ordinelor executate, în funcție de prețurile de execuție;
3. îmbunătățirea soluției problemei de alocare în mod iterativ, prin utilizarea de euristici de *căutare tabu* și *călire simulată*.

*Faza 1 – distribuirea ordinelor totale executate pe conturi, în mod proporțional*

Această fază începe prin determinarea pentru fiecare cont a coeficientului de repartizare proporțională. Acești coeficienți reprezintă proporția din cantitatea totală a ordinului care trebuie să revină fiecărui cont, pe baza *instrucțiunilor de alocare* furnizate chiar de client (investitor) casei de brokeraj, la momentul plasării ordinului:

$$0 \leq c_j = \frac{q_j}{\sum_{j=1}^n q_j} \leq 1, \quad j = \overline{1, n}.$$

Determinăm apoi, pentru fiecare cont, procentul de umplere – procentul până la care cantitatea cerută în fiecare cont este satisfăcută prin distribuirea proporțională a ordinilor executate:

$$f_j = \frac{(q_j - \langle c_j \rangle)}{q_j} \times 100, \quad j = \overline{1, n},$$

unde:

$\langle c_j \rangle$  este partea întreagă a lui  $c_j$  (trunchiere).

În aceste condiții, cantitatea rămasă (reziduală) a fi satisfăcută pentru un cont se calculează astfel:

$$r_j = q_j - \langle c_j \rangle, \quad j = \overline{1, n}.$$

Totalul cantității reziduale este dat de:

$$R = \sum_{j=1}^n (q_j - \langle c_j \rangle) = \sum_{j=1}^n r_j.$$

De asemenea, fiecare cont poate avea asignată o anumită prioritate  $t_j, j = \overline{1, n}$ , care intră în funcțiune în cazul în care două sau mai multe conturi au de satisfăcut cereri de ordine executate egale.

Tabloul următor unifică toate corespondențele prezentate mai sus.

$A_1$	$A_2$	$A_3$	$\dots$	$A_n$
$q_1$	$q_2$	$q_3$	$\dots$	$q_n$
$c_1$	$c_2$	$c_3$	$\dots$	$c_n$
$f_1$	$f_2$	$f_3$	$\dots$	$f_n$
$r_1$	$r_2$	$r_3$	$\dots$	$r_n$
$t_1$	$t_2$	$t_3$	$\dots$	$t_n$

Descriem în continuare algoritmul de repartizare proporțională pe conturi a numărului total de ordine executate.

**determină**  $c_j, \quad j = \overline{1, n}$

**distribuie cantitatea totală executată  $E$  în mod proporțional pe conturi**

$$A_j \leftarrow E \times c_j \quad j = \overline{1, n}$$

**determină**  $f_j, r_j \quad j = \overline{1, n}$

$$R \leftarrow \sum_{i=1}^n r_j$$

**while**  $R > 0$

**determină contul care va primi unul din loturile rămase ca și reziduu după repartizarea cu trunchiere, folosind următorul criteriu compus**  $(f_j, r_j, t_j) \quad j = \overline{1, n}$

$$k \leftarrow \min_{j=1, n} \left\{ t_j \otimes \max_{j=1, n} \left\{ r_j \otimes \min_{j=1, n} \{ f_j \} \right\} \right\}$$

$A_k \leftarrow A_k + l_s$  (unde  $l_s$  este dimensiune a unui lot, specifică instrumentului financiar considerat)

**determină**  $f_k, r_k$

$R \leftarrow R - l_s$

*Faza 2 – construirea unei soluții inițiale*

Ajunși la acest punct al algoritmului avem determinată cantitatea ce va fi alocată în fiecare cont, după distribuirea întregii cantități reziduale. Pentru a construi o soluție de start trebuie să aranjăm datele într-o manieră care să fie consistentă cu funcția obiectiv propusă. În acest sens, vom ordona prețurile execuțiilor venite de la bursă în ordine crescătoare, funcție de distanța, în valoare absolută, la care se găsesc față de prețul mediu ponderat general  $\bar{p}$ ,

$$l_i = |p_i - \bar{p}|, \quad i = \overline{1, m}.$$

Vom construi apoi două subserii de prețuri, în felul următor: cele care sunt mai mici sau egale cu prețul mediu general  $\bar{p}$  și cele care sunt mai mari decât media generală.

$$U = \{p_k : p_k \leq \bar{p}, \quad 1 \leq k \leq m\}$$

$$V = \{p_{k'} : p_{k'} > \bar{p}, \quad 1 \leq k' \leq m\}$$

Strategia urmărită este de a alocă cel mai apropiat preț de media generală conturilor care au cea mai mică cerere, în timp ce conturile care necesită o cantitate mai mare vor avea o probabilitate mai ridicată de a primi loturi din cantitatea executată la diferite prețuri, astfel încât acestea să se compenseze reciproc. Dacă sunt mai multe conturi cu aceeași cerere, atunci fiecare din aceste conturi va primi câte un lot din cantitatea executată la prețul considerat, până când această cantitate este epuizată.

Algoritmul este următorul:

**determină**  $l_i = |p_i - \bar{p}|, \quad i = \overline{1, m}.$

**for**  $j \leftarrow 1$  to  $n$

**inițializează prețul mediu pe cont cu cel mai mic preț la care încă este o cantitate disponibilă**

$$\bar{p}_j^c \leftarrow \min_{i=1, m} \{l_i; e_i > 0\}$$

**determină prețul care afectează cel mai puțin prețul mediu al contului, căutând în ambele subserii U și V**

$$\bar{p}_j^n \leftarrow \min_{\substack{p_k \in U \\ p_k \in V}} \left\{ \frac{(\bar{p}_j^c \times a_j^c) + (p_k \times l_s)}{a_j^c + l_s} \right\}$$

(unde  $l_s$  este dimensiunea lotului instrumentului financiar tranzacționat,

$$a_j = \sum_{i=1}^m a_{ij} \text{ este cantitatea totală alocată deja în}$$

contul  $A_j$ , iar  $\bar{p}_j^n, \bar{p}_j^c$  reprezintă prețul nou și, respectiv, cel curent, determinate pentru contul considerat)

$$a_{kj}^n \leftarrow a_{kj}^c + l_s$$

(unde  $a_{kj}^n$  este noua cantitate alocată în contul  $A_j$  la prețul  $p_k$ ),

$$j \in \{x : q_j = q_x, 1 \leq x \leq n\}$$

$$a_j^n \leftarrow a_j^c + l_s \text{ (unde } a_j^n \text{ este noua cantitate } \textit{totală} \text{ alocată în contul } A_j),$$

$$j \in \{x : q_j = q_x, 1 \leq x \leq n\}$$

$$e_k \leftarrow e_k - l_s$$

(unde  $e_k$  este cantitatea rămasă disponibilă la prețul  $p_k$ ).

### Faza 3 – Optimizarea, îmbunătățirea soluției inițiale

La acest stadiu al algoritmului deținem deja o soluție pentru problema de alocare în numere întregi, și această soluție o vom folosi ca și soluție inițială pentru faza de optimizare.

Obiectivul acestei faze este de a îmbunătăți soluția problemei de alocare prin determinarea acelor permutări de loturi între acele conturi și la acele prețuri astfel încât să realizăm minimizarea funcției obiectiv, definită mai jos, fără a altera cantitatea totală alocată pe fiecare cont:

$$O = \min \left\{ \sum_{j=1}^n |\Delta_j| \right\},$$

unde:

$$\Delta_j = \frac{\bar{p}_j}{\bar{p}} - 1 \quad (j = \overline{1, n}), \text{ și}$$

$|\Delta_j|$  este valoarea absolută pentru  $\Delta_j$  (Cook & alții, 1998).

$$D = \begin{bmatrix} & A_1 & A_2 & \dots & & \dots & A_n \\ (p_1, e_1) & a_{11} & a_{12} & \dots & & \dots & a_{1n} \\ (p_2, e_2) & a_{21} & a_{22} & \dots & & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ & & & \dots & \text{fromX} \rightarrow \text{toY} & \dots & \\ & & & & \vdots & & \\ & & & & \vdots & & \\ & & & \dots & \text{toX} \leftarrow \text{fromY} & \dots & \\ \vdots & \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ (p_m, e_m) & a_{m1} & a_{m2} & \dots & & \dots & a_{mn} \\ \bar{p} & \bar{p}_1 & \bar{p}_2 & \dots & & \dots & \bar{p}_n \\ & \Delta_1 & \Delta_2 & \dots & & \dots & \Delta_n \end{bmatrix}$$

Algoritmul caută să identifice o pereche de conturi între care poate fi interschimbată o cantitate de un lot din instrument financiar considerat. Acest interschimb se urmărește a fi făcut de așa natură încât să conducă căutarea către soluția optimă sau către o soluție în vecinătatea optimului (Kreher, 1999).

$$O_{\text{best}} \leftarrow \max\{\text{double}\}$$

**determină valoarea delta curentă pentru fiecare cont**

$$\Delta_j^c = \frac{\bar{p}_j}{\bar{p}} - 1 \quad (j = \overline{1, n})$$

$$O_c \leftarrow \sum_{j=1}^n |\Delta_j^c| \text{ (valoarea curentă a funcției obiectiv)}$$

**determină**

$$\{(\min \text{ Row}, \min \text{ Col}), (\max \text{ Row}, \max \text{ Col})\}$$



```

if interschimb este posibil
  while nu-i optim
    execută interschimb și determină noile valori delta  $\Delta_j^n$  ( $j=\overline{1, n}$ )
     $O_n \leftarrow \sum_{j=1}^n |\Delta_j^n|$  (noua valoare a funcției obiectiv)
    if  $O_n \geq O_c$ 
      if  $O_c \leq O_{best}$ 
         $O_{best} \leftarrow O_c$ , renunță la istoria valorilor funcției obiectiv
      if  $(O_n - O_{best}) < \text{Temperatura de Călire}$ 
        if Temperatura de Călire este ajustată problemei concrete
          ridică Temperatura de Călire
        else
          ajustează Temperatura de Călire și execută un proces de răcire
        else
          optim  $\leftarrow$  true
      else if  $O_n \leq O_{best}$ 
         $O_{best} \leftarrow O_n$ , șterge istoria valorilor funcției obiectiv
      if optim
        mută înapoi cantitățile interschimbate anterior
      else
         $O_c \leftarrow O_n$ 
        adaugă mutările executate la lista Tabu
        șterge din memoria Tabu mutările mai vechi decât adâncimea de memorie aleasă
        memorează informațiile legate de valoarea curentă a funcției obiectiv
        determină  $\{(\text{min Row}, \text{min Col}), (\text{max Row}, \text{max Col})\}$ 
        if interschimb este posibil
          ridică Temperatura de Călire
        else
          optim  $\leftarrow$  true

```

**if**  $O_{best} < O_c$

**se merge înapoi în istoria valorilor funcției obiectiv pentru regăsirea celei mai bune soluții atinse.**

Trebuie remarcat faptul că valoarea funcției obiectiv nu trebuie în mod necesar să fie mai mică la fiecare iterație, față de iterația precedentă (cum se întâmplă în cazul unei simple strategii *Greedy*). Abordarea prin prisma euristicii de *Călire Simulată* permite algoritmului să relaxeze procesul de căutare în spațiul soluțiilor și să evite în acest fel capcanele întinse de optimurile locale. Prin relaxarea condiției de căutare (călire), mersul prin spațiul soluțiilor este redirectionat în așa fel încât să se ofere căutării posibilitatea de a ajunge în proximitatea optimului global (Michalewicz și Fozel, 2000).

Cu toate acestea, introducerea mecanismului de relaxare a condiției de căutare deschide posibilitatea apariției ciclării. Însă, prin introducerea unei *Liste Tabu*, procesul de căutare este astfel dotat cu o memorie de scurtă durată (a se vedea considerațiile teoretice despre adâncimea acestei memorii), aceasta prevenind îtoarcerile pe ramurile arborelui de căutare care au fost deja explorate (Glover și Laguna, 2002). Această *Listă Tabu* păstrează, pentru fiecare

interschimb realizat, o triadă de felul următor: (*contul DE UNDE*, *contul CĂTRE CARE*, *prețul LA CARE*).

Unul dintre aspectele esențiale ale algoritmului este determinarea perechii de conturi între care se poate face un interschimb la un anumit pas și prețurile la care se realizează interschimbul unui lot din cantitatea de produs financiar avut în vedere. Se utilizează în acest sens o strategie *Min-Max*. În mod practic, la fiecare iterație, încercăm să interschimbăm un lot de cantitate între contul care are cel mai mic preț și contul care are cel mai mare preț mediu ponderat, determinate până la acel pas (aceasta este componenta *Max* a strategiei). Partea de *Min* a strategiei intervine în momentul când trebuie să selectăm prețurile la care realizăm interschimbul (de exemplu, încercăm să identificăm acea pereche de prețuri la care interschimbul afectează în cea mai mică măsură prețul mediu al celor două conturi considerate), se realizează în acest fel ajustări fine ale prețurilor medii ponderate ale conturilor investitorului.

Dacă  $\left( \max_{j=1, n} \{\Delta_j\} - \min_{j=1, n} \{\Delta_j\} \right) < \varepsilon$  ( $0 < \varepsilon < 1$ ) sau dacă nu

se mai poate găsi o pereche de conturi sau o pereche de prețuri care să susțină un interschimb, atunci algoritmul se oprește și cea mai bună soluție detectată până la acel pas devine soluția pe care algoritmul o furnizează drept rezultat.

Așa cum este cazul cu majoritatea algoritmilor euristici, determinarea soluției optime nu este în mod necesar garantată. Cu toate acestea, testele și rezultate implementării practice ale algoritmului au arătat cu consistență îmbunătățiri semnificative ale calității soluției obținute după cea de-a treia fază, comparativ cu soluția inițială construită în faza a doua a alocării.

### Bibliografie

- Cook, W.J., Cunningham, W.H., Pulleyblank, W.R., Schrijver, A. (1998). *Combinatorial Optimization* – John Wiley & Sons, Inc.
- Glover, F., Laguna, M. (2002). *Tabu Search* – Kluwer Academic Publishers, Sixth Printing
- Kreher, D.L., Douglas, R.S. (1999). *Combinatorial Algorithms – Generation, Enumeration and Search* – CRC Press LLC
- Michalewicz, Z., David, B.F. (2000). *How to Solve It: Modern Heuristics* – Springer – Verlag Berlin Heidelberg.
- Nemhauser, G., Wolsey, L. (1999). *Integer and Combinatorial Optimization* – John Wiley & Sons, Inc.
- Schrijver, A. (1986). *Theory of Linear and Integer Programming* – John Wiley & Sons Ltd
- Vințe, C. (2001). *The Proceedings of the Fifth International Symposium on Economic Informatics, Upon An Integer Allocation Problem* – Editura Economică, Infocore Printing House

# Șomajul în România. O analiză retrospectivă (1991-2005)



**Alina Bădulescu**

Conferențiar universitar doctor  
Universitatea din Oradea

**Abstract.** *Unemployment started to be registered in Romania in 1991, and in 1994 was conducted the first investigation to evaluate unemployment by ILO standards. Registered unemployment in Romania rose continuously till 1999, and then it decreased, as a result of the transformation processes occurred in the economy. The paper also try to investigate the structural characteristics of unemployment, by age, sex, occupation, instruction level, duration, regional distribution, focusing on changes occurred in the last 15 years and underlining the categories the most affected by unemployment.*

**Key words:** unemployment; ILO standards; trend; structural characteristics.



## 1. Dimensiunile și evoluția șomajului

Fenomenul șomajului, avându-și premisele în disfuncționalitățile economiei socialiste, în particular în domeniul ocupării forței de muncă, a fost un însoțitor permanent al perioadei de tranziție la economia de piață, pentru ca, ulterior, acesta să se cronicizeze și să se manifeste și în perioadele recente de creștere economică. Odată cu prima reglementare juridică în materie, respectiv Legea nr. 1/1991 privind protecția socială a șomerilor și reintegrarea lor profesională, șomajul a început să fie evidențiat pe baza înscrierii la oficiile de șomaj, pentru ca, începând cu anul 1994, să fie evaluat și prin anchete în cadrul gospodăriilor, reflectând șomajul în sensul criteriilor Biroului Internațional al Muncii. Tabloul evoluției șomajului, pe ani, se prezintă astfel:

Dacă realizăm o analiză mai profundă a valorilor lunare din intervalul dat, observăm că rata șomajului a avut o evoluție oscilantă: a crescut continuu, cu mici variații lunare, în perioada februarie 1991-martie 1995, urmând scăderi, iarăși creșteri (din ianuarie 1997 până în aprilie 2000), pentru ca apoi să scadă continuu, ajungând până la 5,9% în anul 2005. Pentru 2006, previziunea este de 5,9% pentru rata șomajului și 520 mii șomeri înregistrați (CNP, 2006, p. 2), situație ușor mai bună decât în anul 2005. Șomajul maxim a fost atins în 1994, când aproape 1,3 milioane de persoane nu aveau loc de muncă.

## Evoluția șomajului în perioada 1991-2005

Tabelul 1

Anul	Număr șomeri înregistrați, la sfârșitul anului	Rata șomajului înregistrat	Număr de șomeri BIM (în mii persoane)	Rata șomajului BIM (în %)
1991	337,4	3,0	-	-
1992	929,0	8,4	-	-
1993	1164,7	10,2	-	-
1994	1323,9	10,9	971	8,2
1995	998,4	8,9	968	8,0
1996	652,0	6,2	791	6,7
1997	816,3	9,3	706	6
1998	1025,0	10,4	732	6,3
1999	1130,3	11,8	790	6,8
2000	1007,1	10,5	821	7,1
2001	826,9	8,8	750	6,6
2002	760,6	8,4	845	8,4
2003	658,9	7,4	692	7,0
2004	557,9	6,3	680	6,8
2005	523	5,9	650	6,5

**Sursa:** Anuarul Statistic al României 1992-2004; Buletinul de statistică 1997-2006, Anchetele asupra forței de muncă în gospodării (AMIGO) 1994-2005

Șomajul în România. O analiză retrospectivă (1991-2005)

Pe de altă parte, din analiza dinamicii lunare a șomajului în perioada februarie 1991 – decembrie 2005 (calculată în procente față de luna anterioară) se desprind o serie de concluzii:

- rata lunară a intrărilor în șomaj a fost deosebit de ridicată în anul 1991, cu deosebire în prima jumătate a sa, datorită declanșării mecanismului de urmărire a numărului șomerilor și de acordare a unor sume bănești compensatorii;
- perioada cuprinsă între februarie 1991 și februarie 1993 s-a caracterizat printr-o creștere continuă (cu excepția lunii aprilie a anului 1992) a numărului persoanelor intrate în șomaj;
- noile intrări s-au temperat relativ în perioada februarie 1993 – februarie 1995, când evoluția șomajului a fost fluctuantă, cu tendință de creștere ușoară;
- începând cu februarie 1995, cu excepția lunilor de iarnă (decembrie 1995 – ianuarie 1996 – februarie 1996), șomajul a început să scadă, cel mai mic număr de șomeri înregistrându-se la sfârșitul perioadei (decembrie 1995);
- perioada cuprinsă între ianuarie 1997 – aprilie 1998 a înregistrat o creștere a șomajului, urmată de o scădere în perioada mai 1998 – august 1998, iar apoi o nouă creștere a numărului de șomeri până în februarie 2000;
- în lunile de iarnă (ianuarie, februarie) ale anilor 2000, 2001, 2002 s-a înregistrat o creștere a numărului de șomeri, datorită lipsei de locuri de muncă;
- în anul 2002 s-a înregistrat cea mai ridicată rată lunară a intrărilor în șomaj (144%);
- după 1999, șomajul înregistrat a început să scadă, dar șomajul în sens BIM este în scădere abia după 2002;
- comparativ cu anii anteriori, în anul 2004 numărul persoanelor intrate în șomaj ca urmare a disponibilizărilor a fost mult mai mic, numai față de anul 2003 numărul acestora scăzând cu 92.442 persoane. Din numărul total de 278.080 de persoane intrate pe parcursul acestui an în șomaj și provenite din disponibilizările care au avut loc ca urmare a aplicării programelor de restructurare și privatizare a diferitelor sectoare de activitate, doar 67.042 persoane provin din disponibilizări colective, restul de 211.038 persoane provenind din disponibilizările curente de personal (ANOFM 2005, p. 4).

Informațiile statistice privind evoluția șomajului nu spun însă nimic despre subocuparea unei părți a populației ocupate și despre dimensiunile șomajului potențial. Pornind de la proporțiile scăderii produsului intern brut, se poate estima volumul șomajului potențial și raportul său față de șomajul efectiv înregistrat.

Pentru aceasta am calculat nivelul populației ocupate în funcție de indicele PIB în anii 1990 – 2005 față de 1989, rezultând de aici o evaluare a populației ocupate eficient. Diferența dintre populația ocupată și cea ocupată eficient reprezintă populația ocupată ineficient, care, adăugată la numărul populației aflate în șomaj, conduce la dimensiunile șomajului potențial. Întrucât începând cu anul 2001 populația ocupată eficient devine mai mare decât populația efectiv ocupată și deci șomajul potențial încetează să fie excedentar față de șomajul efectiv, vom prezenta informațiile obținute din calcule numai pentru perioada 1991-2000 (vezi tabelul 2).

**Evaluarea populației ocupate eficient și a șomajului potențial în România între anii 1991-2000**

Tabelul 2

Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Populația ocupată Po (mii pers.)	10786	10458	10062	10011	9493	9379	9023	8813	8420	8629
2. Indicele PIB față de anul 1989 (%)	82,2	75,0	76,1	79,1	84,7	88,1	82,8	78,3	75,8	77,4
3. Populația ocupată eficient Poe (mii pers.)*	8998	8210	8330	8658	9271	9643	9063	8571	8297	8472
4. Populația ocupată ineficient Poi=Po-Poe (mii pers.)	1788	2248	1732	1353	222	-264	-40	242	123	157
5. Șomajul efectiv Se (mii pers.)	337	929	1165	1224	998	658	881	1025	1130	1007
6. Șomajul potențial Sp=Se+Poi (mii pers.)	2125	3177	2897	2577	1220	394	841	1267	1253	1164
7. Ponderea șomajului efectiv în șomajul potențial(%)	15,9	29,2	40,2	47,5	81,8	167,0	95,4	123,6	110,8	115,5
8. Raportul șomaj potențial/efectiv	6,3	3,4	2,5	2,1	1,2	0,6	0,9	1,2	1,1	1,2

\*Populația ocupată eficient a fost determinată ca produs între populația efectiv ocupată la sfârșitul anului 1989 și indicele anual unitar al PIB față de 1989. Populația ocupată la sfârșitul anului 1989 era de 10.946 mii persoane.

Sursa: calculat pe baza datelor din *Anuarul Statistic al României*, 1991, 1996, 2003 și 2005

Dacă s-ar fi menținut an de an nivelul productivității muncii (calculat ca raport între PIB și populația ocupată) înregistrat în anul 1989 (care era deja mai mic decât în anii precedenți), dimensiunile reducerii PIB ar fi determinat o scădere și mai puternică a populației ocupate și o creștere a șomajului. Șomajul potențial, care cuprinde șomajul efectiv și populația ocupată ineficient (sau șomajul mascat), care ar fi putut fi disponibilizată, a crescut continuu în perioadele 1990 – 1992 și 1996 – 1999. Rata șomajului potențial se situa după 1991 constant la peste 20% din populația activă. În perioada 1990 – 2000 crește și ponderea șomajului efectiv în șomajul potențial, de la 10,4% la 115%. Aceasta este expresia funcționării tot mai pregnante a mecanismelor economice în domeniul pieței muncii. De remarcat este faptul că anul 2001 este primul în care se manifestă faptul că populația ocupată efectiv este mai mică decât populația ocupată eficient sau, altfel spus, șomajul efectiv depășește șomajul potențial, ceea ce înseamnă că natura șomajului este deja alta. Nu mai vorbim de ieșirea la suprafață a șomajului ascuns, a ocupării ineficiente, ci deja șomajul reprezintă o pierdere și din punctul de vedere al eficienței. Această tendință s-a accentuat în următorii ani, reflectând un fenomen real, structural, și nu unul conjunctural.

Desigur, rezultatele analizei prezentate nu trebuie absolutizate. În primul rând, în toate țările aflate în perioada de tranziție la economia de piață a existat un șomaj mascat, deci șomajul potențial nu a fost egal cu șomajul efectiv. În al doilea rând, productivitatea muncii nu depinde numai de factorul muncă, ci și de alte considerente ce țin de înzestrarea cu capital, organizarea și managementul la nivel microeconomic, ca și de aspecte macroeconomice. În al treilea rând, chiar dacă transformarea șomajului potențial în șomaj efectiv este un rezultat al aplicării tot mai clare în economie a mecanismului de piață, remarcăm faptul că, după încheierea tranziției și reluarea procesului de creștere economică, reducerea șomajului s-a manifestat de la un an la altul. Sensul analizei efectuate este de a da o imagine, chiar estimativă, nu doar asupra dimensiunilor ocupării și șomajului, ci și a calității și eficienței ocupării; discutându-se tot mai mult despre șomaj, se pierde adesea din vedere că el este doar partea care „se vede” dintr-o „malformație” mult mai complexă a situației ocupării forței de muncă în România perioadei de tranziție.

Așa cum am arătat, estimarea numărului șomerilor care îndeplinesc condițiile stipulate de Biroul Internațional al Muncii (pe care îi vom denumi în continuare șomeri BIM) poate fi realizată cu ajutorul anchetelor asupra forței de muncă. Prima anchetă asupra forței de muncă în gospodării, derulată în perioada 21 martie – 10 aprilie 1994, indica 971 mii șomeri BIM (față de 1291,3 mii șomeri înregistrați). Rata șomajului înregistrat era de 11,6%, iar rata șomajului în sens BIM de 8,2% (AMIGO, 1994).

Estimarea obținută asupra numărului de șomeri în sens BIM apare mult inferioară față de șomajul înregistrat,

restricțiile impuse de standardele BIM nepermițând identificarea și includerea în numărul șomerilor a persoanelor subocupate și a persoanelor descurajate. În rândul populației ocupate se poate degaja un alt segment de șomeri potențiali, cel al persoanelor prezente la locul de muncă în regim de timp complet, dar care nu au de lucru. Identificarea acestei forme și măsurarea ei sunt însă dificile.

Persoanele descurajate, adică cele care nu lucrează, nu caută de lucru deoarece consideră că nu vor găsi un loc de muncă, fiind prea bătrâni sau insuficient pregătiți, dar care sunt disponibile să lucreze imediat, fac parte și ele din șomajul invizibil. Numărul persoanelor descurajate era estimat în martie 1994 la 481 mii persoane (*Revista Română de Statistică* nr. 4/1995, p. 14).

O foarte scurtă comparație între nivelul șomajului înregistrat la oficiile județene pentru ocuparea forței de muncă și nivelul șomajului în sens BIM arată, pe de o parte, valori mai mici ale șomajului BIM, pe de altă parte însă se constată că, spre deosebire de șomajul înregistrat, care a scăzut continuu după 1999, șomajul în sens BIM a avut evoluții fluctuante, și chiar cu creșteri semnificative la nivelul anului 2002.

## 2. Particularități structurale ale șomajului

Se știe că șomajul nu afectează în mod egal diferitele categorii de oameni; tinerii au fost întotdeauna categoria de vârstă cea mai vulnerabilă față de șomaj. Ponderea șomerilor în vârstă de sub 25 ani în totalul șomerilor a avut o evoluție fluctuantă, dar cu o tendință evidentă de reducere de-a lungul perioadei analizate. Iată câteva repere: dacă, în anul 1995, 44% dintre șomerii înregistrați, beneficiari de drepturi bănești, aveau sub 25 ani, în anul 2003 (an începând cu care șomajul începe să se stabilizeze) ponderea ajunsese la 21,7%. Pentru grupele de vârstă peste 40 ani situația s-a înrăutățit, semn al preferinței tot mai mari pentru angajarea tinerilor: 23% dintre șomeri aveau peste 40 ani în 1995, pentru ca în 2003 ponderea acestora să atingă 44,4%. Dacă în cursul primilor ani ai tranziției persoanele cu experiență își găseau mai repede de lucru în comparație cu tinerii, ulterior a crescut în intensitate fenomenul pierderii locului de muncă de către persoane care avuseseră până atunci perioade lungi de activitate. Totuși, dacă ne referim la șomajul BIM, în anul 2003, șomajul în rândul tinerilor (15–24 de ani) înregistra ponderea cea mai ridicată, respectiv 31,4% din totalul șomerilor BIM (58,2% bărbați și 65,6% femei).

Rata mai ridicată a șomajului în rândul tinerilor, precum și faptul că perioada necesară găsirii unui loc de muncă este cu atât mai redusă cu cât nivelul de instruire este mai ridicat, conferă o mai mare importanță diplomei la începutul carierei decât pe parcursul acesteia. Deținerea unei diplome de absolvire a unei forme de învățământ, chiar și superioară, nu garantează ocuparea unui loc de muncă, ci doar mărește șansele de ocupare a unui loc. Reducerea locurilor de muncă,

creșterea concurenței pentru cele rămase au determinat, pe lângă apariția șomajului, apariția fenomenului „declasării” sau al „subocupării invizibile”, existând preferința de a ocupa un loc de muncă sub nivelul de instruire avut decât de a se afla în șomaj, în special în rândul tinerilor: 12,5% dintre persoanele care desfășoară o activitate inferioară nivelului lor de instruire au vârsta între 15–24 ani, față de 6,4% dintre persoanele ocupate de 50–64 de ani (INS, 2003). În cazul tinerilor însă, este posibilă o creștere a numărului de locuri de muncă adecvate nivelului lor educațional și a șanselor de mobilitate profesională, fie în interiorul instituției/firmei în care își desfășoară activitatea (mobilitate internă), fie în afara acesteia (mobilitate externă) (Neagu, 2004, p. 11).

În ce privește repartitia pe sexe a șomajului, de-a lungul perioadei analizate se remarcă o primă fază, derulată până în anul 1998, manifestată prin preponderența femeilor în rândul șomerilor: peste 50% din șomeri erau femei (cu un maxim de 62% pentru anul 1991), rata șomajului fiind între 1992 și 1995 cu circa 2 puncte procentuale mai mare în rândul femeilor decât media. Acesta este rezultatul faptului că femeile au fost primele afectate de disponibilizările de la începutul perioadei de tranziție. Ulterior, diferențele se reduc, pentru ca după 1998 bărbații să dețină ponderi mai mari în rândul șomerilor, consecință a procesului de restructurare economică, în care industria, ramură în care forța de muncă masculină este dominantă, a eliberat tot mai multă forță de muncă, absorbită ulterior de sectorul terțiar, în care femeile și-au găsit mai ușor locuri de muncă. Rata șomajului înregistrat în rândul femeilor era la sfârșitul anului 2003 de 6,8%, față de o rată a șomajului înregistrat de 7,4% pe total. De remarcat este îmbunătățirea condiției femeii tinere aflate în șomaj, ca rezultat al aplicării politicilor de stimulare a egalității de șanse, și deteriorarea relativă a situației femeilor de vârstă a doua: dacă la nivelul anului 1995 peste 47% din femeile șomere aveau sub 25 de ani, iar peste 63% din ele aveau sub 30 de ani, la sfârșitul anului 2003 abia 22% dintre femeile aflate în șomaj aveau sub 25 de ani și 31% dintre ele sub 30 de ani. La grupa de vârstă peste 50 de ani, bărbații sunt mai afectați (peste 18% din bărbații șomeri au peste 50 de ani, față de numai 11% dintre femeile aflate în șomaj), în special datorită sistemului pensionărilor anticipate operate după această vârstă, dar și descurajării persoanelor respective.

Potrivit anchetelor asupra forței de muncă (*Revista Română de Statistică* nr. 4/1995, pp. 5-8), anchete ce oferă informații privind șomajul în sens BIM, persoanele în vârstă de 14-24 de ani sunt cele mai afectate de șomaj, cu o rată a șomajului de 21,7% în 2002; un șomer BIM din doi are mai puțin de 24 de ani. O parte importantă a tinerilor șomeri (61,1%) nu au lucrat niciodată și caută un loc de muncă încă de la terminarea studiilor. La polul opus, persoanele

mai în vârstă sunt mai puțin afectate de șomaj; rata șomajului în sens BIM în rândul persoanelor de peste 45 de ani este de numai 1,7%. Chiar dacă aceste persoane au o pregătire inferioară față de copiii lor, au însă o legătura solidă cu întreprinderea, ceea ce încă reprezintă un avantaj (tot mai mic însă) în păstrarea locului de muncă. S-ar putea trage concluzia că a fi tânăr este un handicap mai important pe piața muncii decât a avea o pregătire inferioară. Rata șomajului în rândul tinerilor sub 24 de ani este de 10 ori mai mare în cazul șomerilor cu studii liceale sau subliceale și de circa 8 ori mai mare în cazul șomerilor cu studii postliceale sau superioare.

Rata șomajului în sens BIM era în martie 1994 (la prima anchetă AMIGO) de 8,7% în rândul femeilor, față de 7,7% în rândul bărbaților. Dintre femeile aflate în șomaj, 71,4% au fost concediate (față de 67,4% în cazul bărbaților), iar 6,9% dintre ele și-au părăsit locul de muncă din rațiuni familiale (*Revista Română de Statistică* nr. 4/1995, pp. 11-12). După 1998, rata șomajului BIM în rândul bărbaților o depășește constant pe cea a femeilor: la nivelul anului 2003 rata șomajului în sens BIM era de 7,5% pentru bărbați și 6,4% pentru femei (AMIGO, 2004).

Șomajul se caracterizează și prin anumite particularități ocupaționale, legate de domeniile și ramurile care alimentează stocul de șomaj, ca și prin caracteristici relativ la nivelul de instruire a șomerilor.

Principala ramură care a disponibilizat forță de muncă în perioada ulterioară anului 1990 a fost industria. Ca urmare, ponderea populației ocupate în industrie a scăzut aproape continuu, de la 36,9% în 1990 la 24,8% în 2003. Concomitent, între anii 1990 – 2000 a crescut numărul persoanelor ocupate în agricultură, de la 28,2% în 1990 la 41,4% în 2000, înregistrând o scădere apoi până la 34,7% în 2003. Ponderea populației ocupate în sectorul terțiar a avut o evoluție oscilantă, cu o ușoară tendință de creștere pe ansamblul perioadei analizate: de la 28,4% în anul 1990 la 35,7% în 2003 (*Anuarul Statistic al României* 1996, 2004).

Industria fiind principala ramură care alimentează șomajul, este firesc ca ponderea cea mai ridicată a șomerilor să o dețină muncitorii. Ponderea acestora s-a redus însă de-a lungul perioadei analizate, de la 84% în 1991 la 61% în 2003. A crescut însă ponderea persoanelor cu studii liceale și postliceale (29% din totalul șomerilor beneficiari de drepturi bănești în 2003) și a persoanelor cu studii superioare. Dacă acestea din urmă reprezentau sub 2% până în anul 1996, în prezent aproape 7% din totalul șomerilor au studii superioare. Desigur, acest fapt este și rezultatul creșterii foarte pregnante a numărului absolvenților de învățământ superior, dar este și dovada că o diplomă universitară nu mai este garanția deținerii unui loc de muncă, dar, totuși, un nivel de educație cât mai ridicat acționează ca un factor de protecție împotriva șomajului (Neagu, 2004, p. 6).



Corelând nivelul studiilor și vârsta, constatăm că aproape 28% dintre muncitorii șomeri au între 40-50 de ani, iar mai mult de jumătate dintre muncitorii aflați în șomaj au între 30-50 de ani. În cazul persoanelor cu studii superioare aflate în șomaj, peste 50% dintre ele au vârsta sub 30 de ani. Persoanele cu studii medii aflate în șomaj cu vârsta sub 25 de ani reprezintă aproape 30%.

În privința duratei șomajului, unele estimări asupra acestuia în perioada 1995-1999 (Pavelescu, 2003, pp. 116-117) conduc la identificarea unei relații de inversă proporționalitate între respectivul indicator și rata șomajului. Durata medie a șomajului era de 14,57 luni în decembrie 1995, de 15,00 luni în decembrie 1996, de 13,73 luni în decembrie 1997, de 13,81 luni în decembrie 1998 și de 13,16 luni în decembrie 1999.

Scăderea duratei medii a șomajului în perioada 1996-1999 poate fi apreciată doar parțial ca un aspect pozitiv, de cele mai multe ori, în contextul unor procese de reajustări structurale, creșterea ratei șomajului determinând, datorită valorilor de disponibilizări, doar o reducere pe termen scurt a duratei medii de inactivitate pentru persoanele care își manifestă deschis dorința de a munci, și nu îmbunătățirea situației șomajului de lungă durată. Oricum, o durată medie a șomajului de peste 12 luni arată și o importantă componentă structurală a șomajului, reprezentată de șomeri ce pot fi reintegrați în activitate doar cu dificultate și prin politici active de ocupare. Șomajul de lungă durată, ca factor socioeconomic al excluziunii ocupaționale, crește și mai mult riscul indivizilor de a fi „refuzați” pe piața muncii (Stan, 2004, p. 12).

Șomajul pe termen lung (peste 12 luni) cuprinde, potrivit Anchetelor asupra forței de muncă în gospodării, o pondere de 57,68% din totalul șomerilor BIM și se manifestă mai pregnant în rândul bărbaților (58,13% din totalul șomerilor BIM se află în șomaj de peste 12 luni), al persoanelor din mediul urban (61,60% față de 49,25% în mediul rural) și al persoanelor din categoria de vârstă 35-49 de ani (20,41%). Mai trebuie adăugat faptul că peste o treime din șomerii BIM (35,28%) se află în șomaj de peste 24 de luni (AMIGO, 2003). Creșterea duratei șomajului poate duce la cronicizarea fenomenului și la creșterea potențială a numărului persoanelor descurajate, persoane care, deși disponibile pentru muncă, nu întreprind nimic pentru a căuta un loc de muncă, fiind convinse că nu se pot încadra pe piața muncii. Ele constituie o categorie defavorizată a pieței forței de muncă, la care se adaugă persoanele subocupate (Stan, 2004, p. 12).

#### Incidența șomajului de lungă durată

Tabelul 3

Durata șomajului	Pondere, în total șomeri BIM	total	mas-culin	femi-nin	15-24 ani	25-34 ani	35-49 ani	50 ani și peste
- peste 12 luni, în %	57,68	58,13	56,97	15,12	17,25	20,41	4,9	
- peste 24 luni, în %	35,28	34,09	37,16	7,56	9,94	14,15	3,63	

Sursa: AMIGO, trimestrul I, 2003.

Potrivit datelor ANOFM (ANOFM, 2004, p. 4), la sfârșitul anului 2004, șomajul de lungă durată (peste 12 luni), calculat ca pondere a șomerilor de lungă durată în numărul șomerilor din categoria respectivă de vârstă, era de 16,8%, atât pentru tineri, cât și pentru adulți. Din numărul total de intrări în evidențele șomajului, circa 64% sunt înscrieri noi în șomaj, adică persoane care apelează pentru prima dată la serviciul public de ocupare pentru a obține sprijin în găsirea unui loc de muncă. Aceste persoane provin, în majoritatea cazurilor, atât din disponibilizări colective sau curente de personal, cât și din proaspeții absolvenți ai diverselor niveluri de învățământ, promoția curentă.

Piața muncii în România în perioada analizată s-a caracterizat și prin mari disparități regionale, dar și prin reduceri spectaculoase ale ratei șomajului în unele județe, ceea ce a dus la schimbarea sensibilă a unor „clasamente” regionale ale șomajului. Astfel, în perioadele de șomaj masiv, județele fruntașe se remarcă prin rate ale șomajului în jurul a 4-5%: la 31 decembrie 1995, de exemplu, cele mai mici rate ale șomajului se înregistrau în Banat (Timiș 4%, Arad 5,1%), dar și în Gorj (3,9%) și București (5,1%). Cele mai mari rate se înregistrau, la nivelul aceluiași an, în special în Moldova (care concentra în ansamblul său mai mult de o treime din numărul total al șomerilor și doar 18% din numărul total al salariaților): Neamț (17,3%), Botoșani (17,2%), dar și în Bistrița-Năsăud (15,3%) și Vâlcea (15,2%). Consecință a modului de succedare în timp a valorilor de disponibilizări aferente restructurării economiei, fluxurile de intrare masivă în șomaj au fost compensate diferit, potențialul economiei locale de diversificare și creare de noi locuri de muncă având un rol determinant. Ca urmare, județe precum Botoșani, Neamț, Bistrița-Năsăud, Vâlcea și-au îmbunătățit simțitor situația ocupării, în timp ce noi poli de șomaj ridicat au apărut în județe precum Brașov, Ialomița și Mehedinți, iar județe precum Hunedoara sau Vaslui se mențin în „topul” șomajului masiv. Mai exact, în funcție de rata medie anuală a șomajului înregistrată în anul 2004, la nivel teritorial s-a evidențiat un pol de maxim, cu rate de peste 10%, cuprinzând 4 județe: Hunedoara (10,9%), Vaslui (10,3%), Brașov (10,6%) și Ialomița (10,1%), și un pol de minim, reprezentat de: Satu Mare (2%), Bihor (2,1%), Municipiul București (2,7%) și Timiș (2,6%) (ANOFM, 2004: p. 6). Dintre factorii variației ratei șomajului în cazul unor județe putem menționa: ritmul diferit de dezvoltare a economiei locale, închiderea sau restrângerea activității de pe unele platforme industriale (Galați, Olt, Brașov), gradul diferit de urbanizare, dezvoltarea diferită a sectorului privat etc.

Ca o concluzie, putem remarca, pe de o parte, îmbunătățirea situației șomajului în România de-a lungul celor 15 ani analizați, iar perspectiva integrării României în Uniunea Europeană va aduce, pe termen mediu și lung, revigorarea și modernizarea economiei, cu efecte favorabile și în plan social. De altfel, prognozele cele mai recente indică, pentru perioada 2006-2010, o reducere constantă a

numărului șomerilor, rata șomajului urmând a ajunge în anul 2010 la 5,5% pentru șomajul înregistrat și la 6,4% pentru șomajul BIM (CNP, 2006, pp. 2-3). Pe de altă parte, natura șomajului în România s-a schimbat, componenta structurală devenind preponderentă, iar resorbția acesteia

este mult mai dificilă și necesită programe și măsuri active din partea puterii publice, pentru a asigura atât racordarea economiei românești la cea europeană, cât și transformările sociale necesare creării unui mediu de afaceri sănătos și modern.

---

### Bibliografie

---

- Albu, C., Dan, D., „Ancheta asupra forței de muncă în gospodăria (AMIGO) – martie 1994”, în *Revista Română de Statistică*, nr. 10-11/(1994), pp. 59-61
- Neagu, G. „Educație, inserție și mobilitate profesională”, în *Calitatea vieții*, XV, nr. 1-2/2004
- Pavelescu, F. M., „Comportamentul ofertei de forță de muncă în contextul transformării economiei”, în *Oeconomica* nr. 1/2003, pp. 99-123
- Stan, M.-D. „Excluziunea pe piața muncii”, în *Calitatea vieții*, XV, nr. 3-4/2004
- „Șomajul în sens BIM din România”, în *Revista Română de Statistică*, nr. 4/1995, p. 14
- Anuarul Statistic al României* 1991, 1996, 2003, 2004
- Ancheta asupra forței de muncă în gospodăria (AMIGO)* 1994, 2003, 2004, 2005
- Condițiile de viață ale populației din România*, Institutul Național de Statistică, București, 2003
- Proiecția principalilor indicatori macroeconomice în perioada 2006-2010*, Comisia Națională de Prognoză, 2006
- Raport anual 2004*, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, 2005

# Abordarea sistemică – instrument al managementului complexității

■

**Vadim Dumitrașcu**

Conferențiar universitar doctor  
Universitatea „Petre Andrei” din Iași

**Abstract.** *The systemic principle uses the deduction and the induction, analyse and synthesis, inferency and proferency, in order to find out the interdependencies and the inner connections that make moving the complex organized entities. The true valences of this approach can be found neither in the simplist models of the “in-out” type, nor in the “circular” models that fill in the Economics and Management handbooks, and that consecrate another kind of formalism, but in the constructiviste-reflexive strategies, used in order to explain the economic and social structures.*

**Key words:** holism, complexity, feedback, meta-control, antropocentric systems, constructivism.

■

## Introducere

Obiectivul abordării sistemice (sistemism, sistemicitate) în management poate fi formulat astfel: înțelegerea și controlul structurilor complexe și evolutive. Proliferarea structurilor complexe este tendința dominantă în economiile moderne. Deoarece complexitatea, spre deosebire de structurile simple ale trecutului, nu poate fi descompusă și recompusă fără pierderi informaționale, managementul complexității solicită concepte și tehnici diferite de cele specifice managementului tradițional. Managementul complexității este una dintre paradigmele esențiale ale viitorului.

Sistemismul, ca demers intelectual, permite integrarea a numeroase constrângeri extra- și intraorganizaționale în procesele de reflecție managerială. Descifrarea și controlul complexității, ca esență a sistemismului, devin posibile datorită forței cognitive ale celor *patru postulate fundamentale* ale acestei abordări (Niculescu, Lavalette, 1999, pp. 308-309):

1) *postulatul pertinentei*, după care valențele oricărui fenomen, relații, eveniment sau obiect se definesc prin raportarea la intențiile, implicite sau explicite, ale analistului. Odată modificate intențiile, se modifică și percepțiile;

2) *postulatul globalității* recomandă a considera întotdeauna obiectul sau realitatea ce trebuie cunoscute ca

părți integrante și active în cadrul unui ansamblu mai cuprinzător și de a le percepe inițial într-o manieră globală, fără preocupări majore de a obține imagini fidele ale structurii lor interne, considerându-se că existența și unicitatea acestor structuri niciodată nu vor putea fi înțelese exhaustiv;

3) *postulatul teleologic* presupune a interpreta obiectul nu prin el însuși, ci prin comportamentul său, fără a urmări explicarea acestui comportament prin vreo lege implicită și într-o eventuală structură fixă. Dimpotrivă, se impune judecarea acestui comportament și a resurselor pe care le implică prin raportarea lor la proiectele și strategiile pe care analistul le atribuie obiectului studiat;

4) *postulatul agregativității*, conform căruia orice reprezentare, explicație sau analiză este partizană, fiind necesară, în consecință, examinarea unor soluții susceptibile de a dirija selectarea agregatelor considerate pertinente și excluderea iluziei că este posibilă analiza exhaustivă a elementelor considerate.

În această ordine de idei, complexitatea trebuie înțeleasă ca fiind „sinteza cerințelor funcționale care conferă identitate praxiologică interdependențelor, conștientizate ca fundamentale, la un moment dat” (Buzărnescu, 2003, p. 250). Implicațiile acestui mod de a privi complexitatea sunt următoarele:

1) complexitatea nu există decât la nivelul conștientizării interdependențelor obiective dintre procese, obiecte și fenomene. Reperarea multitudinii de interdependențe și corelații oferă imaginea unui ansamblu dinamic care, abordat din altă perspectivă, ar apărea ca o simplă însumare mecanică și aleatoare de elemente eterogene;

2) numai cerințele funcționale, care concentrează interdependențele într-un ansamblu cu identitate praxiologică, conturează complexitatea. O simplă aglomerație de elemente nu este complexitate dacă între ele nu se fixează interdependențe protejate normativ, ci doar contacte întâmplătoare. Complexitatea nu este apriorică, ci se formează ca efect al unei inserții progresive a luărilor de cunoștință, individuală, de grup sau organizațională, într-o dinamică mai amplă.

Privit din această perspectivă, managementul este demersul de orientare, coordonare și control al vectorilor de acțiune, individuală, de grup și organizațională, în vederea stăpânirii complexității. Instrumentele, tehnicile și metodele manageriale trebuie selectate în funcție de capacitatea lor de a asigura învățarea și utilizarea unor competențe cognitive, decizionale și comunicaționale care ar facilita elaborarea unor politici organizaționale în concordanță cu complexitatea reală a fenomenologiei spațiului de intervenție managerială.

Cei mai mulți actori economici sunt nevoiți să se confrunte și să trateze concomitent mai multe niveluri ale complexității și aceasta în virtutea caracterului pluridimensional și plurireferențial al realității economice. Un sistem economic, de exemplu o firmă, reprezintă un mix de grade de complexitate, diferitele lui părți abordând diferite niveluri ale diversității structurale interne și externe, diferite trepte de stabilitate a contextelor de acțiune, diferite grade de certitudine a stărilor naturii în care trebuie să decidă și să funcționeze.

### Implicațiile gândirii sistemice în management

Abordarea sistemică în management nu opune holismul reduționismului și globalul localului, ci, dimpotrivă, încearcă să concilieze imaginile analitice cu cele integratoare, arătând că întregul se regăsește în fiecare din părțile sale, iar fiecare parte este o proiecție, la scară redusă, a întregului. Abordarea sistemică nu renunță la instrumentele logico-analitice care investighează realitatea prin a o diseca, fragmenta și descompune în elemente constitutive, ci le valorifică pentru a obține dezvoltări morfologice, sintetice, dar dinamice și pline de viață ale acestei realități. Principiul sistemicității folosește deopotrivă deducția și inducția, analiza și sinteza, inferența și preferența pentru a descoperi interdependențele și conexiunile interne care pun în mișcare ansamblurile complexe organizate. Adevăratele valențe ale acestei abordări se regăsesc nu în schemele simpliste de tipul „intrări-ieșiri”

sau în modelele „circulare” de care sunt pline manualele de economie și management și care, în ultimă instanță, consacră un alt gen de formalism, ci în *strategiile reflexiv-constructiviste de interpretare a structurilor socio-economice*.

Teoriile și modelele manageriale care au asimilat la nivel organic abordarea sistemică nu operează cu raționamente limitative de tipul „cauză-efect” sau „stimul-reacție”. Ele nu mai sunt pozitiviste în sensul că nu mai vehiculează concepte care definesc și explică lucruri și legături directe, vizibile, indubitabile din punct de vedere logic. Aceste teorii aspiră către o cunoaștere complexă, multidimensională și multireferențială a situațiilor pentru a evita mutilarea raționamentelor și deciziilor manageriale prin demersuri formal-analitice care deseori simplifică până la a banaliza realitățile organizaționale. Se pune astfel accent nu pe diferențele existente între elementele organizației sau între organizație și mediu, ci pe interdependențele și punctele sau zonele de comunicare între acestea. *Implicațiile practice ale acestui mod de a privi managementul* sunt următoarele:

- managerii trebuie să accepte să nu exagereze în secționarea organizației în servicii, funcții și niveluri ierarhice distincte, ci să se obișnuiască s-o abordeze ca pe un sistem dinamic complex, caracterizat printr-o multitudine de interdependențe, fluxuri interconectate, co-evoluții și sinergii;
- managementul nu poate să omită numeroasele interacțiuni între organizație și mediu;
- este esențială recunoașterea faptului că majoritatea lucrurilor și evenimentelor nu sunt simple;
- diversitatea de atitudini, perspective, valori și interese trebuie considerată ca fiind o bogăție, și nu o dificultate a sistemului;
- organizația trebuie să se obișnuiască să acționeze în incertitudine în loc să programeze rigid un viitor improbabil, iar schimbarea trebuie să devină un mod de a fi natural, care să înlocuiască valorile ce consacră orientarea spre stabilitate.

Nu se poate vorbi decât la modul relativ despre o școală sau un curent sistemic în teoria managementului. Este adevărat, există bine structurată și dezvoltată o altă perspectivă care are mai multe puncte comune cu abordarea sistemică – curentul contingent sau situațional. Însă nu întotdeauna modelele și teoriile specifice abordării contingente sunt în deplină concordanță cu *cerințele abordării sistemice*. Care sunt aceste cerințe? În concepția noastră, o teorie sau un model este construit în acord cu noțiunile sistemice dacă oferă răspunsuri complexe și complete la următoarele întrebări:

- 1) Ce este organizația și care este locul omului în organizație?
- 2) Care este relația între organizație și mediul său?
- 3) Care sunt sursele și căile de asigurare a eficienței organizaționale?

## Repere pentru un management al complexității

Cele mai multe concepte, principii și instrumente de gestiune sunt continuatoarele directe ale tradiției taylorist-birocratice privind organizarea și managementul. Ipotezele centrale ale modelului taylorist-birocratic care au dat naștere acestor instrumente sunt (Burlaud, Simon, 1999, pp. 88-89):

- stabilitatea ansamblului de organizat;
- informarea perfectă privind stările ansamblului de organizat;
- eficientizarea activității prin „raționalizarea” ei, ceea ce, în termeni economici, se rezumă la reducerea costurilor și la îmbunătățirea productivității muncii;
- un nivel relativ scăzut al costurilor fixe (indirecte sau de structură).

În ceea ce privește structurile de organizare și gestiune a afacerilor, modelul amintit se bazează pe principiul „sacrosanct” al separării stricte între decizie și execuție, pe de o parte, și între personalul funcțional și cel operațional, pe de altă parte. Nu în zadar tipul de structură organizatorică care a dominat și continuă să domine managementul firmei este structura ierarhic-funcțională. Complexitatea internă și externă a afacerilor moderne generează numeroase rupturi între modelul taylorist-birocratic de organizare și management și dimensiunile reale ale procesului economic.

Celor mai multe *probleme manageriale ale organizațiilor economice moderne* le sunt specifice următoarele trăsături (Tămaș, 1998, p. 19):

- 1) ele reprezintă împletiri complexe de factori, relații cauze și efecte și, de aceea, sunt greu de definit și structurat;
- 2) sunt rezultatul „jocurilor” de putere și interese, generatoare de concurențe și conflicte;
- 3) generează rezistență la schimbare din partea unor grupuri sau zone organizaționale;
- 4) implică aspecte psihologico-morale, adesea degenerare în comportamente oportuniste;
- 5) presupun costuri, adesea noncuantificabile, și alocări de resurse diferite, care nasc conflicte distribuționale sau probleme de ordin pragmatic;
- 6) nu sunt izolate, ci se manifestă în cadrul unor interacțiuni complexe între diferite aspecte ale vieții organizaționale;
- 7) soluționarea lor rareori se încadrează în dihotomia adevărat-fals, ele fiind „bune” sau „nesatisfăcătoare” în funcție de reacțiile diferitelor compartimente sau grupuri de interese din interiorul organizației.

În concluzie, aceste probleme nu acceptă decât foarte rar soluții ce corespund optimului decizional, impunând abordări neconvenționale, bazate pe luarea în considerare a unor ipoteze, referințe și perspective mai bogate, generatoare de compromisuri și flexibilitate. Analiza managerială trebuie înscrisă într-o viziune mai largă despre om și organizație, despre interacțiunile dintre organizație și mediul ei, despre cauzele și modalitățile de stimulare a eficienței organizaționale. Este cert că managementul modern, datorită slăbiciunilor metodologice și

epistemologice menționate, nu poate furniza soluții satisfăcătoare la problemele privind administrarea complexității și cunoașterii – cele două mari provocări ale timpurilor de astăzi.

Amitai Etzioni subliniază că managementul s-a dovedit eficient pentru aspecte de ordin tehnologic și pentru sugestii de ordin operațional (Etzioni, 1968). Managementul se „descurcă” bine în situații care implică decizii privind problemele de alocări mici, care privesc sistemele de acțiune simple și restrânse, controlul patrimoniului și administrarea resurselor într-un cadru limitat. De asemenea, managementul se aplică cu rezultate satisfăcătoare pentru rezolvarea unor probleme curente de care depinde funcționarea interioară a unei organizații. Aceste situații sunt caracterizate, de regulă, prin relații cauză – efect simple, verificabile pe cale empirică, și printr-o bună cunoaștere de către decident a resurselor disponibile, a restricțiilor și modalităților posibile de acțiune. Cunoștințele de management sunt utile în probleme ale căror parametri sunt cuantificabili și măsurabili, pentru care este posibilă stabilirea rațională a corelațiilor optime între obiective și mijloace. În schimb, problemele complexe care implică schimbări de anvergură, probleme caracterizate prin preponderența aspectelor slab sau noncuantificabile, intervenția valorilor și a conflictelor de valori, necesitatea de a concilia perspective și aspirații conflictuale nu mai pot fi tratate cu același succes pe baza abordărilor manageriale fundamentate pe calcule privind optimul decizional și respectarea numai a regulilor raționale. Cele mai sensibile aspecte ale managementului modern, care atrag criticile cele mai vehemente, sunt:

- analize fragmentate, înguste, reduse la o singură dimensiune;
- centrarea pe reguli raționale de analiză, neglijându-se factorii nonraționali;
- dependența puternică față de aspectele măsurabile, cuantificabile și lipsa de abilitate în abordarea variabilelor calitative;
- soluții incrementale, care nu rețin decât într-o mică măsură abordările inovative;
- exclusivitatea unor metode de analiză convenționale și negarea altor surse de cunoaștere;
- căutarea unor soluții optime, rezultate din calcule și corelări raționale, neglijându-se faptul că cele mai multe situații organizaționale necesită soluții negociate și suboptimale.

Managementul modern este caracterizat printr-o puternică dihotomie între abordările comportamentale și abordările normative, ceea ce determină elaborarea și aplicarea unor modele decizionale inadecvate pentru numeroase situații reale. Izolarea teoriei organizației și psihologiei organizaționale de analiza de sistem, conferindu-i acesteia din urmă un caracter formal, este, în opinia noastră, principala cauză a acestei rupturi.

Conținutul sistemelor de gestiune tradiționale reflectă fazele ciclurilor de exploatare repetitive specifice unei producții industriale de masă sau în serie. Modelul de bază



presupune că întregul este suma simplă a elementelor componente, putând fi descompus și reintegrat fără pierderi de informație. Timpul este conceput ca o reluare liniară a acestui ciclu, firma este abordată ca o sumă de unități operaționale și funcționale izolate, iar obiectivul gestiunii constă în a evalua și dimensiona intrările și ieșirile acestor unități.

Complexitatea crescândă din interiorul și din jurul firmei face ca aceste premise să fie tot mai inconsistente. Astfel:

1) procesul de exploatare a firmei nu este alcătuit dintr-un singur ciclu repetitiv, ci reprezintă interfața mai multor cicluri, nu neapărat identice sau repetitive, având fiecare propriile mecanisme și ritmuri de derulare. Ne fiind în stare să integreze și să armonizeze diferitele ritmuri, sistemele de gestiune favorizează orientarea pe termen scurt, considerându-se că prin maximizări succesive ale rezultatelor imediate pot fi maximizate rezultatele pe termen lung;

2) gestiunea operează prin segmentarea (compartimentarea) firmei în secțiuni de calcul al cosurilor și rezultatelor (centre de responsabilitate, unități descentralizate de profit etc.), dar în condițiile creșterii complexității acest demers analitic nu reușește să monitorizeze satisfăcător intrările și ieșirile, putând genera decizii eronate și comportamente organizaționale oportuniste;

3) sistemele de gestiune sunt orientate cu preeminență spre culegerea informațiilor primare, prelucrarea lor contabilă și analiza modului de alocare a resurselor, plasând în centrul atenției nivelul și structura cheltuielilor. Dar pentru a urmări și înțelege modul de creare a valorii economice accentul trebuie pus pe măsurarea ieșirilor. Concentrându-se pe costuri, sistemele de gestiune nu dezvăluie decât o dimensiune a exploatarei, deformând raționamentul managerial.

Ideea subiacentă a sistemelor de gestiune tradiționale constă în a considera că este posibilă izolarea locului și momentului adoptării deciziilor de locul și momentul acțiunii operative, adică a implementării deciziilor. Prin această separare sistemele de gestiune încearcă să construiască un raționament care obiectivează relația dintre cunoaștere și acțiune.

Considerăm că noile modele ale sistemelor de gestiune ar trebui să se sprijine pe următoarele ipoteze:

1) *acceptarea ideii continuității timpului*, renunțarea la divizarea timpului în tranșe (timp discret) și la separarea cunoașterii de acțiune. Orice proiect sau activitate complexă reprezintă o împletire și o succesiune continuă de numeroase minioperații, minidecizii, intuiții, raționamente, învățări, observări, încercări și erori. În această abordare timpul nu mai este o înlănțuire de momente discrete și instantanee, ci derularea continuă a unor procese și fluxuri. Această optică urmărește eliminarea veșnicei contradicții „termen scurt-termen lung” și înlocuirea vechii logici a „previziunilor fundamentate”

de genul secvenței „analiză – decizie – acțiune” cu o logică a reactivității și recursivității;

2) *recunoașterea caracterului incert, parțial cognoscibil al realității*. Sistemele de gestiune tradiționale au în vedere o realitate certă, cunoscută, bazându-se pe canale de informații care vehiculează date „precise” și „riguroase”. Problema rezidă în faptul că această fiabilitate a informației este asigurată, de regulă, post-factum.

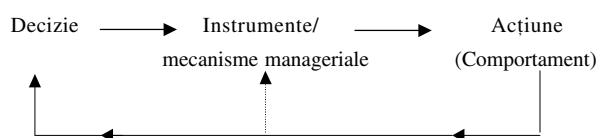
3) *transformarea factorilor decizionali în „agenți de influență”*, ceea ce presupune abandonarea modelului simplist al „pilotării” și dezvoltarea autonomiei cognitive și politice (de decizie și acțiune) a actorilor organizaționali. Existența în cadrul firmei a unor manageri competenți și a unor lideri influenți nu este suficientă pentru a imprima dinamism structurilor operaționale. Marile evenimente sunt de asemenea rezultatul deciziilor și acțiunilor unor numeroși actori individuali și colectivi, care, luate separat, pot să nu aibă o semnificație aparte. Managerii pot influența evenimente doar în măsura în care influențează reprezentările și interpretările realului făcute de către subordonați. Autoritatea, pentru a putea fi exercitată eficient, trebuie să fie legitimată de forțele organizaționale pe care trebuie să știe să le folosească. *Complexitatea, pe lângă strategii reflexive de acțiune, impune activ și strategii euristice.*

Managementul, și în particular gestiunea operațională a activității, trebuie să exploreze abordări constructiviste ale structurilor de organizare și funcționare, evitând folosirea exclusivă a relațiilor cauză-efect unidirecționate, simpliste și parțiale în favoarea unor concepții dialectice, circulare, recursive. Poate că ar trebui să se plece de la ideea că acțiunea este determinată de cunoaștere, dar la fel de adevărat este și faptul că dezvoltarea cunoașterii are loc și prin acțiune.

În fond, redefinirea sistemelor de management și gestiune presupune trecerea de la un model simplu și liniar al exercitării autorității și controlului, de tipul:

Decizie → Acțiune (Comportament)

la un model „intermediar” al exercitării influenței sau un „model al metacontrolului”, de tipul:



Astfel, între mecanismele manageriale și decizia managerială, pe de o parte, și între comportamentele organizaționale și mecanismele manageriale, pe de altă parte, trebuie să existe relații recursive, interactive. Decizia este interpretată de instrumentul care emite semnalul pentru acțiune, iar mecanismul managerial induce sau respinge anumite decizii pentru că nu recunoaște sau nu poate interpreta anumite acțiuni. Comportamentul unui subiect

organizațional nu poate fi influențat decât în limitele percepțiilor sale. Percepția reprezintă instrumentul de observare, învățare, acumulare de experiență, schimbare. Rezultă că mecanismele manageriale îndeplinesc o funcție esențială, făcând posibilă inversarea secvenței „problemă – soluție”. Un sistem managerial este cu atât mai eficient cu cât mesajele formulate și emise de el sunt mai coerente. În esență, compatibilizarea instrumentelor manageriale (structură organizatorică, sisteme de control și gestiune, trasee de luare a deciziilor, strategia etc.) este vitală.

Reașezarea sub presiunea complexității a sistemelor de management și, în cadrul acestora, a mecanismelor de gestiune operațională trebuie să aibă în vedere următoarele aspecte importante:

1) interferențele dintre procesele de funcționare a mecanismelor manageriale formale și dinamicile socio-umane din perimetrul organizațional al firmei;

2) structurile de management reprezintă mijloace esențiale de antrenare, motivare și orientare a oamenilor;

3) structurile de management sunt „dispozitive” de observare, învățare și comunicare, de vehiculare și îmbogățire a informației și cunoașterii organizaționale.

A exercita managementul înseamnă a exercita autoritatea, proces prin care incertitudinea obiectivă este substituită prin certitudine subiectivă. O parte din factorii ce intervin în procesele de luare a deciziilor nu pot fi controlați și determinați de către decidenți. Prin urmare, deciziile sunt „sabotate” de incertitudinea asociată comportamentelor acestor elemente necontrolabile. Aceasta este incertitudinea obiectivă. Pentru a reduce complexitatea prin instaurarea unui control asupra incertitudinii și pentru a structura domeniile de intervenție decizională sunt instituite reguli și proceduri de decizie aplicate unor situații reale, ale căror abateri de la „cadrul normativ” sunt omise deliberat. Aceasta este certitudinea subiectivă, care reprezintă o încercare a actorilor organizaționali de a-și satisface nevoile de siguranță, de a se proteja de incertitudine și de a-și întări puterea și controlul asupra altor actori și zone organizaționale. Riscurile acestui demers sunt legate de situațiile când faptele nu corespund cu teoria. *Managementul a utilizat instrumente științifice fără a adopta global un demers științific*. De aceea, evoluția managementului a fost caracterizată în general prin ascensiunea sau apusul succesiv al unui șir de instrumente și concepte, fără a exista însă o abordare integral științifică, ci numai încercări, mai mult sau mai puțin reușite, de a adapta tehnici provenite din alte discipline. În management, reglările importante s-au efectuat și se efectuează încă prin crize! Ca domeniu specializat al cunoașterii umane, managementul, în faza actuală a dezvoltării sale, rămâne încă o cvasiștiință în căutarea propriilor paradigme originale, a propriilor modele conceptuale, a unității epistemologice.

Depășirea secvențialității și, uneori, a inconsecvenței abordărilor în favoarea unei concepții sistematice și integratoare trebuie demarată prin valorificarea

ambiguității, incertitudinii, vagului, aleatorului, într-un cuvânt, a elementelor complexității – trăsătură de fond a organizațiilor moderne. Managementul tradițional „a trecut sub tăcere” dezordinea, anomaliile, instabilitatea, situațiile atipice specifice sistemelor economice reale, ca și cum ele nu ar exista, dar tocmai acești factori constituie principalele surse de progres și dinamism economic.

Instrumentele manageriale pot să manipuleze oamenii fără voia lor. Impunând oamenilor un anumit mod de a lua decizii și de a acționa, instrumentele manageriale jalonează comportamentele organizaționale, selectând reacțiile și opțiunile indivizilor și grupurilor. *A alege anumite structuri și mecanisme manageriale echivalează cu a alege anumite orientări comportamentale*. Firmele reprezintă câmpuri organizaționale caracterizate printr-un complex de forțe și contra-forțe, prin strategii individuale ale actorilor care explorează și exploatează zone de incertitudine pentru a-și dezvolta autonomia și a-și consolida puterea. O trăsătură distinctă a actorilor organizaționali este raționalitatea lor limitată, determinată de cunoașterea și informațiile imperfecte specifice spațiului de acțiune și intervenție a fiecărui actor.

Diversitatea internă este o bogăție a organizațiilor economice, reprezentând principala sursă a adaptabilității lor. Diversitatea este necesară pentru a contrabalansa rigiditățile organizaționale ale firmelor nevoite să supraviețuiască într-un mediu dinamic. Însă diversitatea se poate transforma și într-o importantă sursă de riscuri deoarece poate genera conflicte. Managementul, de aceea, trebuie exercitat prin utilizarea echilibrată a diversității. *Sistemele antropocentrice de management* reprezintă alternative viabile pentru concepțiile manageriale care au la bază ingineria producției și organizarea „rațională” a muncii. Ele încorporează mai multe niveluri de dinamică organizațională și tehnologică. În cadrul acestor sisteme, structurile activității, organizarea și condițiile de muncă trebuie astfel proiectate încât valorificarea aptitudinilor umane să fie sustrasă situațiilor caracterizate prin instabilitate, incertitudine și conflicte de valori. Această dimensiune este esențială pentru asigurarea creativității și flexibilității în organizații.

## Concluzii

Gândirea analitică, ca abordare preferențială în managementul tradițional, și-a epuizat rapid resursele cognitive și normative întrucât, prin secționarea structurilor complexe în componente „discrete”, pentru a le analiza în afara relațiilor și interdependențelor reale și prin reconstituirea hermeneutică a întregului se obținea, în ultimă instanță, o imagine deformată, artificială și cu o valoare practică destul de scăzută (Buzărnescu, 2003, p. 248). Descompunerea cunoașterii într-o succesiune liniară de cauze și efecte, principii și consecințele lor logice, specifică demersului rațional-analitic, duce, mai curând sau mai târziu, în impas. *Divide et impera* – împarte și stăpânește –

se ciocnește rapid de o problemă încă imposibil de rezolvat: cât de departe se poate avansa în fragmentarea analitică fără a mutila imaginea întregului? În gândirea analitică pădurea deseori nu se vede din cauza copacilor!

Abordarea sistemică a recentrat atenția de la părți la întreg, propunând o optică diametral opusă: deducerea proprietăților elementelor din starea calitativă funcțională a întregului. În acest fel accentul s-a deplasat spre studiul dinamicii structurilor.

Inițial gândirea sistemică în economie s-a orientat spre explorarea sistemelor stabile – homeostabile – având ca principal instrument modelul sistemului în „echilibru mecanic”, stabilitatea căruia este menținută prin opoziția manifestată față de orice schimbări percepute ca abateri accidentale de la programul de funcționare stabilit. Se convenea că procesele care decurg în interiorul unui sistem nu necesită explicații, ci interpretări complete, în funcție de cauză și efect, prezentând relațiile dintre părți într-o manieră holistică, ca pe un întreg. Măsurările, observările și experiența sunt organizate astfel încât să poată surprinde ce intrări și ce anume ieșiri produc. Acest mod de raportare la realitate permite reducerea proceselor complexe la „simple procese de reglare” (Blum, 1994, p. 70). Pentru analiza funcționării sistemului se folosește conceptul de „cutie neagră” (black box) cu ajutorul căruia sistemul studiat este descris ca un ansamblu unitar și nediferențiat structural, făcându-se abstracție de procesele sale interne.

Ulterior abordarea sistemică a dezvoltat, pe baza studiului „buclelor de reacție” sau a conexiunilor inverse (feedback), modele homeostatice caracterizate prin existența unor circuite informaționale care au ca punct de plecare anumite intrări (input-uri) pentru un proces care modifică starea inițială a sistemului într-o singură direcție sau spre o singură ieșire. În aceste modele managementul apare ca reglare pe bază de feedback a proceselor, prin alocarea resurselor disponibile în contextul menținerii sub control a tuturor secvențelor de funcționare necesare pentru obținerea rezultatelor proiectate în structura praxiologică a obiectivului sistemului. În această familie de modele, decizia managerială este definită ca exercitarea controlului asupra dinamicii întregului sistem. Limitele acestor modele rezultă din incapacitatea de a oferi explicații privind schimbările calitative din sistem, respectiv trecerea

elementelor și a întregului sistem de la o anumită structură funcțională (ordine) la alta. Caracterul static al acestor modele se datorează accentului pus pe conexiunea inversă negativă, care asigură stabilitatea sistemului, realizând în acest scop reglarea elementelor și funcțiilor.

Etapa contemporană de evoluție a metodologiei abordării sistemice este dominată de modele adaptabile cu autoorganizare. Aceste modele se bazează pe conexiunea inversă pozitivă, destabilizatoare, dar care realizează căutarea unor noi forme și combinații funcționale: nu toate perturbările trebuie considerate disfuncții. Multe din așa-zisele „patologii funcționale”, în anumite condiții, pot constitui surse de creativitate și inovație, catalizatoare ale reorganizărilor sistemului pe noi repere funcționale. Modelele din această generație oferă o viziune mai bogată, mai complexă despre schimbarea organizațională a sistemelor economice, arătând că trecerea spre o nouă ordine (stare), eventual una calitativ superioară, este provocată nu doar de intrări sau de factorii externi, ci de o combinație de forțe atât exogene, cât și endogene, care se alimentează și se întrețin reciproc. În consecință, mediul are un rol determinant în modelarea configurației structurale și a comportamentelor sistemului. Procesele de autoorganizare formează mecanismele prin care dinamica internă este conectată la schimbările din mediu, iar crizele și puseurile de dezordine sunt convertite în bazele unui nou mod de organizare. Funcționarea sistemelor economice reale are loc prin cuplarea unor fluxuri de reglare fie prin fluctuații între perioadele de relativă stabilitate și perioadele de restructurare, fie prin autotransformarea sistemului însuși, conservându-i profilul normativ.

Aceste trei generații de modele în gândirea sistemică nu numai că se succed în timp, ci alcătuiesc un ansamblu de argumente complementare care spulberă iluzia că putem controla complexitatea organizațională a fenomenului economic exclusiv prin abordări „ingineresti”: în termeni de precizie, randamente și parametri de funcționare determinați strict cantitativ. Evenimentele și procesele din organizațiile economice, ca fapte sociale, fiind grupate în funcții care iau valori într-un interval de autoritate, se pretează mult mai bine unor abordări calitative, inclusiv cu ajutorul teoriei sistemelor vagi (fuzzy) – o direcție încă insuficient valorificată.

## Bibliografie

Blum, R. (1994). *Un al treilea drum. Principii organizatorice ale economiei de piață*, Editura Universității „Al. I. Cuza” Iași, Iași

Burlaud, A., Simon, C. (1999). *Controlul de gestiune*, Editura C.N.I. „Coresi”, București

Buzărnescu, Șt. (2003). *Sociologia conducerii*, Editura de Vest, Timișoara

Etzioni, A. (1968). *The Active Society. A Theory of Societal and Political Processes*, The Free Press, New York

Niculescu, M., Lavalette, G. (1999). *Strategie de creștere*, Editura Economică, București

Tămaș, S. (1998). *Prospectiva socială*, Editura Victor, București, 1998

# Societatea cunoașterii și economia comunicațiilor în România



**Mihail Epuran**

*Profesor universitar doctor*

**Alina Almășan**

*Asistent universitar doctorand*

Universitatea de Vest din Timișoara

**Abstract.** *Today we attend to complex changes both in economic and social field. The transition through an information society to knowledge based society, where intangible resources are more important, affects all areas of life: business, education, culture etc.*

*In these circumstances, the information becomes a very important element, because who controls the information owns the power, especially when competition intensifies. The appearance of modern ways of communications facilitates the access to information and, in the same time, eliminates the distances.*

*The telecommunications sector is a very dynamic one and its development is very fast. That determines us to make a short analysis of this field in Romania.*

**Key words:** knowledge society; new economy; information; communications.



## 1. Societatea cunoașterii

Întreaga omenire traversează o perioadă de tranziție accelerată spre un nou model de societate, caracterizat printr-o serie de transformări complexe în toate domeniile de activitate, cu importante implicații economice și sociale, un proces cu o amploare și o viteză fără precedent.

O situație asemănătoare a fost întâlnită la finele secolului XVIII și începutul secolului XIX, când omenirea a asistat la *revoluția industrială*, odată cu perfecționarea mașinii cu abur și utilizarea sa în industria textilă. La acea vreme, revoluția industrială a avut un impact similar și s-a derulat cu o viteză apropiată celei pe care a avut-o mai recent revoluția informațională.

Efectul revoluției industriale a fost resimțit, în primul rând, în industria textilă, dar, datorită mecanizării majorității proceselor de fabricație, numeroase domenii au cunoscut o dezvoltare pe care puțini o anticipau. Mai mult, aceste efecte au depășit granițele fabricilor, extinzându-se și în plan social.

Un alt moment important în această perioadă l-a constituit și apariția căilor ferate, un adevărat factor de

progres la acea vreme, întrucât a contribuit la reducerea distanțelor. În secolul XX, apariția, dezvoltarea și utilizarea pe scară largă a computerului – cu toate aplicațiile create – au „spulberat” practic orice distanță. În prezent, traversăm o perioadă în care informația și cunoașterea sunt elemente care stau la baza dezvoltării și progresului oricărei societăți.

Ideea societății informaționale a fost lansată în Statele Unite ale Americii. Termenul de *societate informațională* (information society) descrie o economie și o societate în care accesul, achiziția, stocarea, prelucrarea, transmisia, răspândirea și utilizarea cunoștințelor și a informației joacă un rol decisiv. Într-o societate informațională oamenii vor beneficia pe deplin de noua tehnologie la serviciu, acasă și în timpul liber.

Societatea informațională reprezintă o nouă etapă a civilizației umane, un nou mod de viață calitativ superior, care implică folosirea intensivă a informației în toate sferile activității și existenței umane, cu un impact economic și social major. Societatea informațională permite accesul larg la informație al membrilor săi, un nou

mod de lucru și de cunoaștere, amplifică posibilitatea globalizării economice și a creșterii coeziunii sociale.

Schimbările majore din ultimii ani – creșterea exponențială a comunicațiilor mobile și a utilizatorilor de Internet, contribuția sectorului tehnologiei informației și comunicațiilor la creșterea economică și la crearea de locuri de muncă, restructurarea/reingineria companiilor și a business-ului în general pentru a beneficia mai eficient de noile tehnologii, dezvoltarea accelerată a comerțului electronic – susțin tranziția de la era industrială la cea postindustrială, trecerea la „noua economie”.

Uniunea Europeană, prin organismele sale politice și executive, a acționat în acest sens încă din anul 1993, printr-o serie de decizii strategice și programe, cel mai recent document strategic fiind „eEurope an Information Society for All” prin care se propune accelerarea implementării tehnologiilor digitale în Europa și asigurarea competențelor necesare pentru utilizarea acestora pe scară largă. Această inițiativă reprezintă elementul cheie pentru modernizarea economiei europene, în perspectiva trecerii la noua economie bazată pe cunoaștere, estimată pentru anul 2010.

Obiectivele eEurope vizează asigurarea comunicării on-line pentru fiecare locuință, școală, întreprindere și instituție din administrația publică, precum și asigurarea principiului conform căruia tranziția la era digitală trebuie să fie un proces care să includă întreaga societate. Aceste obiective privesc atât țările membre ale Uniunii Europene, cât și țările din Europa Centrală și de Est, candidate la aderare.

Pentru realizarea acestor obiective au fost implementate mai multe planuri de acțiune (eEurope2002, eEurope+, eEurope2005) ce cuprind o serie de măsuri menite să asigure accesul ieftin, sigur și rapid la Internet, pentru asigurarea resurselor umane capabile să dezvolte și să utilizeze noile tehnologii.

Trecerea la societatea informațională este unul din obiectivele strategice ale Guvernului României pentru perioada 2004 – 2008 și una din condițiile de preaderare la Uniunea Europeană. Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației este instituția care trebuie să ducă la îndeplinire acestei cerințe. Strategia ministerului abordează problema trecerii la societatea informațională, definind cadrul general privind implementarea unei astfel de societăți.

Societatea informațională este un obiectiv al dezvoltării și nu un deziderat în sine, este o componentă esențială a programului politic și economic de dezvoltare și o condiție majoră pentru integrarea României în structurile euro-atlantice.

Conform strategiei Ministerului Comunicațiilor și Tehnologiei Informației, principalele direcții pentru dezvoltarea societății informaționale au la bază următoarele cerințe:

- asigurarea accesului la informații și la cunoaștere. Indivizii și organizațiile trebuie să beneficieze de

accesul la informație și la cunoaștere, cu precădere în domeniul public. Informația trebuie să fie ușor accesibilă. Statul trebuie să extindă oportunitățile de furnizare a informațiilor pentru toți, prin crearea de conținut digital.

- dezvoltarea capacității umane prin educație, instruire și formare. Cetățenii trebuie să aibă acces la dobândirea noilor abilități în scopul de a participa activ la societatea informațională și să beneficieze pe deplin de posibilitățile pe care aceasta le oferă. Aceste abilități vor fi obținute în școala primară, generală și în liceu, în cadrul formării la locul de muncă, dar pot fi obținute și prin educație continuă și la distanță.
- crearea unui mediu favorabil de dezvoltare, inclusiv cadrul legal de reglementări și politici generale. Pentru a maximiza beneficiile sociale și economice ale societății informaționale, statul trebuie să creeze un mediu de încredere, transparent și un cadru legal și de reglementare nediscreționar, care să încurajeze inovația tehnologică și competiția, și astfel să încurajeze investițiile necesare, în special din partea sectorului privat, pentru dezvoltarea infrastructurii și a noilor servicii.
- promovarea serviciului universal la un preț accesibil. O infrastructură dezvoltată în mod adecvat reprezintă o precondiție pentru accesul sigur și ieftin la informație, de către toate componentele societății. Îmbunătățirea conectivității prezintă o importanță specială și este atât responsabilitatea sectorului privat, cât și a sectorului public, între care se pot dezvolta parteneriate, inclusiv pentru dezvoltarea comunităților locale.

Pentru atingerea acestui deziderat Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației a promovat și adoptat o serie de acte normative între care și Legea nr. 304/2003 privind serviciul universal și drepturile utilizatorilor cu privire la rețelele și serviciile de comunicații electronice. Serviciul universal presupune, pe de o parte, accesul la un set minimal de servicii de calitate, disponibile la un preț rezonabil pe tot teritoriul țării și, pe de altă parte, o atenție sporită pentru persoanele cu venituri modeste și zonele a căror deservire necesită costuri mai ridicate pentru operatori. Pe baza politicii și strategiei stabilite de către minister, Autoritatea Națională de Reglementare în Comunicații are obligația de a asigura dreptul de acces la serviciul universal pe întreg teritoriul României.

- îmbunătățirea securității informației la nivel global și a rețelelor de comunicații.

Societatea informațională presupune îmbunătățirea potențialului creativ al oamenilor și a modului în care circulă informația. În același timp, sistemele globale de comunicații și de informare pot fi utilizate și în scopuri incompatibile cu cele pentru care au fost dezvoltate. Este



necesar ca statul să acționeze hotărât pentru a preveni utilizarea rău-intenționată a resurselor informaționale și a tehnologiilor.

Alături de Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației și-a asumat misiunea de a contribui la stabilirea obiectivelor și căilor pentru accelerarea evoluției către trecerea la societatea informațională și Academia Română, printr-un proiect coordonat de acad. Florin Gh. Filip. Proiectul se intitulează „Societatea informațională – societatea cunoașterii, proiect prioritar al Academiei Române”. Conform acestui proiect, societatea informațională vizează atât dimensiunea *socială* (cu impact asupra îngrijirii sănătății, solidarității și protecției sociale, muncii și pieței muncii, educației și formării continue etc.), *ambientală* (cu impact asupra utilizării resurselor și protecției mediului), *culturală* (cu impact asupra conservării și dezvoltării patrimoniului cultural național și internațional, promovării pluralismului cultural, necesității protecției minorilor, dezvoltării industriei multimedia și producției de conținut informațional), cât și *economică* (cu dezvoltarea unor noi paradigme ale economiei digitale și ale noii economii bazate pe cunoaștere, inovare, cultură antreprenorială și managerială, educație a cetățeanului și a consumatorului).

Unii autori sunt de părere că „revoluția informațională” va avea o evoluție asemănătoare cu revoluția industrială de la sfârșitul secolului XVIII și începutul secolului XIX, în acest context, computerul putând fi considerat simbolul revoluției informaționale.

Societatea informațională presupune schimbări în toate domeniile: în administrație (e-government), în afaceri (comerțul electronic), în educație (educație la distanță), în cultură (centre multimedia și biblioteci virtuale) și în maniera de a lucra (lucrul la distanță). La baza acestor transformări se află utilizarea Internetului. Internetul influențează modul în care trăim, modul în care se fac afacerile, maniera în care se lucrează, metodele de studiu, comunicarea între oameni și chiar maniera de petrecere a timpului liber.

Informația poate fi definită fie ca o comunicare, veste, știre care pune pe cineva la curent cu o situație, fie ca orice element nou, în raport cu cunoștințele prealabile cuprinse în semnificația unui simbol sau a unui grup de simboluri (text scris, mesaj vorbit, imagini plastice etc.). Cunoașterea, în schimb, presupune mai mult decât simpla informație. Ea reprezintă o informație, dar o „informație cu înțeles”. Dacă informația redă starea unui sistem sau a unei componente a acestuia, cunoașterea încearcă să înțeleagă procesul, să realizeze legături de cauzalitate, să facă previziuni.

Conceptul de *societate a cunoașterii* s-a impus în Statele Unite ale Americii în ultimul deceniu al secolului XX, datorită într-o oarecare măsură și lucrărilor sociologului Peter Drucker. Societatea cunoașterii nu se reduce numai la economia bazată pe cunoaștere. Într-o astfel de societate, inovarea are un rol extrem de important, iar bunurile

intangibile (cunoștințele) tind să câștige teren în dauna celor tangibile.

La sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI cunoașterea a cunoscut noi semnificații vizavi de teoriile clasice și moderne ale cunoașterii. În teoria filosofică clasică, reprezentată de Platon, Aristotel, Thomas Aquinas, John Locke, George Berkley, David Hume, Immanuel Kant, cunoașterea este considerată o facultate mentală a omului. Astăzi însă, se studiază problema cunoașterii la animale, ca să nu mai vorbim de cunoașterea „artificială” a sistemelor de inteligență artificială, aceste aspecte nefiind încă integrate într-o nouă teorie a cunoașterii.

Alături de binecunoscuții factori de producție – pământul, munca și capitalul – cunoașterea este recunoscută ca un factor economic deosebit de important, un adevărat capital intelectual. Laurence Prusak este de părere că „nu există niciun alt avantaj sustenabil, decât ceea ce o firmă știe, cum poate utiliza ceea ce știe și cât de repede poate învăța ceva nou”.

Așa cum cunoașterea este superioară informației, societatea cunoașterii „înglobează” societatea informațională și, în același timp, este grefată pe aceasta. Denumirea de societate a cunoașterii (knowledge society) este utilizată în întreaga lume și provine dintr-o prescurtare a termenului knowledge based society (societate bazată pe cunoaștere).

Principalele trăsături ale societății cunoașterii sunt:

- extinderea și aprofundarea cunoașterii științifice și a adevărului despre existență;
- utilizarea și managementul cunoașterii existente sub forma cunoașterii tehnologice și organizaționale;
- producerea de cunoaștere tehnologică nouă prin inovare;
- diseminarea fără precedent a cunoașterii de către toți cetățenii prin mijloace noi, folosind cu prioritate Internetul și cartea electronică și folosirea metodelor de învățare prin procedee electronice (e-learning);
- societatea cunoașterii reprezintă o nouă economie în care procesul de inovare devine determinant; influența Internetului ca piață în societatea informațională și recunoașterea importanței valorii bunurilor intangibile, în special cunoașterea, reprezintă caracteristici ale noii economii;
- societatea cunoașterii este fundamental necesară pentru a asigura o societate sustenabilă din punct de vedere ecologic;
- societatea cunoașterii are caracter global și este un factor al globalizării;
- societatea cunoașterii reprezintă o nouă etapă a culturii, pe primul plan trecând cultura cunoașterii.

În timp, societatea umană și-a deplasat treptat accentul de la producția de tip manufacturier la cea automată, de la cunoașterea individuală la cea de grup, accentuând importanța comunicării. Există doi factori ce determină transformările care au loc, făcând trecerea de la economia



de tip industrial la noua economie, bazată pe cunoaștere: revoluția tehnico-științifică și globalizarea.

*Revoluția tehnico-științifică* a condus la numeroase schimbări în modul de organizare și funcționare a societății, și anume:

- noile tehnologii au dus la realizarea de produse mai bune, la prețuri mai mici, permițând accesul unui număr din ce în ce mai mare de oameni la bunurile realizate;
- investițiile importante în domeniul tehnologiei de vârf au dus la creșterea interesului pentru inovare;
- cercetările sunt orientate către îmbunătățirea procesului de producție și, în același timp, către diminuarea poluării;
- dezvoltarea domeniului comunicațiilor și tehnologiei informației conduce la apariția și dezvoltarea unor noi tipuri de afaceri (e-commerce);
- informația devine accesibilă mai multor indivizi.

Procesul de *globalizare* nu este un proces nou, dar este rezultatul unor modificări la nivelul economiei mondiale care s-au accentuat în ultimii ani. Ridicarea barierelor vamale, apariția firmelor multinaționale, creșterea competiției pe piețele interne și externe, creșterea importanței resurselor și a modului în care acestea sunt consumate, toate acestea reprezintă atât cauze, cât și efecte ale globalizării.

Globalizarea este însoțită de modificări majore, impactul său resimțindu-se asupra strategiilor firmelor și asupra echilibrelor sectoriale. Activitatea companiilor se modifică: pe de-o parte, au posibilitatea de a se extinde pe piețele străine, pe de altă parte, companiile naționale se confruntă tot mai intens cu concurența firmelor străine.

Începând cu anul 2000 în România crește interesul la nivel guvernamental pentru societatea informațională, în perspectiva aderării țării noastre la Uniunea Europeană. Au fost inițiate o serie de programe, au fost înființate sau reorganizate diferite organisme, cum ar fi Institutul de Cercetări pentru Inteligență Artificială (2002). Pentru România, trecerea la o societate bazată pe cunoaștere reprezintă o deosebită provocare.

Avantajele cu care pornește țara noastră pe acest drum pot fi:

- poziția geografică, care o apropie de o piață cu mare capacitate de absorbție (piața europeană – UE);
- generația de tineri bine instruiți, în special în domeniul tehnologiei informației;
- capacitatea economiei de adaptare din mers la noile domenii de activitate (industria software, telecomunicații, multimedia, informații și servicii);
- forța de muncă relativ ieftină, care poate fi utilizată în producția de aparate electronice;
- capacitatea nativă a oamenilor de a inova.

Dezavantajele României în acest demers se referă la concurența puternică a țărilor europene în domeniul soft-urilor, situația economică delicată ce creează

dificultăți investitorilor, calitatea scăzută a vieții, ceea ce face ca forța de muncă calificată să fie atrasă de ofertele de muncă din țările dezvoltate.

Se preconizează mutații complexe în noua economie bazată pe cunoaștere, Internetul având un rol important. Comerțul electronic, probabil, va deveni pilonul noii economii bazate pe informație. În acest sens, este foarte important ca țările să își dezvolte sisteme de comunicație mobilă și fixă foarte rapide și de mare capacitate (rețele de telefonie, cablu, rețele radio și prin satelit).

Specialiștii în domeniu sunt de părere că societatea cunoașterii va fi doar o perioadă interimară între societatea informațională și societatea conștiinței, perioadă ce va dura până în momentul în care inteligența artificială va egala inteligența naturală, structurală a omului.

## 2. Informația – element de difuzare a cunoașterii în societate

Importanța informației într-o asemenea societate este dată de avantajele pe care acestea le generează într-o economie profund concurențială. Deținerea și manipularea informației oferă un avantaj net oricărei persoane sau companii.

Pentru a putea supraviețui, orice om are nevoie de aer, apă, hrană și odihnă. În plan afectiv, are nevoie de siguranță, iubire, compasiune etc. Cu siguranță că toate aceste elemente sunt necesare, însă în ultimii ani a apărut un nou factor vital – informația.

Fără aer un om ar rezista câteva minute, fără informație, în schimb, poate rezista zile sau luni, însă acest lucru ar duce la o izolare în plan social. Informația este necesară pentru a face față unor situații previzibile sau imprevizibile. Mai mult, informația poate conferi un sentiment de siguranță și, în mod cert, conduce la o economie de timp. Omul a devenit dependent de informație în aproape toate activitățile pe care le desfășoară.

Cunoașterea stă la baza dezvoltării și progresului oricărui individ. Pentru a progresa în orice domeniu este necesar a obține cât mai multe informații, ajungându-se astfel la dezvoltarea unei adevărate culturi a informației. Rolul informației în societate a fost și va rămâne unul deosebit de important, întrucât fără informație și fără cunoaștere societatea nu ar putea progresa.

Noțiunea de informație a cunoscut o importanță deosebită odată cu „angrenarea” informaticii în viața economică și, mai ales, odată cu apariția inteligenței artificiale. Se spune chiar că noțiunea de informație a fost „ruinată” de specialiștii în comunicații.

În prezent, informația se vinde, se cumpără, se prelucrează, se transmite, se recepționează, devenind un veritabil factor de producție. Cel ce controlează informația deține puterea. Companiile acordă o importanță deosebită informării complete, corecte și eficiente atât a angajaților, cât și a clienților. Numai astfel o companie își poate crea un avantaj permanent pe piață.

Pentru a lua decizii corespunzătoare și a conduce eficient o organizație, managerii au nevoie de informații. Aceste informații trebuie culese atât din interiorul organizației, de la toate nivelurile ierarhice, cât și din exteriorul întreprinderii, din mediu. Până la apariția computerului și dezvoltarea Internetului, informațiile interne erau obținute cu greutate, mult mai greu de obținut fiind cele din afara organizației. Cu toate că procesul de luare a deciziilor nu s-a modificat substanțial în timp, odată cu apariția computerului anumite procese au fost „rutinizate” ducând la reducerea timpului de luare a deciziilor și chiar a costurilor.

Philip Kotler afirma că, de-a lungul timpului, conducerile firmelor au acordat cea mai mare atenție gestionării banilor, materialelor, utilajelor și oamenilor. Astăzi, ele au ajuns să recunoască importanța capitală a unei a cincea resurse: *informația*.

În trecut, informațiile erau o resursă rară, la care puțini aveau acces, în afara marilor corporații și a guvernelor. Inovațiile în tehnologiile de informații cu costuri reduse au permis creșterea accesului la informație.

Mijloacele de informare sunt astăzi dintre cele mai variate din câte au existat în decursul istoriei. Presa scrisă, radioul, televiziunea sunt cele mai utilizate mijloace de informare. Nu poate fi omis Internetul, care astăzi reprezintă cel mai flexibil mediu de informare. Totuși, rămâne problema credibilității, a consistenței și a surselor de informare care nu reprezintă punctele forte ale acestor mijloace.

Încă din 1987, acad. Mihai Drăgănescu pleda pentru o știință a informației susținând că „dacă subliniem și importanța informației pentru societate în care informatica ne îndreaptă către o societate orientată informațional, cel puțin pentru acest motiv ... este necesar să se recunoască rolul fundamental al unei științe a informației”.

Având în vedere faptul că, în prezent, informațiile se obțin relativ ușor dacă luăm în considerare multitudinea surselor, pe lângă știința utilizării computerelor este necesar ca utilizatorii să își însușească „știința utilizării informației”. Pentru a fi eficientă și utilă o informație trebuie să fie disponibilă în cel mai scurt timp. Pe de altă parte, timpul reprezintă un factor ce poate restrânge drastic capacitatea de informare a unui individ.

Se spune că o informație nu poate fi măsurată în aur, dar adesea poate fi neprețuită.

### 3. Tendințe în economia comunicațiilor din România

Comunicația este mijlocul de legătură între puncte diferite pentru transport de persoane, de obiecte, pentru transmiterea de semnale, precum și sistemul tehnic folosit pentru realizarea acestei legături. În termeni de specialitate, comunicația reprezintă transportul fizic de obiecte sau persoane între două puncte sau transmiterea de semnale purtătoare de informație.

Telecomunicația, în schimb, poate fi definită ca și comunicația de semnale la distanță. Legislația românească în domeniu definește telecomunicațiile ca fiind orice emisie, transmisie sau recepție de semnale, mesaje, imagini, sunete sau informații de orice natură, prin fir, sistem radio, optice sau alte sisteme electromagnetice.

Piața de telecomunicații este un domeniu deosebit de dinamic, care se dezvoltă mai rapid chiar decât economia mondială. Accesul la informație a devenit un element strategic, ca și echipamentele necesare pentru prelucrarea și difuzarea sub formă electronică a datelor.

În anul 2001 România purta negocieri pe marginea capitolului 19 de negociere pentru aderarea la Uniunea Europeană privind comunicațiile. La început, acest capitol era considerat prematur deschis și fără șanse previzibile de finalizare datorită inexistenței unui organism care să implementeze o politică coerentă de adaptare la noile condiții tehnologice și de armonizare cu legislația comunitară.

În anii 2001 și 2002 a fost adoptat un pachet de acte normative armonizate cu legislația comunitară în domeniu, ce aveau în vedere crearea unui cadru adecvat dezvoltării afacerilor din domeniul comunicațiilor și tehnologiei informației. La 8 noiembrie 2002 România a închis provizoriu capitolul 19 de negociere pentru aderarea la Uniunea Europeană, fiind prima țară din Europa care a implementat la nivelul legislației naționale noile directive adoptate la nivel comunitar în domeniul comunicațiilor, pregătind deschiderea competiției pe piața telecomunicațiilor pentru 1 ianuarie 2003.

Progresele nu s-au încheiat aici, astfel că în rapoartele Comisiei Europene cu referire la domeniul telecomunicațiilor pentru anii 2003 și 2004 au fost menționate următoarele:

- pentru anul 2003 – „Negocierile asupra acestui capitol au fost închise temporar. România nu a cerut nicio măsură de tranziție. În general, România și-a îndeplinit angajamentele pe care și le-a asumat în cadrul negocierilor de aderare. S-au înregistrat progrese semnificative de la ultimul Raport, în special în ceea ce privește instituirea cadrului legislativ, liberalizarea pieței telecomunicațiilor și transpunerea noului acquis. Următorii pași ar trebui să se concentreze asupra implementării prevederilor legislative privind drepturile utilizatorilor și serviciul universal.”
- pentru anul 2004 – „România a continuat să înregistreze progrese în ceea ce privește liberalizarea telecomunicațiilor și alinierea la acquis, inclusiv implementarea legislației. Numărul furnizorilor de servicii de comunicații și de rețele electronice autorizate prin licențe generale aproape s-a dublat. Referitor la serviciul universal, Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației a adoptat o strategie care prevede înființarea în toată țara a

telecentrelor pentru acces la rețeaua publică de telefonie și la alte servicii moderne.”

În ultima perioadă piața românească de comunicații și tehnologia informației s-a caracterizat printr-o rată ridicată de creștere, ceea ce a condus la atenuarea discrepanței față de alte țări din Europa Centrală și de Est.

Pe plan mondial, în ultimii ani s-au conturat o serie de tendințe ce au marcat și vor marca piața telecomunicațiilor în viitor. Este vorba despre:

- *reducerea costurilor serviciilor de telecomunicații* – costurile au scăzut de la 50 de dolari în 1965 la mai puțin de 1 dolar pentru trei minute de conversație telefonică internațională în prezent. Fibra optică, transmisiile digitale și comunicațiile prin satelit vor duce la o reducere și mai mare a costurilor. Se estimează că în următorii ani tarifele vor fi stabilite în funcție de calitatea serviciilor și de lățimea de bandă utilizată, întrucât distanța dintre utilizatori sau durata convorbirii va fi irelevantă.
- *privatizarea* – încet, piețele internaționale s-au deschis. Privatizările companiilor de telecomunicații au însumat aproape 160.000 milioane de dolari între anii 1984 și 1996, majoritatea în Asia-Pacific și Europa Occidentală. După 1998 numeroase țări din alte zone ale lumii și-au deschis piețele de telecomunicații.
- *Internetul și tehnologiile asociate* – se apreciază că, în viitor, toate tipurile de aplicații, oricare ar fi natura lor, vor fi conectate la Internet sau la tehnologiile asociate (de exemplu, General Electric achiziționează anual de la circa 1.400 de furnizori prin intermediul Internetului bunuri în valoare de aproximativ un miliard de dolari).

Dacă la început serviciile de telecomunicații constituiau monopol, cu timpul țările dezvoltate au înțeles că numai o competiție reală și sănătoasă într-un astfel de domeniu poate conduce la progres, nu doar în sectorul telecomunicațiilor, ci în aproape toate domeniile sociale. De aici și până la liberalizarea parțială sau deplină a piețelor a fost doar un pas.

Pentru România momentul de cumpănă l-a constituit preluarea în anul 1999 de către compania grecească OTE a unui pachet de acțiuni deținut de către statul român la unicul operator de telefonie fixă din România, Romtelecom, pachet ce reprezenta 35% din totalul acțiunilor. Conform contractului de privatizare, statul român avea obligația de a păstra monopolul în domeniul telefoniei fixe până la 31 decembrie 2002. Accelerarea liberalizării pieței telecomunicațiilor s-a datorat și deschiderii negocierilor de aderare a României la Uniunea Europeană, capitolul 19 privind comunicațiile fiind considerat unul extrem de important. Ministrul comunicațiilor și tehnologiei informației la acea vreme spunea că „liberalizare nu înseamnă haos, o piață liberalizată și funcțională înseamnă o piață reglementată pentru a asigura competiția loială și servicii de calitate pentru client”.

Piața de telecomunicații din România este dominată de serviciile de telefonie fixă, telefonie mobilă, Internet, televiziune prin cablu – nu neapărat în această ordine. În cele ce urmează vom realiza o scurtă analiză a acestui domeniu atât de incitant.

Principalul operator de *telefonie fixă* a pierdut de la data liberalizării pieței aproximativ 10% din cota de piață. Această situație se datorează alternativei pe care românii o au – telefonia mobilă, precum și prezenței operatorilor alternativi pe piață.

Paradoxal este faptul că diminuarea numărului abonaților la serviciile de telefonie fixă are loc în condițiile în care există o listă de așteptare de peste 300.000 de cereri. Și paradoxul nu se limitează la atât. În timp ce în țările din Europa Centrală listele de așteptare au dispărut de ani buni, în România ele încă mai există.

Scăderea numărului de abonați la telefonia fixă se „datorează” în special zonelor rurale. În aceste zone în șase luni numărul abonaților a scăzut cu circa 82.000, creșterea din zonele urbane (aproximativ 57.000 utilizatori) neputând compensa această pierdere. În plus, reducerea abonaților serviciilor de telefonie fixă se datorează segmentului abonaților persoane fizice, neputând fi compensată de creșterea numărului de abonați din sectorul business.

În ceea ce privește telefonia fixă, există o serie de probleme. Una dintre ele, și probabil cea mai importantă, vizează lipsa unei infrastructuri corespunzătoare. Efectul acestui fapt este accesul greu al telefoniei fixe în zonele rurale, dar și în zonele rezidențiale noi. În astfel de zone investițiile ce trebuie efectuate sunt foarte mari, fapt ce nu atrage deloc nici operatorii alternativi.

Dacă avem în vedere faptul că de aproape doi ani a fost recomandată implementarea serviciului universal, serviciul ce vizează în primul rând zonele rurale, situația este cu atât mai gravă. Dacă nu vor fi luate măsuri, se poate ajunge la situația ca la momentul aderării în Uniunea Europeană țara noastră să se prezinte cu o Românie „urbană” ce dispune de o infrastructură de telecomunicații relativ bună și o Românie „rurală” cu o infrastructură foarte slab dezvoltată. Se preconizează că anul acesta statul va vinde pachetele deținute la cel puțin doi operatori de telecomunicații, iar sumele obținute (circa un miliard de euro) urmează a fi investite în construcția unor infrastructuri de telecomunicații în zonele rurale.

O altă problemă pentru România o reprezintă gradul de penetrare a telefoniei fixe, care este unul dintre cele mai mici din Europa. Densitatea telefonică este în medie 20%, fiind în scădere, în timp ce în țări dezvoltate din Europa Occidentală aceasta ajunge la 70%. În mediul rural, densitatea telefonică este și mai mică, de doar 10%.

Trebuie menționat și un aspect pozitiv, și anume acela că la jumătatea anului 2005 nu mai existau centrale manuale în România. Alte țări însă au reușit digitalizarea completă a rețelelor de telefonie fixă încă din secolul trecut.

La finele primei jumătăți a anului 2005, Romtelecom deținea o cotă de piață de 96,2% în telefonia fixă, diferența

reprezentând cota de piață deținută de operatorii alternativi (RCS& RDS, Astral Telecom, UPC România). Numărul abonaților Romtelecom a scăzut în numai șase luni cu 156.698, dar în aceeași perioadă așa-numiții operatori alternativi au atras doar 132.170 clienți noi, acest lucru datorită, în primul rând, lipsei echipamentelor tehnice.

Dezvoltarea pieței telefoniei fixe alternative în 2005 a depășit așteptările specialiștilor. Autoritatea Națională de Reglementare în Comunicații raporta la începutul anului 2005 aproximativ 67.000 de abonați, pentru ca la finele anului să treacă de 400.000. Cele mai dornice de schimbarea furnizorului de telefonie fixă s-au dovedit a fi firmele, care erau nevoite să își reducă costurile, în timp ce persoanele fizice au reacționat mai târziu la aceste schimbări. Marea majoritate a noilor clienți pentru telefonia fixă alternativă provine din zonele urbane, cu o densitate mare de locuitori.

Pentru a contracara pierderile provocate de scăderea numărului de abonați compania încearcă să schimbe sistemul de tarify și comunicarea cu clienții, iar în viitor intenționează diversificarea puternică a serviciilor (Internetul de viteză, servicii video).

Potrivit datelor ANRC, traficul total înregistrat de furnizorii de servicii de telefonie fixă este într-o ușoară scădere, cu mențiunea că traficul generat de utilizatorii furnizorilor nou-intrați pe piața telefoniei fixe este în creștere. Diverse studii ale unor companii internaționale relevă faptul că, în următorii 5-10 ani, telefonia fixă ar putea dispărea, întrucât noile tehnologii (care utilizează computerul) au toate șansele de a revoluționa lumea comunicațiilor.

În momentul în care au intrat pe piața românească, companiile de *telefonie mobilă* au sesizat potențialul uriaș de dezvoltare a acesteia, dat fiind faptul că numărul maxim al utilizatorilor, teoretic, poate fi egal cu numărul locuitorilor, spre deosebire de telefonia fixă, unde nivelul maxim este dat de numărul gospodăriilor.

Piața telefoniei mobile din România este caracterizată printr-un puternic duopol. Cei doi mari operatori, Connex – Vodafone și Orange, dețin circa 96% din piață, cota celorlalți operatori fiind nesemnificativă.

La sfârșitul anului 2003, din 7.039.898 utilizatori de telefonie mobilă, Connex deținea o cotă de piață de 49,11%, cu două procente mai mare decât cea deținută de Orange. La 31 decembrie 2004 Orange a ajuns lider de piață, cu o cotă de 48,34%, Connex coborând la 48,07%. Prima jumătate a anului 2005 a însemnat o diminuare a cotei Connex la 46,14%, în timp ce Orange depășea 50 de procente (50,30%).

Până în prezent Orange a investit în total un miliard de euro și estimează pentru anul curent investiții de amploare, în speranța că va reuși să-și consolideze poziția de lider pe piața românească. Investițiile vizează extinderea rețelei de magazine, introducerea de noi servicii și produse, inclusiv lansarea serviciilor 3G, precum și creșterea vitezei de transmisie în rețea.

În urmă cu un an, Vodafone a negociat cumpărarea operatorului român de telefonie mobilă Connex. La acel moment, tranzacția, evaluată la 2,5 miliarde de dolari, a fost cea mai bună vânzare a unei companii născute și dezvoltate în România. Conform planului urma să înceapă campania de rebranding, în care Vodafone să fie prezentată publicului și, în timp, să înlocuiască brandul Connex.

Compania Mobifon a obținut prima licență pentru rețele 3G și a lansat primele servicii de acest gen după numai cinci luni. Treptat ea și-a extins aria de acoperire a serviciilor de telefonie 3G ajungând să deservească 14 localități. Serviciul 3G Connex (actualmente Connex Vodafone) a atins, până la finele anului 2005, aproape 100.000 de utilizatori, conform datelor publicate de companie.

Spre deosebire de cei trei operatori GSM (Connex Vodafone, Orange și Cosmote), Zapp Mobile oferă servicii CDMA, o tehnologie avansată, folosită mai puțin în Europa și mai mult în Asia și America, și care pune accent pe soluțiile de comunicare în grup și pe cele de conectare rapidă, mobilă la Internet.

Cosmorom, „mortul telefoniei mobile”, a devenit din decembrie 2005 CosmOTE Romanian Mobile Telecommunications SA. Noua companie a preluat și culoarea verde a companiei-mamă Cosmote din Grecia, în loc de roș-albastru folosit până în prezent. De altfel, asemănarea între cele două branduri, Connex și Cosmote, a fost îndelung comentată. Este vorba de aceeași culoare (verde) sau nuanțe apropiate, dar și de logo-uri asemănătoare. Connex Vodafone cocheta la un moment dat cu ideea de a reclama Cosmote pentru încălcarea unor principii privind concurența, însă se pare că acest lucru va duce până la urmă la accelerarea trecerii Connex Vodafone la culoarea roșie adoptată de Vodafone.

Cosmote este deficitar atât la capitolul „acoperire”, cât și la cel legat de distribuție și rețea de dealeri. Mai mult, lasă impresia că se mișcă foarte greu în raport cu dinamica acestui domeniu. Asemenea „defunctului” Cosmorom, noua companie vizează o politică de prețuri mici, tarify similare indiferent de rețeaua apelată.

Anul 2005 a fost în telecomunicații anul marilor schimbări. În domeniul telefoniei mobile, există astăzi două branduri noi: Cosmote și Connex Vodafone. În timp ce grecii de la Cosmote au fondat o nouă companie fără să facă practic vreo legătură comercială cu fostul Cosmorom, Vodafone a ales să exploateze până la epuizare capitalul imens de imagine a brandului Connex, preluând o dată cu acesta peste 5 milioane de clienți, în timp ce Cosmote doar 80.000.

Connex Vodafone a avut parte de momente mai puțin plăcute în ultimul an: în primul rând, intrarea pe piață a logo-ului Vodafone a fost amânată din cauza unui proces cu Telemobil (compania ce deține Zapp), care deținea de zece ani, fără însă a-l folosi vreodată, numele Vodafone în România. Acum, Connex Vodafone este pusă în fața situației de a grăbi trecerea la culoarea roșie.



În tentativa de a câștiga clienți, Cosmote pregătește o serie de oferte, din care cea mai tentantă pare a fi taxarea la secundă. În urmă cu câțiva ani Cosmote a reușit să revoluționeze pentru scurt timp piața telefoniei mobile cu oferta de taxare la secundă, în timp ce companiile rivale taxează la secundă doar după primul minut de convorbire.

Orange a început anul 2006 din poziția de lider de piață și luptă cu Connex Vodafone pe toate planurile, atacă toate segmentele de consumatori, având chiar oferte asemănătoare și uneori chiar complementare.

Dintr-un raport al Autorității Naționale de Reglementare în Comunicații privind sectorul comunicațiilor electronice pentru perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2005, reiese faptul că telefonia fixă pierde teren în fața celei mobile. Pentru unele companii, rezultatele acestui raport demonstrează că „viitorul nu sună bine”. Însă ponderea abonaților în total clienți scade continuu de la 39% din numărul total al utilizatorilor telefoniei mobile la sfârșitul anului 2003 până la 36% la finele anului 2004 și 35,90% la jumătatea lui 2005. În acest timp numărul utilizatorilor de cartele crește într-un ritm susținut.

La 1 ianuarie 2003 (în momentul liberalizării pieței telecomunicațiilor), existau 9.325.826 utilizatori de telefonie, dintre care 45% utilizând și telefonia fixă. După liberalizare, poate surprinzător, ponderea utilizatorilor telefoniei fixe a scăzut, ajungând la 27,72% din totalul de 15.743.768 utilizatori la jumătatea anului 2005. Această situație este probabil inechitabilă dacă avem în vedere faptul că numărul utilizatorilor de servicii de telefonie fixă corespunde numărului de linii telefonice fixe conectate pentru care se plătesc abonamente lunare, în timp ce utilizatorii telefoniei mobile sunt considerați și cei care folosesc cartelele preplătite. În ceea ce privește doar numărul abonaților, telefonia fixă, cu 4,364 milioane abonați, depășește telefonia mobilă (4,085 milioane abonați).

Piața românească de *televiziune prin cablu* este într-o permanentă dezvoltare, dacă ținem cont de numărul abonaților, întrucât calitatea serviciilor este departe de a fi ceea ce ar trebui. Prețul redus, unul dintre cele mai reduse din Europa, a convins aproximativ 3,3 milioane de persoane să se aboneze la serviciile de televiziune prin cablu, din care 2,5 milioane din mediul urban și 0,8 milioane din mediul rural.

Potrivit datelor furnizate de Autoritatea Națională de Reglementare în Comunicații, în România existau 626 de operatori de cablu în anul 2005. Principalii operatori pe această piață sunt UPC Astral și RCS&RDS. Cablul TV a devenit în timp suportul care permite rapid accesul la Internet și transmisia de date.

Piața televiziunii prin cablu a asistat în anul 2005 la o mișcare spectaculoasă când UPC România a preluat Astral Telecom devenind principalul operator de cablu. În prezent operațiunile celor două companii se desfășoară sub branduri proprii, în așteptarea finalizării fuziunii juridice a celor două companii.

Pentru anul în curs UPC Astral vizează, pe lângă atragerea de noi clienți, lansarea la scară largă a serviciilor triple play (televiziune, Internet, telefonie), modernizarea infrastructurii și creșterea cifrei de afaceri pe segmentul Business to Business (servicii de transmisii de date pentru companii).

RCS&RDS este recunoscut ca fiind cel mai mare furnizor de acces Internet. Pe piața televiziunii prin cablu a fost lansat recent serviciul DigiTV, ce are la bază sistemul direct to home care facilitează accesul utilizatorilor la informații utile și de ultimă oră.

Firmele care activează în acest domeniu au ca prioritate, ca de altfel toate companiile din sectorul telecomunicațiilor, dezvoltarea serviciilor triple play de calitate în marile orașe. Pe termen lung intenționează să dezvolte:

- televiziunea la cerere (video on demand) – permite alegerea unei emisiuni dintr-o bibliotecă video la momentul dorit;
- ghid electronic interactiv de programe inclus în transmisiunile digitale (IEPG) – permite controlul integral al emisiunilor și al orelor de vizionare;
- video recorder personal (PVR) – înregistrează programe tv pe un hard disk;
- televiziunea de înaltă definiție (HDTV) – aduce mai multă claritate, culori mai intense, datorită emiterii de semnal tv cu rezoluție mult mai mare.

Televiziunea digitală este „visul” oricărui furnizor de televiziune prin cablu sau prin alt suport de transmisie (fibră optică, satelit, wireless). Piața televiziunii digitale era aproape inexistentă în 2004, dar a cunoscut o creștere importantă în 2005, numărul abonaților depășind la finele anului 110.000. Pentru cei aproximativ 600.000 de potențiali abonați pentru acest serviciu luptă în prezent trei operatori: RDS-RCS, Focus Sat și Max TV.

Bineînțeles, odată cu creșterea numărului de utilizatori de Internet a crescut și numărul furnizorilor de *servicii Internet*, în special în ultimii șase ani. O creștere importantă a avut loc în anul 2001, când numărul acestora s-a dublat. Numărul companiilor care activează în acest domeniu și oferă asemenea servicii a crescut de la an la an, o altă creștere semnificativă înregistrându-se în anul 2003 (39% față de anul precedent), poate și datorită implementării noului cadru legislativ armonizat cu cerințele Uniunii Europene, dar și datorită liberalizării depline a sectorului telecomunicațiilor începând cu 1 ianuarie 2003.

Pentru a-și spori numărul de clienți, companiile ce activează pe piața telecomunicațiilor se orientează către pachete de servicii care includ servicii de televiziune prin cablu, Internet și telefonie. După ce în ultimii ani creșterea numărului operatorilor de telefonie mobilă a condus la scăderea numărului de clienți pentru telefonia fixă, soluția ar putea veni tocmai din oferta de pachete triple-play oferite de operatorii de cablu, iar anul 2006 poate fi unul important în acest sens. Aceste companii oferă, în general, serviciul de telefonie fixă fără plata unui abonament.

Dificultăți vor întâmpina companiile mai mici care se axează fie numai pe servicii de telefonie, fie numai pe servicii de Internet. Cert este că în perioada următoare, bătălia se va duce pe trei fronturi: telefonie, televiziune, Internet. În prezent doar UPC-Astral are o ofertă clară de triple-play.

Lansarea pachetului de servicii integrate TriPlay este urmarea firească a investițiilor firmei în tehnologie prin atragerea unor importanți furnizori locali de televiziune prin cablu și de Internet, precum și prin diversificarea și ridicarea standardului serviciilor din portofoliu. Avantajul principal al acestui pachet este acela că se percepe o singură taxă de instalare, care se calculează în funcție de poziționarea în aria de acoperire a rețelei și o singură taxă de activare. De asemenea, firma oferă posibilitatea de a achiziționa cu plata integrală sau în rate sau de a închiria echipamentele folosite.

RCS&RDS nu au făcut o ofertă concretă de triple-play, dar intențiile lor arată că se concentrează către creșterea numărului de clienți pentru serviciul de telefonie fixă. Cei care au abonament la televiziunea prin cablu sau Internet beneficiază de un abonament telefonic cu minute incluse, acordat în funcție de tipul abonamentului la televiziune prin cablu sau Internet. În cazul în care clientul are atât abonament la cablu, cât și la Internet, minutele gratuite se cumulează. O astfel de abordare a avut un succes remarcabil.

Este cert faptul că, mai toate firmele din domeniul comunicațiilor se orientează către furnizarea pachetelor de servicii. Dr. Nicolae Oaca, consultant în telecomunicații, este de părere că „viitorul aparține operatorilor totali, capabili să ofere un pachet complet de servicii. Cei care vor reuși să strângă toate serviciile într-un pachet au cele mai mari șanse de reușită, deoarece le pot oferi cu costuri mai mici, adică la tarife mici. Consumatorul are avantajul de a avea o relație cu un singur furnizor, o singură factură, de multe ori cu reduceri substanțiale”.

În ceea ce privește serviciile de telecomunicații din România se poate afirma că ele suferă mult la capitolul calitate. În servicii calitatea nu poate fi apreciată printr-o însușire sau caracteristică palpabilă, așa cum este cazul bunurilor tangibile. Datorită participării clientului la prestarea serviciilor, a personalului cu care clientul intră în contact, calitatea serviciilor este supusă riscului.

O altă caracteristică este aceea că, în cazul serviciilor, calitatea este greu, dacă nu imposibil de controlat înainte de a fi prestat serviciul. Elementele esențiale în aprecierea calității serviciilor sunt: procesul propriu-zis, comportamentul vizavi de clienți, aprecierea profesională. Impresiile pe care clientul și le face în ceea ce privește serviciul de care beneficiază au o importanță deosebită.

Caracteristicile calitative ale serviciilor sunt acelea care permit efectuarea de comparații între servicii similare și în care prețul nu joacă rolul decisiv în optinerea clientului pentru un serviciu sau altul. Un lucru este însă cert: *în servicii clientul evaluează calitatea*. Aceste caracteristici derivă din particularitățile lor, și anume: intangibilitatea,

perisabilitatea, eterogenitatea și simultaneitatea prestării și a consumului serviciilor.

Calitatea poate fi apreciată de client prin intermediul următoarelor caracteristici: prețul, promptitudinea servirii, confortul personal, atitudinea prestatorului etc. Pentru fiecare client vor prima unele sau altele dintre aceste caracteristici. Aspectele care fac diferența pentru client în cazul acestor servicii pot fi sintetizate astfel:

a) rapiditatea instalării serviciului (post telefonic, conexiune Internet, cablare);

Acest aspect este deosebit de important, întrucât este prima prestație pe care firma o oferă clientului, de calitatea și modul de îndeplinire a acestei activități depinzând impresia pe care clientul și-o formează despre furnizorul său de servicii de telecomunicații. Atunci când furnizorul întârzie instalarea serviciului, este de așteptat ca și solicitările ulterioare să fie soluționate cu întârziere.

Sunt cunoscute „listele de așteptare” pentru instalarea unui post telefonic de către principalul operator de telefonie fixă. Au existat operatori de telefonie fixă alternativă care au lansat pe piață oferte extrem de generoase, care, printre altele, presupuneau instalarea postului telefonic într-un timp foarte scurt de la depunerea cererii și la un tarif mai redus decât principalul operator. În aceste condiții numeroși clienți au depus cereri pentru conectarea la rețeaua acestui operator, numai că firma a fost pusă în situația de a întârzia instalarea postului telefonic, motivând că nu a anticipat un asemenea volum al solicitărilor. Efectul a fost retragerea unui număr important de clienți.

b) promptitudinea cu care răspund la solicitări privind defecțiunile, deranjamentele;

Este extrem de important pentru orice furnizor, mai ales pentru cei nou intrați pe piață, să soluționeze în timp util toate solicitările clienților de acest gen. Clienții nemulțumiți de modul și rapiditatea remedierii defecțiunilor vor comunica acest lucru și altor persoane, firma riscând astfel să piardă alți potențiali clienți, întrucât promovarea cea mai bună a unui serviciu o face chiar clientul.

c) calitatea semnalului;

Datorită faptului că majoritatea furnizorilor de servicii de telecomunicații utilizează tehnologii moderne, diferențele în ceea ce privește calitatea semnalului sunt adesea nesemnificative. Însă, un semnal prost va fi foarte repede refuzat de către clienți.

d) durata necesară pentru achiziționarea de noi servicii;

Atunci când un client beneficiază deja de un serviciu oferit de un anumit operator de telecomunicații este de așteptat ca orice alt serviciu solicitat de către client de la același furnizor să fie oferit în scurt timp. Acest lucru poate însemna și o fidelizare a clienților.

e) informarea clienților;

Un capitol deficitar al serviciilor în general este acela al modului și promptitudinii cu care sunt informați clienții. După ani buni în care românii nu au avut acces la informații, în prezent lipsa de informare constituie un motiv de



nemulțumire, dată fiind și multitudinea formelor de comunicare existente.

Este bine ca firmele să culegă din proprie inițiativă impresiile clienților, dar trebuie să și încurajeze sesizările și reclamațiile prin diverse moduri. Numai cunoscându-le acestora părerile pot să își îmbunătățească serviciile și activitatea, de aici având toți de câștigat.

f) modalitatea de plată a serviciilor;

Cu siguranță, firmele care oferă posibilitatea achitării serviciilor prin mai multe mijloace de plată vor avea un atu în fața concurenților. Nu este totuna să poți achita factura privind serviciile de telecomunicații doar la casieria furnizorului (dacă într-o localitate există o singură astfel de casierie sau un număr redus) sau să poți achita contravaloarea serviciilor la oficiile poștale, mult mai răspândite teritorial, sau prin mijloace de plată bancare.

g) modificarea condițiilor contractuale;

Orice modificare a condițiilor contractuale trebuie făcută cu acordul ambelor părți, a prestatorului și a clientului. Există însă firme care modifică unilateral anumite condiții, în special cele privind tarifele, clientul nefiind înștiințat de acest lucru decât în momentul plății, când i se cere, eventual, să semneze un act adițional la contract. Refuzul de a semna acel act adițional echivalează cu desființarea serviciului (debransare, decuplare etc).

h) prețul;

Probabil acest aspect este cel mai important din punct de vedere al majorității consumatorilor. Unii clienți sunt dispuși să plătească un preț mai ridicat pentru servicii mai complexe și de calitate, pe când alții preferă un preț mai mic pentru un serviciu simplu, de bază.

i) posibilitatea de personalizare a serviciilor;

Acestei cerințe i-au răspuns cel mai bine companiile de telefonie mobilă care oferă posibilitatea clienților de a-și alege acele servicii sau pachet de servicii care corespund cel mai bine nevoilor lor de comunicare. Un tip asemănător de personalizare au încercat și companiile de televiziune prin cablu, prin organizarea programelor oferite în diverse pachete.

j) compatibilitatea cu alte servicii;

În evaluarea calității serviciilor, o importanță deosebită ar trebui acordată sugestiilor venite din partea clienților. În acest sens, companiile pot dezvolta un sistem de centralizare a acestora pentru a putea efectua analize și a formula concluzii pertinente. De altfel, această centralizare a reacțiilor clientului este poate cea mai utilă și, cu siguranță, cea mai directă cale de analiză a problemelor de calitate. Totodată, trebuie avute în vedere și analizate și percepțiile negative ale clienților exprimate în sesizări și reclamații.

\* \* \*

Trăim într-o perioadă în care resursele intangibile (cunoștințele) câștigă din ce în ce mai mult teren. Cunoașterea în sine nu este suficientă dacă ea nu este și răspândită, dacă nu devine un „bun” al tuturor. Pentru ca o societate să poată progresa este necesar ca întreaga gamă de cunoștințe să fie valorificată în plan social. În acest scop, (tele)comunicațiile reprezintă mijloacele prin care se realizează și se fructifică, în orice domeniu, cunoașterea.

## Bibliografie

Drăgănescu, M. (1987), *Informatica și societatea*, Editura Politică  
 Drăgănescu, M. (2003), *De la societatea informațională la societatea cunoașterii*, Editura Tehnică  
 Drucker, P. (2004), *Managementul viitorului*, Editura ASAB  
 Noam, E. (1999), *The Future of Telecommunication, the Future of Telecommunications Regulation*, Conference on Telecommunications, Pennsylvania State University  
 Stoica, M. (2001), *Posibilități de trecere spre societatea informațională*, Revista Informatica Economică, nr. 1 (17)

Vrânceanu, R., Guyot, M. (2004), *Bazele microeconomiei întreprinderii*, Editura Polirom  
 Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației, *Strategia națională pentru promovarea noii economii și implementarea societății informaționale*  
 Rapoarte ale Ministerului Comunicațiilor și Tehnologiei Informației 2003 – 2005  
 Rapoarte ale Autorității Naționale de Reglementare în Comunicații 2003 – 2005

# Evoluția demografică a României – convergență sau periferizare?

**Adriana Veronica Litră**

*Asistent universitar doctorand*  
Universitatea „Transilvania” Brașov

**Abstract.** *Romania began its demographic transition about one century later than the developed countries. We put the blame of this gap on the delayed economic, social and political development in comparison with the Western Europe. But also, it could not be forgotten the shift from a population forced and subdued by the totalitarian regime, to a free people to decide when to have a child or how large should be the family.*

*During transition, Romania has pointed many negative demographic evolutions, as compared with the other European countries. It may be said that the transition in Romania over the period 1990-2004 adjusted the classical pattern of demographic evolution. Not fully felt at this moment, we will probably find ourselves few decades later older, less, deprived of skilled labor force and unbalanced as gender ratio.*

**Key words:** population demographic indicators; transition; ratio; natality; mortality.

Tranziția demografică pe care o traversează România de 16 ani încoace apropie evoluțiile demografice din România de cele din țările occidentale ale Europei, însă cu un ecart de aproape un secol. Un prim aspect ce stă la baza acestui proces îl constituie întârzierea economică, politică și socială a țării noastre față de țările vest-europene. Dar chiar și în absența acestor factori, de la o societate constrânsă și forțată să îndeplinească niște „planuri”, nu s-ar fi putut aștepta o evoluție constantă după ce „lanțurile” au fost îndepărtate. Fenomene precum natalitatea, divorțialitatea, migrația, prin definiție componente ale stării socioeconomice a unei entități naționale, ținute o perioadă îndelungată în frâu prin intermediul unei legislații restrictive până la absurd, era de așteptat să explodeze atunci când cauza care le limita a fost înlăturată. Combinația dintre declinul economic, prezent în primii 10 ani consecutivi căderii regimului comunist, alterarea continuă a nivelului de trai al majorității populației României, deschiderea granițelor, desființarea prevederilor legislative restrictive și punitive referitoare la avort au dat libertate indivizilor de a hotărî când să-și întemeieze o familie, care să fie dimensiunea acesteia, unde să-și stabilească domiciliul și unde să-și caute de lucru. Toate

aceste comportamente văzute la nivel individual au conturat fenomenul demografic inițiat în urmă cu 15 ani.

Între modelele de tranziție demografică delimitate de demograful francez J.C. Chesnais (Mihăescu, 2001), în raport cu durata și ritmul de creștere, prin analiza diferenței de variație între evoluțiile natalității și mortalității, și evaluarea soldului natural, România se înscrie în modelul oriental, în care nivelul creșterii pretranziționale este foarte ridicat, cu o scădere rapidă a mortalității și un maxim al creșterii naturale de circa 2%, cu o durată totală a tranziției foarte scurtă (aproximativ 70 de ani) – specific țărilor din fosta URSS, Bulgariei și României.

*Geografic, suntem o țară europeană. Economic vorbind, tindem către acest statut. Demografic, suntem la limita Europei.*

Vor fi utilizați în analiză câțiva indicatori demografici esențiali, valorile înregistrate în România comparativ cu valorile semnalate în celelalte țări europene, pentru a susține afirmația de mai sus. Intervalul de analiză este 1990-2004 sau ani anteriori (2003, 2002) în cazul lipsei de date. Sursa de date utilizată pentru comparații internaționale este EUROSTAT.

## 1. Structura pe grupe de vârstă și raportul de dependență

*Ponderea tinerilor în vârstă de 0-14 ani: de pe locul 6 între cele mai tinere țări pe locul 19 (1990-2004).*

În anul 1990, cu o pondere a populației tinere (0-14 ani) de 23,7% în totalul populației, România se afla printre cele mai tinere țări (locul 6) prin prisma acestui criteriu, fiind întrecută de Irlanda cu 27,4%, Cipru 26%, și Polonia, Slovacia și Islanda cu ponderi în jurul a 25%. Cele mai reduse ponderi ale populației tinere înregistrau Germania 16%, Italia 16,8%, Danemarca, Luxemburg, Austria și Suedia cu aproximativ 17%. Ponderea populației tinere din România din anul 1990 era net superioară mediei EU25: 23,7% față de 19,2%, ajunge în 2004 la aceeași cifră cu media EU25: 16,4%, România clasându-se pe locul 19. Cele mai tinere țări în 2004 erau Islanda, Irlanda, Macedonia și Cipru, cu ponderea tinerilor cu vârste de 0-14 ani peste 20%, în timp ce cele mai sărace țări în populație tânără erau: Italia, Bulgaria, Spania, Slovenia și Germania (cu ponderi sub 15%).

*Ponderea vârstnicilor de 65 ani și peste: de pe locul 2 (a doua cea mai puțin îmbătrânită țară) pe locul 10 (1990-2004).*

Alături de Slovacia, în anul 1990 România era a doua cea mai puțin îmbătrânită țară europeană, după Polonia: 10,3% proporția persoanelor de 65 de ani și peste. Cu ponderi apropiate se înscriau și Slovenia, Islanda, Lituania și Cipru. Ponderi mari înregistrau Suedia – 17,8%, Norvegia – 16,3%, Marea Britanie și Danemarca (peste 15%). Față de media EU25, România stătea net mai bine: 10,3% față de 13,9%. În anul 2004, deși rămâne în continuare o țară cu un procent redus de vârstnici (14,4% față de 16,5% media EU 25), România se depărtează de locul pe care-l ocupase în urmă cu 15 ani între țările europene din acest punct de vedere: locul 10, cu ponderi sub 12% fiind Macedonia, Irlanda, Slovacia, Islanda și Cipru. Cu ponderi mari ale populației vârstnice apăreau în anul 2004 Italia – 19,2%, Germania – 18%, Suedia, Belgia și Bulgaria: peste 17%.

*Raportul de dependență\*: de pe poziție de mijloc pe locul 5 (presiune slabă asupra populației active) (1990-2004).*

În 1990, România se situa cu raportul de dependență la un nivel mediu între țările europene: 51,5%, adică 51 persoane cu vârsta cuprinsă în intervalele 0-14 sau 65 și peste revin la 100 de persoane din grupele de vârstă active (15-64 ani), valoare apropiată de media înregistrată la nivelul EU25: 49,6%. Țări cu o presiune mare asupra grupelor de vârstă activă erau, în 1990, Irlanda – 63,3%, Cipru – 58,4%, Slovacia, Suedia, Islanda, Norvegia și

Polonia cu pondere de peste 54%. La polul opus, țări cu proporții mari ale persoanelor active erau Luxemburg, Germania, Olanda, Italia, Slovenia, Elveția (între 44-46%). 15 ani mai târziu, România era pe locul 5 ca țară cu cea mai slabă presiune asupra populației active, cu 45 persoane inactice ce revin la 100 de indivizi în vârstă de muncă, valori mai mici fiind în Slovacia, Republica Cehă (41%), Slovenia (42,1%), Polonia (43,3%). România se situa cu 4 puncte procentuale mai jos decât media EU25 de 49% și mult mai departe de țările cu valorile maxime înregistrate pentru raportul de dependență: Suedia, Franța, Norvegia: peste 53%, Belgia, Islanda, Marea Britanie, Danemarca și Italia: între 50 și 53%.

## 2. Indicatorii fertilității

Caracteristica dominantă și îngrijorătoare în același timp a evoluției demografice din perioada postdecembristă o constituie scăderea fertilității, fiind însoțită și de restructurarea modelului de fertilitate. Fertilitatea românească a fost dintotdeauna una precoce, asociată unui model omolog al căsătoriei, ambele fiind caracteristice modelului est-european. În condițiile scăderii rapide a fertilității în primii ani ai deceniului XX, caracterul precoce al acestui fenomen s-a accentuat, reducându-se vârsta medie a femeilor la nașterea unui copil. Începând cu anul 1995, se constată o creștere constantă a ponderii fertilității la vârstele mai mari de 25 de ani. Curba ratelor de fertilitate s-a delimitat deja de *modelul timpuriu*, având caracteristicile *modelului etalat*, înregistrând valorile cele mai ridicate la grupa de vârstă 25-29 ani, fiind o fază intermediară în atingerea *modelului tardiv*, care este specific populațiilor occidentale. Întârzierea fertilității, conjugată cu creșterea vârstei la prima căsătorie, elimină bănuiala unor manifestări conjuncturale, punctuale, înscriindu-se ca tendințe pe termen lung. Copii mai puțini, unul de preferință, și născuți la vârste mai înaintate, se constată ca modelul reproductiv al cuplurilor românești.

*Vârsta medie la prima naștere: de pe locul 3 pe locul 1 (țara cu cea mai joasă vârstă la prima naștere) (1990-2003).*

În anul 1990, România era a treia țară europeană după criteriul precocității vârstei la prima naștere (fiind întrecută doar de Bulgaria – 22,15 ani și Republica Cehă – 22,46 ani). Vârste foarte înaintate la prima naștere înregistrau Elveția, Olanda, Marea Britanie și Franța cu peste 27 ani, Italia, Spania, Irlanda și Germania cu peste 26,5 ani. România trece pe primul loc între țările europene în anul 2003 din perspectiva aceluiași criteriu (la egalitate cu Bulgaria), cu o vârstă medie a mamei de 24,2 ani la nașterea primului copil, cele mai avansate vârste fiind observate în țările: Elveția peste 29,1 ani, Olanda, Germania, Suedia, Irlanda peste 28 ani, Finlanda, Norvegia, Slovenia și Portugalia peste 27 ani vârsta medie a mamei la nașterea primului copil.

\* Raportul de dependență exprimă numărul de persoane din contingentul inactiv care revine unei persoane potențial active.

*Proporția născuților-vii în afara căsătoriei: la mijlocul clasamentului.*

Deși poate fi considerată o țară tradiționalistă, slăbirea sau chiar suprimarea anumitor constrângeri care modelau anterior comportamentul tinerelor cupluri a făcut să crească coabitarea fără acte și, în consecință, numărul copiilor născuți în afara căsătoriei. *La începutul anilor '90*, în România acest fenomen nu era foarte extins: doar 15% dintre copii se nășteau în afara căsătoriei. Dacă facem comparație cu alte țări europene, România se situa undeva la mijlocul clasamentului în ceea ce privește aspectul juridic al natalității. Țări foarte conservatoare erau, în anul 1990, Cipru, cu doar 0,72% dintre nașteri în afara căsătoriei, Grecia – 2,17%, Elveția – 6,12%, Italia – 6,47%, Lituania – 6,99%, Slovacia – 7,61%, Republica Cehă – 8,55%, Spania – 9,61%. La polul opus se situau, în 1990, țări europene dezvoltate, unde mărimea acestui indicator ajungea, în unele cazuri, până în apropiere de 50%: Suedia – 47%, Danemarca – 46,7%, Norvegia – 38,57%, Franța – 30%, Marea Britanie – 28%.

Fenomenul nașterilor în afara căsătoriei în România s-a dublat în decursul perioadei analizate, ajungând ca în 2004 să reprezinte 30% din totalul nașterilor. Creșterea a fost neîntreruptă, continuă, pe perioada întregului interval. De remarcat că în mediul rural frecvența nașterilor în afara căsătoriei (32,9%) a fost mai mare comparativ cu cea din mediul urban (26,1%). Cea mai mare parte a copiilor născuți în afara căsătoriei provin de la tinerile de până în 25 de ani (62,8%).

Un fapt demn de remarcat este acela că, începând cu anul 1997, la grupa de vârstă 15-19 ani, ponderea născuților-vii în afara căsătoriei o depășește pe cea a născuților legitimi.

Chiar dacă în prezent intensitatea fenomenului nașterilor în afara căsătoriei este dublă față de începutul perioadei, România își păstrează și în 2003 locul de mijloc în clasamentul țărilor europene, majoritatea țărilor europene înregistrând evoluții similare sau chiar mai accentuate. Spre exemplu, în Slovacia, Spania, Republica Cehă, Olanda, Belgia, proporția nașterilor în afara căsătoriei este de 3 ori mai mare în 2003 față de 1990, iar în Bulgaria chiar de 4 ori mai mare. România se situează foarte aproape de media EU25: 30,6%. Țări conservatoare au rămas Cipru 3,5%, Grecia 4,8%, Elveția, Italia și Polonia cu valori între 10-15%, cu ponderi mai mari de 50% fiind Estonia, Suedia și Norvegia.

*Proporția născuților-vii de rang I: de la valori medii la locul 5 (pondere mare a născuților-vii de rang I) (1990-2002).*

Valoarea înregistrată de România în 1990 (43,5%) ca procent al născuților-vii de rang I era situată între procentele înregistrate în alte țări europene: 33,44% minima din Irlanda și 51,4% în Portugalia. Valori mari ale acestui procent erau înregistrate și în alte țări europene cu natalitate scăzută: Spania – 50,25%, Bulgaria – 49,93%,

Italia – 49,6%, Lituania, Republica Cehă, Slovenia, Letonia, Germania, Belgia cu aproximativ 47%. Procente mici ale născuților-vii de rang I, deci frecvențe mari ale nașterilor de rang superior, se înregistrau în Cipru, Marea Britanie, Polonia și Finlanda (sub 40%).

În anul 2002, România rămăsese printre țările cu o pondere mare a născuților de rang I, de peste 50%, fiind întrecută de Bulgaria cu 56,9%, Portugalia cu 54,3%, Spania cu 54,2%, Slovenia cu 51,2%. Țările cu proporție mică a nașterilor de rang I erau, în anul 2002, Irlanda cu 40,6%, Marea Britanie cu 40,7%, Norvegia cu 40,8%, Finlanda cu 41,2%.

*Proporția născuților-vii de rang IV: de pe locul 2 pe locul 4 (pondere mare a născuților-vii de rang IV) (1990-2002).*

În ceea ce privește născuții de rang mare (IV și peste), România se afla în anul 1990 pe locul 2 în Europa (cu 15,35%), după Irlanda (20,13%), pondere peste 10% mai având doar Polonia (11,99%). Marea majoritate a țărilor europene prezentau ponderi sub 10% la acest indicator, cele mai mici fiind semnalate în Slovenia – 2,99%, Republica Cehă – 3,98%, Italia – 4%, Elveția, Bulgaria, Grecia, Spania, Germania cu puțin sub 5%. Situația se menține relativ neschimbată și în 2002, România ocupând locul 4 cu 9,8%, fiind întrecută de Irlanda, Slovacia și Finlanda cu ponderi în jurul a 10%. Cu ponderile cele mai mici la născuții-vii de rang IV sau mai mare rămăseseră în 2002 aceleași țări ca și în 1990: Spania – 2,5%, Slovenia, Portugalia, Elveția sub 4%, Grecia, Republica Cehă, Olanda sub 5%.

Se remarcă o situație ce poate părea paradoxală: România se înscrie printre țările cu cele mai mari ponderi atât la născuții de prim rang, cât și la cei de rang IV și peste. Probabil că explicația rezidă în faptul că în România există doar două modele de comportament reproductiv: cuplurile care doresc doar un copil și cele care nasc „câți dă Domnul”. Acest ultim tip de comportament amintit a fost demonstrat în „Ancheta privind sănătatea reproductivă a populației din România” efectuată în 1993 de Institutul de Ocrotire a Mamei și Copilului și Ministerul Sănătății, cu asistența SUA; la întrebarea referitoare la numărul ideal de copii pentru o familie tânără din România, 188 de femei au răspuns „Câți dorește Dumnezeu”. (Grigorescu, 2005)

Concentrarea născuților-vii la vârste sub 29 de ani, corelată cu analiza distribuției născuților-vii după rang, duce la concluzia că micșorarea numărului de născuți-vii nu se datorează atât de mult incidenței comportamentului de a nu avea copii sau amânării nașterii primului născut, cât suprimării nașterii copiilor de rang II și superior. Modelul de natalitate, în prezent, în România este cel al copilului unic.

*Rata totală de fertilitate: de pe locul 13 pe locul 22 (una dintre cele mai mici rate de fertilitate din Europa) (1990-2003).*

Se poate constata că descendența finală a generațiilor tinere se îndepărtează tot mai mult de nivelul de înlocuire simplă a generațiilor, trecând de la 1,8 copii născuți de o femeie în cursul vieții fertile la doar 1,3 copii.



În anul 1990, România se afla deasupra mediei europene (1,64 copii născuți, în medie, de o femeie în decursul perioadei fertile) cu valoarea de 1,83 copii. Scăderea accentuată a fertilității în România face ca în anul 1993 valoarea ratei totale de fertilitate să egaleze media la nivelul EU25, de 1,45 copii la o femeie în vârstă fertilă, până în anul 2004 scăzând sub valoarea indicatorului la nivelul EU25: 1,27 în România față de 1,48 în EU25.

„Producția de vieți” era foarte intensă în 1990 în țări europene precum Cipru – 2,42 copii la o femeie, Suedia – 2,13 copii, Irlanda – 2,11, Slovacia, Estonia, Polonia, Lituania și Letonia cu aproximativ 2,1 copii la o femeie în vârstă fertilă. România ocupa un onorabil loc 13, deși nu atingea cifra magică de 2 copii la o femeie în vârstă fertilă, care ar fi permis înlocuirea generațiilor. Cele mai sărace țări în nou-născuți raportat la femeile de vârstă fertilă erau Italia – 1,33 copii, Spania – 1,36, Grecia – 1,39, Germania, Slovenia, Austria sub 1,5 copii.

De remarcat că rata totală de fertilitate pe care o încerca România în 2003 (1,27 copii la o femeie în vârstă fertilă) nu fusese atinsă de nici o țară europeană în 1990 (minima era de 1,33 copii în Italia). Între timp însă, vremurile s-au schimbat și pentru multe alte țări. *România ocupă al 22-lea loc în clasamentul țărilor europene*, dar în urma ei mai sunt țări la care valoarea acestui indicator este și mai redusă: Republica Cehă – 1,18 copii, Slovenia, Slovacia cu 1,2 copii, Bulgaria, Lituania și Ungaria cu puțin peste nivelul de 1,2 copii la o femeie în vârstă fertilă.

### 3. Indicatorii nupțialității

*Rata nupțialității: de pe locul 5, pe locul 3 (număr ridicat de căsătorii la 1.000 de locuitori) (1990-2004).*

Indicatorul ratei nupțialității ne plasa în anul 1990 pe locul 5 în Europa, cu 8,3 căsătorii la 1.000 de locuitori. Media EU25 era de 6,17 căsătorii la 1.000 de locuitori, cele mai mari valori fiind înregistrate în Lituania și Cipru cu aproape 10 căsătorii la 1.000 de locuitori, Letonia și Republica Cehă cu 8,8 căsătorii la 1.000 de locuitori. Cele mai mici rate se înregistrau în Slovenia – 4,26 căsătorii, Islanda – 4,53, Suedia – 4,73, Finlanda, Franța, Irlanda și Norvegia cu puțin peste valoarea de 5 căsătorii la 1.000 de locuitori. În anul 2004, România trece pe locul 3, cu 6,6 căsătorii, fiind întrecută doar de Cipru și Danemarca cu 7 căsătorii, valorile cele mai mici fiind Slovenia 3,3 căsătorii la 1.000 de locuitori, Bulgaria 4, Belgia, Grecia, Franța, Italia, Ungaria și Luxemburg sub 4,5 căsătorii la 1.000 de locuitori.

*Vârsta medie a bărbaților la prima căsătorie: de pe locul 8 pe locul 4 (vârsta joasă a bărbaților la prima căsătorie) (1990-2003).*

Vârsta medie a bărbaților la prima căsătorie, în anul 1990, de 25 ani, ne plasa pe locul 8 între țările cu cea mai joasă valoare, valori mai mici fiind înregistrate în Republica Cehă 23,5 ani, Letonia, Ungaria, Lituania, Bulgaria, Estonia, Slovacia între 24-25 ani. La polul opus erau

Danemarca 30 ani, Suedia, Elveția și Islanda cu peste 29 ani. Deși în 2003 vârsta medie a bărbaților români la prima căsătorie a crescut cu 2,5 ani, în clasamentul țărilor europene am ajuns pe locul 4, media la nivelul EU25 fiind de 30 ani.

*Vârsta medie a femeilor la prima căsătorie: de pe locul 5 pe locul 1 (cea mai joasă vârstă la prima căsătorie) (1990-2003).*

Vârsta medie a femeilor din România la prima căsătorie a trecut de la 22 ani în 1990 (locul 5 între țările cu cea mai joasă valoare, după Republica Cehă, Bulgaria, Ungaria și Slovacia – aproximativ 21 ani) la 24,1 ani în anul 2003, când s-a situat pe primul loc între țările europene. Media EU25 a fost în 2003 de 27,7 ani, iar țările cu cele mai ridicate vârste la prima căsătorie erau Suedia, Islanda și Danemarca, cu indicatori peste 30 ani.

### 4. Indicatorii mortalității

*Speranța de viață la naștere – bărbați: de pe locul 5 pe locul 4 (la limita minimă a intervalului) (1990-2003).*

Speranța de viață la naștere pentru sexul masculin de 66,6 ani în anul 1990 ne plasa pe un codaș loc 5, după Letonia – 64,3 ani, Estonia – 64,7 ani, Ungaria – 65,1 ani, Lituania – 66,4 ani, Slovacia – 66,6 ani, în timp ce media EU25 era de 71,1 ani, iar cifrele cele mai optimiste se observau în Islanda – 75,4 ani, Suedia, Grecia, Cipru, Elveția peste 74 ani, Olanda, Italia, Norvegia, Spania peste 73 ani. În anul 2003 ne plasăm pe un codaș loc 4, cu 67,8 ani speranța de viață la naștere pentru sexul masculin, în timp ce media EU25 avansase la 75,1 ani.

*Speranța de viață la naștere – femei: rămânem pe locul 1 (la limita minimă a intervalului) (1990-2003).*

La femei, speranța de viață la naștere de 73,1 ani în 1990 era cea mai redusă între țările europene, media EU25 fiind de 78,8 ani. Cele mai înalte valori ale speranței de viață la femei în 1990 le aveau țările Olanda, Franța, Elveția, Islanda, Suedia, Spania, Italia, cu 80 până la 81 ani. Situația României s-a menținut neschimbată și în 2003, România fiind tot pe ultimul loc, deși își îmbunătățise cu 2,2 ani valoarea indicatorului, menținând încă un decalaj de 6 ani față de media EU25 și de 8 ani față de țările cu cele mai ridicate valori ale speranței de viață la naștere la femei: Spania, Elveția și la distanță mică Franța, Islanda, Suedia, Italia și Norvegia (peste 82 ani).

*Rata mortalității infantile: rămânem pe primul loc cu cea mai înaltă valoare (1990-2004).*

Din nefericire, România deținea în anul 1990 un trist loc 1 la rata mortalității infantile, cu 26,9 decese sub 1 an la 1.000 de născuți-vii, la mare distanță față de alte țări europene: Polonia – 19,4%, Bulgaria și Ungaria – 14,8%, Letonia cu 13,7%. Cele mai mici rate ale mortalității infantile aveau Finlanda și Islanda – sub 6%, Suedia, Belgia, Elveția, Norvegia – sub 7%.

Deși, în anul 2004, România reușise să-și scadă rata mortalității infantile cu 37,5%, de la 26,9‰ la 16,8‰, rămâne în fruntea clasamentului, doar două țări europene mai înregistrând valori peste jumătatea valorii din România: Bulgaria – 11,6‰, Letonia – 9,4‰. Islanda era în anul 2004 țara cu cea mai mică rată a mortalității infantile: 2,8 decese la mia de născuți-vii, valori sub 4‰ înregistrând țările: Suedia, Norvegia,

Finlanda, Spania, Cipru, Slovenia, Republica Cehă, Franța, Luxemburg și Grecia.

*Dar probabil că cea mai tristă constatare este aceea că, dacă în 1990, rata de mortalitate infantilă din România era de aproape 3 ori mai mare decât media la nivelul EU25, în 2004, aceasta era de aproape 4 ori mai mare. Și aceasta în condițiile în care reușiserăm să scădem rata proprie de mortalitate infantilă cu 37,5% în intervalul analizat.*

---

## Bibliografie

---

Blanc, O. *Cours de Demographie*, École des HEC, Université de Lausanne, 1996-1997

Blanc, O. *Dossier de Lectures Obligatoires*, École des HEC, Université de Lausanne, 1996-1997

Ghețau, V. „Situția demografică a României: stadiu actual, factori de influență și perspective”, în *Caietele sesiunilor de dezbateri a strategiei de dezvoltare durabilă a României „Orizont-2025”*, București, 27 ian. 2004

Ghețau, V. „Tranziție și demografie”, în *Populație & Societate* nr. 1/ian-febr. 1997, Centrul de Cercetări Demografice al Academiei Române

Grigorescu, C-tin (2005). „Modificări demografice teritoriale în anii tranziției”, în *Probleme economice* nr. 146, Academia Română, CIDE

Hondroyiannis, G., Papapetrou, E. „Demographic transition in Europe”, în *Economics Bulletin*, martie 2002

Mihăescu, Constanța (2001). *Populație & Ocupare. Trecut. Prezent. Viitor*, Editura Economică, București

Sora, V. și colectiv (2003). *Analiza statistico-demografică. Teorie și aplicații*, Editura Economică, București

EUROSTAT pe site-ul [europa.eu.int/comm/eurostat/](http://europa.eu.int/comm/eurostat/)

*Tendențe sociale*, INS, 2005



## Indicatorii structurii populației în țările europene, 1990 și 2004

Tabelul 1

	Proporția pop. 0-14 ani		Proporția pop. 65 ani și peste		Rap. Dep. I*		Rap. Dep. al tinerilor**		Rap. Dep. al vârstnicilor***	
	1990	2004	1990	2004	1990	2004	1990	2004	1990	2004
EU 25	19,2	16,4	13,9	16,5	49,6	48,9	28,8	24,4	20,8	24,5
Belgia	18,1	17,3	14,8	17,1	49,1	52,5	27,0	26,4	22,1	26,1
Republica Cehă	21,7	15,2	12,5	13,9	52,0	41,2	33,0	21,5	19,0	19,7
Danemarca	17,1	18,9	15,6	14,9	48,7	51,0	25,5	28,5	23,2	22,5
Germania	16,0	14,7	14,9	18,0	44,7	48,7	23,1	21,9	21,6	26,8
Estonia	22,3	16,6	11,6	15,9	51,2	48,0	33,7	24,5	17,5	23,5
Spania	20,2	14,5	13,4	16,8	50,8	45,6	30,5	21,1	20,2	24,5
Franța	20,1	18,6	13,9	16,4	51,6	53,7	30,5	28,5	21,1	25,2
Irlanda	27,4	20,9	11,4	11,1	63,3	47,1	44,7	30,7	18,6	16,4
Italia	16,8	14,2	14,7	19,2	46,0	50,2	24,5	21,3	21,5	28,9
Cipru	26,0	20,0	10,8	11,9	58,4	46,9	41,2	29,4	17,2	17,5
Letonia	21,4	15,4	11,8	16,2	49,8	46,1	32,1	22,5	17,7	23,6
Lituania	22,6	17,7	10,8	15,0	50,1	48,6	33,9	26,2	16,2	22,3
Luxemburg	17,2	18,8	13,4	14,1	44,2	49,0	24,9	28,0	19,3	21,0
Ungaria	20,5	15,9	13,2	15,5	51,0	45,7	31,0	23,1	20,0	22,6
Olanda	18,2	18,5	12,8	13,8	45,0	47,9	26,4	27,4	18,6	20,5
Austria	17,5	16,3	14,9	15,5	48,0	46,8	26,0	24,0	22,1	22,8
Polonia	25,3	17,2	10,0	13,0	54,4	43,3	39,0	24,7	15,4	18,6
Portugalia	20,8	15,7	13,2	16,8	51,6	48,3	31,6	23,3	20,0	24,9
Slovenia	20,9	14,6	10,6	15,0	46,1	42,1	30,6	20,8	15,5	21,4
Slovacia	25,5	17,6	10,3	11,5	55,6	41,0	39,6	24,8	16,0	16,3
Finlanda	19,3	17,6	13,3	15,6	48,5	49,7	28,7	26,4	19,8	23,3
Suedia	17,8	17,8	17,8	17,2	55,4	53,8	27,7	27,4	27,7	26,4
Marea Britanie	18,9	18,3	15,7	16,0	52,9	52,1	29,0	27,8	24,0	24,3
Bulgaria	20,5	14,2	13,0	17,1	50,4	45,5	30,9	20,6	19,5	24,9
România	<b>23,7</b>	<b>16,4</b>	<b>10,3</b>	<b>14,4</b>	<b>51,5</b>	<b>44,6</b>	<b>36,0</b>	<b>23,8</b>	<b>15,6</b>	<b>20,9</b>
Islanda	25,0	22,6	10,6	11,8	55,2	52,4	38,8	34,5	16,4	17,9
Norvegia	18,9	19,9	16,3	14,7	54,4	53,0	29,2	30,4	25,2	22,5
Elveția	17,0	16,5	14,6	15,7	46,2	47,5	24,9	24,3	21,3	23,2
Macedonia	:	20,5	:	10,7	:	45,3	:	29,7	:	15,6

\* Raportul de dependență I: Populația în vârstă de 0-14 ani și 65 ani și peste, la populația 15-64 ani.

\*\* Raportul de dependență al tinerilor: populația cu vârsta 0-14 ani la populația 15-64 ani.

\*\*\* Raportul de dependență al vârstnicilor: populația de 65 ani și peste la populația 15-64 ani.

Sursa: date EUROSTAT.

Indicatorii fertilității în țările europene, 1990 și 2003 (2002)

Tabelul 2

	Proporția născuților-vii în afara căsătoriei		Rata totală de fertilitate		Vârsta medie a femeii la prima naștere		Procentul născuților-vii de rang I		Procentul născuților-vii de rang IV sau mai mare	
	1990	2003	1990	2003	1990	2003	1990	2002	1990	2002
EU 25	:	30,60	1,64	1,48	:	:	:	:	:	:
Belgia	11,61	31,00	1,62	1,64	26,37	:	47,31	:	6,85	:
Republica Cehă	8,55	28,50	1,89	1,18	22,46	25,90	47,77	48,20	3,98	4,40
Danemarca	46,40	44,90	1,67	1,76	26,42	:	:	:	:	:
Germania	15,32	27,00	1,45	1,34	26,60	28,80	47,33	44,70	4,93	5,10
Estonia	27,09	57,80	2,04	1,37	22,90	:	46,19	48,20	7,38	6,70
Grecia	2,17	4,80	1,39	1,28	25,49	:	44,59	47,20	4,79	4,10
Spania	9,61	23,20	1,36	1,30	26,80	:	50,25	54,20	4,84	2,50
Franța	30,05	45,20	1,78	1,89	27,01	:	42,92	49,80	8,54	:
Irlanda	14,64	31,40	2,11	1,98	26,62	28,30	33,44	40,60	20,13	10,90
Italia	6,47	13,60	1,33	1,28	26,86	:	49,60	:	4,00	:
Cipru	0,72	3,50	2,42	1,50	24,70	26,90	38,61	:	6,73	:
Letonia	16,88	44,20	2,01	1,29	23,00	24,60	47,59	50,20	6,89	6,60
Lituania	6,99	29,50	2,03	1,26	23,20	24,50	47,90	48,80	5,07	7,10
Ungaria	13,14	32,30	1,87	1,27	23,09	25,90	44,22	45,10	6,64	8,90
Olanda	11,38	30,70	1,62	1,75	27,60	28,80	45,08	45,80	6,60	5,00
Austria	23,55	35,30	1,46	1,38	25,00	26,90	46,20	45,70	5,79	5,70
Polonia	:	15,80	2,04	1,22	23,30	25,30	39,52	48,70	11,99	8,70
Portugalia	14,71	26,90	1,57	1,44	24,90	27,10	51,40	54,30	7,25	3,70
Slovenia	24,54	42,50	1,46	1,20	23,72	27,20	47,71	51,20	2,99	3,50
Slovacia	7,61	23,30	2,09	1,20	22,64	25,00	41,69	45,50	8,47	10,40
Finlanda	25,24	40,00	1,78	1,76	26,48	27,90	39,96	41,20	8,77	10,10
Suedia	47,00	56,00	2,13	1,71	26,32	28,50	42,70	45,10	7,06	6,00
Marea Britanie	27,90	41,50	1,83	1,71	27,28	:	39,47	40,70	8,33	8,00
Bulgaria	12,41	46,10	1,81	1,23	22,15	24,20	49,93	56,90	4,67	5,10
România	:	<b>28,20</b>	<b>1,83</b>	<b>1,27</b>	<b>22,63</b>	<b>24,20</b>	<b>43,50</b>	<b>50,70</b>	<b>15,35</b>	<b>9,80</b>
Norvegia	38,57	50,00	1,93	1,80	25,60	27,50	42,91	40,80	5,59	6,20
Elveția	6,12	12,40	1,59	1,39	27,61	29,10	44,94	45,80	4,57	3,90

Sursa: date EUROSTAT.

Evoluția demografică a României – convergență sau periferizare?

## Indicatorii mortalității și nuptialității în țările europene, 1990 și 2004 (2003)

Tabelul 3

	Speranța de viață la naștere (ani)				Rata mortalității infantile		Rata nuptialității		Vârsta medie la prima căsătorie			
	Masculin		Feminin						Masculin		Feminin	
	1990	2003	1990	2003	1990	2004	1990	2003	1990	2003	1990	2003
EU 25	71,1	75,1	78,8	81,2	9,2	4,5	6,17	4,80	:	30,0	:	27,7
Belgia	72,7	75,9	79,4	81,7	6,5	4,3	6,48	4,10	26,3	29,3	24,2	27,1
Republica Cehă	67,6	72,1	75,4	78,7	10,8	3,7	8,80	5,00	23,5	28,4	21,1	25,6
Danemarca	72,0	75,1	77,7	79,9	7,5	4,4	6,13	7,00	30,0	32,3	27,6	30,1
Germania	72,0	75,7	78,4	81,4	7,0	4,1	6,50	4,80	27,9	30,6	25,3	28,1
Estonia	64,7	66,0	74,9	76,9	12,3	6,3	7,50	4,50	24,6	:	22,5	:
Grecia	74,6	76,5	79,5	81,3	9,7	3,9	5,81	4,20	28,7	:	24,6	:
Spania	73,3	76,9	80,3	83,6	7,6	3,5	5,68	5,00	27,5	:	25,3	:
Franța	72,8	75,9	80,9	82,9	7,3	3,9	5,06	4,30	27,5	:	25,5	:
Irlanda	72,1	75,8	77,6	80,7	8,2	4,9	5,08	:	28,3	:	26,5	:
Italia	73,6	76,8	80,1	82,5	8,2	4,1	5,64	4,30	28,6	:	25,6	:
Cipru	74,1	77,0	78,6	81,4	12,9	3,5	9,67	7,20	:	:	:	27,3
Letonia	64,3	65,7	74,6	75,9	13,7	9,4	8,87	4,50	24,1	26,8	22,3	24,8
Lituania	66,4	66,5	76,2	77,7	10,2	7,9	9,82	5,60	24,2	26,6	22,4	24,4
Luxemburg	72,3	75,0	78,5	81,0	7,3	3,9	6,05	4,40	26,9	30,2	25,4	27,9
Ungaria	65,1	68,4	73,7	76,7	14,8	6,6	6,40	4,30	24,2	28,6	21,5	25,8
Olanda	73,8	76,2	80,9	80,9	7,1	4,1	6,40	4,70	28,2	30,8	25,9	28,4
Austria	72,2	75,9	78,8	81,6	7,8	4,5	5,89	4,70	27,4	:	24,9	27,7
Polonia	66,7	70,5	76,3	78,8	19,4	6,8	6,70	5,00	:	27,0	22,7	24,7
Portugalia	70,4	74,2	77,4	80,5	11,0	4,0	7,18	4,70	26,0	28,0	23,9	26,1
Slovenia	69,5	72,6	77,4	80,4	8,3	3,7	4,26	3,30	26,6	30,1	23,8	27,5
Slovacia	66,6	69,9	75,4	77,8	12,0	6,8	7,63	5,20	24,8	27,7	21,7	25,0
Finlanda	70,9	75,1	78,9	81,8	5,6	3,3	5,01	5,60	27,0	:	25,0	28,8
Suedia	74,8	77,9	80,4	82,5	6,0	3,1	4,73	4,80	29,9	32,9	27,5	30,5
Marea Britanie	72,9	76,2	78,5	80,7	7,9	5,1	6,52	:	27,2	:	25,0	:
Bulgaria	68,4	68,9	75,2	75,9	14,8	11,6	6,87	4,00	24,6	28,2	21,4	24,9
România	66,6	67,8	73,1	75,3	26,9	16,8	8,30	6,60	25,0	27,5	22,0	24,1
Islanda	75,4	79,7	80,5	82,7	5,8	2,8	4,53	5,00	29,2	32,4	26,8	30,5
Norvegia	73,4	77,1	79,8	82,0	6,9	3,2	5,17	4,90	28,7	31,6	26,2	29,1
Elveția	74,0	78,0	80,7	83,1	6,8	4,2	6,94	5,30	29,2	30,7	26,8	28,4

Sursa: date EUROSTAT.

# Proportii și corelații macroeconomice



**Constantin Anghelache**

*Profesor universitar doctor*

**Alexandru Isaic-Maniu**

*Profesor universitar doctor*

**Constantin Mitrut**

*Profesor universitar doctor*

**Vergil Voineagu**

*Profesor universitar doctor*

Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *The work is focusing on the main proportions and correlations which are being set up between the major macroeconomic indicators.*

*This is the general frame for the analysis of the relations between the Gross Domestic Product growth rate and the unemployment rate; the interaction between the inflation rate and the unemployment rate; the connection between the GDP growth rate and the inflation rate.*

*Within the analysis being performed, a particular attention is paid to “the basic relationship of the economic growth” by emphasizing the possibilities as to a factorial analysis of the macroeconomic development, mainly as far as the Gross Domestic Product is concerned.*

*At this point, the authors are introducing the mathematical relations, which are used for modeling the macroeconomic correlations, hence the strictness of the analysis being performed.*

**Key words:** macroeconomics; correlation; proportion; unemployment; inflation.



## 1.1. Principalele variabile macroeconomice și corelațiile dintre acestea

Orice program economic cuprinde un set de măsuri politice destinat a realiza principalele obiective ale politicii macroeconomice care – în mod obișnuit – sunt următoarele: creșterea economică, ocuparea forței de muncă, stabilitatea prețurilor și îmbunătățirea balanței de plăți externe.

Aceste obiective sunt cuantificate prin patru variabile fundamentale, denumite și *variabile macroeconomice cheie*, prin care se măsoară, corelează și analizează performanțele oricărei economii, respectiv:

- ritmul de creștere a PIB;
- rata șomajului, măsurată fie ca nivel înregistrat la sfârșitul fiecărui an, fie ca nivel mediu anual;

- rata inflației, măsurată fie prin ritmul de creștere a deflatorului produsului intern brut – D, fie prin ritmul mediu lunar de creștere a prețurilor de consum;
- soldul contului curent al balanței de plăți.

Cele patru variabile-obiectiv permit evaluarea principalelor dezechilibre macroeconomice interne și externe, monitorizarea schimbărilor ce au avut loc în economie și formularea politicilor corespunzătoare în scopul atingerii obiectivelor viitoare.

Între cele patru variabile se stabilesc importante corelații macroeconomice. De asemenea, între acestea și alți indicatori macroeconomici există conexiuni strânse.

## 1.2. Corelația dintre ritmul de creștere a PIB și rata șomajului

Privită la nivel teoretic, legătura este clară: când o economie se află în faza de recesiune, caracterizată prin scăderea ritmului de creștere a PIB (RPIB), rata șomajului (RS) crește; când are loc expansiunea economică, RPIB crește, în timp ce RS scade. Această corelație inversă (negativă) este cunoscută sub denumirea de legea lui Okun. Analizată în condițiile economiei SUA, legea s-a concretizat în următoarea relație:

$$RPIB_{t/t-1} = 3\% - 2(RS_t - RS_{t-1}),$$

unde:

$RPIB_{t/t-1}$  – ritmul de creștere a PIB în perioada t față de perioada t – 1;

3% – trendul de creștere a PIB (tendința relativă în timp);

$RS_{t,t-1}$  – rata șomajului în perioada t, respectiv t – 1.

Deci, dacă șomajul rămâne același, PIB va crește cu circa 3%. Pentru fiecare punct procentual de creștere a ratei șomajului, ritmul PIB va scădea cu puncte procentuale față de 3%. De exemplu, dacă RS crește în perioada curentă de la 6% la 8%, atunci RPIB real va fi de -1%:

$$RPIB = 3 - 2(8-6) = -1\%$$

Relația anterioară poate fi scrisă și în alt mod:

$$RS_{t+1} = RS_t - 0,5(RPIB_{t/t-1} - 3)$$

Se observă că șomajul în perioada curentă va fi mai mare sau mai mic comparativ cu cel din perioada anterioară, după cum RPIB va fi mai mare sau mai mic decât trendul de creștere (3%). Cu alte cuvinte, dacă se dorește reducerea șomajului cu un punct procentual, va trebui ca RPIB să atingă 5%:

$$RS_{t-1} - R_t = 0,5(5 - 3) = -1$$

Această relație are un caracter statistic, nefiind valabilă pentru orice țară, ci doar pentru SUA și numai pentru etapa în care Okun a făcut cercetarea. O asemenea relație statistică se poate deduce pentru fiecare țară în parte, în funcție de condițiile specifice ale etapei pe care o parcurge.

Analiza datelor statistice, în condițiile economiei României din ultimii ani, ne-a condus la concluzia că legea Okun este valabilă, dar, evident, într-o formă specifică.

În primul rând, trendul de creștere economică a fost considerat ritmul mediu anual de creștere a PIB în perioada 1980-1989, calculat la nivelul de 1,4%.

În al doilea rând, în perioada 1990-1993 nu se poate determina nicio relație statistică stabilă între ritmul de creștere a PIB și rata șomajului, deși este evidentă corelația inversă dintre cele două variabile.

În al treilea rând, începând cu 1994, se poate stabili o relație de tip Okun între modificarea ratei șomajului și modificarea ritmului de creștere a PIB față de trend, cu specificarea că legătura este cu decalaj în timp (defazată): creșterea PIB în perioada t, peste trendul înregistrat (1,4%), a condus la o reducere a șomajului în perioada următoare t + 1.

Relația dedusă este următoarea:

$$RS_{t+1} = RS_t + \alpha(RPIB_{t/t-1} - 1,4),$$

unde:

$$\alpha \in (-0,4; -0,45)$$

Cu alte cuvinte, creșterea ritmului PIB în anul t cu un punct procentual peste nivelul trendului a asigurat o reducere a ratei șomajului în anul t + 1 cu circa 0,4 puncte procentuale.

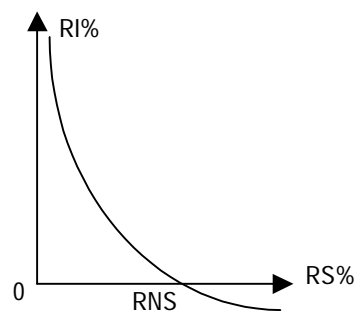
De altfel, modificarea PIB explică numai în parte evoluția ratei șomajului.

Mult mai puternică a fost influența pe care a exercitat-o asupra ratei șomajului rata medie a dobânzilor bancare la creditele acordate agenților economici.

Între cele două variabile s-a identificat o corelație directă cu o intensitate puternică.

## 1.3. Corelația dintre rata inflației și rata șomajului

Analiza seriilor de date statistice – în special a celor din țările dezvoltate, până în 1973, când s-a produs „șocul petrolier” – a evidențiat existența unei corelații inverse, simple și stabile, între rata inflației și rata șomajului. Cu alte cuvinte, între inflație și șomaj ar exista o relație de compensare ce constă în aceea că un șomaj mai mic poate fi obținut acceptând o inflație mai mare sau inflația poate fi redusă acceptând mai mult șomaj. Această corelație inversă este redată de curba lui Philips.



Curba lui Philips pe termen scurt

Relația de compensare de tipul celei prezentate grafic este valabilă numai pe termen scurt și este următoarea:

$$RI_t = RI_{t-1} + \alpha(RS_t - RNS)$$

În aceste condiții, rata actuală a inflației (RI) depinde de doi factori:

- componentă inerțială, definită de inflația așteptată, ce poate fi substituită cu inflația anterioară ( $RI_{t-1}$ );
- componentă ciclică, definită de devierea șomajului actual ( $RS_t$ ) față de rata naturală a șomajului (RNS).

Se observă din formulă că atât timp cât șomajul se menține la nivelul său natural, rata inflației nu se modifică. Corespunzător, dacă rata șomajului crește peste nivelul său natural, atunci rata inflației va înregistra o anumită reducere care depinde de parametrul  $\alpha$  (panta descrescătoare a curbei lui Philips).

După șocul petrolului din anii '70 s-a observat că relația între inflație și șomaj nu este atât de simplă. Rata inflației este de fapt influențată și de un al treilea factor ( $\varepsilon$ ), și anume de șocurile resimțite în oferta agregată (modificări ale PIB nominal datorate, de exemplu, creșterilor accentuate de prețuri la unele produse).

Relația anterioară devine:

$$RI_t = RI_{t-1} - \alpha(RS - RNS) + \varepsilon$$

Există astfel posibilitatea ca, pe termen lung, inflația și șomajul să nu respecte în anumite perioade corelația inversă dedusă de Philips. Evoluția celor două variabile se va înscrie însă pe o serie de curbe Philips trasate pe subperioade (pe termen scurt).

Nivelurile medii înregistrate pe rata inflației și rata șomajului în România pot fi analizate prin prisma curbei lui Philips.

#### 1.4. Corelația dintre ritmul de creștere a PIB și rata inflației

După cum PIB se calculează în prețuri curente sau în prețuri comparabile, se poate vorbi de evoluția nominală sau reală a acestui indicator.

Evoluția nominală este redată de relațiile:

$$IPIB_n = \frac{PIB_1^{ct}}{PIB_0^{ct}}$$

$$RPIB_n = IPIB_n - 1$$

Evoluția reală presupune recalcularea în prețuri comparabile (ale perioadei de bază) a PIB din perioada curentă, cu ajutorul deflatorului produsului intern brut (D):

$$PIB_1^{comp} = \frac{PIB_1^{ct}}{D}$$

unde:

$$D = RI + 1;$$

RI – rata inflației calculată pe baza deflatorului.

Evoluția reală este redată de relațiile:

$$IPIB_r = \frac{PIB_1^{comp}}{PIB_0^{comp}} \times \frac{PIB_1^{ct}}{PIB_0^{ct}}$$

$$RPIB_r = IPIB_r - 1$$

Relația de legătură între PIB nominal, PIB real și rata inflației este:

$$IPIB_n = IPIB_r \times D$$

sau transferată în ritmuri:

$$RPIB_n = RPIB_r + RI + RPIB_r \times RI$$

Cum ultimul produs înregistrează – în condițiile unei inflații reduse – o valoare semnificativă, în multe cazuri se utilizează relația:

$$RPIB_n = RPIB_r + RI$$

În condițiile actuale ale economiei românești, această ultimă relație nu poate fi utilizată, produsul  $RPIB_r \times RI$  având o valoare suficient de mare.

#### 1.5. Corelațiile de bază ale creșterii economice

Indicatorul sintetic ce caracterizează creșterea economică îl constituie produsul intern brut total sau pe locuitor, exprimat prin volumul și ritmul său de creștere. În aceste condiții, creșterea economică este definită ca un proces complex de sporire a dimensiunilor rezultatelor din economia națională, pe baza combinării și folosirii factorilor de producție direcți: forța de muncă, capitalul fix și consumurile de mijloace circulante materiale.

Dezvoltarea intensivă a unei economii presupune creșterea PIB prin folosirea mai eficientă a resurselor existente de forță de muncă, mijloace fixe și materiale. În schimb, dezvoltarea extensivă se referă la o creștere ce are loc prin sporirea volumului celor trei resurse.

În cadrul preocupărilor legate de conturarea unei teorii a creșterii economice, a fost generată o amplă dezbateră cu privire la factorii creșterii, interdependențele dintre aceștia și contribuția lor la obținerea rezultatelor, precum și la metodele statistice și de analiză macroeconomică utilizabile.

Dezvoltarea echilibrată a economiei naționale este condiționată de existența a trei corelații de bază între nivelurile și modificările (absolute și relative) ale agregatelor de rezultate (de obicei PIB), pe de o parte, și cele ale principalilor factori ai creșterii economice, pe de altă parte. Aceste corelații trebuie asigurate atât pe ansamblul economiei, cât și la nivelul fiecărei ramuri.

■ În primul rând, mărimea PIB depinde de volumul muncii consumate, măsurat la nivelul economiei naționale prin intermediul populației ocupate ( $\Sigma T$ )<sup>3</sup>, precum și de calitatea și intensitatea muncii prestate, cuantificate prin productivitatea socială a muncii ( $\overline{W}$ ).

$$PIB = \overline{W} \times \Sigma T - \text{la nivelul economiei naționale.}$$

Relația poate fi analizată și prin prisma aceluiași indicatori la nivelul fiecărei ramuri.

$$VAB = W \times T - \text{la nivelul unei ramuri;}$$

unde:

$$VAB = \text{valoarea adăugată brută.}$$

Prima relație, dacă este transferată în dinamică, devine:

$$IPIB = \overline{IW} \times I\Sigma T$$

sau

$$RPIB + 1 = (\overline{R\overline{W}} + 1) \times (R\Sigma T + 1),$$



unde:

- I – indicele de creștere a fiecărui indicator;
- R – ritmul de creștere a fiecărui indicator.

Prin dezvoltare, ultima relație poate fi rescrisă sub forma unei corelații între ritmurile de creștere.

$$R_{PIB} = \underbrace{R \bar{W}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + \underbrace{R \Sigma T}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}} + \underbrace{R \bar{W} \times R \Sigma T}_{\substack{\text{influența} \\ \text{comună}}}$$

Această relație poate fi aplicată în diferite variante în funcție de modalitatea de tratare a influenței comune:

- se poate face abstracție de influență comună, când cel puțin unul dintre ritmurile de creștere înregistrează o valoare semnificativă;
- se poate atribui influența comună unuia dintre factori, fie celui calitativ, fie celui cantitativ.

$$\begin{aligned} R_{PIB} &= \underbrace{R \bar{W}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + \underbrace{R \bar{W} \times R \Sigma T}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}} + R \Sigma T = R \bar{W} (1 + R \Sigma T) + R \Sigma T \\ &= \underbrace{R \bar{W} \times I \Sigma T}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + R \Sigma T \end{aligned}$$

sau

$$\begin{aligned} R_{PIB} &= \underbrace{R \bar{W}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + R \Sigma T + \underbrace{R \bar{W} \times R \Sigma T}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}} = \\ &= \underbrace{R \bar{W}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + R \Sigma T (1 + \underbrace{R \bar{W}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}}) = \\ &= \underbrace{R \bar{W} \times R \Sigma T}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} \times \underbrace{I \bar{W}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}} \end{aligned}$$

- se poate repartiza influența comună fiecărui factor, fie în mod egal, fie proporțional cu influențele independente (pure).

■ În al doilea rând, mărimea PIB este analizată în funcție de principalul element al avuției naționale – fondurile fixe ( $\Sigma F$ ) – și de eficiența medie a folosirii acestora ( $\bar{E}$ ).

$$PIB = \bar{E} \times \Sigma F \text{ – la nivelul economiei naționale;}$$

$$VAB = E \times F \text{ – la nivelul unei ramuri.}$$

■ În mod similar cu primul caz, corelația dintre ritmurile de creștere ale PIB și cele ale factorilor de influență este următoarea:

$$R_{PIB} = \underbrace{R \bar{E}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + \underbrace{R \Sigma F}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}} + \underbrace{R \bar{E} \times R \Sigma F}_{\substack{\text{influența} \\ \text{comună}}}$$

■ În al treilea rând, mărimea PIB depinde de volumul mijloacelor materiale circulante consumate ( $\Sigma C$ )<sup>4</sup> și de eficiența medie a folosirii acestora ( $\bar{M}$ ).

$$PIB = \bar{M} \times \Sigma C \text{ – la nivelul economiei naționale;}$$

$$VAB = M \times C \text{ – la nivelul unei ramuri.}$$

Corelația dintre ritmurile de creștere este următoarea:

$$R_{PIB} = \underbrace{R \bar{M}}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{intensiv}}} + \underbrace{R \Sigma C}_{\substack{\text{influența} \\ \text{factorului} \\ \text{extensiv}}} + \underbrace{R \bar{M} \times R \Sigma C}_{\substack{\text{influența} \\ \text{comună}}}$$

Corelațiile prezentate se referă la un singur element al procesului de producție: fie forța de muncă, fie capitalul fix, fie consumul de materiale. În acest fel, modificarea PIB este atribuită integral unuia dintre cei trei factori, făcând abstracție de ceilalți doi. Cum cele trei resurse acționează simultan în procesul de producție, ar trebui ca și modificarea PIB să fie rezultatul acțiunii lor corelate. Nu putem însuma pur și simplu influențele intensive de la fiecare element și apoi pe cele extensive, deoarece totalul nu va fi identic, ca mărime, cu sporul relativ al PIB.

Ca urmare, s-au propus o serie de metode de calcul care să permită să se stabilească în ce măsură dezvoltarea economiei naționale se realizează pe cale intensivă și în ce măsură pe cale extensivă, relativ la toate cele trei resurse luate împreună.

Punctul culminant îl constituie corelațiile existente între modificările relative ale PIB și ritmurile de creștere ale factorilor, pentru fiecare resursă în parte.

$$R_{PIB} = R \Sigma T + R \bar{W} \times I \Sigma T$$

$$R_{PIB} = R \Sigma F + R \bar{E} \times I \Sigma F$$

$$R_{PIB} = R \Sigma C + R \bar{M} \times I \Sigma C$$

$$\begin{matrix} \text{influența} & \text{influența} \\ \text{factorului} & \text{factorului} \\ \text{extensiv} & \text{intensiv} \end{matrix}$$

Pentru a ajunge la o formulă desfășurată care să cumuleze influențele extensive și intensive ale celor trei factori luați împreună, se va corecta fiecare influență de la fiecare element cu câte un coeficient: GT pentru forța de muncă, GF pentru capitalul fix, GC pentru consumul de materiale, coeficienți stabiliți astfel încât:

$$GT + GF + GC = 1(100)$$

Acești coeficienți ar putea fi:

■ ponderea valorică a masei fiecărui factor în costul total al factorilor, care poate fi exprimat prin ponderea valorii adăugate nete (VAN), a amortizării (A) și a consumului de materiale (sau a consumului intermediar – CI) în totalul producției brute (PB).

$$GT = GF = GC = 33,3\%$$

■ ponderi calculate pe baza elasticității fiecărui factor (E) în raport cu producția, elasticitate exprimată prin raportul între creșterea relativă a PIB și creșterea relativă a fiecărei resurse:

$$ET = \frac{RPIB}{RT}; \quad EF = \frac{RPIB}{RF}; \quad EC = \frac{RPIB}{RC};$$

$$GT = \frac{ET}{\Sigma E}; \quad GF = \frac{EF}{\Sigma E}; \quad GC = \frac{EC}{\Sigma E};$$

unde:

$\Sigma E$  = suma elasticităților celor trei resurse.

Această variantă prezintă dezavantajul de a nu se putea aplica în cazul unor elasticități negative.

În aceste condiții se poate scrie o relație din care să rezulte contribuția intensivă și extensivă a celor trei resurse la creșterea PIB:

$$\begin{aligned} RPIB &= (\overline{R\Sigma T} + \overline{R\bar{W}} \times \overline{I\Sigma T}) \times GT + (\overline{R\Sigma F} + \overline{R\bar{E}} \times \overline{I\Sigma F}) \times GF + \\ &\quad \text{influența forței de muncă} \quad \text{influența capitalului fix} \\ &+ (\overline{R\Sigma C} + \overline{R\bar{M}} \times \overline{I\Sigma C}) \times GC = \\ &\quad \text{influența consumului de materiale} \\ &= (\overline{R\Sigma T} \times GT + \overline{R\Sigma F} \times GF + \overline{R\Sigma C} \times GC) + \\ &\quad \text{influența extensivă totală} \\ &+ (\overline{R\bar{W}} \times \overline{I\Sigma T} \times GT + \overline{R\bar{E}} \times \overline{I\Sigma F} \times GF + \overline{R\bar{M}} \times \overline{I\Sigma C} \times GC). \\ &\quad \text{influența intensivă totală} \end{aligned}$$

Relațiile prezentate anterior pot fi utilizate pentru analiza dinamicii PIB pornind de la factorii de influență care au caracter de medii și de indicatori totalizatori. Utilizarea acestei variante – într-o primă fază a analizei macroeconomice – presupune verificarea omogenității economiei prin prisma reprezentativității mediei, respectiv prin prisma factorilor calitativi calculați la nivelul următor. Verificarea omogenității poate fi realizată printr-o analiză a coeficientului de variație ( $v$ ) calculat ca raport între abaterea medie pătratică ( $\sigma$ ) și nivelul mediu al indicatorului respectiv. De exemplu, în cazul productivității muncii, se utilizează relația:

$$v = \frac{\sigma_w}{\bar{W}} = \frac{\sqrt{\frac{\Sigma(W - \bar{W})^2 \times T}{\Sigma T}}}{\bar{W}} \times 100,$$

unde:

$W$ ,  $T$  – productivitatea muncii și numărul populației ocupate la nivelul fiecărei ramuri.

Se apreciază că, în cazul în care coeficientul de variație înregistrează o valoare de peste 35-40%, media nu este reprezentativă, iar contribuția factorilor la creșterea PIB va fi denaturată, deoarece media provoacă nivelarea valorilor individuale de la nivel de ramură. Ca urmare, în a doua fază a analizei macroeconomice, este necesar să se determine contribuția factorilor la nivelul ramurilor, urmând ca influența acestora asupra creșterii PIB să rezulte din agregarea contribuțiilor stabilite la nivelul ramurilor.

În aceste condiții, cele trei corelații de bază pot fi analizate pe baza următoarelor relații:

$$PIB = \Sigma W \times T$$

$$PIB = \Sigma E \times F$$

$$PIB = \Sigma M \times C$$

Sunt astfel evidențiate, în fiecare caz, doi factori de influență:

- factorul calitativ (intensiv) la nivel de ramură ( $W$ ,  $E$ ,  $M$ );
- factorul cantitativ (extensiv) la nivel de ramură ( $T$ ,  $F$ ,  $C$ ).

Relațiile anterioare pot fi studiate și pe baza unor sisteme factoriale ce implică influența modificărilor în structura de ramură a fiecărei resurse:

$$PIB = \bar{W} \times \Sigma T = \Sigma(W \times q^T) \times \Sigma T$$

$$PIB = \bar{E} \times \Sigma F = \Sigma(E \times q^F) \times \Sigma F$$

$$PIB = \bar{M} \times \Sigma C = \Sigma(M \times q^M) \times \Sigma C$$

Cei trei factori de influență puși în evidență sunt:

- factorul calitativ (intensiv) la nivel de ramură ( $W$ ,  $E$ ,  $M$ );
- factorul structural ( $q^T$ ,  $q^F$ ,  $q^M$ );
- factorul cantitativ (extensiv) la nivelul economiei naționale ( $\Sigma T$ ,  $\Sigma F$ ,  $\Sigma C$ ).

Analiza poate fi adâncită luând în considerare corelația ce există între productivitatea muncii și eficiența capitalului fix:

$$\bar{W} = \bar{E} \times \bar{Z} - \text{la nivelul economiei naționale};$$

$$W = E \times Z - \text{la nivelul unei ramuri.}$$

unde:

$Z$  – înzestrarea muncii cu fonduri fixe.

Pornind de la aceste relații, mărimea PIB se poate determina cu ajutorul formulelor:

$$PIB = \Sigma W \times T = \Sigma E \times Z \times T$$

$$PIB = \bar{W} \times \Sigma T = \bar{E} \times \bar{Z} \times \Sigma T = \Sigma(E \times YF) \times \Sigma(YT \times Z) \times \Sigma T$$

În funcție de scopurile cercetării și de calitatea datelor statistice disponibile, la analiza creșterii PIB poate fi utilizată oricare dintre relațiile factoriale prezentate în acest paragraf. Evident, cea mai complexă – prin numărul și importanța factorilor luați în considerare, precum și prin corelația evidențiată între indicatorii de eficiență – este ultima relație, aceasta fiind utilizată în continuare pentru determinarea contribuției fiecărui element la modificarea PIB.

---

**Bibliografie**

---

- Anghelache, C-tin (2005). *România 2005 – Starea economică la a câta schimbare?*, Editura Economică, București
- Anghelache, C-tin (2004). *Sistemul European al Conturilor – note de curs*, Editura ARTIFEX, București
- Anghelache, C-tin (1996). *Măsurarea și compararea dezvoltării economice*, Editura Economică, București
- Anghelache, C-tin, Capanu, I. (2004). *Statistică macroeconomică*, Editura Economică, București
- Anghelache, C-tin, Isaic-Maniu, Al., Mitruț, C-tin, Voineagu, V. (2005). *Sistemul conturilor naționale*, Editura Economică, București
- Capanu, I., Wagner, P., Mitruț, C-tin (1994). *Sistemul Conturilor Naționale și Agregate Macroeconomice*, Editura ALL, București
- Isaic-Maniu, Al., Antonescu, C., Korca, M., Mitruț, C-tin, Voineagu, V. (1994). *Statistică Generală și Economică*, Editura „Constantin Brâncoveanu”, Rm. Vâlcea
- Isaic-Maniu, Al., Korca, M., Mitruț, C-tin, Voineagu, V. (1998). *Statistică*, Editura Independența Economică, București
- Isaic-Maniu, Al., Mitruț, C-tin, Voineagu, V. (1995). *Macroeconomie și analiză macroeconomică*, Editura „Constantin Brâncoveanu”, Rm. Vâlcea
- Isaic-Maniu, Al., Mitruț, C-tin, Voineagu, V. (1989). *Statistica pentru managementul afacerilor*, Ediția a II-a, Editura Economică, București

# Dilemele aderării României la UEM

■

**Cristian Socol**

*Lector universitar doctor*

**Aura Niculescu**

*Asistent universitar doctorand*

Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *Our study evaluates the trade-off between real and nominal convergence in transition countries relating European integration (case of Romania). The potential conflict between Maastricht criteria and the possibility to obtain a faster real convergence with the European Union countries is explained with Ballassa-Samuelson effect. In addition, according this effect, we study the monetary policy regimes for Romanian authorities in perspective of the future admittance in Exchange Rate Mechanism II (ERM II).*

**Key words:** integration; nominal convergence; real convergence; Ballassa-Samuelson effect; ERM II.

■

Aderarea României la Uniunea Europeană se apropie. În 2003, Consiliul Europei a afirmat că UE va accepta Bulgaria și România în Uniunea Europeană, în 2007, în cazul în care aceste țări vor îndeplini criteriile de aderare. După ani de ezitări, performanța economică a României s-a îmbunătățit.

Conform tratatelor europene, toate țările care aderă la Uniunea Europeană vor trebui ca, mai devreme sau mai târziu să îndeplinească criteriile de aderare la Zona Euro și să implementeze moneda euro ca monedă de circulație. Conform lui Paul de Grauwe (2004), riscurile economice vor crește ca urmare a unei integrări mai adânci.

Cele mai multe țări din Europa Centrală și de Est, care au intrat în Uniunea Europeană la 1 mai 2004, și-au exprimat deja oficial intenția de a se alătura Uniunii Economice și Monetare cât mai repede posibil. Prin urmare și România va trebui să facă, mai devreme sau mai târziu, acest pas.

Calendarul desfășurării activităților țării noastre în legătură cu integrarea europeană este prezentat în tabelul de mai jos:

## Etapele integrării României în UEM

1 ianuarie 2007 – aderarea la UE	Până la data de 1.01.2007 <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Îndeplinirea Criteriilor de la Copenhaga</li><li>▪ Trecerea la referința euro</li><li>▪ Legea privind modificarea statutului BNR</li><li>▪ Liberalizarea contului de capital</li><li>▪ Modificarea strategiei de politică monetară a BNR – trecerea la țintirea inflației</li></ul>
Participarea la ERM II 2010-2011	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Îndeplinirea criteriilor de la Maastricht</li><li>▪ Adoptarea euro</li></ul>

*Cerințele Uniunii Europene privind statele candidate la integrarea în Uniunea Europeană se bazează pe concluziile Consiliului European de la Copenhaga (1993), care a stabilit condițiile pe care statele candidate trebuie să le îndeplinească pentru a deveni membre ale UE.*

### Criteriile de la Copenhaga

1. Stabilitatea instituțiilor ce garantează democrația, statul de drept, drepturile omului și protecția minorităților;
2. Existența unei economii de piață funcționale și capacitatea de a face față presiunii concurențiale și forțelor pieței din Uniunea Europeană;
3. Capacitatea de asumare a obligațiilor de stat membru, inclusiv cele privind aderarea la obiectivele uniunii politice, economice și monetare (implementarea acquis-ului comunitar).

Politicile realizate de autoritățile fiecărei țări trebuie să urmărească, înainte de toate, îndeplinirea criteriilor de convergență nominală și, totodată, atingerea convergenței reale. Cel mai important lucru de realizat acum pentru noi este recuperarea decalajelor în domeniul economiei reale, pentru a asigura succesul adoptării monedei unice. *Robert Mundell* (R. Mundell, 1963) - laureat al premiului Nobel în economie, în articolul său referitor la zonele monetare optime din 1961, a întrebat: „Când este oportun pentru un număr de regiuni să renunțe la suveranitatea monedei lor în favoarea unei monede comune?” (articolul menționează pe scurt avantajele unei monede comune, dezavantajele fiind descrise mai în detaliu). Astfel, se demonstrează că adoptarea monedei euro într-un moment nepotrivit poate avea urmări mai mult negative decât pozitive.

În ceea ce privește *Criteriile de convergență* la Uniunea Economică și Monetară, îndeplinirea acestora reprezintă testul economic de evaluare a stadiului de pregătire a unei economii pentru aderarea la această uniune. Aceste criterii au fost stabilite prin Tratatul de la Maastricht, ratificat de către toate țările membre UE în 1993.

Tratatul de la Maastricht, semnat la 7 februarie 1992, nu prevede un calendar strict pentru adoptarea euro, lăsând

acest proces la latitudinea fiecărei țări, în consultare cu Comisia Europeană (Bruxelles) și cu Banca Centrală Europeană (Frankfurt). Numai țările care dovedesc atingerea unei convergențe durabile pot participa la etapa finală a Uniunii Economice și Monetare. În tratat se acordă o mai mare importanță *convergenței nominale* decât celei *reale*. El nu face referire la criteriile de convergență reală, însă problema convergenței reale este cel puțin la fel de importantă ca și cea a convergenței nominale. Astfel, 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.

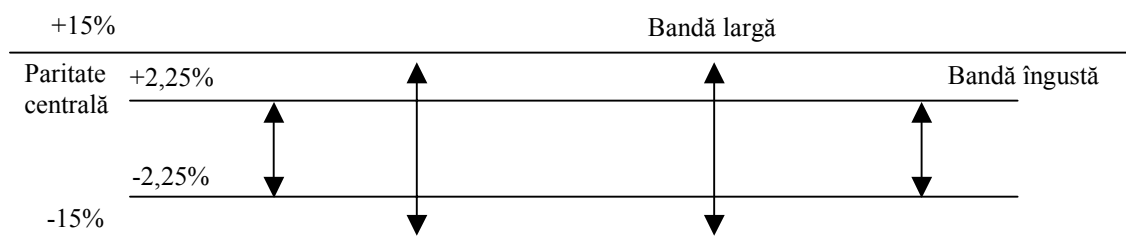
### Criteriile de la Maastricht

1. Deficit bugetar	maximum 3% din PIB;
2. Datorie publică	maximum 60% din PIB;
3. Rata inflației	să nu depășească cu mai mult de 1,5% media inflației celor mai „bune” trei țări din anul precedent (adică $1,1\% + 1,5\% = 2,8\%$ la momentul 2006);
4. Dobânzi nominale pe termen lung (10 ani)	să nu depășească cu mai mult de 2% media dobânzilor celor mai „bune” trei țări din punctul de vedere al inflației (adică $4,2\% + 2\% = 6,2\%$ la momentul 2006);
5. Cursul de schimb	participarea pentru cel puțin 2 ani în ERM II fără devalorizări unilaterale.

*Sistemul ERM-II* este caracterizat astfel:

- o paritate centrală;
- o bandă „îngustă” de  $+ 2,25\%$ ;
- o bandă „largă” de  $+ 15\%$ .

### Paritatea centrală a Sistemului Monetar European



Conform Comisiei Europene, menținerea unui curs de schimb stabil, timp de 2 ani, presupune încadrarea în banda îngustă ( $+ 2,25\%$ ). În practică, CE și BCE vor tolera o încălcare a bandei înguste, dar numai în sensul aprecierii, nu și al deprecierei monedei. În realitate este vorba de o bandă asimetrică, de  $-2,25\%$  și  $+15\%$ , care trebuie apărută timp de cel puțin doi ani, cu forțe proprii, fără vreun sprijin extern.

În acest context, instituțiile monetare ale României nu numai că trebuie să susțină tranziția la o economie de piață, dar trebuie să nu piardă din vedere faptul că *pe termen lung* România va trebui să facă față cerințelor

impuse de către Mecanismul Ratei de Schimb II (ERM II). Aceste obiective necesită din partea Băncii Naționale a României atât restructurarea sectorului bancar, cât și a instituțiilor care au legătură cu politica monetară, în contextul general care respectă cerințele și reflectă funcționarea Sistemului Euro.

În prezent, în literatura de specialitate internațională, există studii care analizează posibilitatea participării statelor din Europa Centrală și de Est la UEM. În general se consideră că țările candidate îndeplinesc unele criterii ZMO și ca atare pot participa cu succes la UEM.



În 2002, la Varșovia, în cadrul seminarului „*Monetary and Exchange Rate Strategies Related to the Current European Union's Enlargement*”, Rainer Schweickert (Kiel Institute for World Economics) a demonstrat că toate țările candidate, cu excepția României, ar avea beneficii mai mari decât costuri în urma aderării la UEM. El concluzionează că un anumit grup de țări (Cehia, Estonia, Ungaria și Slovenia) este posibil să adere rapid la UEM, chiar ar fi indicat să nu mai aștepte încă doi ani (pentru a participa în ERM II și apoi evaluate), întrucât arată un nivel ridicat de convergență cu zona euro. România, din păcate, este situată pe ultimul loc: „*România nu arată un nivel ridicat de convergență economică cu zona euro și se află departe de respectarea criteriilor de la Maastricht*”. Convergența structurală a țărilor candidate cu UE este analizată și în *EU Monitor* (Deutsche Bank), România fiind pe ultimul loc și în acest clasament. În prezent, însă, România s-a apropiat mult de îndeplinirea criteriilor de la Maastricht.

În 2005, Paul de Grauwe și Francesco Mongelli au realizat „*planul ZMO*”, prin care demonstrează că decizia de aderare la zona euro va presupune o majorare a fiecăreia dintre variabilele analizate (*flexibilitate, integrare, simetrie*), ceea ce va îmbunătăți compromisul dintre celelalte două; aderarea la zona euro implică o interacțiune continuă între acestea (*flexibilitate-integrare; simetrie-flexibilitate; simetrie-integrare*).

România mai are încă multe de realizat până la trecerea la moneda unică. Este important de precizat însă că adoptarea monedei euro nu trebuie tratată de niciuna dintre țările „pretendente”, prin urmare nici de țara noastră, drept un scop în sine. Se înțelege astfel că, în cazul țărilor mai puțin avansate care vor să adopte euro, nu este indicat să se renunțe la politica monetară proprie atât timp cât riscul apariției unor șocuri asimetrice este ridicat, întrucât adoptarea euro este urmărită în primul rând pentru beneficiile aduse. Pe de altă parte, politica BCE nu vizează particularitățile fiecărei economii, ea adresându-se unor structuri economice presupuse similare.

### Manifestarea Efectului Balassa-Samuelson în procesul integrării în UEM

Pentru ca o țară să intre în Uniunea Europeană, ea trebuie să îndeplinească Criteriile de la Copenhaga, iar pentru a se alătura la Uniunea Economică și Monetară, trebuie să satisfacă Criteriile de la Maastricht. În afară de îndeplinirea criteriilor de convergență nominală, pentru intrarea în UEM sunt necesare a fi îndeplinite și alte criterii, numite criterii de convergență reală, criterii care nu sunt prevăzute în mod explicit în documentele referitoare la aderare, dar care trebuie realizate în virtutea procesului de „catching-up”. Criteriile de convergență reală se referă la

următorii indicatori: PIB, PIB/locuitor, salariul mediu real, structura economiei, concurența prețurilor, convergența veniturilor, a productivității etc.)

Având în vedere manifestarea *Efectului Balassa-Samuelson* în economiile în tranziție, deci și în economia României, impactul creșterii rapide a productivității (în virtutea procesului de catching-up) asupra inflației va constitui un impediment major în drumul spre Uniunea Economică și Monetară, pentru țările din Europa Centrală și de Est.

Pentru a demonstra cum se produce Efectul Balassa-Samuelson, de Grauwe și Schnabl realizează un model în care iau în calcul două economii deschise, în ambele economii producându-se atât bunuri „tradable”, cât și „non-tradable”.

Ipotezele modelului:

- Concurență perfectă între piețele bunurilor „tradable” din cele două țări;
- Perfectă mobilitate în piața națională a forței de muncă, dar nu și între cele două țări;
- Inexistența unei concurențe directe între sectoarele „non-tradable” din cele două țări;
- Inexistența unei competiții între sectoarele „tradable” și „non-tradable” în interiorul fiecărei țări.

Producția de bunuri „tradable” și „non-tradable” din fiecare țară este reprezentată cu ajutorul a două funcții de producție tip „Cobb-Douglas”, una pentru sectorul „tradable” (T), iar cealaltă pentru sectorul „non-tradable” (NT):

$$Y^T = A^T (K^T)^{\gamma^T} (L^T)^{1-\gamma^T}, \quad 0 < \gamma^T < 1$$

$$Y^{NT} = A^{NT} (K^{NT})^{\gamma^{NT}} (L^{NT})^{1-\gamma^{NT}}, \quad 0 < \gamma^{NT} < 1$$

unde:

$Y^i$  = producția (în termeni reali) obținută în sectorul „i”, (i = T, NT);

$A^i$  = constantă care ține de tehnologia utilizată în sectorul „i”;

$K^i$  = capitalul utilizat în sectorul „i”;

$L^i$  = forța de muncă utilizată în sectorul „i”.

Atât în sectorul „tradable”, cât și în „non-tradable”, producția este obținută prin combinarea celor trei componente: tehnologie, capital, muncă. Pornind de la obiectivul fundamental în fiecare sector, și anume maximizarea rezultatelor, productivitatea marginală a muncii va trebui să fie egală cu salariul real în fiecare sector.

$$\begin{aligned} \frac{\partial Y^i}{\partial L^i} &= (1 - \gamma^i) A^i (K^i)^{\gamma^i} (L^i)^{-\gamma^i} = \\ &= (1 - \gamma^i) \frac{Y^i}{(L^i)^{1-\gamma^i}} = (1 - \gamma^i) \frac{Y^i}{L^i} \end{aligned}$$

$(1 - \gamma^i) \frac{Y^i}{L^i} =$  productivitatea marginală a muncii în sectorul „i”;

$Q^i = \frac{Y^i}{L^i} =$  productivitatea medie a muncii în sectorul „i”;

$\frac{W^i}{P^i} =$  salariul real în sectorul „i”, definit ca raport între salariul nominal și nivelul prețului.

De aici rezultă:

$$\begin{aligned} (1 - \gamma^T) \frac{Y^T}{L^T} &= \frac{W^T}{P^T} \\ (1 - \gamma^T) Q^T &= \frac{W^T}{P^T} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} (1 - \gamma^{NT}) \frac{Y^{NT}}{L^{NT}} &= \frac{W^{NT}}{P^{NT}} \\ (1 - \gamma^{NT}) Q^{NT} &= \frac{W^{NT}}{P^{NT}} \end{aligned} \quad (2)$$

Salariile nominale în sectoarele „tradable” și „non-tradable” sunt presupuse a fi egale ca urmare a asumării ipotezei de perfectă mobilitate a forței de muncă între cele două sectoare:

$$W^T = W^{NT} = W \quad (3)$$

Împărțind ecuația (1) la (2), ținând cont de relația (3) și înmulțind cu (-1) obținem:

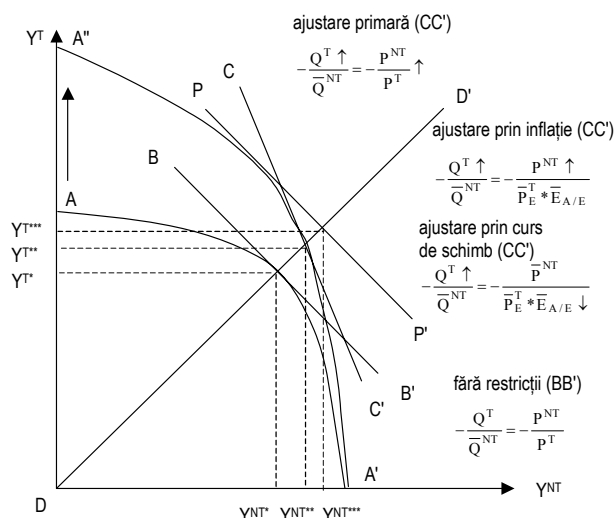
$$-c \frac{Q^T}{Q^{NT}} = -\frac{P^{NT}}{P^T} \quad (4)$$

unde:

$$c = \frac{1 - \gamma^T}{1 - \gamma^{NT}} \text{ este pozitiv și constant.}$$

Plecând de la ecuația (4), dacă productivitatea în sectorul „non-tradable” este constantă ( $Q^{NT} = \text{constant}$ ), atunci o creștere a productivității în sectorul „tradable” ( $Q^T = \text{crește}$ ) va duce la creșterea prețurilor relative din cele două sectoare ( $P^{NT}/P^T = \text{crește}$ ). Având în vedere că în calculul indicelui prețurilor de consum (IPC) se ia în considerare un coș de bunuri, format atât din bunuri „tradable”, cât și „non-tradable”, atunci inflația care se măsoară utilizând IPC crește și ea.

Modalitatea de producere a efectului Balassa-Samuelson în economiile țărilor în dezvoltare este prezentată în figura următoare:



**Efectul Balassa-Samuelson –  
Curs de schimb fix sau inflație constantă**

$P_E$  - corespunde nivelului de preț înregistrat în zona euro;  
 $E_{A/E}$  - cursul de schimb nominal al monedei naționale față de euro;

$c$  - constant și egal cu 1;

$AA'$  - frontiera posibilităților de producție;

$BB'$  - linia constrângerii bugetare (linia prețului,  $-P^{NT}/P^T$ );

$DD'$  - dreapta cererii;

$-c \frac{Q^T}{Q^{NT}}$  - rata productivității marginale, ce corespunde cu panta frontierei  $AA'$ .

punde cu panta frontierei  $AA'$ .

$$Y = P^T * Y^T + P^{NT} * Y^{NT}$$

În graficul de mai sus echilibrul se stabilește în punctul  $E(Y^{NT*}, Y^{T*})$ , unde linia prețurilor relative este tangentă la curba posibilităților de producție și unde ecuația (4) se verifică. Punctul  $E(Y^{NT*}, Y^{T*})$  se găsește, de asemenea, și pe dreapta cererii. Pentru simplificare, s-a presupus că, indiferent de nivelul venitului, structura consumului de bunuri „tradable” și „non-tradable” rămâne aceeași.

Presupunând o creștere a productivității în sectorul „tradable” în țările aderante, inclusiv România, în condițiile menținerii constante a productivității în sectorul „non-

tradable”, vom asista la o modificarea a raportului  $\frac{Q^T}{Q^{NT}}$

în sensul creșterii acestuia. Curba  $AA'$  se va transforma în curba  $A'A''$ . Cu același capital și aceeași forță de muncă utilizate, acum, în țările aderante, se vor produce mai multe bunuri „tradable”. Dacă  $Q^{NT} = \text{constant}$ ,  $L^{NT} = \text{constant}$ , rezultă  $Y^{NT} = \text{constant}$ , iar intersecția cu axa X rămâne aceeași. Modificarea productivității în sectorul „tradable”

( $Q^T = \text{crește}$ ) va duce la o modificare a liniei prețurilor relative ( $\frac{p^{NT}}{p^T} = \text{crește}$ ); actuala linie a prețurilor relative,  $CC'$ , este mai abruptă.

Echilibrul se stabilește acum în punctul  $F(Y^{NT**}, Y^{T**})$ . Noul echilibru stabilit în punctul F, de tangentă a liniei restricției bugetare  $CC'$  la noua frontieră de producție  $A'A''$  se poate realiza în două modalități, așa cum se poate observa din graficul de mai sus:

- *ajustarea prin inflație*: ceea ce se întâmplă în practică sub o politică a cursului nominal de schimb fix;
- *ajustarea prin cursul de schimb*: în condițiile existenței unui curs de schimb flotant, inflația va putea fi menținută sub control.

Analizând criteriile de la Maastricht, s-a demonstrat că două dintre criteriile: *criteriul inflației și criteriul cursului de schimb* intră în contradicție, în condițiile în care țările trebuie să facă față și procesului de „catch-up”.

Așa cum s-a observat din analiza altor economii, pe parcursul perioadei de „catch-up”, impactul creșterii productivității în sectorul „tradable” asupra inflației depinde de regimul cursului de schimb din țara respectivă:

- *Cursul de schimb fix*: creșterea productivității în sectorul „tradable”, neînsoțită de o creștere a productivității în sectorul „non-tradable”, dar însoțită de o creștere similară a salariilor în acest sector va duce la creșterea IPC, deci a inflației.
- *Cursul de schimb flexibil*: diferențele de productivitate între cele două sectoare, în condițiile menținerii constante a prețurilor în sectorul „non-tradable”, se vor reflecta în aprecierea nominală a cursului de schimb.

În concluzie, indiferent de regimul cursului de schimb stabilit de către o țară, impactul câștigurilor relative de productivitate în sectoarele „tradable” și „non-tradable” asupra cursului de schimb real este același (de apreciere a monedei naționale în termeni reali).

Din cele prezentate mai sus se poate observa contradicția între *criteriul inflației și criteriul cursului de schimb* prevăzute în Tratatul de la Maastricht. De asemenea, se poate observa *contradicția dintre criteriile de convergență reală și nominală* pentru țările care vor să se alăture, cât mai repede, la Uniunea Economică și Monetară.

Aderarea la UEM a noilor țări membre implică *găsirea celui mai favorabil compromis între convergența reală și convergența nominală*, în condițiile în care după cei doi ani de ERM II o țară trebuie să îndeplinească în totalitate criteriile de la Maastricht. Atunci când inflația se va măsura într-o singură cifră, putem lua în calcul asigurarea unei stabilități a cursului de schimb care să se încadreze în cerințele Tratatului de la Maastricht. Problema mai dificilă în acest caz este participarea la ERM II și expunerea la riscurile pe care le presupune acest mecanism.

Încheierea participării la ERM II presupune stabilirea ratei de schimb de conversie între moneda națională și euro, ceea ce are un impact semnificativ asupra evoluției viitoare a economiei. Astfel, *aderarea la zona euro la o rată prea mare de schimb ar determina o competitivitate mai redusă a exporturilor, ceea ce va afecta negativ procesul de creștere economică; în schimb, un curs de schimb pentru care moneda ar fi depreciată în raport cu euro va genera creșterea inflației*. În acest context, ERM II reprezintă o fază de testare a ratei centrale și a sustenabilității convergenței în general, rata de schimb trebuind să reflecte în mod necesar performanțele economice relative la zona euro; această rată nu va fi în cele din urmă decât consecința așteptărilor piețelor financiare. Pentru noile țări membre, care înregistrează câștiguri relativ superioare de productivitate și o apreciere nominală a monedei, este mai probabilă reevaluarea monedelor naționale (cazul Irlandei), decât devalorizarea (cazul Greciei).

Țările ECE au înregistrat o apreciere semnificativă a cursului de schimb, explicată atât de câștigurile de productivitate ale acestora, precum și de fluxurile de investiții străine și de capitalurile speculative. Aprecierea în termeni reali s-a realizat fie printr-o apreciere în termeni nominali a monedei naționale în raport cu euro, fie printr-o depreciere a monedei inferioară diferențialului de inflație cu zona euro.

Modificarea procentuală a ratei nominale de schimb sugerează că benzile de fluctuație ale ERM II sunt totuși suficient de largi pentru a evita o variație cu (+/- 15 %) față de euro timp de doi ani; *Buiter și Grafe (2003)* estimează că efectul Balassa-Samuelson (B-S) determină o apreciere medie anuală a monedei între 1,5 % și 2,5 % pentru țările din centrul Europei; considerând și impactul reducerii costurilor capitalului asupra productivității și salariilor din sectoarele care produc bunuri comercializabile, impactul efectului B-S ar fi de aproximativ 3,5% pe an. În consecință, ERM II oferă o flexibilitate ridicată pentru a atenua acest efect. În cazul în care efectul B-S este semnificativ, autoritățile din țările cu o *rată de schimb fixă* pot fi constrânse să mențină politici monetare și fiscale foarte restrictive pentru a ajunge la inflația impusă de Tratatul de la Maastricht, reducându-și astfel rata de creștere economică. Pe de altă parte, autoritățile din țările cu o *rată de schimb flexibilă* pot fi constrânse să permită o apreciere rapidă a ratei de schimb, aceasta conducând la atragerea capitalurilor speculative și la afectarea competitivității.

Progresele în îndeplinirea criteriilor de la Maastricht au influențat variabilele economice reale, relația reciprocă fiind de asemenea valabilă. Cele două procese sunt complementare și ar trebui urmărite în paralel, deoarece procesul de convergență reală influențează variabilele nominale, dar și procesul de convergență nominală influențează variabilele reale.

**Propuneri pentru rezolvarea dilemei**

Una din problemele majore ale țărilor din Europa Centrală și de Est este decalajul mare dintre nivelul de dezvoltare economică al acestora și nivelul de dezvoltare al țărilor din UE-15 (PIB/loc., venit/loc., salariu mediu etc.). Deci necesitatea unei creșteri economice reale este evidentă. Dar aceasta va conduce la manifestarea efectului Balassa-Samuelson. Manifestarea lui face ca îndeplinirea simultană a criteriilor inflație și curs de schimb în condițiile realizării unei creșteri economice să fie imposibilă. *Care ar fi soluțiile pentru ieșirea din acest impas?*

Soluții propuse:

1. Impunerea unei politici fiscale restrictive;
2. Aprecierea nominală a cursului de schimb în ERM II.

*1. Impunerea unei politici fiscale restrictive*

Politica monetară nu poate acționa de una singură pentru realizarea convergenței nominale și reale cu UE; politicile monetară și fiscală trebuie coordonate pentru îndeplinirea acestui obiectiv (Mishkin, 2000). Halpern și Wyplosz (2002) au sugerat că factorii care acționează asupra prețurilor bunurilor din sectorul „non-tradable” nu sunt doar factori care țin de ofertă (productivitatea), ci și factori care țin de cerere. Creșterea productivității în sectorul „tradable” nu are ca efect doar creșterea indicelui prețurilor de consum, ci și creșterea veniturilor, prin urmare și a consumului. În aceste condiții, prețurile relative ale bunurilor „tradable” și „non-tradable” pot fi influențate în mod diferit de către consumul privat:

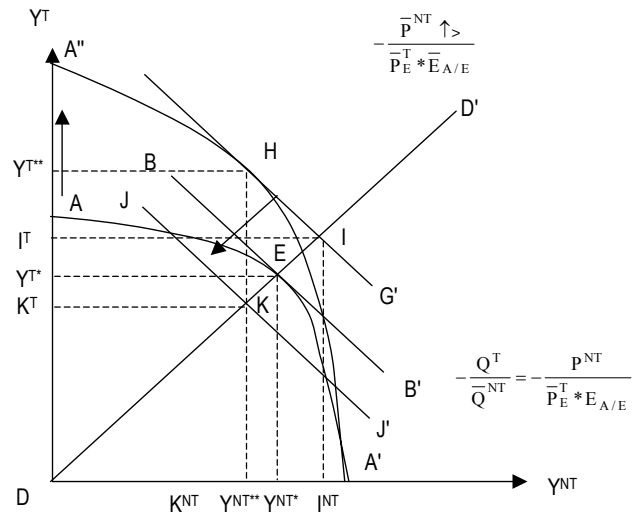
- a) Cererea pentru bunurile „tradable” crește în aceeași măsură ca cererea pentru bunurile „non-tradable”: în acest caz, efectul cererii este neutru, diferența de prețuri fiind datorată doar efectului ofertă;
- b) Cererea pentru bunurile „tradable” crește într-o măsură mai mare decât cea pentru bunurile „non-tradable”: în acest caz, efectul ofertă este compensat de efectul cerere (efectul Balassa-Samuelson se manifestă mai puțin);
- c) Cererea pentru bunurile „tradable” crește într-o măsură mai mică decât cea pentru bunurile „non-tradable”: în acest caz, efectul Balassa-Samuelson se accentuează.

Luând în calcul toate aceste efecte, Halpern și Wyplosz argumentează că, de obicei, într-o economie o creștere a veniturilor duce la o creștere mai mare a cererii pentru servicii, și de aici, vom asista la o accentuare a efectului Balassa-Samuelson.

Împiedicarea creșterii cererii pentru servicii ar putea fi realizată printr-o impozitare mai mare a veniturilor, ceea ce va contribui la reducerea presiunilor inflaționiste. O măsură alternativă ar fi *reducerea cererii guvernamentale pentru bunurile „non-tradable”*. Aceste

măsuri aferente unei politici fiscale restrictive vor duce la diminuarea impactului inflației fără afectarea cursului de schimb.

După cum se observă din figura de mai jos, prin aceste măsuri linia bugetului se va deplasa spre stânga (JJ’). Aceasta va conduce la compensarea efectului ofertă de către efectul cerere, iar panta liniei bugetului nu se va modifica.



**Efectul Balassa-Samuelson – Politică fiscală restrictivă**

Așa cum se observă și în figura de mai sus, noul echilibru se va stabili în punctul  $K(K^T, K^{NT})$ , care satisface cele două criterii inflație și curs de schimb din Tratatul de la Maastricht. Acest punct de echilibru, în realitate, corespunde unei scăderi economice, ca urmare a reducerii cererii agregate, datorită practicării unei politici fiscale restrictive.

În concluzie, aplicarea unor politici fiscale restrictive va putea duce la îndeplinirea criteriilor de la Maastricht, dar cu costul reducerii cererii agregate; prin urmare, va conduce la o scădere economică.

*2. Aprecierea nominală a cursului de schimb în ERM II*

Aplicarea unei politici de apreciere a cursului de schimb nominal în ERM II ar putea furniza un mecanism de ajustare „natural” pentru diferențialul de productivitate dintre sectorul „tradable” și sectorul „non-tradable”, iar o intervenție guvernamentală discreționară n-ar mai fi necesară, așa cum se întâmplă în cazul aplicării unei politici fiscale restrictive. Pierderile din cererea agregată ar putea fi evitate prin stabilirea unei astfel de politici.

Printr-o politică fiscală restrictivă, ca în figura de mai sus, echilibrul consumatorului se va deplasa din punctul  $I(I^T, I^T)$  în punctul  $K(K^T, K^{NT})$ , în timp ce echilibrul producătorului va rămâne în punctul  $H(Y^{NT**}, Y^{T**})$ . În această situație ajustarea se face printr-o contracție a

cererii agregate, fără schimbarea prețurilor relative ale bunurilor din sectorul „tradable” și sectorul „non-tradable”.

Ajustarea printr-o apreciere nominală a cursului de schimb se realizează, de fapt, prin modificări în prețurile relative ale bunurilor „tradable” și „non-tradable”, prin urmare panta liniei prețurilor relative se va modifica. Așa după cum se poate observa din figura care redă efectul B-S pentru curs de schimb fix sau inflație constantă, o apreciere nominală va stabili echilibrul în punctul F ( $Y^{NT**}$ ,  $Y^{T**}$ ) de pe linia CC'. Fără o modificare a prețurilor relative echilibrul ar corespunde punctului F' ( $Y^{NT***}$ ,  $Y^{T***}$ ). Și în acest caz, se va înregistra o pierdere în cererea agregată ( $Y^{NT***} - Y^{NT**}$ ), dar această pierdere este mai mică decât în cazul aplicării unei politici fiscale restrictive ( $I^{NT} - K^{NT}$ ).

În concluzie, această politică de apreciere a cursului de schimb în termeni nominali corespunde, practic, unei reinterpretări a criteriului curs de schimb din Tratatul de la Maastricht, fără o renegociere a acestuia. Înlocuirea politicii fiscale restrictive în țările Europei Centrale și de Est va duce la o apreciere reală a monedei naționale în perioada ERM II, în condițiile menținerii inflației sub control.

Chiar Comisia Europeană a semnalat că banda de fluctuație de +15% presupusă de ERM II este suficient de largă pentru a permite statelor membre aplicarea unor politici macroeconomice corespunzătoare evoluției lor structurale și necesităților specifice fiecărui stat, astfel încât să facă față cerințelor criteriilor de la Maastricht.

Aplicarea în practică a unei astfel de soluții: aprecierea nominală a cursului de schimb în ERM II are ca puncte de pornire: „Modelul irlandez” și „Modelul grecesc” aplicate de cele două state în perioada premergătoare intrării în Uniunea Economică și Monetară.

### **Există alternative la trecerea prin ERM II? Un alt punct de vedere**

ERM II reprezintă o etapă pe drumul către euro ca monedă națională. Ne putem întreba dacă nu există cumva o alternativă pentru acest mecanism.

După cum am arătat pe parcursul lucrării, adoptarea euro în spațiul Uniunii Europene presupune *parcurerea graduală* a mai multor etape. Drumul spre introducerea euro a fost stabilit prin adoptarea, în anul 1991, a *Tratatului de la Maastricht*.

Faptul că primele 11 țări din Uniunea Europeană au adoptat euro după parcurerea a trei etape prevăzute în Tratatul de la Maastricht nu exclude alte posibile evoluții în ceea ce privește strategiile pe care le vor adopta, în final, alte țări membre ale Uniunii Europene care vor adopta euro.

Există și alte *strategii posibile*: o *strategie bruscă* (prin contrast cu cea graduală deja utilizată) și o *abordare bazată pe o monedă paralelă*.

Strategia graduală (Maastricht) presupune parcurerea etapelor discutate anterior. Deși *Strategia Maastricht* a funcționat și funcționează în continuare, se poate analiza posibilitatea unei alte strategii de a intra într-o uniune monetară, în special pentru țările nou intrate în Uniunea Europeană sau care urmează să intre (cazul României și Bulgariei).

*Cum se poate trece la euro într-o singură etapă?*

De exemplu, România decide să adopte euro. Acest lucru înseamnă că România renunță la moneda națională și că singura autoritate îndreptățită să emită monedă este Banca Centrală Europeană.

O *strategie bruscă de aderare la o uniune monetară* presupune că, începând dintr-o anumită zi, România și UE utilizează aceeași monedă, euro, emisă de BCE, iar cetățenii români sunt anunțați să-și preschimbe leii în euro la un curs de schimb dat (presupunem un curs de schimb euro-leu de 1euro/3 lei; românii vor cumpăra pur și simplu din data stabilită 1 euro plătind pentru el 3 lei).

Pentru România, o asemenea strategie ar oferi un avantaj important. În primul rând pentru că rata inflației va scădea la nivelul înregistrat în UE, fără să apară costuri în termeni de șomaj. Euro – monedă emisă de BCE – este acum mijloc legal de plată în România și, prin urmare, inflația din România este egală cu inflația din UE. Agenții economici realizează acest lucru și, prin urmare, își conturează corespunzător anticipațiile inflaționiste pentru România. Astfel, România poate beneficia imediat de reputația BCE. Preluând moneda și instituțiile din UE, România poate beneficia imediat de câștiguri de bunăstare generate de uniunea monetară.

O astfel de strategie bruscă nu ar necesita, în cazul României, să se reducă rata inflației înainte de aderarea la o uniune monetară. Altfel spus, România nu ar avea nevoie de o reformă monetară, care să apropie foarte mult rata inflației de rata inflației din spațiul euro.

Evidențele empirice arată că țările cu inflație mare care încearcă să materializeze criteriile de convergență într-o perioadă de tranziție continuă să înregistreze rate înalte ale dobânzii, fapt ce arată că anticipațiile inflaționiste se temperează foarte lent.

În condițiile în care cursul de schimb este fix, ratele relativ mari ale dobânzii sunt un stimulent, pentru că atrag intrările de capital pe termen scurt. Investitorii raționali anticipează că țările cu rate mari ale inflației vor devaloriza, la un moment dat, propriile monede. Aceste intrări de capital pe termen scurt tind să mărească, într-o țară cu inflație mare, cantitatea de bani, ceea ce complică sarcina antiinflaționistă a politicii monetare.



În concluzie, o perioadă prea lungă de tranziție periclitează șansele atingerii obiectivului final.

Din modelul Barro-Gordon reiese că țările cu rate mici ale inflației nu au un stimulent semnificativ să adopte o monedă unică.

De exemplu, Germania nu are nimic de câștigat, din moment ce inflația de echilibru nu se modifică (din acest punct de vedere, al inflației, respectiv șomaj) ca urmare a faptului că se alătură unei uniuni monetare la care participă țări cu rate mai mari ale inflației; câștigă însă țările cu rate înalte ale inflației.

O analiză din perspectiva *economiei politice* a integrării monetare în Europa pune în evidență faptul că

o țară ca Germania este dezavantajată de intrarea în uniune a unei țări cu rate mari ale inflației. De fapt, interesele unei astfel de țări ar putea fi mai degrabă de a reduce numărul țărilor care aderă la euro și de a preveni accesul țărilor cu inflație mare în uniunea monetară. De asemenea, din perspectiva *teoriei zonelor monetare optime*, o uniune monetară europeană, la care să participe toate țările din UE, este suboptimală din punctul de vedere al bunăstării.

Din perspectiva *economiei politice* se poate afirma că Tratatul de la Maastricht reduce posibilitatea participării unui număr mare de țări la euro, datorită opoziției țărilor mari cu niveluri scăzute ale ratei inflației.

## Bibliografie

- Balassa, B. (1964). „The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal”, *Journal of Political Economy*
- Breuss, F. (2003). „Balassa-Samuelson Effects in the CEEC: Are they Obstacles for Joining the EMU”, *IEF WP 52*
- Buiter, W.; Grafe, C. (2002). „Anchor, Float or Abandon Ship: Exchange Rate Regimes for Accession Countries”, [www.repec.org](http://www.repec.org)
- Burda, M.; Wyplosz, C. (2001). *Macroeconomics: a european text*, Oxford University Press, Londra
- Calvo G., (2000). „Fixed vs. Flexible Exchange Rates. Preliminaries of Turn-of-Millennium Rematch”, <http://www.bsos.umd.edu>
- De Grauwe, P., (2004). *Economics of Monetary Union*, Oxford, fifth edition, Londra
- De Grauwe, P., Mongelli, F. (2005). „Endogeneities of optimum currency areas. What brings countries sharing a single currency together?”, *European Central Bank, working paper series*, nr. 468
- De Grauwe, P.; Schnabl, G. (2004). „Nominal versus Real Convergence with Respect to EMU Accession – EMU Entry Scenarios for the New Member States”, [www.repec.org](http://www.repec.org)
- De Grauwe, P.; Schnabl, G. (2003). „Nominal versus Real Convergence with Respect to EMU Accession. How to Cope with the Balassa-Samuelson Dilemma”, [www.repec.org](http://www.repec.org)
- Dinu, M., Socol, C., Niculescu, A. (2005). *Economia României*, Editura Economică, București
- Gáspár, P. (2003). „Real and Nominal Convergence of Pre-Accession Economies and the Choice of Exchange Rate Regime”, <http://www.tinbergen.nl>
- Gaspar, V. (2003). „Real and Nominal Convergence in the European Union”, [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
- Isărescu, M. (2004). „Dezvoltarea durabilă a sectorului financiar-bancar al României în perioada 2005-2025. Finanțarea marilor proiecte”, <http://www.bnro.ro>
- Konuki, T. (2000). „The Effect of Monetary and Fiscal Policy on Aggregate Demand in a Small Open Economy”, *International Monetary Fund, WP 165*
- Lazea, V. (2003). „Drumul spre euro”, <http://www.bnro.ro>
- Mankiw, N. G. (2000). *Macroeconomics*, Harvard University, Worth, New York
- Mankiw, N. G. (2004). *Principles of Economics*, Harvard University, Worth, New York, Third edition
- Mihaljek, D.; Klau, M. (2003). „The Balassa-Samuelson Effect in Central Europe: a Disaggregated Analysis”, WP 143/ October, [www.bis.org](http://www.bis.org)
- Mishkin, F. (2004). „The Economics of Money, Banking and Financial Markets, Seventh Edition, Columbia University
- Mishkin, F.S. (2000). „What should central banks do?”, *Federal Reserve Bank of St Louis Review*, 82
- Mishkin, F.S., Schmidt-Hebbel, K. (2001). One decade of inflation targeting in the world: what do we know and what do we need to know?, NBER Working Paper 8397
- Samuelson, P. (1964). „Theoretical Notes on Trade Problems”, *Review of Economics and Statistics*
- Svensson, L. (2003). „How should monetary policy be conducted in an era of price stability?”, CEPR, [www.princeton.edu/svensson](http://www.princeton.edu/svensson)
- Svensson, L. (2000). „The first year of the Eurosystem: inflation targeting or not”, NBER Working Paper 7598



# Supranaționalul ca stare intermediară. O schiță a ieșirii din era adversității

■

**Marin Dinu**

*Profesor universitar doctor*  
Academia de Studii Economice București

**Abstract.** *The globalization has a authoritative sense against the idea of order. Any other trying – today we are stifled by an avalanche or tryings – is inevitably distorted. The content of the globalization is covered by the phenomenology and significance of the main ordinating principle. Globalization has to be understood starting from the ordinating principle to prevent its perception as an academic denomination of an immutable reality. What is operating as a main principle devide the world evolution in the pre-globalization period and globalization. Particular principle of the pre-globalization period is different of what is determining the global period. The ordinating principle of the pre-globalization is that of adversity and competition is that of the global period.*

**Key words:** *inter(national); pre-globalization; supra(national); post(national); globalization.*

■

Odată cu apariția statului-națiune a apărut și nevoia de reguli pentru o ordine internațională. Formulele anterioare erau centrate în jurul ideii de imperiu, cu metoda sa de cucerire prin războaie. Statele-națiuni, fără să renunțe la fascinația imperială, au încercat mai întâi varianta internaționalelor ideologice până să ajungă la ordinea instituțională specifică regimului internațional de după al doilea război mondial.

Regula s-a bazat pe funcționalizarea suveranității într-o lume interdependentă. S-a instituit supravegherea respectării regulii preeminente. Suveranitatea s-a salvat însă teoretic, dar a eșuat pragmatic. Capacitatea de gestionare a resurselor consolidării suveranității în manieră multilaterală s-a dovedit o iluzie a diplomației. Ordinea internațională a devenit teren de dispută între cei care și-au atras instrumentele puterii. Ordinea internațională de după prima parte a secolului trecut a început în manieră multilaterală de gestionare și a sfârșit prin a fi unilateral determinată. Astăzi ordinea este de tip hegemonic.

## Hegemonizarea interdependențelor

Ordinea internațională hegemonică este un capăt de linie: al liniei de evoluție generate de un principiu ordonator, cel al adversității. Situația pare diferită, cu singura precizare că diferența nu este specifică. Ordinea hegemonică nu este diferită de ordinea imperială; a ajuns în etapa sa internațională, cu tendința de a se testa regula puterii supranaționale. Adică a unei singure supraputeri naționale. Inclusiv în ceea ce privește uniformizarea.

Ordinea hegemonică este nouă prin amploare, dar nu este principial diferită de formulele anterioare de ordonare a lumii. Ceea ce declarăm a fi diferit nu este în fond esențial, ci formal. Internaționalul a ajuns să fie o ordine în care jocurile sunt făcute de o putere supranațională, creându-se senzația că și ordinea a devenit supranațională. Fondul este înlocuit de formă.

Nu altă logică explică suprapunerile se sensuri cumva cu adevărat vinovate (Dinu, 2006). Ordinea internațională

Supranaționalul ca stare intermediară. O schiță a ieșirii din era adversității

gestionată de o putere supranațională este numită globalizare, deși ea este pur și simplu americanizare. Adică, ordinea internațională centrată pe interesele naționale ale supraputerii care sunt astăzi SUA.

Actualul regim internațional nu funcționează pe alte principii decât cele instituționalizate la Bretton Woods. Dacă este să vorbim de diferență, aceasta ar consta în reluarea reflexelor imperiale. Atenuarea diferențelor naționale se face însă acum prin strălucire supranațională, cu tendințe de forță supranațională.

Ordinea imperială era eminentemente instinctuală, ordinea internațională a unei puteri supranaționale este rațională. În fapt, s-a ajuns să se raționalizeze principiul ordonator. Adversitatea nu a dispărut, ci doar și-a sublimat dimensiunea naturală. Dictarea a devenit copiere și impunerea s-a transformat în modă; în moda corectitudinii politice. Oamenii nu își definesc libertatea după orizontul lor de așteptare, ci sunt liberi să respecte etaloanele nelimitate ale modelului unic. Principiul ordonator nefiind altul, realitatea își schimbă doar forma, nu și conținuturile.

Experiența omenirii închide astfel un ciclu, deși nu este sigur când se va întâmpla. Adversitatea sublimată rămâne totuși adversitate. Ea deschide o etapă nouă, cea a puterii supranaționale, fără să schimbe principiul ordonator al adversității. Adică și în faza supranațională ne aflăm tot în preglobalizare.

### Dialectică perversă

Ordinea globală bazată pe supranaționalul hegemonic este de fapt ordinea internațională în faza sa ultimă. Translația de sens a supranaționalului înspre preeminența diferenței sale specifice este falsă. Supranaționalul hegemonic este internaționalul subordonat intereselor unui singur stat-națiune. Saltul de la particula *inter* la particula *supra* ține de arta magiei; ea face aparențele să fie evidente ca esență. Supranaționalul american, fie el și acceptat universal, are la bază determinarea adversității. Că în ultimul deceniu adversitatea ca partitură americană se difuzează liber nu este decât o simplă confirmare a continuității de esență în ordinea preglobală. A suprapune sensul globalizării pe supranaționalul hegemonic înseamnă a accepta funcționarea principiului adversității și dincolo de limitele lui firești.

Nu încapă îndoială că supranaționalul hegemonic este un interval, cu multiple variabile perverse și necunoscute tentante, în evoluția formei de ordine internațională în care au eșuat strategiile de gestionare a interdependentelor pe care s-a clădit sistemul statelor lumii. Este eșecul unei performanțe absolute a practicii suveranității statului național: instituțiile Bretton Woods. Adică a sistemului în care pentru conservarea unei valori individuale, cum

este suveranitatea, se acționează după îndemnul „să se salveze cine și ce poate”.

Bretton Woods a pornit de la ideea, generoasă pentru timpul acela, de a se miza pe o cauză comună, cea a interdependentelor ce solicită cooperare, dar printr-o concurență a rezultatelor individuale în consolidarea suveranității. Unii, tot mai mulți cu timpul, adică mai puțin unul până la urmă, au pierdut ritmul. Suveranitatea lor a generat, încet dar sigur, dependență de alte suveranități, apoi chiar de o suveranitate hegemonică.

Nimic contrariant în această evoluție. Substratul constituit de principiul ordonator a generat o continuitate de esență, chiar dacă uneori cu formule declarate noi, cum au fost cele numite supranaționale, fondate la Bretton Woods. După consumarea energiilor procooperare multilaterală, aceste instituții s-au blocat în disputele pentru controlul funcțiilor lor (Stiglitz, 2005).

Sigur, astfel de instituții au fost prea repede și cumva neadecvat declarate drept vectori ai guvernării internaționale, cu nuanțări nominative uneori mondiale sau globale. Ele, mai degrabă, au fost expresia satisfacției de a fi găsit, după ororile războaielor mondiale, o soluție pentru consumarea energiilor negative, un fel de structuri pentru terapia comună a elitelor internaționale. Cauzele comune însă au fost din ce în ce mai mult abandonate proiectelor de tranșare a controlului suveranităților, mai întâi din perspectivă economică, mai apoi, militară și politică. Din exponente ale cooperării multiple, instituțiile Bretton Woods au devenit mecanisme de transmisie a intereselor celui mai puternic membru fondator. Ambiționarea unora de a menține statutul primar a însemnat, ca în cazul ONU, abandonarea lui financiară.

### Logica naturală a confiscării

Guvernanța internațională născută la Bretton Woods a eșuat în spectrul guvernantei supranaționale inventate de SUA, în calitate de unică putere a lumii, adică de superputere. Regimul internațional care-și inventase în cooperarea multiplă supapa de refulare a adversității a fost înlocuit cu regimul internațional guvernat supranațional de o superputere. Din păcate, soluția nu depășește adversitatea, ci doar îi dă un alt sens: devine antisuperputere.

Pentru prima dată în istorie principiul ordonator al lumii dezvoltă o fenomenologie a adversității unidirecționale. Chiar și unde toleranța părea că dă tonul deciziilor și atitudinilor publice, în Europa, adversitatea se conturează tot mai mult ca o tendință antisuperputere (Roger, 2002). Și asta cu atât mai mult cu cât superputerea multiplică dovezile că-și ia rolul în serios de generator de adversitate, practicând în regimul și în relațiile internaționale unilateralismul absolut.

Mediile academice încearcă să neutralizeze perceperea situației translatând analizele adversității în contextul dezbaterilor despre globalizare. Manevra a avut însă alt efect decât cel scontat, inducând ideea că regimul internațional se află într-o perioadă de tranziție – cu inevitabilul ghem de crize – spre un regim global, ce ar putea fi luat drept un progres sau cel puțin o variantă îmbunătățită a unei situații limită în care se află omenirea.

Bibliografia globalizării a întreținut cu îndestulare iluzia de altceva, cumva radical diferit, oricum acreditat cu capacitatea de a depăși criza, în materie de regim și relații internaționale. Numai că, în acest caz, este vorba de o suprapunere forțată a două idei ce se referă la două constituții într-adevăr diferite ale interdependențelor în lume ca sistem. Confiscarea supranaționalului, ca stare specifică de guvernanta globală, de către un stat în calitatea lui de superputere, nu schimbă logica și fenomenologia principiului ordonator al adversității. Cel mult se asigură principiului adversității noi sfere de împlinire, din ce în ce mai rafinate, mai periculoase și mai greu de prevenit sau controlat. Orice s-ar spune, terorismul este un produs al noilor resurse de adversitate generate de superputerea ce-și impune de manieră supranațională interesele strictamente naționale.

Deturnarea în sens național a supranaționalului dezvoltă algoritmi imperiului, a cărui vocație nu s-a dovedit nicidecum romantică, chiar dacă eroismul rămâne încă o valoare care înfierbântă imaginația și motivează gesturi publice.

Supranaționalului trebuie până la urmă să i se accepte sensul intrinsec, în acord însă și cu evoluțiile regimului internațional spre formule în care decizia să aibă ritualuri care să nu excludă pe cineva. Altfel se stimulează la infinit adversitatea.

În logica supranaționalului confiscat național se produce inevitabil și marea adversitate. Contrapunerea în sine a intereselor girate de suveranitate este producătoare de adversitate. Ieșirea din cercul vicios al adversității se face într-adevăr pe calea supranaționalului, ca formulă a punerii în comun de către statele-națiuni a protocolului de funcționare a mecanismelor guvernantei globale. Este un traseu al nonexcluderii, chiar dacă episodic ar putea să aibă și borne ale non-combat-ului.

Propensiunea puterii trebuie să iasă din logica adversității și să intre în logica umană a competiției.

### Epuizarea naționalului

Supranaționalul nu este o mântuire. Transferul, bunăoară, a neputințelor naționale asupra supranaționalului aproape că nu poate fi evitat. Și asta chiar în pandant cu transferul, deja evident, al exceselor de putere.

Supranaționalul, ca și supranaturalul, sunt spații ale deversării nevrozelor, iluziilor, ambițiilor, riscurilor. Înainte de a fi real, supranaționalul a fost, ca și supranaturalul, imaginativ. Întotdeauna, spațiile bânuite de închipuiri, de fantome, nu pot fi locuite. Supranaționalul ar reprezenta o simplificare prin abstractizare a problemelor complicate pe care le are omenirea. Supranaționalul riscă să fie nisipul în care își vâra capul struțul doritor să nu-l ajungă pericolul.

Mai grav, supranaționalul ar putea fi un supranatural raționalizat sau cel puțin accesibil. Din păcate, expresia „supranațional” din nou, la fel ca „supranaturalul”, invită la evadare din condiționalitățile și dependențele specifice vieții. Ceea ce nu s-a reușit să se rezolve dintotdeauna în manieră națională și internațională s-ar transfera spre nerezolvare veșnică supranaționalului.

Există o singură variantă în care ceea ce ar trebui să fie supranaționalul ca formulă a guvernantei globale ar reuși: să se iasă din logica adversității. Cine? Aici nu este simplu de convenit. Răspunsul la întrebarea cine să iasă din logica adversității este chinuitor, nu doar pentru că este complicat. El se referă la regulă, nu la excepție. Trimite la constituție, nu la stare, la logică, nu la practică. Răspunsul ține de o altă realitate care să o înlocuiască pe cea bazată pe adversitate.

Răspunsul este o nouă sinteză care o transformă într-un episod pe cea în care ne aflăm acum. Răspunsul înseamnă detaliile unei alte modernități, după ce modernitatea născută din revoluțiile industriale și naționale și-a diminuat forța de iradiere, chiar și-a epuizat posibilitățile de combinare a factorilor specifici de dezvoltare. Este vorba de o civilizație dincolo de industrialism și etatism, de valori care să configureze lumea nu pe direcția inter, epuizată, nici pe direcția supra, eșuată. Lumea care să dea răspunsul la întrebarea de mai sus este una care trebuie să iasă din logica naționalului, chiar dacă prin asta înțelege deocamdată o criză identitară de tip apocaliptic. Dacă nu încearcă acest exercițiu, poate întâi mental, apoi pragmatic, nu va scăpa de chingile adversității, perfecționată de instrumentarul fabricat de suveranitate pentru regimul internațional.

Practic, ieșirea din logica naționalului, cu extensiile sale *supra* și *infra*, sugerează intrarea într-un adevărat regim al lumii ca întreg. Evoluțiile postnaționale, chiar dacă vor fi trăite ca tragedii ale morții unor valori precum suveranitate, independență etc., sunt singurele menite să ducă la societatea globală. Și asta pentru că adversitatea își pierde sensul, nevoia de afirmare și confirmare identitară fiind satisfăcută de competiție.

## Caseta

## Dilema permisivă

Desigur, se pune întrebarea de ce este nevoie să ajungem la o societate globală. Această întrebare ia adeseori forme agresive, în stradă. Cumva ciudat, fără să avem viziunea despre ce este vorba, suntem martorii unei contestații subtil mediatizate ca să poată fi trecută cu vederea. E ca și când urmează să se producă un eveniment, chiar o nuntă, la care oaspeții, conduși de cuscri și nași, demonstrează împotriva perechii mirilor. Adică este un fapt și ridicol, și absurd. Cei care ar trebui să se bucure de nuntă aleg să zădărnicească fericirea tânărului cuplu. În loc să guste din bucate, aruncă cu ele în capul mirilor. Bacșiușul orchestrei este destinat să schimbe nuneasca în marș funerar.

Într-o atmosferă astfel viciată se nasc proiecte vicioase. Ce vor nuntași? Să nu aibă loc nunta pentru care s-au pregătit? Motivația nu o putem afla în manieră rațională.

**Nota bene:** *Analizele lui Noam Chomsky (cel mai influent intelectual al lumii) despre rolul SUA (desigur, al actualei administrații) în lumea de azi și ale lui Jürgen Habermas (cel mai notoriu filosof al momentului) despre misiunea Europei (desigur, a elitelor comunitare) mi-au sugerat această casetă. Caseta se numește, de fapt, „Lema Chomsky - Habermas” (vezi: [www.chomsky.info](http://www.chomsky.info) și [www.habermasonline.org](http://www.habermasonline.org))*

Să protesteze împotriva societății globale pentru că se numește așa? Se poate, având în vedere comportamentul invitaților la nuntă. Pentru că se schimbă viața unor oameni? Și asta este de reținut dacă ne uităm la voalul miresei care plutește în sosul chiftelelor.

Și totuși, există ceva care nu ne lasă complet năucii. Este faptul că globalizarea a venit prea repede peste o realitate ce-și aranjase altcumva aliniamentele, iar principiul acesteia este încă funcțional. El este cel care a stricat nunta. În fapt, nu este cazul să apară o altă generație care să ceară succesiunea. Adversitatea este soluția.

Cu ce vine globalizarea? Cu pretenția de a schimba principiul care a spart nunta. Ea nu doar că trebuie să aibă loc, ci chiar trebuie să pună bazele unei competiții, pentru ca nunțile să fie tot mai multe și toate să reușească.

## Confirmarea schimbării

Ieșirea din logica primei modernități nu poate fi una instantanee, ba chiar ea durează de câteva decenii și încă nu putem fi siguri că și-a epuizat evoluțiile. Astăzi cunoaștem varianta deviantă a supranaționalului gestionat în interesul național al unei superputeri. Starea aceasta, fără să fie globalizare, are extensie globală. Intrarea într-o nouă modernitate nu va fi un fapt care se produce brusc. Este vorba de nașterea și internalizarea valorilor specifice și apoi de structurarea guvernantei globale. Ar putea să fie în calcul perioade mai lungi decât așteptările generaționale actuale.

Cert este că prin supranaționalul hegemonic nu am depășit internaționalul adversativ. Principiul adversității face regulile regimului și relațiilor internaționale. Suntem în declinul primei modernități care caută surrogate matriceale pentru noua modernitate, practic pentru a zădărnici insinuarea ei. Adevăratul conflict între civilizații nu este cumva marcat religios (Huntington, 1998), ci este un conflict între valorile primei modernități și valorile celei de-a doua modernități (Beck, 2003), mai ales din perspectiva regimului global.

La drept vorbind, ne aflăm într-un conflict acerb dintre regimul supranațional gestionat național de o superputere și ceea ce ar trebui să se contureze ca regimul postnațional al societății globale. Arhitectura instituționalizată a postnaționalului ar trebui să definească regimul societății

globale. Se mută definitiv accentul de pe instrumente (statele-națiuni, bunăoară) pe societate ca sumă de actori (societatea civilă, comunități epistemice, entități profesionale, grupări de lobby, structuri de reprezentare, societăți comerciale, comunități de interese, identități minoritare etc.).

Societatea globală este eminentemente postnațională, chiar dacă ea ar putea să conțină reconfigurări poststatele la nivelul guvernantei. O perioadă statul va funcționa regresiv, în sensul diminuării rolului și funcțiilor lui tradiționale, până la apariția formulelor de administrare specifice societății postnaționale.

Experimentul guvernantei UE, prin partajarea competențelor pe niveluri și accesibilitatea la decizie a altor componente decât cele ale statului-națiune, pare să prefigureze societatea globală de tip postnațional. Guvernanța UE aproximează de manieră funcțională aliniamentele societății globale. Desigur, cu multe necunoscute în ceea ce privește zonele de coliziune dintre valorile care ies din grila motivațională și cele care instituie reperele noii grile. UE este, din acest punct de vedere, un spațiu de conflict deschis dintre prima și cea de-a doua modernitate. Dintre lumea concurenței randamentale, care exclude, și lumea competiției pentru performanță, care se redispune după reguli inclusive. S-ar putea ca o perioadă mai lungă să nu se funcționalizeze mecanismele și

practicile, dar s-a creat o dependență de această cale, iar aderența are forța să împingă lucrurile înainte. Desigur, nu împotriva logicii naturale a competiției, ci împotriva reflexelor condiționate irațional de adversitate.

## Proba de economie

Modelul economic are influență enormă în evoluții pentru că el deja a efectivizat tendințele postrandamentale, a reglementat concurența drept competiție, a limitat excluderea socială introducând coeziunea socială, a făcut ca munca să corespundă esenței umane transformând creativitatea și cunoașterea în resursele preeminente ale economiei, a reconciliat natura umană cu natura-mamă reducând externalitățile negative.

Desigur, aceste străpungeri sunt în economia europeană și ele nu sunt la fel de spectaculoase precum cele din economia americană. Marea diferență care devine specifică este că în economia europeană nu se mizează pe speculație, pe excesele pieței ca regulator, pe deversarea în exterior pe canalul monetar a deficitelor cronice, pe consumul stimulat prin politica de rostogolire a creditului, pe etosul permisivității succesului, pe iluzia monovalenței tuturor posibilităților etc.

Regula în economia randamentală este excluderea. Concurența ca țintă este o formulă a adversității cu consecințe structurale. Chiar ideea de concurență devine în practica americană o extensie a adversității. Modelul este bun dacă exclude, mai ales, oameni, și este rău dacă urmărește coeziune socială.

Logica adversității în formula americană a concurenței are o ultimă consecință: randamentul este antiuman, economia este antisocială. Altfel este europeană! Chiar dacă pare caricatural, semnificațiile nu sunt inventate pentru a susține ipoteza buclei deviate în care s-a ajuns și în economia hrănită de supranaționalul confiscat de o superputere. Economia americană este consecventă cu logica superputerii ajunse să gestioneze supranaționalul. Nu o poate face decât pe baza principiului adversității, translatată în economie prin formula academică a concurenței, adică prin regula excluderii.

Economia europeană, pentru că încearcă să aibă finalitate socială limitând excluderea, recunoaște deschis că este distributivă. În economia europeană cooperează inteligent și Friedman, și Keynes, spre deosebire de economia americană, unde la tribună se află Friedman, iar motorul economiei este alimentat de Rumsfeld după manualul lui Keynes. Unde se deversează rezultatele? În proiectul supranațional, pe diviziile valorilor unei lumi a adversității. Ce efecte are proiectul? Reproduce adversitatea, ca singură regulă a testării performanței randamentale. Economia este scopul, societatea este cel mult mijlocul. Ingredientul ideologic al adversității în faza

în care o superputere gestionează supranațional omenirea nu poate fi decât corectitudinea politică. Orice superputere ajunge la desăvârșire: este suficientă sieși!

Desigur, există o timorare europeană în raport cu proiectul american. Ba chiar uneori devin evidente încercările de imitare a modelului. Nu încapă îndoială că Europa se afla la o răscruce: ori decade acceptând regula adversității în care jocul este făcut de SUA, ori devine ea însăși, urmând calea societății globale. Adică, ori își pierde identitatea favorizând prelungirea preglobalizării americane (sau – direct spus – americanizării lumii), ori renaște optând pentru era globalizării la timona căreia se află.

Proiectul american, cu alte cuvinte preglobal, este unul al economiei ca suport material al adversității, în timp ce proiectul european, adică global, este unul al societății, ca suport spiritual al competiției. Este o răsturnare de sensuri mai mult decât conjuncturală; este chiar schimbarea opțiunilor pentru o altă modernitate. Din punctul acesta de vedere americanii chiar sunt de pe Marte, iar europenii de pe Venus (Kagan, 2003).

Dinamismul economiei americane este esențialmente determinat de componența disimulată a economiei de război (SIPRI, 2003). Practic, bugetul militar al Statelor Unite a egalat deficitul bugetar federal, de peste 500 mld. \$. În UE asta este de neimaginat. Comenzile de la bugetul federal spre sectorul superspecializat al C-D militare și spre producția propriu-zisă de apărare accelerează evoluțiile în celelalte sectoare. Relansarea în industrie a programelor militare în perioada Reagan a făcut posibil avântul din perioada Clinton și a motivat și altcumva decât pe baza valorilor libertății și democrației campaniile din Afganistan și apoi din Irak.

Randamentalismul american are nevoie de adversitate ca să performeze, societatea globală europeană are nevoie de competiție care să-l reincludă pe cel învins în competitivitate. Modelul american are un singur învingător, mereu același, în timp ce modelul european admite reluarea competiției pentru toți competitorii. America iubește ruleta rusească, iar Europa turnirul cavaleresc. Modelul american este eminent al preglobalizării, unde funcționează principiul adversității. Modelul european este al globalizării, unde principiul este al jocului de echipă, al competiției.

## Unde ajungem?

Punctul critic al evoluției erei adversității este ecranat de tendința supranațională de tip hegemonic. Practic, se amână consecințele printr-o decizie cinică de genul „după noi, potopul!”.

În realitate, lucrurile stau și mai rău. Starea conflictuală dintre modelul erei preglobale și cel al globalizării,



reprezentate politic unul de SUA, celălalt de UE, este tot mai dificil de temperat. Modelul adversității a devenit tot mai iritat de modelul competiției. Aproape că nici nu mai contează ideile în dispută. Unii chiar vorbesc de un conflict structural în interiorul Occidentului, între Vest și Vest. (Glucksmann, 2003). Totuși, contează faptul că modelul adversității exclude unilateral alternativa competiției. De fapt, chiar aceasta este rațiunea profundă a modelului adversității: să excludă. Pe măsură ce modelul competiției se înfiripă, ba chiar ar putea să iradieze idei și practici, tensiunea crește în modelul adversității.

Nu se explică altcumva faptul că astăzi deja se vorbește de două Occidente, unul european și altul american. (Garton Ash, 2004), aflate în contrapondere ireconciliabilă.

Trebuie spus că aspectele contradictorii ale modelelor pe care le reprezintă SUA și UE deschid o zonă de conflict necunoscută în istorie. Nu atât pentru că se produce acolo unde niciodată nu s-a mers până la a anula șansele de coaliție, ci pentru că se suprapune pe alte conflicte, chiar armate, în care, într-un fel sau altul, ambele părți sunt implicate. Dacă ar fi în joc doar dimensiunea economică nu ar fi așa de grav, deoarece potențialul de echilibru între

adversari este în acest domeniu o realitate. Componentele militare și ideologice sunt cele care îngrijorează. Într-un fel ironic, ambele părți au transferat asupra celorlalte nevrozele din timpul războiului rece și sunt pe cale să identifice un nou (și se pare salvator) dușman care să le motiveze nevoia de luptă. Pentru că autorul primei modernități este Occidentul în întregime sau, criza modernității bazate pe industrialism și funcțiile statului-națiune se receptează drept criză a Occidentului. UE are și o altă necunoscută în această criză când acționează ca Europa istorică, după ce va fi reușit să includă toate țările europene.

Dincolo de inflamarea identităților însă, nu putem să nu remarcăm apropierea evoluțiilor de o masă critică a schimbării. Deocamdată funcționează legea pendulului, dar ar putea să funcționeze și legea bulgărelui de zăpadă. Totul este de unde pornește și spre ce se îndreaptă, căci efectele sunt previzibile: un model dispare. Care? Cel în care omul este o rotiță randamentală sau cel în care omul este resursa preeminentă? Răspunsul oricum vine, chiar dacă noi nu îl dăm. Opțiunea pentru UE este, în particular pentru români, un fel de răspuns.

## Bibliografie

- Beck, U. (2003). *Ce este globalizarea? Erori ale globalismului – răspunsuri la globalizare*, Editura Trei, București
- Dinu, M. „Relevanța rațională a paradigmei difuze”, în *Economie teoretică și aplicată*, nr. 1(496), pp. 112-116, 2006
- Garton Ash, T. (2004). *Free World. America, Europe and the Surprising Future of the West*, Random House, New York
- Glucksmann, A. (2003). *Ouest contre Ouest*, Plon, Paris
- Huntington, S.P. (1998). *Ciocnirea civilizațiilor și refacerea ordinii mondiale*, Editura Antet, București
- Kagan, R. (2003). *Of Paradise and Power: America and Europe in the New World Order*, Alfred A. Knopf, New York
- Roger, Ph. (2002). *L'ennemi américain: Généalogie de l'antiaméricanisme français*, Seul, Paris
- Stiglitz, E.J. (2005). *Globalizarea. Speranțe și deziluzii*, Editura Economică, București
- SIPRI Yearbook (2003). *Armaments, Disarmament and International Security*, SIPRI, Stockholm