

STUDIA UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI OECONOMICA

2

EDITORIAL OFFICE: Gh.Bilașcu no. 24, 3400 Cluj-Napoca ♦ Phone 0264-40.53.52

SUMAR - CONTENTS - SOMMAIRE - SOMARIO - INHALT

I. L. NISTOR, Politica financiară și creșterea economică ♦ Financial Policy and Economic Growth.....	3
D. MATIȘ, Fuziunea societăților comerciale (I) ♦ The Merger of the Companies (I) ...	13
GH. CIOBANU, Schimburile intraramură (I) ♦ Intrabranches Exchanges (I)	25
M. BĂTRÂNCEA, I. BANC, I. BĂTRÂNCEA, L. SIMIONCA, Relația eficiență economică – rentabilitate ♦ The Relationship between Economic Efficiency and Rentability.....	35
A. BORZA, D. LUNGESCU, C. OSOIAN, Dinamica competitivității firmelor ♦ Competitive Dynamics.....	45
I. PLĂIAȘ, Proceduri specifice procesului de cumpărare a capitalului sub formă de echipament ♦ Procedures for Purchasing Capital Equipment	51
GABRIELA BODEA, Șanse de atenuare a deficiențelor înregistrate pe piața muncii ♦ Ways of Reducing the Labor Market Fluctuations.....	57
MARIUS D. POP, Principalele tehnici de promovare a vânzărilor orientate spre consumatori ♦ Les principales techniques de promotion des ventes orientées vers les consommateurs	65
R NISTOR, N. ȘERA, La qualité – acception théorique et approche pratique ♦ Quality - Theoretical Definition and Practical Approach	71
MIRELA POPA, DAN LUNGESCU, Misiunea firmei - noțiune cheie a managementului strategic ♦ The Mission of the Firm - A Key Subject of Strategic Management	77

A. BUIGA, T. BUIGA, Estimarea comportamentului unor societăți relativ la problemele de trezorerie folosind analiza discriminantă ♦ Estimation de la comportement des entreprises sur le problème de trésorerie avec l'analyse discriminante	81
L. SUCALĂ, Posibilități de dezvoltare a pieței bancare din România în condițiile implementării unui cash-management performant ♦ Possibilities of Development for Romanian Banking Market according to the most Performed Cash-Management Implementation.....	89
AL. CHIȘ, Știința, cercetarea-dezvoltarea și nevoia de integrare a României ♦ The Science, the Research and Development and the Integration need of Romania	93
DANA E. BAKO, Probleme analitice ale liberalizării fluxurilor internaționale de capital ♦ Some Analytical Issues of International Capital Flow Liberalisation.....	99
CODRUȚA OSOIAN, Rolul organizației și al individului în planificarea carierei profesionale ♦ Organizational's and Individual's Role in the Career Planning	107
D. A. FILIP, V. A. CLECIU, On Some Applications of the Excel Programme to the Reimbursement of the Loans.....	115
LOREDANA MOCEAN, RAMONA LACUREZEANU, Intranet, prețul succesului în grupuri ♦ Intranet, the Price of Success in Groups	121
A. BUIGA, O. PRELOUCEC, Studierea opțiunii elevilor de clasa a VIII-a folosind analiza factorială a corespondențelor ♦ Étude l'option des élèves de classe VIII-ieme par l'analyse factorielle des correspondances (AFC)	125
C. DRAGOȘ, Considerații asupra fundamentelor teoretice ale funcțiilor de utilitate aleatoare ♦ Opinions sur les fondements théoriques des fonctions d'utilité aleatoires	131
O. JULA, Monetarismul – mecanism economic ♦ The Monetarism – Economic Mechanism	137
ADINA TURCU, Dilema protecționism – liberschimbism astăzi ♦ Protectionism or Free Trade?.....	141
ANCUȚA RATIU, Resursele umane, o componentă strategică a universităților ♦ Human Resources, A Strategic Component of Universities.....	147
S. C. POPA, Informația, resursă organizațională utilizată în procesul decizional ♦ The Information, as a Organizational Resource used in the Decisional Process.....	155
TEODORA POPESCU, MARIANA TOMA, Portofoliul lingvistic european (PLE) ♦ European Languages Portfolio	159

POLITICA FINANCIARĂ ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ

I. L. NISTOR*

ABSTRACT. Financial Policy and Economic Growth. Through its conception and make/up of budgetary tools, financial policy is pivotal for economic growth. Our analysis highlights its landmarks: the construction of the tax system and the taxation rate of the national economy; the budgetary deficit, taxation transparency and its repercussions for economic growth. Further on, we dwell on the main characteristics of the general consolidated budget, the place and role of the state budget, as well as of special funds and finally, the scope and importance of the budgetary deficit in the development of the national economy and its social-economic structures.

1. Considerații cu privire la coordonatele politicii financiare

Politica financiară, prin concepția sa constructivă, ocupă un loc de primă importanță în susținerea creșterii economice durabile. Coordonatele politicii financiare definesc:

- sistemul de impozite și taxe care se va practica în economia națională;
- gradul de fiscalitate al economiei naționale;
- dimensiunile deficitului bugetar;
- modalitățile de realizare a transparenței fiscale;
- căile creșterii eficienței operaționale și alocative a cheltuielilor bugetare.

Construcția sistemului de impozite și taxe, locul și rolul diferitelor impozite și taxe sunt subordonate imperativului creșterii economice durabile și asigurării stabilității macroeconomice. Pentru îndeplinirea acestor imperative trebuie să îndeplinească următoarele cerințe:

- să asigure aplicarea unui regim de echitate generală la toți contribuabilii prin respectarea principiului neutralității impozitării;
- să fie construit pe un raport optim între impozitele directe și impozitele indirecte și în cadrul lor să se definească locul și rolul principalelor impozite și taxe;
- să conțină funcții stimulative și restrictive prin modul de așezare a unor impozite și taxe prin care să se stimuleze desfășurarea diferitelor procese și fenomene macroeconomice sau să restricționeze manifestarea altor fenomene și procese (de exemplu, prin modul de așezare unele impozite pot influența în mod direct creșterea producției sau a ofertei, economisirea veniturilor și intensificarea investițiilor; sau prin modul de stabilire a altor impozite și taxe se poate descuraja expansiunea cererii nominale care la rândul ei are efecte propagate în dinamica prețurilor și în evoluția dezechilibrelor macroeconomice).

Stabilirea gradului de fiscalitate reprezintă un obiectiv esențial al politicii fiscale. Este un obiectiv esențial deoarece:

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România

- a) exprimă amplitudinea intervenției statului în economie prin intermediul sistemului fiscal-bugetar;
- b) exprimă caracteristicile stabilității macroeconomice.

Gradul de fiscalitate este exprimat prin **ponderea veniturilor bugetului general consolidat în PIB**. Nivelul fiscalității nu poate fi decât o rezultantă a corelării susținerii creșterii economice cu nevoia stringentă de finanțare a unui volum sporit de cheltuieli bugetare.

Cele două obiective nu sunt întotdeauna contradictorii. De exemplu, o fiscalitate mai ridicată, materializată în sporirea cheltuielilor bugetare pentru formarea brută de capital, influențează direct creșterea economică. După cum o fiscalitate mai redusă, înfăptuită prin impozite care influențează veniturile din muncă și din capital, va stimula creșterea economică. Deci, în condiții date ale economiei naționale se stabilește o limită maximă a gradului de fiscalitate, considerată optimală și din punct de vedere a mărimii deficitului bugetar.

Deficitul bugetar este o trăsătură a economiilor naționale aflate în curs de dezvoltare (dar nu numai). Problema fundamentală este aceea a mărimii deficitului bugetar, a stabilirii lui cu rigurozitate și a respectării acestei decizii pe parcursul exercițiului bugetar. Deficitul bugetar apreciat în mărime relativă, prin **ponderea pe care o are în PIB** este pe deplin controlabil prin politicile fiscale promovate, dimensionarea cheltuielilor bugetare în raport cu sursele de venituri și prin finanțarea neinflaționistă a sectorului public.

Transparența fiscală reprezintă o premisă esențială în consolidarea finanțelor publice. Se înfăptuiește prin modul de desfășurare a tranzacțiilor comerciale – tranzacții integral contabilizate – prevenirea sau reducerea deficitelor cvasi-fiscale, reducerea numărului fondurilor speciale, eliminarea sau atenuarea distorsiunilor în alocarea resurselor financiare etc.

Creșterea eficienței operaționale și alocative a cheltuielilor bugetare reprezintă o cerință imperativă cu influențe directe în atenuarea dezechilibrului bugetar și în gestionarea eficientă a resurselor. Se realizează prin:

- alocarea resurselor financiar-bugetare pe baze concurenționale;
- fundamentarea riguroasă a cheltuielilor pe bază de proiecte utilizându-se raportul cost-beneficiu;
- elaborarea de bugete indicative pe termen mediu (2-3 ani) care favorizează modul de alocare a resurselor pe criterii de eficiență economică;
- stabilirea riguroasă a priorităților în alocarea resurselor în concordanță cu obiectivele principale ale diferitelor sectoare și domenii ale activității economico-sociale.

Conținutul politicii financiare este reflectat în elaborarea și adoptarea **instrumentelor financiar-bugetare** sau a planurilor de venituri și cheltuieli. Numărul și conținutul planurilor financiar bugetare, fără a minimaliza conținutul teoriei științifice este o expresie a deciziilor politice, în care cerințele mersului economiei în condițiile date poate avea rolul prioritar.

Existența administrației publice centrale și locale și evoluția raportului dintre ele determină elaborarea și adoptarea în mod corespunzător a bugetelor proprii cu ajutorul cărora pot să-și îndeplinească funcțiile statale.

La nivelul administrației centrale a statului se elaborează și se adoptă **bugetul general consolidat** format din bugetul de stat și din fondurile (bugetele) speciale.

2. Bugetul de stat

Bugetul de stat reprezintă instrumentul principal financiar al statului, în care se cuprind resursele financiare mobilizate la dispoziția statului, destinate pentru realizarea acțiunilor social-culturale, instrucție-educație, apărarea țării și asigurarea ordinii publice, funcționarea serviciilor publice generale, înfăptuirea unor obiective economice și de cercetare științifică etc.

Prin conținutul său bugetul de stat reflectă modalitățile financiare prin care statul intervine în componentele și structurile economiei pentru armonizarea funcționării lor.

Elaborarea bugetului de stat înseamnă un demers prospectiv deosebit de complex. Se desfășoară într-un lung proces iterativ prin care se armonizează volumul veniturilor financiare cu cheltuielile publice, deosebit de presante.

Prin construcția pe care o are, prin mărirea și structura veniturilor și a cheltuielilor, bugetul de stat întruhidează conținutul politicilor și programelor organismelor statale adoptate pentru perspectivă.

Bugetul de stat și într-un cadru mai larg bugetul general consolidat influențează în mod direct caracteristicile stabilității macroeconomice:

- creșterea economică prin dimensiunea cheltuielilor de capital;
- procesul deflaționist, în special prin volumul și structura veniturilor și a cheltuielilor;
- relaxarea fiscală;
- introducerea austerității în utilizarea resurselor financiare publice;
- întărirea disciplinei financiare și transparența bugetară.

Obiectivul fundamental în evaluarea surselor de venituri bugetare îl reprezintă **extinderea bazei de venituri**. Extinderea bazei de venituri bugetare are următoarele direcții de acțiune:

- sporirea PIB prin creștere economică durabilă;
- diminuarea economiei necontabilizate;
- includerea în sistemul de impozite și a altor surse de venituri.

Cea mai importantă sursă a sporirii continue a veniturilor bugetului de stat o reprezintă creșterea susținută a PIB-ului, creștere influențată și de politica financiară adoptată pentru perspectivă.

Economia necontabilizată sau evaziunea fiscală este și va fi acompaniamentul economiei supusă impozitării. Cu atât mai mult, o economie mai slab dezvoltată și insuficient restructurată se caracterizează printr-o atrofie evidentă a demarcației dintre economia contabilizată și cea neevidențiată în conturile naționale. Consecințele sunt propagate nu numai în subevaluarea veniturilor bugetare ci și în modul de înfăptuire a managementului macroeconomic general și sectorial.

Diminuarea continuă a economiei necontabilizate rămâne nu numai un deziderat în plan teoretic ci și un obiectiv realizabil din punct de vedere practic. Prin însăși concepția sistemului de impozite și taxe și a gradului de fiscalitate se creează premisele diminuării evaziunii fiscale. Existența unui sistem fiscal competitiv prin construcție și aplicare și a unui management financiar performant pe întreaga verticală a economiei naționale, capabil să asigure întărirea disciplinei fiscale reprezintă o altă direcție de acțiune în diminuarea evaziunii fiscale. La aceste argumente se mai poate adăuga prevenirea tratamentului diferențiat față de agenții economici în îndeplinirea obligațiilor fiscale și a discreționismului ce se poate manifesta în execuția bugetară.

Creșterea bazei de impozitare se poate realiza și prin includerea a noi surse de venit, surse care au fost scutite de fiscalitate, scutire argumentată economic și social.

Cea de a doua componentă a formării veniturilor bugetului de stat o reprezintă **cotele medii de impozitare** a surselor de venit. În cea mai mare măsură cotele de impozitare practicate în perioada anterioară se vor menține și în viitor, în condițiile în care sistemul fiscal a fost reformat în mod riguros și corespunde obiectivelor naționale majore de perspectivă.

Dacă economia națională se află într-un proces de transformări structurale reformatoare, începând cu proprietatea și continuând cu structurile organizatorice și funcționale, este posibilă și necesară continuarea perfecționării gradului de fiscalitate, atât pe sursele de venituri cât și în formă agregată.

Nivelul cotelor de impozite pe principalele surse de venit sunt relevante și prin comparații internaționale. Diferențele existente în nivelul lor sunt expresia gradului de dezvoltare economică, a concepției adoptate în politica fiscală, în care sistemul incitațiilor are un rol important. Apropierea cotelor de impozitare practicate în economia națională de cele din țările dezvoltate din UE, este un proces ce se întâmplă în mod treptat prin reforma fiscală.

Analiza previzională pune în discuție și mărirea veniturilor bugetare, pe surse, în raport cu PIB: ponderea impozitelor pe profit în PIB; ponderea impozitului pe venitul global în PIB, a TVA în PIB etc. Prin comparații internaționale se pot face judecăți de valoare pentru perspectivă.

De asemenea relevant este și raportul dintre impozitele directe și indirecte în PIB. Locul și rolul lor este expresia politicilor fiscale, fundamentate pe gradul dezvoltării economice și a complexității problematicei sociale.

Raportul dintre impozitele directe și impozitele indirecte este o problemă din cele mai importante ale filozofiei constructive a bugetului de stat, care se manifestă ca o rezultată a evoluției economiei și a formării veniturilor financiare. Practica demonstrează că acest raport este schimbabil în timp, sub dictatul primatului unor priorități și opțiuni în evoluția economiei naționale.

Evaluarea cheltuielilor bugetului de stat reprezintă un demers prospectiv dificil, de o mare complexitate deoarece cerințele de fonduri financiare sunt deopotrivă de acute pentru toate acțiunile, indiferent de natura lor. Presiunea nevoilor se manifestă în condițiile în care veniturile sunt limitate în mod absolut în perioada dată. De aici necesitatea alocării veniturilor bugetului de stat după criterii riguroase economico-sociale. După nenumărate aproximări se ajunge la varianta volumului și structurii cheltuielilor care, în condițiile date, politice, economice și sociale este considerată ca fiind varianta cea mai bună.

Dimensionarea volumului cheltuielilor bugetului de stat se face prin determinări economice cu caracter normativ. Volumul cheltuielilor, cu structura lor, din exercițiul bugetar în desfășurare, reprezintă o importantă bază informațională. Importantă în special din punct de vedere al gradului de acoperire a nevoilor, a manifestării unor discrepanțe exagerate între cerințele reale și resursele alocate, discrepanțe ce provoacă disfuncționalități atât în sectorul respectiv, cât și în toate celelalte sectoare, prin efectul de propagare. În perspectivă o asemenea stare trebuie să devină prioritară din punct de vedere al alocării veniturilor.

Prin diagnoză se evidențiază modul de colectare a impozitelor și taxelor, dimensiunea ariaterelor fiscale și cauzele fundamentale care le generează.

POLITICA FINANCIARĂ ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ

Cercetarea retrospectivă este importantă și pentru că evidențiază modalitățile și gradul de nerespectare a disciplinei financiare-bugetare, printre care: volumul ridicat al datoriilor existente ale instituțiilor publice (ministere, departamente, consilii județene etc.) către diverși creditori – personal salariat, furnizori etc. – datorii care se constituie în deficite cvasi-fiscale și care se transferă automat în exercițiul bugetar al anului următor.

Diagnoza este uneori foarte importantă pentru că evidențiază care va fi **serviciul datoriei publice** care se va include ca o cheltuială bugetară obligatorie în bugetul de stat.

Există elemente prezumtive, se fac evaluări pe bază de proiecte, se formulează opțiuni, prin care se susțin acțiuni prioritare din punct de vedere economic și social.

Informația furnizată de beneficiarii de venituri bugetare, de organele financiare teritoriale reprezintă un alt **flux de date** pentru evaluarea agregată a cheltuielilor bugetului de stat.

Dimensionarea cheltuielilor bugetului de stat se face pe baza calculului economice pentru fiecare articol de cheltuială fără constrângeri rigide.

Deoarece volumul total al cheltuielilor este strict limitat – de mărimea veniturilor dimensionate la un nivel scăzut și de cea a limitei maxime a deficitului bugetar preconizat – determinant în alocarea veniturilor este ierarhizarea priorităților politice, sociale și economice.

Prima prioritate în alocarea veniturilor o reprezintă **cheltuielile bugetare cu drepturi legate de investițiile în capitalul uman**: cheltuieli destinate sectoarelor: educațional, al sănătății, al asigurărilor sociale și asistență socială, apărării etc. (atât cheltuieli curente cât și cheltuieli de capital).

În condițiile în care în perioada anterioară s-au practicat bugete deficitare inevitabil în perspectivă apare obligatoriu includerea în cheltuieli a **serviciului datoriei publice** (datorie publică contractată pentru acoperirea deficitelor bugetare), care devine o prioritate absolută (serviciul datoriei publice reprezintă uneori circa ¼ din cheltuielile bugetului de stat).

După stabilirea acestor priorități urmează alocarea resurselor bugetare pentru celelalte cheltuieli, cu prioritățile și necesitățile posibile. Criteriul de alocare nu poate fi altul decât asigurarea de resurse care să permită desfășurarea activității în toate sectoarele și domeniile, cel puțin la un nivel minimal.

Deoarece serviciul datoriei publice – rambursări de împrumuturi și credite, plata dobânzilor și a comisioanelor – este o mărime dată, foarte importantă este **ponderea pe care o vor avea cheltuielile de capital în totalul cheltuielilor bugetului de stat**.

Se știe că cheltuielile de capital susțin creșterea economică, cu toate efectele economice propagate în economie. În același timp investițiile din resursele bugetare sunt destinate, aproape în exclusivitate, dezvoltării și modernizării infrastructurii din sectorul public. Infrastructura asigură condițiile de performanță în sectorul educațional, al sănătății, asistenței sociale, apărare și ordine publică etc. (În condițiile unui buget de stat auster, cheltuielile curente devin prioritare în raport cu cele de capital.)

O caracteristică esențială a planificării financiare este exprimată de concordanța dintre **veniturile și cheltuielile bugetului de stat**.

Într-o economie națională, în plin proces de dezvoltare, în care necesitățile social-economice sunt multiple și stringente, unica alternativă posibilă a elaborării bugetului de stat este cea a **deficitului bugetar**.

Prin practicarea deficitului bugetar se finanțează o mărime mai mare a cheltuielilor decât veniturile bugetare prevăzute pentru perioada respectivă. Sursa de venituri ce reprezintă deficitul bugetar este asigurată prin împrumuturi și credite purtătoare de dobânzi. Deci se poate afirma că deficitul bugetar reprezintă un venit asigurat și cheltuit cu anticipație, un venit ce are un anumit cost și care trebuie încasat efectiv de la contribuabili într-un alt orizont prospectiv.

De precizat că odată practicat deficitul bugetar se propagă pentru o perioadă de lungă perspectivă. Explicația acestei "glisări" în timp este simplă.

Deficitul bugetar generează pentru următorul exercițiu serviciul datoriei publice care sporește corespunzător cheltuielile bugetare totale. În același timp chiar dacă economia națională se va afla într-o expansiune economică nu se creează resursele necesare pentru acoperirea integrală a multiplelor și acutelor nevoi, astfel că în continuare se vor manifesta dezechilibre generatoare de împrumuturi.

Creșterea mai rapidă a cheltuielilor decât a veniturilor bugetare determină și explică mărirea și evoluția deficitului bugetar. Creșterea cheltuielilor bugetare este cu atât mai contraproductivă cu cât se face pe seama cheltuielilor curente și în cadrul acestora a cheltuielilor cu dobânzile aferente datoriei publice interne.

Creșterea datoriei publice interne poate fi rezultatul acumulării în timp a unor deficite bugetare anuale și a preluării la datoria publică, de exemplu, a unor credite bancare neperformante, generate atât de factori obiectivi, cât mai ales de factori subiecțivi. Este acreditată ideea că unele împrumuturi sau credite neperformante pot fi preluate la datoria publică în măsura în care ele au fost acordate și utilizate în interesul larg al populației și logic urmează a fi suportate de întreaga populație. În caz contrar, asemenea credite contractate de persoane juridice, reprezintă un mijloc inechitabil de redistribuire a veniturilor bugetare în favoarea unor persoane sau grupuri de persoane (care au contractat asemenea credite neperformante) și de sărăcire a majorității populației.

Acumulările la datoria publică internă amplifică serviciul datoriei publice în anii următori și determină efecte economice și sociale negative în construcția bugetară și în evoluția economiei naționale.

În aprecierea stării bugetului de stat se identifică două manifestări:

- excedent sau deficit primar;
- excedent sau deficit general.

Excedentul sau deficitul primar reprezintă soldul dintre veniturile bugetare și cheltuielile bugetare fără luarea în calcul în cadrul cheltuielilor a serviciului datoriei publice. Excedentul sau deficitul general reprezintă diferența dintre veniturile și totalul cheltuielilor bugetare, deci inclusiv serviciul datoriei publice.

Odată admis deficitul bugetar foarte importantă este mărirea lui absolută și relativă. Dacă mărirea lui absolută rezultă prin diferența dintre venituri și cheltuieli, mărirea relativă se apreciază prin **ponderea deficitului bugetar în totalul veniturilor bugetare, în totalul cheltuielilor bugetare și în produsul intern brut**. Cea mai concludentă este ponderea deficitului bugetar în PIB. Mărirea deficitului bugetar este finalmente o decizie politică și este argumentată atât prin prisma cerințelor și

POLITICA FINANCIARĂ ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ

intereselor imediate cât și a celor de perspectivă. Determinante sunt evaluările prospective ale efectelor economice, financiare și sociale, care se propagă în evoluția economiei naționale. Trebuie remarcat că deficitul bugetului de stat nu reprezintă în mod direct obiectivul restrictiv al deciziei politice guvernamentale și nici cel al negocierilor politice în problematica macrostabilizării. Obiectivul deciziei adoptate în plan macroeconomic este **deficitul bugetului general consolidat**, care însă include și este determinat în mod hotărâtor de deficitul bugetului de stat.

Elaborarea bugetului de stat se realizează printr-o profundă analiză previzională macroeconomică. Cercetarea și evaluarea macropropozițiilor este de cea mai mare importanță. Examinarea și reexaminarea obiectivelor și a priorităților, a procesului de formare a surselor financiare prin susținerea procesului creșterii economice pe termen lung, prin intensificarea procesului de formare a capitalului fix și de susținere în termeni reali a proceselor de economisire, reprezintă singurele căi și mijloace de atenuare a dezechilibrului bugetului de stat și de creștere a capacității lui de finanțare.

Se știe că în domeniul bugetului de stat, indicatorii agregați de venituri și cheltuieli sunt expresia voinței politice și nu a mecanismului economico-financiar concurențial. Veniturile se legiferează cu limită minimă, iar cheltuielile cu limită maximă. Se înțelege de la sine că veniturile bugetului de stat se formează pe măsura desfășurării macrociclului economic și a multiplelor cicluri parțiale microeconomice. Conexiunile au valoare teoretică și practică. Imperfecțiunile și dezechilibrele manifestate în plan macroeconomic, cu predilecție în economia reală, se vor reflecta și în formarea și utilizarea veniturilor bugetului de stat. Evoluția bugetului de stat, modul de realizare a veniturilor și a cheltuielilor reprezintă, alături de alte agregate macroeconomice, un barometru al modului de funcționare a economiei naționale și în special a economiei reale.

3. Trăsături caracteristice ale fondurilor speciale

Fondurile speciale sunt o emanație a constrângerilor în materie de venituri și a nevoilor acute de acoperire a cheltuielilor în:

- administrația publică;
- asigurările sociale de stat și asistență socială;
- sănătate;
- în unele componente ale infrastructurii (sectorul energetic național, administrația drumurilor naționale, administrația punctelor de frontieră etc.).

Fondurile speciale sunt generate de practica economică în condițiile în care economia națională parcurge procese de transformări și restructurări profunde. Ele sunt însă și o presiune a factorului subiectiv, departamental, care amplifică artificial necesitatea și importanța fondurilor speciale și îndeosebi a unor fonduri speciale. Așa se explică faptul că în înfăptuirea reformelor economice și fiscal-bugetare stabilirea locului și rolului fondurilor speciale reprezintă o decizie din cele mai importante.

În practica financiar-bugetară există trei categorii de fonduri speciale:

- fonduri speciale care sunt parte integrantă a bugetului general consolidat, de exemplu: bugetul asigurărilor sociale de stat; fondul pentru ajutorul de șomaj; fondul pentru asigurări sociale de sănătate; fondul pentru dezvoltarea sistemului energetic; fondul pentru modernizarea drumurilor publice etc.;

I. L. NISTOR

- fonduri speciale derulate prin trezorerie, de exemplu: fondul pentru regenerarea pădurilor; fondul pentru amenajarea lacurilor și a râurilor; fondul cinegetic și al protecției vânatului etc.;

- fonduri speciale care se derulează în afara trezoreriei, de exemplu: fondul de garantare a depozitelor în sistemul bancar etc.

Din punct de vedere al conținutului lor se identifică următoarele fonduri:

- fondurile speciale sociale, fonduri de maximă importanță în soluționarea problematicei respective;

- fondurile speciale cu profil economic, cu importanță în dezvoltarea și modernizarea infrastructurii;

- fondurile speciale pentru diferite alte domenii și activități ale economiei naționale care sunt cu o importanță mai redusă.

De cea mai mare importanță sunt fondurile speciale incluse în bugetul general consolidat al statului. Importanța lor este argumentată prin mărirea veniturilor și a cheltuielilor pe care le cuprind, prin rolul sectoarelor finanțate pe care îl au în evoluția economiei naționale și nu în ultimul rând prin contribuția pe care o au în stabilirea deficitului bugetului general consolidat.

Prin conținutul cheltuielilor unele fonduri speciale finanțează atât cheltuielile curente cât și cheltuielile de capital. La unele fonduri speciale sunt preponderente cheltuielile curente, ca de exemplu cazul fondurilor sociale; la altele preponderente sunt cheltuielile de capital, cazul fondurilor speciale cu conținut economic.

Din denumirea fondurilor rezultă și sursa de constituire a veniturilor. Așa de exemplu, la fondurile sociale sursa principală a veniturilor o constituie vărsămintele angajaților și angajaților, vărsămite stabilite prin aplicarea cotelor de contribuții la fondul de salarii și respectiv la câștigul salarial (aceste venituri au natura impozitelor directe). Pentru fondurile cu conținut economic sursa veniturilor o constituie vărsămintele rezultate din taxele incluse în prețurile și tarifele energiei electrice, a prețului carburanților, din perceperea de comisioane pentru diferite servicii etc. (aceste venituri sunt de natura impozitelor indirecte).

Cotele utilizate sunt astfel stabilite încât să poată îndeplini în mod corespunzător două cerințe esențiale:

- prin agregare cu celelalte impozite și taxe să se respecte gradul de fiscalitate stabilit pentru bugetul general consolidat;

- prin aplicarea la baza lor economică să asigure o mărime corespunzătoare a veniturilor care să fie în concordanță cu necesitatea și oportunitatea cheltuielilor. În condițiile bugetelor de austeritate cheltuielile sunt corelate nu cu acoperirea optimă a nevoilor ci cu posibilitățile reale ale economiei naționale, posibilități determinate de gradul de dezvoltare al economiei și cu limita maximă a gradului de fiscalitate.

4. Deficitul bugetului general consolidat

În analizele macroeconomice caracteristicile finanțelor publice sunt evaluate în funcție de:

- soldul bugetului general consolidat;
- soldul datoriei publice interne și evoluția serviciului acesteia;
- soldul datoriei externe și dinamica acesteia.

POLITICA FINANCIARĂ ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ

Soldul negativ al bugetului general consolidat rezultat prin agregarea veniturilor și a cheltuielilor bugetului de stat și a fondurilor speciale evidențiază deficitul bugetar anual, format din surplusul (+) sau din deficitul primar (-) și din serviciul datoriei publice (-).

Parametrul de apreciere în performanțele macroeconomice este **ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB**. În plan subsidiar se calculează și ponderea surplusului sau a deficitului primar în PIB și ponderea serviciului datoriei publice în PIB. În teoria și în practica economică mărimea relativă a deficitului bugetar – ponderea în PIB – prezintă un interes deosebit pentru aprecierea conținutului și eficacității politicilor macroeconomice a guvernelor din țările respective. Deficitul bugetar reprezintă și un **parametru de maximă importanță** în negocierile purtate de guvernele naționale cu organismele financiare internaționale în contractarea de împrumuturi și credite de la aceste instituții.

Un nivel al deficitului bugetar de aproximativ 3% din PIB este considerat o mărime suportabilă pentru evoluția economiei naționale și în concordanță cu cerințele stabilității relative a macroeconomiei. Este considerată o mărime suportabilă și din punct de vedere a capacității de acoperire sau de finanțare neinflaționistă. În același timp deficitul bugetar reprezintă o majorare a veniturilor bugetare, prin sursele împrumutate incluse în buget, prin care se finanțează un volum mai mare a cheltuielilor curente și de capital. Un deficit bugetar de 3-3,5% favorizează creșterea economică durabilă. Deficitul bugetar generează formarea datoriei publice interne și a serviciului aferent acesteia care au efecte economico-sociale ce se propagă atât în prezent cât mai ales în perspectivă. De aceea este foarte importantă decizia de stabilire a mărimii deficitului bugetului general consolidat. În fundamentarea acestei decizii corelarea cu PIB este de maximă importanță. Corelarea se face în special prin estimarea ponderii datoriei publice interne și a serviciului aferent acesteia în PIB.

Alături datoria publică internă cât și serviciul datoriei publice pot fi menținute aproximativ la aceeași pondere în PIB în condițiile în care de un an la altul creșterea deficitului bugetar nu depășește creșterea PIB. Realizarea acestui obiectiv în perspectivă presupune în mod obligatoriu o creștere economică sustenabilă. În caz contrar va crește atât în mod absolut cât și relativ serviciul datoriei publice interne cu presiune directă în cheltuielile bugetului de stat și în cheltuielile bugetului general consolidat. Corespunzător se vor diminua cheltuielile bugetare pentru celelalte cheltuieli curente și de capital, cu influențe negative în evoluția generală a economiei naționale.

În asemenea situații de criză și dezechilibre se adoptă adesea decizia de sporire a gradului de fiscalitate în economia națională, decizie care pe termen scurt poate constitui un paleativ al diminuării deficitului bugetar. O asemenea măsură este contraproductivă pe termen mediu și lung, indiferent la ce contribuabil va spori fiscalitatea bugetară.

FUZIUNEA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE (I)

D. MATIȘ*

ABSTRACT. The Merger of the Companies (I). Business combinations are a frequent topic of discussion in the financial press. They may result from discussion between two companies on the benefits which would flow from a merger of their business.

The business combination is treated as a merger which forms a new business as the result of the pooling of the assets and independent businesses. The merger of two companies does not necessarily imply that one company disappears by liquidation. The study presents some aspects about the merger, a specific methods of the market economy.

Pentru a face față concurenței, societățile comerciale sunt obligate să-și lărgască activitatea. „Creșterea este un factor esențial al reușitei și vitalității societăților comerciale”.¹

Creșterea este de două feluri: internă și externă.

Creșterea internă constă în achiziționarea unor noi active, finanțate din profiturile nedistribuite acționarilor sau asociaților și din resurse externe. De regulă, ea nu conduce la modificarea capitalului social.

Creșterea externă presupune achiziționarea unei alte societăți. Ea se realizează în contextul restructurărilor de întreprinderi.

Se apreciază că „fuziunea este calea clasică a restructurării”.²

După alți specialiști „Fuziunea reprezintă una din formele concentrării de capitaluri (economic, tehnic, uman) în vederea supraviețuirii sau dezvoltării a două sau mai multe unități pe piața concurențială”.³

A treia Directivă europeană de Coordonare a Drepturilor Societăților concepe fuziunea ca o operație specifică antrenând dizolvarea uneia din societăți cel puțin, dar fără lichidare.⁴

Alte forme ale concentrării de capitaluri sunt:

- a) diferitele forme de asociere prevăzute de Legea nr.15/1990;
- b) societățile din cadrul grupului în care există participații unilaterale sau reciproce.

Restructurarea urmărește creșterea valorii întreprinderii pentru acționari sau asociați.

Printre motivele restructurării amintim:

* *Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România.*

¹ Niculae Feleagă, Ion Ionașcu, *Tratat de contabilitate financiară*, vol. 2, Editura Economică, București, 1998, p. 607.

² *Ibidem.*

³ Iacob Petru Pântea, *Managementul contabilității românești*, vol. II, Editura Intelcredo, Deva, 1998, p. 689.

⁴ Mihai Ristea, *Noul siste, contabil din România*, Ediutra Cartimex, București, 1994, p. 382.

- 1) Câștigul de eficiență economică prin faptul că în urma fuziunii, societatea ce rezultă valorează mai mult decât suma părților (efectul de sinergie) iar costul mediu se diminuează o dată cu creșterea cantității de bunuri produse (economii de scară);
- 2) Ameliorarea gestiunii și a dorinței conducerii pentru creșterea rentabilității;
- 3) Efectul informării. Anunțarea unei fuziuni conduce la creșterea cursului acțiunilor, reprezintă un semnal pozitiv pe piața de capital;
- 4) Motivele fiscale pot să constituie motorul operațiilor de fuziune.

Sub aspect juridic și economic fuziunea se delimitează de celelalte forme de concentrare:

- a) fuziunea conduce la crearea unei noi societăți cu personalitate juridică distinctă sau, la dizolvarea unei societăți prin transferul patrimoniului societății având personalitate juridică proprie. Celelalte forme de concentrare de capitaluri nu conduc la aceste efecte;
- b) fuziunea presupune reunirea întregului patrimoniu al societăților participante și nu transferul de lichiditate ori active imobilizate la societățile aflate în diferite forme de asociere. De exemplu, asocierea pentru operațiuni în participație, ajutoarele acordate altor societăți din cadrul grupului.

Fuziunea este operația prin care două sau mai multe societăți comerciale decid reunirea patrimoniilor lor și desfășurarea comună a activității lor.⁵

Fuziunea se hotărăște de fiecare societate în parte, în condițiile stabilite pentru modificarea actului constitutiv al societății.

Procedura de realizare poate fi:

- a) **amiabilă**, situație în care proiectul de fuziune este adus la cunoștința acționarilor, fiind aprobat de aceștia;
- b) **ostilă**, situație în care managerii societății care urmează a fi absorbită se opun proiectului de fuziune, societatea absorbantă va prezenta o ofertă de cumpărare în acțiuni sau bani.

Felurile fuziunii

a) **În funcție de modalitatea juridică de realizare** deosebim:

- 1) fuziune prin reunire sau prin contopire (fuziune-creare);
- 2) fuziune prin absorbție;
- 3) fuziune mijloc de restructurare internă.

Fuziunea prin reunire sau contopire (fuziunea-creare)

Două sau mai multe societăți comerciale se asociază pentru constituirea unui nou ansamblu economic prin transmiterea integrală a patrimoniului societăților care fuzionează către societatea care se constituie.

$$\boxed{\text{Societatea A}} + \boxed{\text{Societatea B}} = \boxed{\text{Societatea C}}$$

(eventual și societățile
D, E, F etc.)

Efectele reunirii (contopirii) sunt:

⁵ Erik de la Villeguerin, *Dictionaire fiduciaire financier*, La Villeguerin Editions, Paris, 1991.

FUZIUNEA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE (I)

- pentru societățile vechi, A și B ca o dizolvare și un partaj cu atribuirea titlurilor sau părților C asociațiilor sau acționarilor societăților A și B;
- pentru noua societate, C: ca o constituire cu aporturi în natură.

Fuziunea prin absorbție presupune:

- absorbirea unei societăți B (absorbită) de către o altă societate A, numită absorbantă;
- societatea B se dizolvă fără lichidare;
- societatea A dobândește drepturile și preia obligațiile societății B:

$$\boxed{\text{Societatea A}} + \boxed{\text{Societatea B}} = \boxed{\text{Societatea A}}$$

(eventual și societățile
C, D, E etc.)

De fapt, este vorba de cumpărarea unei societăți (B) de către altă societate (A). Societatea absorbantă (A) va emite titluri care revin acționarilor sau asociațiilor societății absorbite (B).

Fuziunea – mijloc de restructurare internă

Acest tip de fuziune operează în interiorul grupurilor de societăți și are ca obiect:

- reducerea numărului de societăți componente;
- lichidarea societăților rămase fără obiect de activitate;
- eliminarea societăților care înregistrează pierderi.

b) În funcție de structura unităților, distingem:

1) fuziune orizontală, realizată între societăți concurente, ce produc același produs;

2) fuziune verticală, realizată între parteneri comerciali: client – furnizor. De exemplu: o societate de morărit și o societate de panificație;

3) fuziune congenerică, realizată între societăți comerciale din aceeași ramură. Societățile respective nu realizează același produs și nu au relații comerciale între ele. Prin obiectul lor de activitate sunt complementare.

4) fuziune conglomerat, realizată între societăți din ramuri de activitate diferite. Ele urmăresc diversificarea activității cu riscuri minime.

c) După motivațiile care stau la baza fuziunilor, deosebim:

1) fuziune dezvoltare. Acest tip de fuziune urmărește rațiuni economice. Ele pot avea loc între societăți din aceeași ramură sau din ramuri de activitate diferite;

2) fuziune salvare bazată pe motive juridice sau financiare. Se are în vedere faptul că prin acest tip de fuziune se evită falimentul și lichidarea unor societăți gestionate defectuos dar care dispun de o tehnologie avansată și au o dotare superioară;

3) fuziune realizată din motive cu caracter social. Acest tip de fuziune are ca scop evitarea șomajului sau sprijinirea unor sectoare economice aflate în criză.

Fuziunea poate fi abordată sub următoarele aspecte: economic, juridic, fiscal și financiar-contabil.

Abordarea economică

Fuziunea reprezintă operația de transmitere a patrimoniului uneia sau mai multor societăți fie către o societate existentă (fuziune absorbție), fie unei societăți noi (fuziune creare).

În țările occidentale, fuziunile au reprezentat principala formă de concentrare a capitalului în faza de dezvoltare economică a anilor 1970. În această perioadă operațiile de fuziune urmăreau scopuri economice:

- accesul la structuri tehnice avansate;
- creșterea capacității concurențiale;
- reducerea costurilor de producție;
- realizarea unor economii de scară.

În țara noastră fuziunea a fost utilizată pentru reorganizarea societăților comerciale cu capital de stat. Având în vedere faptul că înainte de 1990 economia românească avea un grad înalt de concentrare și centralizarea realizate pe baze administrative s-au pus două probleme:

- atomizarea economiei, prin operațiuni de divizare în cadrul procesului de restructurare și/sau privatizare a societăților cu capital de stat;
- gruparea societăților comerciale pe baze economice, comerciale și financiare prin operații de fuziune.

Abordarea juridică

Aspectele juridice ale fuziunii societăților comerciale fac obiectul Directivei a III-a a Consiliului Comunității Europene, din 9 octombrie 1978.

În România, aspectele juridice ale operațiilor de fuziune sunt precizate în Legea nr. 31/1990, republicată în Monitorul Oficial nr. 33/20.01.1998.

Potrivit articolului 233 al acestei legi fuziunea se face prin absorbirea unei societăți de către o altă societate sau prin contopirea a două sau mai multe societăți pentru a alcătui o societate nouă.

Fuziunea are ca efect:

- încetarea personalității juridice a unei societăți;
- dizolvarea fără lichidare a societății care își încetează existența;
- transmiterea universală a patrimoniului său către societatea absorbantă sau nou constituită;
- atribuirea de acțiuni sau părți sociale ale societății absorbante sau nou-create către asociații societății care încetează activitatea;
- majorarea capitalului social al societății absorbante ori constituirea capitalului social al societății nou înființate.

Fuziunea se poate face și între societăți cu forme diferite de constituire și funcționare.

Societățile aflate în lichidare pot fuziona numai dacă nu a început repartitia între asociați a părților ce li s-ar cuveni din lichidare.

Fuziunea se aprobă de adunarea generală a acționarilor fiecăreia dintre societățile care participă la fuziune. Administratorii acestora, în baza aprobării adunării generale, întocmesc un proiect de fuziune, care va cuprinde:

- a) forma, denumirea și sediul social al tuturor societăților participante la operațiune;
- b) fundamentarea și condițiile fuziunii;

- c) stabilirea și evaluarea activului și pasivului care se transmit societăților beneficiare;
- d) modalitățile de predare a acțiunilor sau a părților sociale și data de la care acestea dau dreptul la dividende;
- e) raportul de schimb al acțiunilor sau părților sociale și, dacă este cazul, cuantumul sulței. (Sulta reprezintă suma de bani care, în contextul unui schimb compensează inegalitatea de valoare a bunurilor schimbate).
- f) cuantumul primei de fuziune;
- g) drepturile care se acordă obligatarilor și orice alte avantaje speciale;
- h) data bilanțului contabil de fuziune, dată care va fi aceeași pentru toate societățile participante;
- i) orice alte date care prezintă interes pentru operațiune.

Proiectul de fuziune, semnat de reprezentanții societăților participante, se depune la Oficiul Registrului Comerțului unde este înmatriculată fiecare societate, însoțit de o declarație a societății care încetează a exista în urma fuziunii, despre modul cum a hotărât să stingă pasivul său.

Administratorii societăților care fuzionează vor pune la dispoziția asociaților:

- a) proiectul de fuziune;
- b) darea de seamă a administratorilor, în care se va preciza și raportul de schimb al acțiunilor sau al părților sociale;
- c) raportul cenzorilor;
- d) bilanțul contabil de fuziune;
- e) evidența contractelor cu valoare de peste 5.000.000 lei, în curs de executare, și repartizarea lor între societățile beneficiare.

La societățile pe acțiuni, în comandită pe acțiuni sau cu răspundere limitată se adaugă raportul unuia sau mai multor experți numiți de judecătorul delegat, care își vor da avizul de specialitate asupra fuziunii.

În cazul fuziunii prin absorbție, societatea absorbantă dobândește drepturile și este ținută de obligațiile societății pe care o absoarbe, iar în cazul fuziunii prin contopire, drepturile și obligațiile societăților care își încetează existența trec asupra noii societăți astfel înființate (art.244 din Legea nr. 31/1990 modificată).

Abordarea fiscală

Fuziunea ridică unele probleme legate de aplicarea legislației fiscale referitoare la: impozitul pe profit, TVA, alte impozite și taxe. De regulă, dacă societățile participante îndeplinesc anumite condiții, beneficiază de anumite facilități fiscale. Potrivit ultimelor reglementări privind impozitul pe profit, pierderea anuală, stabilită prin declarația de impozit pe profit, se recuperează din profiturile impozabile obținute în următorii cinci ani consecutivi. Nu se recuperează pierderea fiscală înregistrată de persoana juridică ce își încetează existența, în cazul în care are loc divizarea, dizolvarea, lichidarea sau fuziunea.⁶

În cazul fuziunii unui contribuabil care își încetează existența sumele rezultate din evaluările generate de fuziune se vor reflecta în conturile de rezerve ale societății rezultate, fără a fi utilizate la majorarea capitalului social. În caz contrar aceste sume se impozitează cu cota de 25 %.⁷

⁶ *Legea nr. 414 privind impozitul pe profit, publicată în M. Of. al României nr. 456/ 27 iunie 2002, articolul 13.*

⁷ *Ibidem, articolul 14.*

În ceea ce privește taxa pe valoarea adăugată, aceasta se datorează la livrările de bunuri prin care se înțelege transferul dreptului de proprietate asupra bunurilor deținute de proprietar către beneficiar, direct sau prin persoanele care acționează în numele acestora. Conform Legii nr. 345/2002 privind taxa pe valoarea adăugată „nu se consideră livrare de bunuri transferul total sau parțial al activelor și pasivelor unei persoane impozabile, cu plată sau cu titlu gratuit, efectuat cu ocazia operațiunilor de fuziune și divizare a societăților comerciale”.⁸ În consecință, operațiunile de fuziune nu sunt supuse taxei pe valoarea adăugată.

Abordarea financiar-contabilă

Operațiile de fuziune sunt abordate din punct de vedere financiar-contabil de către normalizatorii români prin Ordinul ministrului finanțelor nr. 1223 din 12 iunie 1998 pentru aprobarea Precizărilor privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni privind fuziunea, dizolvarea și lichidarea societăților comerciale, precum și retragerea și/sau excluderea unor asociați din cadrul societăților comerciale.

Contabilizarea operațiilor de fuziune nu comportă deosebiri în funcție de forma fuziunii.

Etapele fuziunii

Conform Precizărilor privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni privind fuziunea, dizolvarea și lichidarea societăților comerciale, precum și retragerea și/sau excluderea unor asociați din cadrul societăților comerciale aprobate prin Ordinul nr. 1223 al ministrului finanțelor, din 12 iunie 1998, **operațiunile care se efectuează cu ocazia fuziunii prin absorbție** sunt:

- 1) Inventarierea patrimoniului și evaluarea elementelor patrimoniale ale societăților comerciale care fuzionează în conformitate cu Regulamentul de aplicare a Legii contabilității nr. 82/1991 și cu Normele privind organizarea și efectuarea inventarierii, aprobate prin Ordinul M.F. nr. 2388/1995;
- 2) Întocmirea bilanțului de fuziune al societăților comerciale;
- 3) Determinarea activului net (capitalurilor proprii) pe baza bilanțului de fuziune;
- 4) Determinarea raportului de schimb al acțiunilor sau al părților sociale, pentru a acoperi capitalul societăților comerciale absorbite.

Operațiunile care se efectuează cu ocazia fuziunii prin contopire sunt:

- 1) inventarierea, evaluarea, întocmirea bilanțului de fuziune și determinarea activului net;
- 2) constituirea noii societăți comerciale pe baza activului net al societăților comerciale care fuzionează și determinarea numărului de acțiuni, prin raportarea activului net la valoarea nominală a unei acțiuni sau a unei părți sociale;
- 3) reflectarea în contabilitatea societății comerciale nou-înființate a capitalurilor sociale aportate, a drepturilor și obligațiilor societăților comerciale care își încetează existența;

⁸ Legea nr. 345 privind taxa pe valoarea adăugată, în M. Of. al României, nr. 371 din 1 iunie 2002, art. 3, alin (6).

- 4) reflectarea în contabilitatea societăților comerciale care s-au dizolvat a activului net și a elementelor patrimoniale transmise noii societăți comerciale.

Evaluarea aportului de fuziune

Evaluarea aportului de fuziune constă în determinarea valorii totale a activelor și pasivelor ce se transmit, prin operația de fuziune între societățile implicate. Societățile comerciale care sunt absorbite se dizolvă și își pierd personalitatea juridică, iar acțiunile sau părțile sociale ale acestora sunt înlocuite cu acțiuni sau părți sociale ale noii societăți comerciale.

De regulă, evaluarea activelor și pasivelor se face la valoarea lor contabilă, pentru a simplifica înregistrările contabile.

Valoarea poate fi corectată, ajungându-se la valoarea venală sau de utilitate. Folosirea altor valori decât cele contabile conduce la apariția unor plusuri sau minusuri de fuziune determinate ca diferență între valoarea de utilitate (valoarea actuală) și valoarea contabilă.

Se recomandă utilizarea valorilor contabile în cazul fuziunii prin absorbție și a fuziunii – mijloc de restructurare internă iar în cazul fuziunii – creare se recomandă utilizarea valorilor de utilitate.

Stabilirea raportului de schimb

În cadrul acestei etape a fuziunii prin absorbție se efectuează următoarele operațiuni:

- a) determinarea valorii contabile a acțiunilor sau părților sociale ale societăților comerciale care fuzionează, prin raportarea activului net la numărul de acțiuni sau de părți sociale emise;

- b) determinarea valorii nominale a acțiunilor sau a părților sociale ale societăților comerciale care fuzionează prin raportarea capitalului social la numărul de acțiuni, care trebuie să corespundă cu valoarea prevăzută în statutul societăților comerciale;

- c) determinarea numărului de acțiuni sau de părți sociale ce trebuie emise de societatea comercială care absoarbe (absorbantă), prin raportarea activului net al societății comerciale absorbite la valoarea contabilă a unei acțiuni sau părți sociale a societății comerciale care absoarbe;

- d) stabilirea raportului de schimb al acțiunilor sau al părților sociale ale societăților comerciale absorbite pentru acțiunile sau părțile sociale ale societății comerciale care absoarbe;

- e) determinarea majorării capitalului social la societatea comercială care absoarbe, prin înmulțirea numărului de acțiuni care trebuie emise de societatea comercială care absoarbe cu valoarea nominală a unei acțiuni sau a unei părți sociale de la această societate comercială;

- f) calcularea primei de fuziune, ca diferență între valoarea contabilă a acțiunilor sau a părților sociale și valoarea nominală a acestora.

Raportul de schimb servește pentru determinarea numărului de acțiuni pe care le vor primi acționarii sau asociații societății absorbite, precum și a participării acestora la rezultatele societății comerciale absorbante.

Raportul de schimb se stabilește parcurgând următoarele etape:

- se determină valoarea economică a celor două societăți participante la fuziune;
- se determină valoarea pe acțiuni la societățile care fuzionează;
- se face raportul între valorile unitare obținute.

Evaluarea societăților se poate face prin una din următoarele metode:

1. Compararea unor valori absolute

Evaluarea societăților participante la fuziune se poate face utilizând: metode patrimoniale, metode de rentabilitate, metode bazate pe good-will, metode bursiere etc.

⇒ **Metodele patrimoniale** pornesc de la valoarea elementelor componente luate separat: active imobilizate, titluri de valoare, stocuri, lichidități. Aceste metode utilizează datele din contabilitate, pe care le corectează pentru a elimina diferențele față de valoarea de piață din momentul în care se realizează evaluarea.

Printre aceste metode de evaluare amintim: activul net contabil (ANC), activul net contabil corectat ANCC).

Activul net contabil se calculează după următoarea formulă:

Activul net contabil (ANC)	=	Total active (TA)	-	Total datorii (TD)
-----------------------------------	---	--------------------------	---	---------------------------

Activul net contabil corectat (ANCC) se mai numește și valoarea matematică intrinsecă. Se calculează pornind de la activul net contabil care este corectat datorită influenței mai multor factori: deprecierea monetară, fluctuația raportului de schimb leu-dolar, evoluția prețurilor, utilitatea activelor întreprinderii.

Activul net contabil corectat (ANCC)	=	Activ corectat	-	Datorii corectate
---	---	-----------------------	---	--------------------------

Activul net contabil corectat se determină parcurgând următoarele etape:

- a) se separă elementele necesare exploatării de cele care nu sunt necesare exploatării, putând fi vândute fără a afecta activitatea unității. Aceste elemente se evaluează la valoarea venală netă:

Valoarea venală netă	=	Preț de vânzare	{	- Cheltuieli accesorii de vânzare	+ Impozit pe diferența obținută din vânzare	}
-----------------------------	---	------------------------	---	--	--	---

- b) Se corectează activele pentru exploatare prin eliminarea unor elemente considerate nonvalori: cheltuielile de constituire, o parte din cheltuielile de dezvoltare, se constituie eventuale provizioane pentru deprecierea activelor etc.
- c) Se corectează elementele de pasiv: se constituie sau se anulează provizioanele pentru riscuri și cheltuieli, se calculează impozitele latente care vor majora datoriile unității.

FUZIUNEA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE (I)

⇒ **Metodele de rentabilitate** apreciază valoarea societății prin capacitatea acesteia de a obține profit. Ele stabilesc valoarea unei întreprinderi pornind de la premisa continuării activității și nu lichidarea acesteia. Punctul de plecare al metodelor de evaluare bazate pe valori de rentabilitate îl constituie rezultatul financiar din bilanțul contabil. Acesta este corectat datorită influenței a cel puțin trei categorii de factori, a căror incidență trebuie stabilită și măsurată: incidența fiscalității, incidența metodologiei contabile și distorsiunile voite ale rezultatului financiar.

Rezultatul estimat este apoi readus la valori ale prezentului (valori actuale) prin aplicarea unei rate de actualizare. Rata de actualizare se determină în funcție de costul capitalului investit în societate și de riscurile privind activitatea viitoare.⁹

⇒ **Metodele bazate pe good-will** permit stabilirea valorii elementelor intangibile care dau valoare unei societăți.

⇒ **Metodele bursiere** ne arată valoarea unei societăți pe piața de capital. Se iau rezultatele cotațiilor pe o piață de capital normală, fie piață primară, fie piața secundară.

Prin folosirea metodelor prezentate raportul de schimb dintre societățile care fuzionează se determină matematic, conform următoarei scheme:

Operații financiare	Societatea absorbantă A 100 %	Societatea absorbită B 100 %	Observații
- Stabilirea valorii economice a societăților care fuzionează	a	b	
- Stabilirea valorii economice pe acțiune a societăților	$\frac{a}{N_a}$	$\frac{b}{N_b}$	N_a – nr. de acțiuni înainte de fuziune; N_b – nr. acțiuni înainte de fuziune
- Determinarea raportului de schimb	$R_s = \frac{\frac{b}{N_b}}{\frac{a}{N_a}}$		R_s = raport de schimb
- Calculul numărului de titluri de emis de societatea absorbantă A	$N_e = N_b \cdot R_s$ sau $N_e = \frac{b}{\frac{a}{N_a}}$		
- Calculul ponderii celor două societăți în capitalul societății A (x %, y %)	x % = 100 % - y % $y \% = \frac{N_e}{N_a + N_e} \cdot 100$		

Așa cum am arătat titlurile primite de B în urma fuziunii prin absorbție pot fi vândute sau păstrate pentru obținerea de dividende.

⁹ Iacob Petru Pânteua, *Op. cit.*, p. 696.

2. Compararea unui anumit număr de criterii

Se apelează la compararea unui anumit număr de criterii din următoarele considerente:

- orice metodă de evaluare prezintă neajunsuri și utilizarea unei singure valori aparținând unei metode de evaluare nu este relevantă. De aceea, se aplică în paralel mai multe criterii;
- folosirea unor metode directe de evaluare necesită tehnici și calcule complexe care sunt ocolite uneori;
- rezultatele obținute prin utilizarea unor metode de evaluare diferite conțin pe lângă datele specifice societății și factori independenți de aceasta.

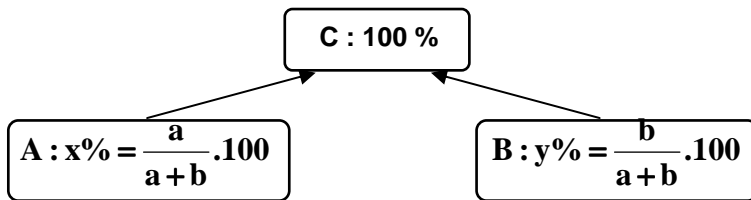
Raportul de schimb în cazul utilizării unui anumit număr de criterii se determină utilizând ponderea parțială a fiecărei societăți participante în funcție de fiecare criteriu de evaluare ales și apoi se determină ponderea finală.

Comparația vizează aspecte de ordin contabil, economic, tehnic etc.

Printre criteriile comparative cele mai utilizate amintim: cifra de afaceri, activul net corectat, valoarea bursieră, beneficiile nete, fluxurile de trezorerie etc.¹⁰

Raportul de schimb dintre cele două societăți se determină matematic în cazul fuziunii prin contopire (fuziune-creare) după următoarea schemă:

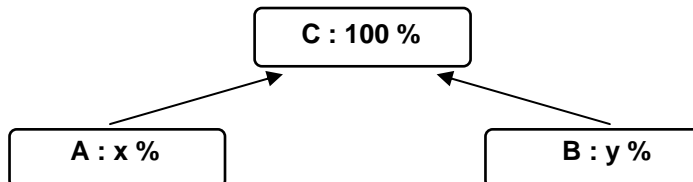
1) *Metoda comparării unor valori absolute* (metoda evaluării aporturilor)



unde:

- A, B** - societățile care fuzionează;
- C** - societatea care se creează;
- a, b** - valoarea societății A, respectiv B determinată prin metode de evaluare identice;
- x %, y %** - ponderea societății A, respectiv B în capitalul noii societăți C.

2) *Metoda comparării unui anumit număr de criterii* (Această metodă se mai numește și *metoda pe bază de negociere*)¹¹



Criterii de evaluare:

- x_1 - activ net contabil corectat - y_1

¹⁰ N. Feleagă, I. Ionescu, *Op. cit.*, p. 622.

¹¹ *Ibidem*, p. 619.

FUZIUNEA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE (I)

x_2	- curs bursier	$- y_2$
x_3	- profit	$- y_3$
x_4	- fluxuri de trezorerie	$- y_4$

$$x\% = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{\sum_{i=1}^n x_i + \sum_{i=1}^n y_i} \cdot 100 \qquad y\% = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{\sum_{i=1}^n x_i + \sum_{i=1}^n y_i} \cdot 100$$

unde:

x_1, x_2, x_3, x_4 - valorile criteriului calculate pentru societatea A;
 y_1, y_2, y_3, y_4 - valorile criteriului calculate pentru societatea B;
 i - criteriul ales;
 n - numărul de criterii.

BIBLIOGRAFIE

1. Colasse, Bernard, *Contabilitate generală*, Editura Moldova, Iași, 1995
2. Feleață N., Ionașcu I., *Tratat de contabilitate financiară*, vol.2, Editura Economică, București, 1998
3. Glautier M.W.E. and Underdown B., *Accounting, Theory and Practice*, seventh edition, Prentice Hall, London, England, 2001
4. Pântea, Petru Iacob, *Managementul contabilității românești*, vol.II, Editura Intelcredo, Deva, 1998
5. Ristea, M., *Noul sistem contabil din România*, Editura Cartimex, București, 1994
6. Erik de la Villeguerin, *Dictionaire fiduciaire financier*, La Villeguérin Editions, Paris, 1991
7. Legea nr. 31/1990, privind societățile comerciale, modificată și republicată în M. Of. al României, nr. 33/20.01.1998
8. Legea nr. 414 privind impozitul pe profit, publicată în M. Of. al României, nr. 456/ 27 iunie 2002
9. Legea nr. 345 privind taxa pe valoarea adăugată, publicată în M. Of. al României, nr. 371 din 1 iunie 2002
10. Ordinul ministrului finanțelor nr. 1223 din 12 iunie 1998 pentru aprobarea Precizărilor privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni privind fuziunea, dizolvarea și lichidarea societăților comerciale, precum și retragerea și/sau excluderea unor asociați din cadrul societăților comerciale, în M. Of. al României nr. 237 din 29 iunie 1998

SCHIMBURILE INTRARAMURĂ (I)

GHEORGHE CIOBANU*

ABSTRACT. Intrabranches Exchanges (I). The study „Intrabranches Exchanges (I)” is tackling an issue that has been extremely present during the last decades in the speciality literature, namely the explanation and quantification of the causes and the effects produced by the branches trading tides on the national economies and global economy on the whole. The first part of the study is achieving a bibliographical syntesis on the most representative concepts of the theme, paving the way for an attempt to spread the Cournout model (in the future studies), to more than two countries, respectively to more than two products.

Schimburile intraramură sunt definite, în general, ca **fluxuri încrucișate** (importuri și exporturi) **de produse aparținând aceleiași ramuri**¹. Schimburile intraramură se realizează deci prin fluxuri comerciale, ale unei țări date cu un partener (o altă țară), exporturi și importuri, cu același tip de produse (de valoare egală sau în cantități comparabile). Din punct de vedere practic categoria „ramură”, este definită destul de vag, pentru că, cel puțin sub aspect statistic, sau al pozițiilor tarifare din nomenclatoarele vamale², în ceea ce se consideră a fi o **ramură de producție** sunt cuprinse între 300 și 1500 de produse, nu de puține ori destul de diferite.

Pentru măsurarea intensității schimburilor intraramură se utilizează mai frecvent doi indicatori:

a) Indicatorul **Balassa (IB)**, care determină fluxurile intraramură după relația:

$$IB = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

unde : **X_i** exprimă exporturile ramurii “i”, iar

M_i importurile ramurii “i”

indicatorul poate lua valori cuprinse între **-1**, situație în care țara respectivă nu realizează decât importuri și **+1**, când se realizează numai exporturi; intensitatea maximă a schimburilor intraramură este realizată atunci când indicatorul are valoarea zero. Acest indicator este foarte apropiat de (de fapt este deriva din) indicatorul **gradul de acoperire a importurilor prin exporturile fiecărei țări**, care are forma

$$G_a = \frac{X_i}{M_i}, \text{ respectiv}$$

*Universitatea «Babeș Bolyai», Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj Napoca, România.

¹ In sensul definiției este vorba de ramuri ce realizează numai produse relativ comparabile.

² Vezi spre exemplu *Nomenclatorul Standard de Comerț internațional* folosit de multe state membre ale Organizației Mondiale a Comerțului (fostul GATT) cât și alte sisteme de clasificare vamală.

$$G_a = \frac{\frac{X_i - M_i}{M_i}}{\frac{X_i + M_i}{M_i}} = \frac{\frac{X_i}{M_i} - 1}{\frac{X_i}{M_i} + 1}$$

b) Cel de-al doilea indicator, mai relevant după opinia noastră, a fost elaborat de **Grubel** și **Lloyd**³, relația de calcul fiind următoarea;

$$GL_i = \frac{(X_i - M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} 100$$

semnificațiile notațiilor sunt similare celor de la relația precedentă. Indicatorul poate lua valori de la 0 (situație ce semnifică lipsa unuia dintre fluxuri, exporturile sau importurile fiind egale cu zero) la 100 (situație în care exporturile sunt egale cu importurile); cu cât indicatorul este mai apropiat de 100 cu atât importurile sunt mai bine acoperite prin exporturi (și/sau viceversa).

Schimburile intraramură sau încrucișate sunt, la prima vedere, incompatibile cu teoria ricardiană sau cu modelul HOS, deoarece ambele țări ar trebui să aibă avantaje comparative în aceeași ramură, deci nu s-ar justifica specializarea pentru export și nici schimburile. În practică se dovedesc **utile și chiar eficiente schimburile intraramură** mai ales în domeniul componentelor unor produse foarte complexe (industria aeronautică este un foarte bun exemplu în acest plan), cât și a multor produse finite (care permit diversificarea ofertei de produse destinate consumului sau investițiilor).

Analiza pe un număr mai mare de țări permite o "ierarhizare" a avantajelor comparative⁴; se obține astfel un "șir" de țări, în care acestea ocupă pozițiile succesive în ierarhie (din punct de vedere al competitivității), de forma:

$$A_1 > A_2 > A_3 > \dots > A_i > \dots > A_{n-1} > A_n$$

ceea ce înseamnă că cele din interiorul lanțului ($A_2 \dots A_{n-1}$) **vor importa bunuri mai ieftine** din țările situate "la dreapta" lor, exportând în același timp, produse similare, către țările aflate "la stânga" (în urma) lor, care deci au costuri mai mari.

Principiul avantajelor comparative rămâne în continuare **de referință** dar este mai nuanțat (devine mai relativ) în funcție de produsele și țările luate în considerare. Existența simultană a unor exporturi și importuri de produse din aceeași ramură se explică prin diferențele existente între țările importatoare și cele exportatoare. Explicarea schimburilor încrucișate se mai bazează și pe faptul că aceste bunuri nu sunt absolut identice, conținând diferențe de "nuanță, calitative" ce

³ Grubel H.G., Lloyd P.J., "Intra-industry Trade", Mac Millan, London 1975.

⁴ Această idee științifică a fost demonstrată pentru prima dată de Lassudrie-Duchene B și Mucchielli Y.L., în lucrarea *Les échanges intra-branches et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international*, Revue économique, mai 1979.

au influență asupra consumatorului, asupra cererii. Importurile urmăresc deci obținerea bunurilor cu **caracteristicile ce lipsesc produselor indigene**.

Așadar condițiile de producție sunt dependente de cele ale **cererii**, cererea reprezentativă caracterizând piața națională iar exporturile fiind doar comerțul cu produsele aflate în surplus în raport cu producția și consumul intern. Cererea reprezentativă determină natura produselor exportate. Țările care au un nivel de dezvoltare comparabil au cam același nivel al cererii reprezentative, deci vor avea surplusuri cam la aceleași genuri de produse; pentru aceste țări **fiecare produs exportabil este în aceeași măsură și un produs importabil**. În măsura în care cererile interioare sunt comparabile, gradul de complexitate a produselor de export este de asemenea comparabil.

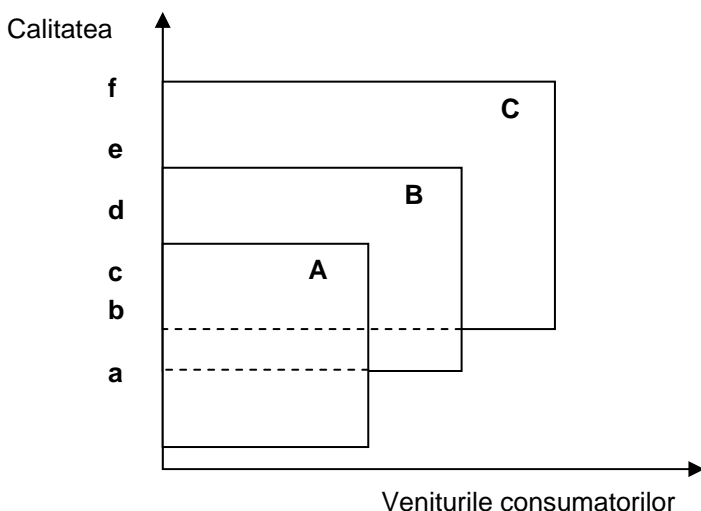


Figura 1. Gradul de complexitate și calitatea produselor în diferite grupe de țări

Cererea din fiecare grup de țări exprimă o corelație puternică între veniturile pe locuitor și calitatea produselor solicitate (vezi figura 1); în țările din grupa C (cu veniturile cele mai mari) cererea cuprinde bunurile de calitate ridicată (de la "c" la "f"), în cele din grupa B, cu venituri mijlocii, sunt cerute bunurile de calitate medie (între "b" și "e"), iar în cele din grupa A, cu veniturile cele mai scăzute, sunt cerute bunurile cu nivelul calitativ cel mai redus (produsele de la "a" la "d").

Țările cu același nivel al veniturilor pe locuitor vor avea cam același nivel de acoperire a cererii de produse de calitate cu cel al produselor destinate schimburilor externe (exporturi). Se crează astfel un câmp foarte larg pentru comerțul cu bunuri diferențiate provenind practic de pe aceeași piață.

Totuși, **structura schimburilor** pentru țările la care produsele exportabile pot fi la fel de bine importabile nu este bine definită. Această incertitudine este cel puțin parțial risipită prin conceptul **cerere de diferență**, formulat de Lassudrie-Duchene, în conformitate cu care: produsele străine comparabile cu produsele naționale, vor fi totuși cerute și consumate (într-o anumită măsură) ca urmare a preferințelor

unora dintre consumatori pentru produsele străine. Cererea de diferență explică existența schimburilor între țări ce nu dețin nici un fel de avantaje comparative unele față de altele.

Schimburile intraramură pot fi analizate și prin prisma caracteristicilor ofertei (în condițiile concurenței de tip oligopol sau monopol). Pe baza unei simetrii perfecte între produsele luate în calcul vor fi considerate doar diferențele de factură externă dintre bunuri. Din punct de vedere al **ofertei existența unui cost de producție fix, combinat cu un cost marginal constant** permite realizarea unei **economii de scară**⁵; din punct de vedere al **consumatorului** acesta va câștiga ca urmare a **numărului mare de produse de același fel între care poate alege**: fiecare produs are un ansamblu de caracteristici proprii, iar varietatea produselor oferite este dată de rezultatul combinării diferitelor caracteristici specifice produselor ramurii respective.

Pentru a face posibilă aplicarea mai concludentă a relației de calcul propusă pentru determinarea schimburilor intraramură **Grubel și Lloyd** au alcătuit următoarea clasificare a produselor:

1. **produse omogene** aparținând comerțului de frontieră, din zonele libere sau comerțului sezonier;

2. produse **eterogene** sau diferite **care au substitute apropiate** ca producție sau consum; această categorie este subdivizată în:

- produse care au **intrări diferite** dar care sunt foarte ușor de substituit în consum (ex: textile sintetice și naturale),
- produse care au **intrări identice** dar care au utilizări finale diferite (ind. metalurgică),
- **produse asemănătoare** fabricate din materiale asemănătoare (automobile)

3. produse **eterogene pe verticală** dar aparținând aceluiași tip de proces de producție.

Explicarea schimburilor intraramură este făcută în funcție de: diferențele la cheltuielile de transport sau diferențele sezoniere de producție (pentru bunurile din prima grupă), ori pe seama diferențelor de costuri (la grupa a treia). În ce privește produsele din categoria de mijloc explicarea schimburilor se bazează pe dotarea cu factori, cererea de diferență, diferențele de tehnologie, sau concurența imperfectă.

Pentru schimburile intraramură, care se bazează pe aceleași intrări și ieșiri în și din procesul de fabricație, se folosește termenul **schimburi prin specializarea intraramură pe verticală**; acest concept arată că un produs poate fi descompus în mai multe componente, fiecare din acestea putând fi fabricat într-o anumită țară (funcție de particularitățile bunului și de caracteristicile fiecărei țări, urmând a fi **ansamblat** pe teritoriul unei dintre țări, și comercializat pe mai multe piețe. Datele statistice arată că mai bine de 40% din schimburile dintre țările dezvoltate sunt schimburi de bunuri intermediare de acest tip.

Pentru schimburile de produse finite sau intermediare care nu se realizează prin același proces de producție, dar care sunt foarte puternic legate de

⁵ *Economia de scara* este, cel mai adesea, definită ca fiind un model de economie în care costurile de producție se reduc proporțional cu creșterea dimensiunilor firmelor.

schimburile cu produse comparabile se folosește conceptul **schimburi pe baza specializării intraramură pe orizontală**. Explicarea acestui fenomen presupune analizarea concurenței de tip oligopol.

O primă analiză a influenței oligopolurilor asupra comerțului internațional a fost întreprinsă de **A.Cournot**⁶ în anul 1838. Cournot presupunea că fiecare firmă⁷, pentru a-și maximiza profiturile, consideră producția concurenței ca fiind dată (fixă). Acest model poate fi ilustrat presupunând o piață cu două firme ("A" și "B"), ce produc un produs omogen. Aceste firme produc cu *costuri constante și identice* (c), iar *cererea pieței este liniară*, astfel încât:

$$p = a + bQ$$

unde: p este prețul de piață

a este costul fix

b este costul marginal

$Q=Q_1+Q_2$ este producția totală (a celor două firme);

Profitul maxim al fiecărei firme va fi dat de relația:

$$\begin{aligned}\pi_1 &= p(Q_1) - c(Q_1) = Q_1(p - c) \text{ pentru firma "A", respectiv} \\ \pi_2 &= Q_2(p - c), \text{ pentru firma "B".}\end{aligned}$$

Condiția necesară pentru maximizarea profitului este:

$$\frac{\Delta\pi_1}{\Delta Q} = p + \frac{\Delta p}{\Delta Q} \left(1 + \frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1}\right) - c;$$

soluția acestei ecuații depinde de valoarea lui $\frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1}$, raport ce poartă denumirea de

variație conjuncturală a producției firmei "A". Acest raport măsoară anticiparea pe care o face firma "A" asupra reacției firmei "B" la o schimbare a producției sale. Ipoteza lui Cournot este că ΔQ_2 este nul, deci raportul de mai sus este egal cu zero. Aceasta înseamnă, deci, că firma "A" nu anticipează nici o creștere a producției firmei "B" (și viceversa, nici firma "B" nu anticipează vreo creștere a producției firmei "A"); ecuația maximizării profitului firmei "B" este similară celei pentru firma "A":

$$\frac{\Delta\pi_2}{\Delta Q} = p + \frac{\Delta p}{\Delta Q} \left(1 + \frac{\Delta Q_1}{\Delta Q_2}\right) - c$$

considerând $\frac{\Delta p}{\Delta Q} = -b$, suma celor două ecuații de mai sus ne conduce la relația:

$$2(p-c)-bQ=0, \text{ deci}$$

⁶ Cournot, Augustin, «Recherches sur les principes mathématiques de la richesses», Paris, Calmann Levy, 1975.

⁷ Modelul Cournot analizează efectele *duopolului* asupra schimburilor.

$$Q = \frac{2(a-c)}{3b} \quad \text{iar} \quad p = \frac{a+2c}{3b}$$

Ecuțiile de mai sus exprimă **echilibrul de piață într-un model Cournot**, atunci când se urmărește maximizarea profiturilor pe baza unei variații conjuncturale nule a producției;

Considerând $n=1$ în condiții de monopol și $n=\infty$ în condițiile concurenței perfecte vom avea:

$Q_m = (a-c)/2b$ și $p_m = (a+c)/2$, în condiții de monopol, respectiv:

$Q_p = (a-c)/b$ iar $p_p=c$, în condițiile unei concurențe perfecte; se poate observa că, în modelul Cournot, atât cantitatea cât și prețul de echilibru se situează între cele două niveluri caracteristice unei concurențe libere sau de monopol.

Generalizând relațiile de echilibru de la 2 la "n" firme concurente vom obține:

$$Q = \frac{n(a-c)}{(n+1)b}, \text{ si } \dots p = \frac{(a+nc)}{n+1}$$

din aceste relații rezultă că pe măsură ce "n" crește producția va crește iar prețul scade până ce atinge nivelul celui al concurenței perfecte (la un $n=\text{maxim}$).

Modelul de mai sus este **static** iar ipoteza variației conjuncturale nule nu poate caracteriza reacția normală a firmelor concurente (în condiții de dezechilibru firmele concurente nu rămân pasive). Un model dinamic trebuie să introducă **funcția de reacție**, reprezentând producția optimă a firmei "A" ca o funcție de producția firmei "B" și viceversa; vom obține deci ecuațiile:

$$Q_1 = \frac{a-c}{2b} - \frac{Q_2}{2} \text{ si } \dots Q_2 = \frac{a-c}{2b} - \frac{Q_1}{2}$$

aceste funcții de reacție pot fi ilustrate grafic prin modelul următor.

În modelul dinamic, echilibrul Cournot se stabilește în punctul "E", unde se întretaie cele două drepte ce marchează funcțiile de reacție; în acest punct producția fiecărei firme atinge nivelul optim (ca răspuns la reacția firmei concurente). Acest model sugerează existența unui proces dinamic de ajustare. Să presupunem că, inițial, producția firmei "B" este egală cu zero, deci firma "A" realizează o producție maximă, egală cu nivelul $Q'1$; dacă firma "B" va anticipa rămânerea producției firmei "A" la nivelul dat, va produce ea însăși $Q'2$ (așa cu arată funcția de reacție $R2$). La rândul ei, firma "A" va răspunde luând producția $Q'2$ ca fiind dată și își va reduce producția la nivelul $Q''1$; acceptând ca dat acest nou nivel al producției firmei "A", firma "B" își va spori producția până la nivelul $Q''2$., și așa mai departe. Acest proces are deci un caracter continuu, rezultatul fiind atingerea punctului de echilibru "E"; în fiecare moment firmele urmăresc maximizarea profitului propriu pornind de la nivelul "dat" al producției firmei concurente, și, ca de fiecare dată, până la atingerea punctului de echilibru, această ipoteză se dovedește a fi falsă.

SCHIMBURILE INTRARAMURĂ (I)

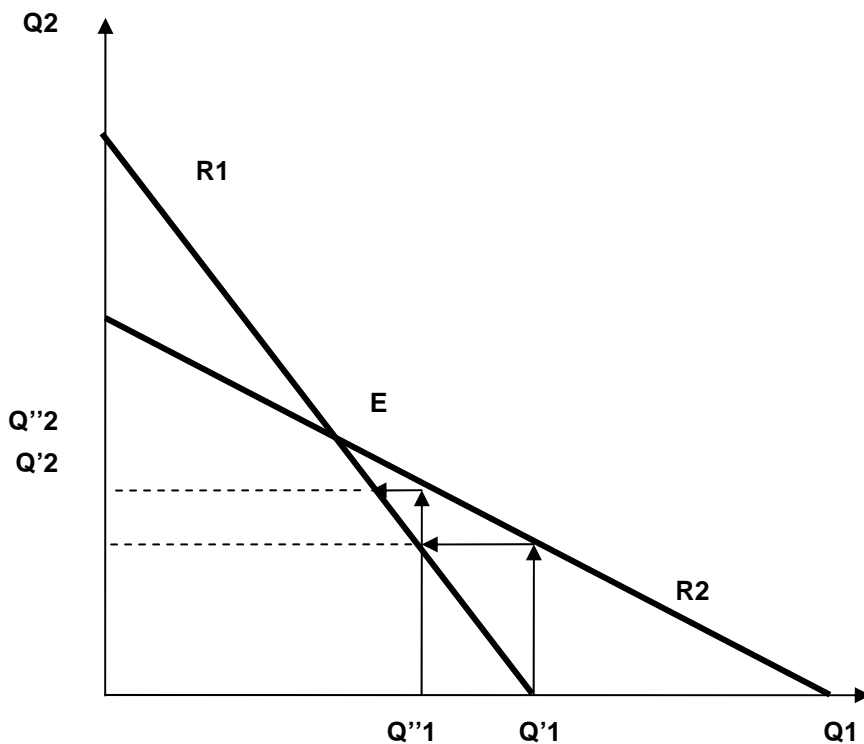


Figura 2. Duopolul și funcțiile de reacție în modelul Cournot

Aplicația modelului Cournot asupra schimburilor internaționale a fost studiată de Brander și Krugman⁸.

Studiul elaborat de Brander și Krugman⁹, pornește de la următoarele premise: se consideră doar două țări, fiecare având doar câte o singură firmă ce monopolizează producția unui bun omogen pe plan mondial; la deschiderea schimburilor cele două firme formează un tip special de "duopol", încercând fiecare să exploateze piața externă ca pe propria piață. Ipotezele de bază folosite de model au fost următoarele:

1. cele două țări au caracteristici identice;
2. funcțiile costurilor celor două produse sunt identice;
3. costurile de transport sunt nule (nesemnificative);
4. funcțiile cererii sunt identice în cele două țări;
5. producția este singura variabilă în strategia firmelor;
6. firmele se bazează pe o variație conjuncturală nulă;

7. cele două piețe sunt **segmentate, adică producătorii iau deciziile de producție pentru fiecare piață în mod independent (una de cealaltă)**.

⁸ Brander J.A, Krugman P., "A Reciprocal Dumping Model of International Trade", *Journal of International Economics*, 1983, pag.313-321.

⁹ Il vom numi în continuare "studiul BK".

Dacă se definește funcția costurilor de o manieră similară modelului Cournot:

$$C(Q) = F + fQ = c,$$

F fiind costurile fixe iar **f** costul marginal (considerat constant), în absența costurilor de transport producția are următoarea structură:

$$Q_1 = Q'_1 + Q''_1, \text{ respectiv } Q_2 = Q'_2 + Q''_2, \text{ unde:}$$

Q_1 - reprezintă producția totală a primului produs, realizată în prima țară și având ca destinații:

Q'_1 acoperirea consumului intern din țara respectivă, și

Q''_1 exportului în cea de a doua țară; iar

Q_2 - reprezintă producția totală a bunului al doilea realizată în cea de a doua țară, cu destinația:

Q'_2 - acoperirea nevoilor de consum din țara producătoare, și

Q''_2 - export către prima țară

în condițiile unei cereri lineare vom avea :

$$p' = a' - b'Q', \text{ respectiv } p'' = a'' - b''Q'',$$

dar pentru că, prin ipoteză aveam :

$$a' = a'' \text{ și } b' = b''$$

iar $Q' = Q'_1 + Q'_2$ și $Q'' = Q''_1 + Q''_2$;

reprezentarea grafică a schimburilor internaționale (vezi figura 3)

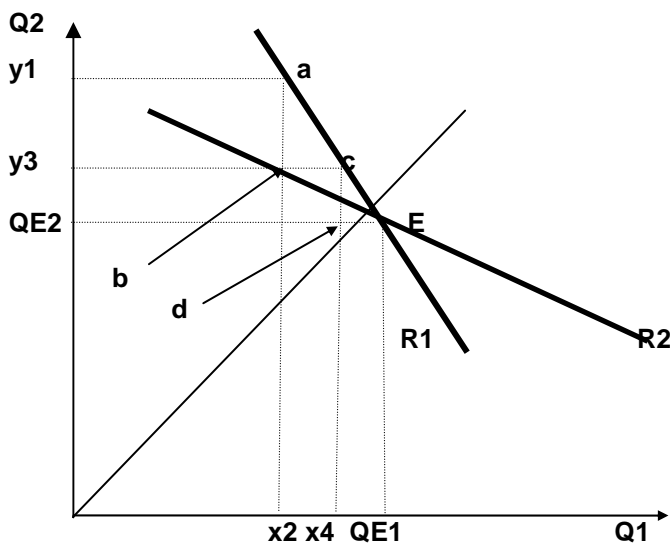


Figura 3. Schimburile intraramura și duopolul

realizată în "studiul BK" demonstrează că echilibrul se va obține numai în situația în care fiecare din cele două firme va furniza câte jumătate din cererea caracteristică fiecărei piețe (a celor două țări luate în calcul). Figura 3 reprezintă **funcțiile de reacție** pe piețele naționale. Am presupus că, la primul moment (cel inițial), firma

din țara "B" va opta pentru un export în valoare y_1 către țara "A"; pornind de la acest nivel (considerat de noi "dat") firma din țara "A" va exporta în țara "B" cantitatea x_2 din produsele proprii. Vânzările acesteia din urmă vor antrena o revizuire a ofertei firmei din țara "B" către țara "A" la nivelul y_3 ; în funcție de acest nivel al livrărilor firma din țara "A" va livra la export cantitatea x_4 , samd. Procesul de ajustare se încheie numai după ce ofertele celor două firme **se întâlnesc în punctul de echilibru E**. Potrivit modelului Brander - Krugman are loc deci un **proces de dumping reciproc, producătorii fiind tentați să vândă mai ieftin pe piața internațională decât pe piața internă**.

Într-un studiu viitor, vom încerca să extindem analiza luând în calcul o situație și mai apropiată de cea reală: extensia modelului « BK » la 3 sau mai multe țări și la 3 sau mai multe produse.

BIBLIOGRAFIE

1. Krugman, R., Obstfeld, M.: *Economie internationale*, De Boeck-Wesmael, 1995
2. Mucchielli, Jean-Louis: *Economie internationale*, Ed Dalloz , 1990
3. Neme, Colette: *Economie intenationale*, Ed Litec , 1996

RELAȚIA EFICIENȚĂ ECONOMICĂ – RENTABILITATE

M. BĂTRÂNCEA **, I. BANC *, I. BĂTRÂNCEA ***, L. SIMIONCA ***

ABSTRACT. *The Relationship between Economic Efficiency and Rentability.* In the present the authors show the relationship between the phenomenon such as efficiency and the cause like rentability. In this way the authors present the concepts like economic efficiency, social efficiency, rentability, resources and their measurement models.

1. Conceptul de eficiență economică

1.1. Scurtă privire retrospectivă asupra conceptului de eficiență

Conceptul de *eficiență economică* este abordat în diferite lucrări abia după anul 1909, deși anumite analize indirecte sunt întâlnite încă din secolul al XIX-lea¹. Se pare că această categorie economică a fost preluată în *economie* din tehnică, așa cum sugerează Mihai Drăgănescu, sau din științele naturii.

Deși conceptul de eficiență este întâlnit în praxologie, majoritatea formelor pe care le îmbracă sunt exprimate prin conceptul de eficiență economică ca o modalitate de exprimare a capacității acțiunilor de a produce efecte economice pozitive.

În sens practic, eficiența economică a avut întotdeauna dimensiuni concrete. Astfel, *principiul economicității* este abordat pe plan teoretic în secolul al XVIII-lea de către Maupertuis, care-l formulează ca principiu al minimei acțiuni astfel: „Este vorba despre o maximă naturală a acțiunii, a atinge scopul vizat cu cheltuială minimă de mijloace. Când această maximă este aplicată în mod fericit, consecințele pot fi exprimate în două forme echivalente din punct de vedere logic pentru unul și același produs, timp de muncă descrescător, pentru același timp de muncă, produse în număr crescând”.²

Odată, cu declanșarea revoluției industriale, acest principiu a început să domine societatea modernă.

Adam Smith (1732-1790), fondatorul economiei politice moderne, abordează maximizarea rezultatelor, evidențiind în acest fel numai o latură a eficienței economice.

Karl Marx (1818-1883), fondatorul teoriei valorii muncii, deși nu abordează în mod direct categoria de eficiență economică, face o analiză detaliată a mecanismului de acoperire a gradului de eficiență a capitalului la nivelul microeconomic, explicând-o prin obținerea de către un întreprinzător a unui profit cât mai mare pe unitatea de capital avansat.

** Universitatea „Bogdan Vodă”, Facultatea de Management, 3400 Cluj-Napoca, România.

* Universitatea „1 Decembrie 1918” Alba Iulia, România.

*** Universitatea „Babeș-Bolyai”, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România.

¹ T.Gherasim, D. Zaiț – *Eficiența sistemelor de producție*, Editura Universității Iași, 1991, p.12.

² J.Bertrand - *Progresul în om*, Editura Politică, București, 1982, p.47.

William Stanley Jevons (1855-1882), creditat de unii economiști ca fiind întemeiatorul teoriei utilității marginale (1871 în *Tratat de Economie Politică*), descrie eficiența ca o problemă a științei economice.

Cu toate acestea, bazele teoriei eficienței economice au fost puse odată cu formalizarea matematică a laturilor sale. Astfel Vilfredo Pareto și-a adus o contribuție importantă la definirea conceptului de eficiență economică maximă, formalizând matematic **condițiile de echilibru** într-o economie concurențială perfectă, între optimul consumului și optimul producției.

Dezvoltarea teoriei optimizării consumului și a teoriei optimizării producției, a corelației dintre producție și consum, au fost posibile datorită aplicării procedeelelor și metodelor de analiză comportamentală ale consumatorilor și ale producătorilor pe piața concurențială.

Iată de ce se impune cu necesitate integrarea conceptului de eficiență economică într-un cadru mai larg, acela al eficienței sociale.

1.2. Eficiența socială și raportul acesteia cu eficiența economică

Expresie a economisirii efortului social, pe de-o parte, și maximizării satisfacerii sociale, pe de altă parte, eficiența socială este puțin tratată în literatura de specialitate ca un concept distinct. În opinia noastră în analiza eficienței sociale trebuie ținut cont de faptul că atât la nivel macro cât și microeconomic, eficiența socială **presupune, precede și urmează** eficienței economice.

Astfel, la **nivelul microeconomic**, acțiunea întreprinzătorului înainte de a fi activitate productivă, este o activitate socială, întrucât în cadrul acesteia se mobilizează factori productivi. Combinarea acestora are loc și se bazează pe principii ale eficienței economice, între care primordial este **principiul profitului maxim**. Rezultatul combinării factorilor, adică produsele și serviciile oferite pieței, se încadrează de fapt în sfera socialului, sunt destinate satisfacerii trebuințelor consumatorului.

Generalizând, se poate afirma că eficiența socială vizează ca obiectiv central **maximizarea satisfacției sociale**, adică a satisfacerii, îndestulării trebuințelor sociale, prin compararea sistemului de indicatori ai calității vieții cu sistemul indicatorilor efortului social.

În sensul celor prezentate mai sus, o analiză complexă a sistemului trebuințelor, precum și a sistemului de indicatori ai calității vieții a făcut prof. dr. Aurel Negucioiu.³

Emilian Dobrescu⁴ înțelege prin eficiență socială asigurarea optimului la nivel macro și microeconomic, prin alocarea resurselor sociale în funcție de nevoia socială. Cu alte cuvinte, eficiența socială este plasată în sfera creșterii economico-sociale.

În concepția altor autori, eficiența economico-socială este o componentă a sferei optimizării dezvoltării economico-sociale, eficiența economică fiind o rezultantă a acesteia, „fie în raport cu utilizarea resurselor disponibile la un moment dat sau cu gradul de satisfacere a nevoii sociale, fie în raport cu ambele”.⁵

³ A. Negucioiu – *Tratat de economie contemporană*, vol.2, Editura politică, București, 1987, p.205.

⁴ E. Dobrescu – *Optimul economiei socialiste*, Editura Politică, București, 1976, p.34.

⁵ C.Sandu ș.a. – *Optimul economic și calitatea vieții. Tratat de economie contemporană*, vol.2, Editura Politică, București, 1987, p. 458.

După părerea noastră, optimul social exprimă o anumită stare, o modalitate de combinare a factorilor efortului social. Eficiența socială, exprimă legătura cauzală între efectele și efortul social, iar o formă particulară, specială a acesteia o constituie **eficiența socială maximă**, expresie a evoluției optime a mecanismului economico-social. Iată de ce considerăm că nu eficiența socială este subordonată optimului macroeconomic, ci optimul exprimă o stare a eficienței sociale.

Indiferent, însă, de nivelul său de determinare, eficiența socială se regăsește, după părerea noastră, atât la nivel microeconomic, în și prin acțiunile concomitente ale producătorului și consumatorului individual, cât și la nivel macroeconomic, prin acțiunile concertate în mod simultan ale cererii și ofertei globale.

1.3. Conținutul și aria de cuprindere a eficienței economice

Eficiența provine etimologic din limba latină, de la verbul „eficiere”, care înseamnă a îndeplini, a rezulta.

În general, se poate afirma că eficiența este o măsură de realizare a unui scop, obiectiv, propus. O asemenea concepție are avantajul că implică corelația și în același timp, comparația, între un obiectiv propus și gradul de îndeplinire a coordonatelor acestuia.

Având în vedere faptul că orice fenomen și proces economic este privit sub dublu aspect, cantitativ și calitativ, s-a constatat că de fapt eficiența economică nu este altceva decât un raport între laturile fenomenului economic supus analizei și care poate fi privit ca rezultat al activității, cunoștințe ale omului.

Aceasta înseamnă de fapt exprimarea eficienței economice printr-una dintre formele sale de măsurare cantitativă:

- forma directă, adică efect/efort;
- forma indirectă, adică efort/efect.

În dicționarul explicativ al limbii române, se arată că prin eficiență se înțelege „calitatea de a produce efectul (pozitiv) așteptat”.⁶

Potrivit autorilor dicționarului de economie politică, eficiența economică nu este altceva decât „o expresie a raportului dintre efectul util (rezultatul) și cheltuielile (efortul) făcut pentru obținerea lui.”⁷

În diferite lucrări de specialitate, E. Dobrescu și I. Blaga sunt de părere că eficiența economică înseamnă asigurarea macro și microoptimului economic.

Eficiența economică – susține Gh. Siclovan - „este o categorie complexă care exprimă în modul cel mai cuprinzător rezultatele ce se obțin în activitatea economică, prin gospodărirea mijloacelor.”⁸

C. Iacobovici-Boldișor este de părere că este eficientă pentru o economie „acțiunea care are drept efect promovarea creșterii economice și, dimpotrivă, ineficiența este orice activitate sau măsură care direct sau indirect frânează creșterea economică”.⁹

⁶ *** - *Dicționarul explicativ al limbii române*, Editura Academiei, București, 1975, p. 292.

⁷ *** - *Dicționar de economie politică*, Editura Politică, București, 1974, p.291.

⁸ Gh. Siclovan – *Eficiența economică*, Editura Academiei, București, 1974, p.12.

⁹ C. Iacobovici-Boldișor – *Studii economice*, Editura Științifică, București, 1972, p. 325-364.

În viziunea lui M. Bunduchi eficiența economică se identifică cu transmitanța unui sistem, care reflectă raportul simbolic și nu cifric dintre ieșiri și intrări și deci în ultimă instanță între efecte și efort.¹⁰

P. Malcomete și colaboratorii înțeleg prin eficiență economică „raportul dintre efectul util al unei anumite activități și efortul depus pentru desfășurarea activității respective”.¹¹

J.K. Galbraith înțelege prin eficiență economică maximizarea profiturilor firmei.¹²

V.V. Novojilov înțelege prin eficiență, în general „diferența dintre efectele utile (rezultate) și cheltuielile făcute pentru obținerea lor”.¹³

S.C. Strumulian menționează că esența eficienței economice se poate prezenta sub forma următoarei întrebări: „cum se pot obține realizări maxime în economia națională cu minimum de cheltuieli și în termenul cel mai scurt”.¹⁴

St. Matei conchide că „eficiența economică a unei activități este o însușire a acesteia exprimată de relația de cauzalitate dintre efectele totale, echivalente ca natură și timp, și resursele totale echivalente ca natură și timp, implicate de această activitate, relație pozitivă în sine, în comparație cu alte variante ale activității și cu mărimile normate ce exprimă cerințele economiei naționale de economisire a resurselor”.¹⁵

Alți autori găsesc necesare și alte precizări, referitoare la acest conținut. Astfel P. Jica consideră că eficiența economică este „o însușire a unei activități productive sau neproductive, a resurselor și a produselor, de a asigura efecte utile **într-o anumită cantitate**, structură și calitate tehnico-socială, prin folosire rațională a resurselor existente care se asigură pe două căi: alocare de resurse de o anumită structură și calitatea tehnică pe de-o parte și organizarea, conducerea și tehnologia utilizate pe de altă parte; această însușire reflectă calitatea economică corespunzătoare și se măsoară printr-o corelație de raport direct sau indirect între efecte și cheltuieli, indicând câte efecte utile asigură o unitate de cheltuială, sau câte cheltuieli sunt necesare pentru a obține o unitate sau un leu efect.”¹⁶

În opinia lui V. Mureșan „o acțiune este eficientă atunci când rezultatul ei concordă cu scopul agentului acțiunii”.¹⁷

A. Iancu este de părere că prin eficiență economică se înțelege „sporirea maximă a rezultatelor cu minim de efort, de cheltuieli și de timp”. Același autor subliniază faptul că „eficiența economică poate fi înțeleasă numai în întregul proces al reproducției și numai înăuntrul vieții sociale”.¹⁸

Abordând eficiența economică prin prisma activității de service A. Vorzsak este de părere că „alături de rentabilitate, eficiența este reflectată și de cele 5 funcții complementare pe care le îndeplinesc serviciile după vânzare ...”. Totodată

¹⁰ M. Bunduchi – *Cibernetica economică*, Universitatea „Babeș-Bolyai” Cluj, 1975, p.34.

¹¹ P. Malcomete ș.a. – *Concepte, metode și tehnici de microeconomică*, Editura Junimea, Iași, 1984, p. 134.

¹² J.K. Galbraith – *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București, 1982, p.64.

¹³ V.V. Novojilov – *Măsurarea cheltuielilor și rezultatelor*, Editura Științifică, București 1969, p. 65.

¹⁴ S.C. Strumulian – *Scrisori alexe*, Editura Științifică, București, 1972, p. 361.

¹⁵ St. Matei, Gh. Băileșteanu – *Evaluarea eficienței economice*, Editura Facla, Timișoara, 1986, p.14.

¹⁶ P. Jica – *Relații între productivitatea muncii sociale, economicitate, rentabilitate*, Revista economică nr. 12/1989.

¹⁷ V. Mureșan – *Valorile și criteriile eficienței*, Editura Politică, București, 1986, p.21.

¹⁸ A. Iancu – *Eficiența economică maximă*, Editura Politică, București, 1972, p.5.

autorul menționează faptul că „conceptul de eficiență având o sferă mai largă cuprinde și conceptul de rentabilitate. Relația este de la parte la întreg, rentabilitatea fiind un aspect al eficienței¹⁹.

Gh. Postelnicu este de părere că pentru definirea conceptului de eficiență economică trebuie avute în vedere următoarele criterii: raționalitatea economică, criteriul optimalității, utilitatea, menținerea proporționalității în economie, echilibrul economic²⁰.

E.G. Dolan este de părere că „eficiența economică este o stare a unei afaceri în care s-au alocat resurse și cunoștințe științifice, stare care poate fi modificată în sens pozitiv”²¹.

George G. Watson susține că „eficiența înseamnă două lucruri. În primul rând eficiența tehnică, care presupune utilizarea unei cantități minime de resurse pentru ca să se obțină producția cea mai bună, cu alte cuvinte eficiența înseamnă obținerea celei mai bune producții ce se poate obține cu o cantitate dată de resurse. În al doilea rând eficiență înseamnă eficiență economică și care pe termen lung are în vedere faptul că beneficiile unei activități economice sunt mai mari decât costurile, adică raportul cost-beneficiu este favorabil ultimului”²².

J. Holton Wilson și J.R. Clark menționează că „eficiența înseamnă combinarea în așa fel a unor cantități de resurse, încât să se obțină maximum de beneficii. Eficiența nu este un cuvânt negativ. În sectorul privat firmele caută să fie eficiente ca să poată să se mențină în afaceri”²³.

Încercând să facem o grupare a principalelor opinii referitoare la categoria de eficiență economică, conchidem următoarele:

- majoritatea specialiștilor opinează că eficiența economică se determină ca raport între efecte și efort (abordare clasică) sau ca diferență între efecte și efort. Aceasta înseamnă de fapt exprimarea eficienței economice prin nivelul pe care aceasta îl atinge;
- de multe ori se pune semnul egalității între eficiența economică și optimul economic;
- unele opinii exprimă eficiența prin maximizarea rezultatelor (efectelor) și minimizarea eforturilor (cheltuielilor);
- există unii autori care privesc eficiența economică prin prisma maximizării unui singur rezultat a profitului;
- abordarea cibernetică a eficienței economice este o altă modalitate de exprimare a conceptului;
- abordarea complexă a categoriei de eficiență economică prin resurse alocate, efecte rezultate, timpul și spațiul economic și în final raportul între resurse și efecte este, după părerea noastră mai aproape de adevăr;
- exprimarea eficienței economice prin prisma raționalității activității individului, a laturii calitative a activității, a calității factorilor de producție, aduc noi elemente în abordarea acestui concept;

¹⁹ A. Vorzsak – *Marketingul exporturilor complexe*, Editura Politică, București, 1979, p.168.

²⁰ Gh. Postelnicu – *Creșterea economică intensivă*, Editura Politică, București, 1986, p. 57-66.

²¹ E.G. Dolan – *Economics. The Dryden Press*, New York, 1986, p.34.

²² George G. Watson Jr. – *Economics, Evanston*, Illinois, 1986, p. 426.

²³ J.H. Wilson, J.L. Clark - *Economics. The Science of Cost, Benefit and Choice*, Cincinnati, South Western Publishing Comp., 1986, p. 54.

- stabilirea unor criterii în vederea definirii categoriei de eficiență economică îi conferă acesteia un caracter de rigurozitate științifică;
- în fine, plasarea eficienței la confluența dintre forțele productive și relațiile de producție îi conferă eficienței economice caracterul de categorie economică.

Unde este adevărul ? Care dintre abordări este corectă ? Care este aria de cuprindere a eficienței economice ?

lata doar câteva dintre întrebările la care vom încerca să răspundem în cele ce urmează.

În primul rând, categoria de eficiență economică trebuie privită, după părerea noastră, într-un context sistemic, al corelației dintre producător, piață și consumator. Cu alte cuvinte sistemul eficienței economice nu poate fi tratat în mod unilateral numai prin prisma producătorului, sau numai a consumatorului, deoarece ceea ce poate fi eficient unuia poate fi ineficient altuia. Iată de ce sistemul eficienței economice se descompune logic în trei subsisteme:

- subsistemul eficienței economice a producătorului;
- subsistemul eficienței economice a pieței;
- subsistemul eficienței economice a consumatorului.

Fiecare dintre cele trei subsisteme ale eficienței economice vizează echilibrele acestora: producător, piață, consumator.

În al doilea rând, eficiența economică trebuie privită într-un context economic spațio-temporal, întrucât ceea ce este eficient pe o anumită piață într-o perioadă de timp, pentru producător, poate deveni ineficient într-o altă perioadă și/sau o arie de manifestare.

În al treilea rând, suntem de părere că se poate vorbi de eficiență economică numai în cazul fenomenelor care pot fi măsurabile.

În al patrulea rând, în precizarea ariei de cuprindere, trebuie stabilită granița dintre eficiență și ineficiență, dintre rațional și irațional, adică limită de unde începe și unde se termină eficiența și de unde, practic, începe ineficiența, chiar dacă aceasta din urmă este adeseori eficiență negativă.

În al cincilea rând, se poate vorbi de eficiență în cazul în care suma efectelor pozitive (directe și indirecte) depășește suma efectelor negative.

În fine, în cel de-al șaselea rând, după părerea noastră, criteriul fundamental de apreciere a eficienței economice este nivelul consumului de muncă omenească, în afara căreia aceasta este un nonsens. Iată de ce, atunci când apreciem diferite activități din punct de vedere al eficienței comparăm de fapt cantitățile de muncă care se consumă în mod diferit, pentru aceste cantități, cu ajutorul unui sistem de indicatori.

Ținând cont de cele prezentate anterior, definim eficiența economică ca o categorie sistemică care vizează echilibrele producătorului și ale consumatorului rațional, echilibre cuprinse în coordonatele economice, spațio-temporale ale echilibrului pieții, jalonate de limitele de maxim și de minim ale comportamentului acestora.

2. Analiza corelației „eficienței economice-rentabilitate”

Conceptul de eficiență are o **determinare istorică**, fiind expresia unei „mentalități istorice”²⁴ prin care s-a urmărit aplicarea la activitățile umane principiul minimei acțiuni, adică a atinge scopul dorit cu efort minim, și a cunoscut o îmbogățire

²⁴ V. Mureșan – *Valorile și criteriile eficienței*, Editura Politică, București, 1986, p. 13.

continuă a conținutului său, prin care se oglindește specificul și caracteristicile fiecărei etape istorice.

Eficiența este un concept valabil în toate orânduirile sociale, având însă trăsături specifice în fiecare, a cărui esență este dată de legătura necesară, obiectivă între resursele afectate unei activități și efectele determinate de utilizarea lor.

Eficiența este strâns legată de procesul de economisire a timpului, concretizat în folosirea rațională a resurselor totale ale societății și a naturii, în sistemul reproducției sociale, iar **trăsătura sa esențială este relația de cauzalitate resurse-efecte** ce are loc în condiții concrete de spațiu și timp.

Această relație de cauzalitate, resurse-efecte, se finalizează, se evaluează concret printr-un raport între cele două elemente dimensionale: Eficiență = Efecte (Eforturi). O asemenea accepțiune a eficienței este valabilă pentru orice activitate, din orice domeniu al vieții sociale (economic, social-cultural, politic etc.) care implică resurse și determină efecte.

În literatura economică sunt utilizate o multitudine de criterii de grupare atât a resurselor (eforturilor) cât și a efectelor (rezultatelor), însă, indiferent de modul de abordare a celor două elemente fundamentale a raportului, **în evaluarea și aprecierea eficienței economice** se conturează ideea că **trebuie avute în vedere următoarele cerințe** de bază²⁵:

- obținerea unei eficiențe economice maxime în urma tuturor activităților economice ce se desfășoară în economia națională;
- îmbinarea optimului de la nivel microeconomic cu cel de la nivel macroeconomic;
- îmbinarea cerințelor economice cu cele sociale, politice și de altă natură, atât pentru orizonturi de timp scurte cât și pe termenul lung;
- alegerea judicioasă a bazei de raportare pentru indicatorii calculați, astfel încât mărimile respective să reflecte cât mai fidel realitatea.

Toate criteriile de apreciere trebuie să permită o evaluare corespunzătoare a eficienței activității analizate și alegerea acelei variante de activitate care să asigure realizarea cel puțin a următoarelor obiective: valorificarea maximă a resurselor materiale, umane și financiare disponibile în prezent și în viitor; un înalt grad de competitivitate pentru produsele destinate exportului; satisfacerea cerințelor sociale prezente și viitoare, de ridicare a standardului de viață, de dezvoltare echilibrată și armonioasă în profil teritorial.

Am putea spunem, cu alte cuvinte, că aceste **coordonate, în interiorul cărora se "mișcă" eficiența economică**, se referă la obținerea de bunuri materiale și servicii cu un consum unitar cât mai redus de mijloace materiale și forță de muncă imobilizată și într-un interval de timp cât mai scurt.

Eficiența economică constituie un concept cu un conținut complex, de maximă generalizare, care caracterizează cantitativ și calitativ activitatea economico-socială. Ea poate fi analizată și determinată la diferite niveluri ale economiei naționale și pentru diferite activități economico-sociale. Corespunzător cu nivelul de referire, tipul de activitate economico-socială, felul resurselor implicate, natura efectelor economice, ea va îmbrăca forme de exprimare distinctă.

²⁵ Șt.Matei, Gh. Biileșteanu – *Evaluarea eficienței economice*, Editura „Facla”, Timișoara, 1986, p. 14.

În studiile de specialitate, **formele eficienței** sunt reprezentate din diferite unghiuri mergând până la o abordare sistemică a acestora²⁶, aplicabile la orice nivel și pentru orice activitate. Totodată, sunt exprimate și păreri că formele respective sunt unilaterale, că abordează eficiența într-o viziune „economicistă” și nu într-una cu mult mai corespunzătoare, axiologică²⁷.

Ca efect al complexității activităților economico-sociale, diversității formelor prin care se evidențiază corelația dintre efectele economice și resursele implicate, **exprimarea eficienței economice se face printr-un sistem complex, corelat și încheșat de indicatori**, structurat în așa fel încât să răspundă în cele mai bune condiții unor exigențe de cunoaștere și decizie.

În literatura economică din țara noastră se fac diferite **clasificări a indicatorilor** de eficiență, luându-se drept criteriu de bază: nivelul organizatoric la care se determină: sfera de cuprindere (sintetici și analitici)²⁸ și modul de reflectare a efectelor (globale și parțiale)²⁹. O sinteză a acestor criterii a dus la constituirea unui sistem piramidal de indicatori structurat pe trei trepte, în funcție de gradul lor de sinteze³⁰. Prima treaptă având ca funcție cunoașterea elementelor de detaliu ale activității la care se referă, printr-un număr mare de indicatori cu ajutorul cărora se exprimă elementele raportului dintre efecte și eforturi. Pe treapta a doua prezentându-se indicatorii sintetici de eficiență, adică aceia prin care se reflectă formele de bază ale eficienței. Treapta a treia are ca obiectiv reflectarea laturilor fundamentale ale eficienței prin intermediul a doi coeficienți complecși (brut și net) de eficiență. Modelul este astfel construit încât pe măsură ce se înaintează către faza de decizie, indiferent de nivelul organizatoric, să se reducă numărul indicilor și să crească gradul lor de sinteză.

În cadrul formelor și indicatorilor eficienței, indiferent de modul de abordare, locul central îl ocupă rentabilitatea.

Într-un sens foarte larg, rentabilitatea reflectă capacitatea unei entități economice de a obține venit net (profit).

Relația dintre rentabilitate și eficiență economică este de la **parte la întreg**³¹. **Distincția** dintre cele două concepte trebuie făcută din cel puțin următoarele **considerente**:

- sfera de cuprindere a eficienței este mult mai largă, ea oglindind efectele economico-sociale, toate rezultatele, în urma desfășurării activității economice, atât în mod direct cât și indirect, curente și de perspectivă, pe când rentabilitatea evidențiază numai efectele directe și imediate înregistrate pe măsura desfășurării activității economice;
- eficiența economică este determinată, în primul rând de condițiile de producție, pe când rentabilitatea este determinată și de unele condiții conjuncturale și în primul rând de evoluția prețurilor și tarifelor pe piață;

²⁶ Șt. Matei, Gh. Băilășteanu – *Op. Cit.*, p. 35-37.

²⁷ V. Mureșan – *Op. Cit.*, p. 40-41.

²⁸ D. Mareș, coordonator și colectiv – *Economia industriei*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1974, p. 369.

²⁹ V. Marian – *Economia fondurilor fixe din întreprinderile industriale de stat*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1975, p. 289.

³⁰ Șt. Matei, Gh. Băilășteanu – *op. Cit.*, p. 63.

³¹ O anumită perioadă se puneau semnul egalității între ele. În prezent marea majoritate a autorilor fac distincție netă între cele două concepte.

RELAȚIA EFICIENȚĂ ECONOMICĂ – RENTABILITATE

- eficiența stă la baza determinării economiei de muncă socială reflectând, în același timp, contribuția activității economice la accelerarea ritmului dezvoltării economico-sociale, în timp ce rentabilitatea evidențiază aportul activității economice – sub aspect financiar – la creșterea produsului intern și venitului național;
- rentabilitatea se calculează și evaluează, de regulă, pe baza unor elemente exprimate valoric, care se pot însuma, în timp ce celelalte forme de manifestare a influenței eficienței asupra economiei nu se pot însuma în totalitate datorită modalităților diferite de exprimare.

Deci rentabilitatea activității economice nu este similară cu eficiența economică, ea nu epuizează întregul conținut și sfera amplă a eficienței și aceasta cu atât mai puțin cu cât ne ridicăm de la produs, serviciu ori lucrare, la nivelul de unitate economică, ramură sau întreaga economie națională. În schimb, rentabilitatea pune în evidență una din cele mai edificatoare laturi ale eficienței economice și anume măsura în care activitatea economică se soldează cu venit net, cu profit.

BIBLIOGRAFIE

1. Gh. D. Bistriceanu, C.G. Demetrescu, E.I. Macavei – *Lexicon de finanțe, credit, contabilitate și informatică financiar-contabilă*, Vol. I, Editura Didactică și pedagogică, București, 1981
2. V. Bărbăciou și C. Bărbăciou – *Beneficiul întreprinderilor*, Editura Scrisul românesc, Craiova, 1989
3. N.Dobrotă – coordonator – *ABC-ul economiei de piață moderne*, Casa de editură și presă „Viața românească”, București, 1991
4. C. Enescu – *Calculul rentabilității în comerțul exterior*, Editura Academiei București, 1977
5. C. Enescu – *Modele de analiză a activității de comerț exterior*, Editura Academiei, București, 1993
6. V. Marian – *Economia fondurilor fixe din întreprinderile industriale de stat*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1980
7. Șt. Matei și Gh., Băilășteanu, *Evaluarea eficienței economice*, Editura „Facla”, Timișoara, 1986
8. P. Mâlcome, C. Medriha, V. Munteanu – *Concepte, metode și tehnici de microeconomie*, Editura Junimea, Iași, 1984
9. V. Mureșan – *Valorile și cheltuielile eficienței*, Editura Politică, București, 1986
10. D.Oprean, V. Oprean – *Conducerea sistemelor economice*, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1988
11. I. Românu, I. Vasilescu – *Eficiența economică a investițiilor și a capitalului fix*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1993
12. Gh. Șiclovan – *Eficiența economică*, Editura Academiei, București, 1974
13. x x x *Dicționar de economie politică*, Editura politică, București, 1974

DINAMICA COMPETITIVITĂȚII FIRMELOR

A. BORZA, D. LUNGESCU, C. OSOIAN*

ABSTRACT. Competitive Dynamics. Strategic actions taken by a firm generate responses from the main competitors. The order of each competitive action and response influences the competitive dynamics. Of greatest importance are first movers, second movers and last movers. There are some factors that influence an industry's competitive dynamics: firm size, speed of competitive actions and responses, innovation and quality. Managers should understand the relationships between each of these factors and firm's performance when they formulate the corporate strategy.

Acțiunile strategice ale unei firme au o natură dinamică și deseori generează răspunsuri din partea concurenților. La rândul ei, firma care a acționat prima va reacționa la răspunsurile concurenților. Seria acțiunilor concurenților și a răspunsurilor firmelor care concurează într-o anumită ramură generează **dinamica competitivității**.

Rivalitatea și dinamica competitivității

În orice ramură firmele concurente adoptă acțiuni concurențiale și reacționează la acțiunile celorlalte firme. Rivalitatea concurențială există atunci când două sau mai multe firme concurează pentru a obține o poziție avantajoasă pe piață. Rivalitatea concurențială se manifestă sub forma acțiunilor și a răspunsurilor firmelor și se produce pentru că unul sau mai mulți concurenți simt presiunea celorlalți sau întrevăd perspective pentru a-și îmbunătăți poziția pe piață. În majoritatea ramurilor acțiunile concurențiale adoptate de către o firmă au efecte asupra concurenților și pot cauza răspunsuri menite să le contracareze. Firmele sunt mutual interdependente, ceea ce înseamnă că poate fi obținută competitivitate și profabilitate superioară numai când firmele își dau seama că strategiile lor nu pot fi implementate izolat față de acțiunile și răspunsurile concurenților.

O acțiune competitivă se referă la acea "mișcare" făcută de o firmă cu scopul de a dobândi un avantaj concurențial pe o piață. Acțiunile competitive pot fi strategice și tactice. Acțiunea strategică necesită resurse organizaționale specifice și distinctive, fiind dificil de implementat, respectiv de eliminat. Acțiunea tactică necesită mai puține resurse organizaționale, este mai ușor de implementat sau de eliminat (dacă este cazul). De exemplu, anunțarea unei schimbări a prețului produselor (în sensul reducerii lui) este o acțiune tactică prin care se poate captura o parte din piața deținută de concurenți și servește la implementarea unei strategii specifice (cum ar fi strategia de leadership în privința costului și strategia integrată a costului redus și a diferențierii).

Probabilitatea unui răspuns din partea unui concurent la o acțiune depinde de tipul acțiunii (strategică sau tactică), de probabilitatea de succes și de efectul potențial asupra concurenților. Un răspuns competitiv este o mișcare adoptată de către un concurent pentru a contracara efectele unei acțiuni. Nu toate acțiunile

* *Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România*

conurenților vor determina răspunsuri din partea celorlalte firme. Pe ansamblu s-a constatat că sunt mai multe răspunsuri concurențiale la acțiunile tactice decât la cele strategice. Este mai ușor de formulat răspunsuri la acțiunile tactice decât la cele strategice și uneori chiar mai necesar pe termen scurt.

Exemplu: Alianța strategică între firmele MCI și British Telecommunications (BT) constituie un răspuns la acțiunea strategică luată de firma AT&T privind oferirea unor servicii globale de telecomunicații. BT a căutat o cale pentru a răspunde la mișcarea pe piață a firmei AT&T și în special la amenințarea concurenței pe piața internațională a serviciilor de telefonie, care era foarte profitabilă pentru firma BT. Firma MCI dorea să intre în domeniul serviciilor de telefonie globală, dar nu avea singură competența necesară pentru a concura eficient cu firma AT&T. Prin urmare, alianța strategică dintre MCI și BT servea intereselor ambelor firme.

Tipul acțiunilor concurențiale adoptate de către o firmă se bazează pe strategia acesteia. Acțiunile strategice ajută la implementarea strategiei la nivelul afacerilor, iar acțiunile tactice au rolul de a armoniza strategia.

Probabilitatea de răspuns

Firmele adoptă mai multe acțiuni tactice decât strategice, respectiv mai multe răspunsuri la acțiunile tactice decât la cele strategice. Probabilitatea ca un concurent să răspundă la acțiunile altor concurenți depinde de următorii factori: tipul acțiunii, reputația concurentului care a adoptat acțiunea, dependența lui de acea piață și resursele disponibile.

- *Tipul acțiunii*

Răspunsurile la o acțiune strategică, comparativ cu cele aferente unei acțiuni tactice sunt mai dificile, necesită mai multe resurse organizaționale și consumă mai mult timp. De exemplu, discuțiile dintre firmele BT și MCI pentru a forma o alianță strategică s-au derulat pe o perioadă de trei ani. Înțelegerea nu s-a perfectat numai după ce AT&T și-a anunțat acțiunea sa în Anglia.

Comparativ cu acțiunile strategice, acțiunile tactice au de obicei mai multe efecte imediate. De exemplu, anunțarea creșterii prețului pe o piață sensibilă la preț poate avea efecte imediate asupra concurenților.

- *Reputația concurentului*

O acțiune strategică sau tactică adoptată de un lider al pieței este probabil să constituie un catalizator pentru răspunsuri rapide din partea concurenților și să genereze o probabilitate mai mare de imitare a acelei acțiuni. Deci este foarte probabil ca firmele să imite acțiunile unui concurent care este lider al pieței. Firmele reacționează rapid pentru a imita acțiunile de succes ale concurenților. De asemenea, firmele care sunt cunoscute că acționează frecvent în sensul reducerii prețurilor pentru a crea probleme concurenților și a obține cote de piață, după care ulterior măresc prețurile nu formulează un număr mare de răspunsuri sau imitații.

- *Dependența de o piață*

Firmele care depind în mare măsură de o piață pe care se adoptă acțiuni competitive este mult mai probabil să răspundă la cele acțiuni, comparativ cu firmele care desfășoară afaceri care aparțin mai multor ramuri.

- *Resursele disponibile*

Un răspuns competitiv la o acțiune strategică sau tactică necesită resurse organizaționale corespunzătoare. Firmele care au mai puține resurse este mult mai probabil să răspundă la acțiunile tactice decât la cele strategice pentru că răspunsurile la acțiunile tactice necesită mai puține resurse și sunt mai ușor de implementat. De exemplu, nici una dintre firmele MCI și BT nu a fost în stare să răspundă singură la acțiunile strategice ale firmei AT&T privind oferta unor servicii globale de telecomunicații datorită insuficienței resurselor. Numai alianța strategică a celor două firme le-a permis să-și reunească resursele și să reacționeze la acțiunile firmei AT&T.

Ordinea (ierarhizarea) acțiunilor și a răspunsurilor

Ordinea adoptării fiecărei acțiuni competitive și a fiecărui răspuns influențează dinamica competitivității într-o ramură. De importanță maximă sunt firmele care acționează primele (first movers), cele care se situează pe locul al doilea sub aspectul acțiunii (second movers), respectiv firmele care acționează ultimele (last movers).

Firma care acționează prima este aceea care inițiază o acțiune competitivă (strategică sau tactică) și se află într-o asemenea situație pentru că are competențe esențiale și abilități corespunzătoare.

Prin asemenea acțiuni firmele care acționează primele speră să dobândească un avantaj concurențial susținut. Ele vor obține profituri peste nivelul mediu până când concurenții au posibilitatea să răspundă eficient și să-și formeze consumatori fideli. Avantajele și perioada de timp cât pot fi acestea menținute depind de ramură și de tipul acțiunilor competitive. Avantajele firmei care acționează prima variază în funcție de ușurința cu care concurenții pot imita aceste acțiuni. Cu cât este mai dificilă imitarea unei acțiuni, cu atât crește perioada de timp în care firma respectivă poate să-și mențină avantajele dobândite. Dacă acțiunile competitive ale unei firme se bazează pe competențele esențiale ale acesteia atunci crește probabilitatea dobândirii unui avantaj concurențial susținut. Totuși există și dezavantaje: gradul de risc asumat de firma care inițiază o acțiune competitivă, întrucât este dificil de previzionat succesul unei acțiuni competitive; cheltuielile mari pe care le presupune acțiunea respectivă; măsura în care piața pe care acționează firma este incertă și dinamică.

Firma care se situează pe locul al doilea sub aspectul acțiunii răspunde la acțiunile competitive ale firmei care acționează prima adesea prin imitare sau prin acțiuni care să le contracareze pe primele. Dacă această firmă răspunde rapid (la scurt timp după acțiunea întreprinsă de firma care a acționat prima), atunci are șansa să obțină și ea unele dintre avantajele, fără a avea și dezavantaje. De exemplu, firma care se situează pe locul al doilea sub aspectul acțiunii poate obține și ea profituri, respectiv fidelitatea consumatorilor; explicația este că această firmă a avut posibilitatea să evalueze reacțiile consumatorilor la acțiunea întreprinsă de firma care a acționat prima.

Nu întotdeauna este posibil un răspuns rapid la acțiunile luate de firma care a fost prima. De exemplu, dacă firma care a acționat prima introduce un produs nou, iar concurenții nu au depus eforturi similare de cercetare-dezvoltare, atunci perioada de timp necesară unui răspuns poate fi mare, chiar dacă se recurge la imitarea acelui produs. Prin urmare există riscuri privind poziția de firmă care se situează pe locul al doilea sub aspectul acțiunii.

Firma care acționează ultima răspunde la o acțiune competitivă, dar numai după ce a trecut o perioadă suficientă de timp de la acțiunea firmei care se situează pe primul loc și de la răspunsul firmei care se situează pe locul al doilea.

Performanțele obținute de firme sunt strâns corelate cu ierarhizarea acțiunilor și răspunsurilor, astfel că firmele care formulează răspunsuri prompte la acțiunile firmei situate pe primul loc vor obține performanțe mai bune decât firmele care acționează ultimele.

Alți factori care afectează rivalitatea concurențială și dinamica competitivității

Acești factori se referă la: mărimea firmei; viteza cu care se adoptă acțiuni competitive, respectiv răspunsuri; ritmul inovării în ramura respectivă; calitatea produselor.

Mărimea firmei are efecte contradictorii asupra dinamicii competitivității într-o ramură, astfel:

- Cu cât o firmă este mai mare, cu atât are o putere mai mare pe piață (deși aceasta depinde și de puterea pe piață a concurenților).
- Deseori pe măsură ce le crește mărimea, firmele implementează structuri organizatorice complicate și reguli birocratice care le frânează abilitățile concurențiale (cum ar fi de exemplu abilitatea de a inova). În multe domenii firmele mici au accelerat procesul de inovare a produselor și serviciilor oferite, revoluționând aceste domenii. De exemplu în domeniul fabricării calculatoarelor, firma IBM (care este un gigant al domeniului) a obținut succese remarcabile, dar firme mici cum ar fi Dell Computer sau Apple Computer au revoluționat domeniul prin felul în care au fabricat și au distribuit produsele.

Viteza cu care se adoptă acțiuni și răspunsuri competitive

Viteza cu care o firmă reușește să inițieze acțiuni competitive, respectiv să formuleze răspunsuri competitive îi influențează hotărâtor succesul. În contextul globalizării, viteza cu care se creează și se introduc pe piață produse noi constituie un factor critic pentru dobândirea unui avantaj concurențial și a unor profituri mai mari. Aceasta nu înseamnă numai că angajații trebuie să lucreze mai repede, ci și mai inteligent (folosind diferite tipuri de structuri organizatorice și considerând timpul folosit pentru realizarea fiecărei activități ca fiind un obiectiv esențial).

De exemplu, în domeniul fabricării automobilelor la un moment dat firmelor japoneze le trebuiau 3 ani din momentul proiectării unui produs nou și până în momentul introducerii pe piață; comparativ firmele americane aveau nevoie de 5-8 ani pentru realizarea aceluiași activități. Astfel, în aceeași perioadă de timp firmele japoneze proiectau și lansau pe piață 2-3 automobile noi, iar firmele americane numai unul. Desigur că acest aspect a generat acțiuni și răspunsuri competitive din partea firmelor americane.

Folosirea echipelor multifuncționale (care reunesc angajați proveniți din diferite compartimente ale firmei pentru a rezolva o problemă) s-a dovedit a fi foarte eficientă pentru acțiuni și răspunsuri competitive. Desigur că numai constituirea echipelor

multifuncționale nu este suficientă pentru a genera competitivitatea strategică, ci este necesar un management eficient al acestora. Calificările diferite pe care le au membrii acestei echipe fac deseori dificilă atingerea consensului.

Inovarea are o influență puternică asupra performanței firmei în domenii cum ar fi fabricarea calculatoarelor și a produselor farmaceutice. Într-o economie globală inovarea produselor și a proceselor are o legătură strânsă cu obținerea unei profitabilități superioare.

Calitatea produselor este importantă în toate domeniile de activitate și constituie o condiție necesară, dar nu suficientă pentru implementarea cu succes a strategiei la nivelul afacerilor firmei. Fără ca produsele sau serviciile unei firme să aibă calitatea corespunzătoare nu poate fi atinsă competitivitatea strategică. Totuși numai calitatea nu poate garanta dobândirea de către o firmă a competitivității strategice și a unor profituri mai mari. Într-o economie globală standardele ISO 9000 sunt importante pentru stabilirea nivelurilor de calitate care să stea la baza unei concurențe eficiente. Firmele care au primit certificatul ISO au demonstrat că îndeplinesc cerințele managementului calității impuse de Organizația Internațională pentru Standardizare.

Exemplu: În domeniul fabricării automobilelor la un moment dat piața SUA era dominată de cele trei mari firme americane: General Motors, Ford, Chrysler. Într-o perioadă scurtă de timp firmele japoneze Toyota, Nissan și Honda au pătruns pe piața SUA cu produse care aveau calitate mai mare, astfel că principala sursă a avantajului lor concurențial și a competitivității strategice a devenit calitatea. Dar după câțiva ani de eforturi susținute, marile firme americane producătoare de automobile au lansat pe piață produse cu calitate mai bună, astfel că pentru firmele japoneze calitatea nu a mai constituit o sursă a avantajului lor concurențial (vânzările acestor firme au început să scadă la sfârșitul anului 1993). Managerii firmelor japoneze și-au dat seama că eforturile lor trebuie orientate spre găsirea unor noi modalități de folosire a competențelor esențiale pentru a fundamenta alte surse ale avantajului concurențial.

Cu certitudine se poate afirma că acțiunile competitive luate pentru a dobândi avantajul concurențial vor genera răspunsuri competitive din partea concurenților. Există mai multe dimensiuni ale calității produselor (performanța, siguranța în funcționare, fiabilitatea, conformitatea cu standardele, service ușor etc) și a serviciilor (accesibilitate, încadrarea în timpul promis consumatorilor, acuratețea servirii etc), dar calitatea trebuie să constituie o preocupare începând cu managementul de la nivelul de vârf. Managerii de la nivelul de vârf trebuie să creeze valori privind calitatea care să pătrundă la toate nivelurile firmei, adică să existe un management al calității totale.

Există o strânsă legătură între fiecare dintre cei patru factori care influențează asupra dinamicii competitivității într-o ramură (mărimea firmei, viteza cu care se adoptă acțiuni și răspunsuri competitive, inovarea, calitatea produselor) și performanțele unei firme. Atunci când managerii selectează strategia firmei trebuie să înțeleagă aceste relații și să anticipeze faptul că firmele concurente vor adopta acțiuni și răspunsuri competitive.

BIBLIOGRAFIE

1. Hitt, M., Ireland, D., Hoskisson, R., *Strategic Management. Competitiveness and Globalization*, West Publishing Company, SUA, 1995.
2. Lynch, R., *Corporate Strategy*, Pearson Education Limited, England, 2000.
3. Porter, M., *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York, 1980.

PROCEDURI SPECIFICE PROCEȘULUI DE CUMPĂRARE A CAPITALULUI SUB FORMĂ DE ECHIPAMENT

I. PLĂIAȘ*

ABSTRACT. Procedures for Purchasing Capital Equipment. The procedures for purchasing capital equipment are outlined briefly to illustrate how the differences fit into the overall decision-making plan. Because of the nature of equipment purchases in terms of sums involved, relative infrequency of purchase, and capitalization of the purchase, detailed procedures have been developed to facilitate and control such purchasing.

Sumele mari de bani implicate în cumpărările de echipament de lucru, absența unei frecvențe relative a cumpărărilor și importanța unei astfel de achiziții pentru eficiența cu care funcționează organizația beneficiară au impus dezvoltarea unor proceduri detaliate pentru a facilita și a controla astfel de cumpărări. Setul de proceduri specifice cumpărărilor de echipament de lucru cuprinde neaparat următoarele etape: *recunoașterea nevoii, elaborarea specificațiilor, analiza cantitativă, analiza economică, negocierea, evaluarea finală a ofertelor și urmărirea derulării stagiilor tranzacției.*

Recunoașterea nevoii

Recunoașterea nevoii este primul pas în cumpărarea de capital sub formă de echipament de lucru. În mai mult de 75% din cazuri, recunoașterea nevoii de resurse apare în compartimentul utilizator. În mod tipic, acesta este un compartiment de producție. Se întâmplă destul de rar ca nevoia de echipament să fie urgentă; achiziția poate fi, de obicei, amânată până când condițiile pentru cumpărare devin favorabile. Astfel, compartimentul de aprovizionare are timp să obțină informații generale despre oferte, despre performanțele lor, despre prețurile aferente și despre condițiile de livrare.

Nici un compartiment al unei organizații nu este într-o poziție mai bună decât cel de aprovizionare pentru a fi informat în legătură cu tendințele de dezvoltare în domeniul echipamentului căutat. Prin contactele zilnice, atât cu vânzătorii cât și cu literatura de profil, cumpărătorii atenți culeg un volum considerabil de informație valoroasă pentru managerii compartimentelor de operare. În organizațiile mari este oportună chiar specializarea unei persoane în domeniul cumpărării echipamentului de producție.

O dată ce a fost inițiată o achiziție, de către un anume compartiment din organizație, revine responsabilitatea compartimentului de aprovizionare să localizeze furnizorii competenți și să asigure informațiile necesare utilizatorului pentru a putea face o analiză preliminară. Compartimentul utilizator studiază informațiile preliminare obținute de compartimentul de aprovizionare și determină oportunitatea de a urmări

* Universitatea „Babeș-Bolyai”, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, Romania

sau nu dezvoltarea în continuare a relației cu furnizorii abordați la început. Evaluarea surselor posibile include un studiu al metodelor alternative de operare și al costurilor lor relative, al localizării surselor de echipament și un studiu de fezabilitate al beneficiilor proiectate ale echipamentului necesar. În această evaluare vor coopera toate compartimentele care au o poziție relevantă în decizia de cumpărare, inclusiv cel de aprovizionare.

Elaborarea specificațiilor

După ce nevoia a fost confirmată și a fost stabilit tipul de echipament necesar poate fi formată o echipă de cumpărare care urmează să stabilească și să elaboreze specificațiile. Specificațiile trebuie să descrie într-un mod neambiguu proiectul și caracteristicile de performanță solicitate de situația concretă în care urmează să funcționeze echipamentul. De regulă, utilizatorul are nevoie să discute diferite aspecte legate de echipament cu reprezentanții potențialilor fabricanți. O practică obișnuită a cumpărătorilor este aceea de a folosi compartimentele de aprovizionare ca elemente de legătură ce aranjează întâlniri între furnizorii potențiali și compartimentele care operează cu echipamentul căutat. Un inginer care îl reprezintă pe vânzător poate furniza adesea sugestii valoroase privind caracteristicile echipamentului care sunt potrivite pentru situația unică de folosire în care-l include utilizatorul.

Deși, în astfel de cumpărări, predomină cerințele tehnice, pe care le cunoaște cel mai bine vânzătorul, cumpărătorul trebuie să facă toate eforturile necesare pentru a scrie specificațiile cât mai funcțional posibil. Natura complexă a multor echipamente limitează numărul furnizorilor care le pot produce. Acest număr nu ar trebui să fie redus și mai mult prin modul în care sunt scrise specificațiile.

Atunci când investigarea este completă și specificațiile sunt ferme, compartimentul de aprovizionare poate urma una sau două cursuri de acțiune, depinzând de tipul de echipament care va fi cumpărat.

Dacă este posibil, compartimentul de aprovizionare al cumpărătorului adesea aranjează o demonstrație la sediul propriu, făcută cu produsele furnizorilor selectați care întrunesc specificațiile. Scopul demonstrației este acela de a oferi o oportunitate de testare comparativă pentru personalul din compartimentul utilizator și pentru membrii echipei de cumpărare. Bazată pe rezultatele acestei comparații de performanțe, echipa poate apoi dezvolta o listă cu mașinile acceptabile și cu furnizorii potențiali. Ulterior, compartimentul de aprovizionare solicită propuneri formale de la furnizorii selectați. Această abordare dă rezultate bune atunci când se cumpără produse standard ce sunt transportabile. Uneori, secvența demonstrației descrise mai sus poate fi înlocuită cu o demonstrație mai mică și mai selectivă dacă problemele practice sau strategia de cumpărare indică o preferință pentru această abordare.

Atunci când demonstrația nu este posibilă pentru echipamentul ce urmează a fi cumpărat - articole cum ar fi uscătoarele industriale sau mașinile proiectate în mod special pentru anumiți clienți - compartimentul de aprovizionare inițiază un curs diferit de acțiune. În acest caz, poate fi folosită oferta în doi pași. Mai întâi, sunt solicitate propunerile tehnice. După ce au fost identificați cei mai atractivi ofertanți, în funcție de ofertele făcute, echipa de cumpărare face, în mod tipic, vizite la furnizorii potențiali selectați pentru a discuta cu personalul tehnic potrivit și cu managerii firmei și pentru a studia tipurile respective de echipament în funcțiune

la sediul furnizorilor. Ulterior, câmpul ofertei poate fi redus și sunt solicitate ofertele finale numai de la furnizorii rămași în setul evocat. În eventualitatea că numai unul sau doi furnizori pot să producă o mașină acceptabilă pentru nevoia beneficiarului, cumpărătorul poate să decidă inițial să negocieze cumpărarea.

Atunci când este posibil, este preferabilă opțiunea pentru un echipament standard sau pentru unul obișnuit pentru o anumită ramură. Astfel de echipamente standard sunt de multe ori gata disponibile, cel puțin sub formă de proiect, nu necesită modificări ingineresti și au un preț de cumpărare mai mic. Când este necesară adaptarea echipamentelor standard pentru a se potrivi cu nevoile specifice cumpărătorului, vor apărea cheltuieli ingineresti adiționale și unele costuri de adaptare. Cu toate acestea, această alternativă este preferabilă față de cumpărarea echipamentului special proiectat, care întotdeauna este cea mai costisitoare opțiune disponibilă.

Analiza calitativă

Unii furnizori sunt mai calificați decât alții. Nivelul lor de calificare ar trebui luat în considerare cu mare atenție de către echipa de cumpărare pentru a putea decide care este, în final, cea mai bună mașină. În mod normal, compartimentul de aprovizionare adună și analizează astfel de informații despre grupul de furnizori de interes. Cumpărătorul trebuie să determine, mai întâi, de obicei cu asistență inginerescă, nivelul capacității tehnice și al celei de producție specifice fiecărui furnizor. Acest aspect este de interes maxim.

În al doilea rând, cumpărătorul trebuie să evalueze capacitatea și disponibilitatea furnizorilor de a acorda anumite servicii în timpul instalării și cu ocazia pornirii noului echipament. Aceasta este o considerație extrem de importantă din punct de vedere financiar, mai ales atunci când sunt implicate echipamente complexe și scumpe (turbine de aburi, mașini controlate cu ajutorul computerelor etc). În strânsă corelație cu acest factor, apare și necesitatea de instruire a persoanelor care urmează să lucreze cu echipamentul. Cumpărătorul trebuie să afle care sunt serviciile pe care furnizorul este dispus să le presteze în acest domeniu.

O altă considerație importantă este încrederea pe care cumpărătorul o poate avea că furnizorul își va respecta garanțiile asumate. O dată ce echipamentul este instalat, este posibil să apară unele probleme neașteptate pe care cumpărătorul nu le poate controla și rezolvarea lor să adauge importante sume de bani la costul total al mașinii. În final, este important să se cunoască politica furnizorului în legătură cu oferta de piese de schimb. Atunci când în piața în care funcționează organizația cumpărătoare, mașina cumpărată este înlocuită cu un model nou, apare următoarea întrebare: *Care va fi disponibilitatea pieselor de schimb pentru părțile învechite la modelul cumpărat?*

În practică, din nefericire, astfel de considerații joacă frecvent un rol minor în selectarea inițială a unui echipament. Este responsabilitatea compartimentului de aprovizionare să evalueze furnizorii potențiali în lumina acestor factori calitativi și să adune considerații semnificative de acest fel, înainte de evaluarea grupului de furnizori, pentru a putea face o apreciere adecvată. După ce o mașină a fost procurată, un cumpărător înțelept lucrează în strânsă colaborare cu compartimentul de întreținere pentru a putea ține evidența și a aprecia corect performanțelor mașinii selectate.

Informațiile de acest fel sunt foarte valoroase și în efectuarea unor analize similare destinate unor cumpărări viitoare.

Analiza economică

Atunci când sunt primite ofertele de la furnizorii potențiali, cumpărătorul le aranjează într-un tabel comparativ și face unele ajustări necesare, așa încât ele să poată fi interpretate, pe o bază comparabilă, de către grupul responsabil pentru recomandarea finală.

În această etapă, compartimentul de finanțe își asumă frecvent responsabilitatea pentru conducerea studiului de profitabilitate totală, deoarece administrarea și controlul unor astfel de activități sunt în mod clar legate de funcția financiară a organizației. Cu toate acestea, sunt frecvente cazurile când sunt implicate și alte compartimente în acest fel de analiză. Cel mai adesea, ea este făcută de compartimentul de aprovizionare, desigur pe baza informațiilor furnizate de celelalte compartimente cu privire la operare, la aspectele tehnice și la cele legate de costuri. În literatura de specialitate (1) se afirmă că acest tip de analiză poate fi făcută cel mai ușor și în modul cel mai eficace de către compartimentul de aprovizionare. Acest fel de analize sunt o extensie logică a activității de analiză a ofertelor, făcută de compartimentul de aprovizionare. În mod clar, acest compartiment este familiar cu eventualele complicații ale unei oferte. Prin implicarea sa în discuțiile tehnice precedente, cumpărătorii ar trebui să reușească să înțeleagă problemele tehnice implicate și să fie capabili să le ia în considerare la estimarea costurilor de operare și a celor de întreținere. Astfel, o persoană cu o înțelegere completă și corectă a situației costului total este posibil să fie capabilă să pregătească, să interpreteze și să prezinte în modul cel mai eficace, echipei de cumpărare, pachetul complet al informațiilor despre preț, despre costuri și profitabilitate pentru a fi luate în considerare la definitivarea deciziei de cumpărare.

Negocierea

În etapa de negociere, compartimentul de aprovizionare alege furnizorii cărora le prezintă specificațiile și le solicită devizele de cheltuieli. Negocierile asupra prețului și asupra serviciilor asociate echipamentului se încheie cu selectarea unui anumit furnizor. Opțiunile de plată, termenii privind transportul și garanțiile sunt toate incluse în procesul negocierii.

Evaluarea finală a ofertelor

În urma negocierii se cunosc toți factorii necesari pentru evaluarea finală a alternativelor de interes. În organizațiile mari, această operațiune este făcută de către echipa de cumpărare. În firmele mai mici, evaluarea este făcută în mod informal de către departamentele participante la decizie. Rezultatul final al evaluării ofertelor trebuie să fie pregătirea unui raport care să justifice recomandarea de a fi cumpărată o anumită mașină. În raport trebuie să fie inclusă o descriere a locului și a modului de utilizare a mașinii, a motivului pentru care este cumpărată și să fie estimate cifrele legate de utilizarea ei și de durata ei de folosință. De asemenea, trebuie incluse informațiile despre costul curent al operațiilor prestate de ea și cel aferent câtorva alternative luate în considerare în timpul procesului de cumpărare.

Ultima secțiune a raportului va trebui să cuprindă câteva calcule financiare cu privire la rata recuperării investiției respective sau alte aspecte ce pot evidenția profitabilitatea, împreună cu unele comentarii calitative făcute de participanți.

Raportul scris este trimis conducerii firmei pentru o decizie. Dacă decizia este pozitivă, compartimentul de aprovizionare va proceda la desăvârșirea cumpărării.

Contractul de cumpărare trebuie scris cu o grijă specială, cu specificarea responsabilităților ambelor părți pentru performanța echipamentului și pentru activitățile post-vânzare. Acceptarea metodelor de inspectare și a celor de testare, acceptarea programării diferitelor activități comune legate de funcționarea utilajului, specificațiile și standardele de performanță, precum și condițiile de garanție trebuie să fie stabilite în mod clar în contractul scris. În mod similar, responsabilitățile pentru serviciile post-cumpărare cu privire la instalare, la punerea în funcțiune, la instruirea operatorilor, la întreținerea și înlocuirea părților învechite trebuie să fie cuprinse în contract în așa fel încât să nu existe nici un fel de dubii cu privire la ceea ce se așteaptă din partea fiecăreia din cele două părți contractante.

Văzută situația în mod global, rolul compartimentului de aprovizionare în achiziția de echipament de lucru presupune o considerabil mai mare contribuție în orientarea celor care iau decizia și o participare mai redusă la luarea efectivă a deciziei decât, în mod obișnuit, participă acest compartiment în cazul procurării materialelor de producție standard.

Urmărirea

Deoarece furnizarea de capital sub formă de echipament implică multe variabile și de obicei acoperă o perioadă extinsă de timp, urmărirea este o responsabilitate importantă. Adesea munca inginerească precede fabricarea.

Astfel, trebuie conturate și apoi urmărite diferite stadii intermediare ale tranzacției înainte ca echipamentul să fie expediat și instalat.

BIBLIOGRAFIE

1. D. W. Dobler, D. N. Burt și L. Lee, Jr., *Purchasing and Materials Management*, McGraw-Hill, New York, 1990, p. 334.
2. Ioan Plăiaș, *Considerații de bază în selectarea sursei de procurare a echipamentului de lucru*, *Studii și cercetări economice*, vol. XXX, Universitatea "Babeș-Bolyai", Cluj-Napoca, 2001, pp. 1051-1060.
3. Ioan Plăiaș, *Aprovizionarea în contextul actual*, *Revista de comerț*, Nr. 8-august-2001, pp. 23-25.
4. Ioan Plăiaș, *Activitatea de cumpărare și profitabilitatea firmei*, *Tribuna economică*, Nr. 51/52, 2001, pp. 24-25.
5. Ioan Plăiaș, *Aspecte specifice procesului de cumpărare a echipamentului de lucru*, *Revista Studia*, Universitatea "Babeș-Bolyai", Cluj-Napoca, nr. 1, 2002.

ȘANSE DE ATENUARE A DEFICIENȚELOR ÎNREGISTRATE PE PIAȚA MUNCII

GABRIELA BODEA *

ABSTRACT. Ways of Reducing the Labor Market Fluctuations. Nowadays, labor market is confronting with severe problems, which demand precise actions. This paper is trying to suggest some potential solutions of these, through positive outcomes of the implementation of social-oriented programs.

Actualmente, piața muncii se confruntă cu probleme acute în toate statele lumii. Ca urmare, fiecare idee avansată în direcția micșorării deficiențelor existente (în special a ratei tot mai avansate a șomajului pe plan mondial, a sărăciei, a lipsei statutului social pentru anumite categorii de persoane ș.a.) trebuie privită cu cea mai mare atenție. Adesea, căile de rezolvare a anumitor dezechilibre sunt urmarea unor *compromisuri*. De asemenea, nu de puține ori, soluțiile avansate de specialiști în domeniul economico-social vizează doar aspecte teoretice, iar concretizările fenomenelor își găsesc loc abia ulterior, mai greu decât ne putem închipui. Totuși, în permanență se caută noi soluții pentru atenuarea problemelor pieței muncii.

O anchetă realizată în Franța a surprins relevarea, de către cetățeni, a principalelor fenomene *așteptate în mod real* pe piața muncii, până în 2007-2008. Cele mai importante răspunsuri s-au concretizat în următoarele [*Le Parisien*, 11 mai 1998]:

- crearea de locuri de muncă;
- scăderea ratei șomajului;
- aplicarea reducerii timpului de muncă săptămânal;
- creșterea salariilor, dar și a indemnizațiilor corespunzătoare timpului lucrat și vechimii în muncă;
- reducerea sarcinilor fiscale;
- tendința de apropiere în privința șanselor la muncă;
- egalitarism în privința salariilor cuvenite pentru munci similare;
- securitatea și stabilitatea locului de muncă;
- îmbunătățirea condițiilor de lucru;
- scăderea vârstei de pensionare și acordarea diverselor facilități în caz de pre-pensionare;
- mai mult dialog între patronat și sindicate.

Contradictorii sau nu, soluțiile practice găsite ca răspuns la dereglementările sociale existente în lume vizează ideea unui *pact de ocupare a forței de muncă*. În această ordine de idei, menționăm că în ultimii ani, miniștrii muncii din majoritatea țărilor europene au discutat asupra următoarelor aspecte [*Deutschland*, 1999-2000]:

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România

- a) După primatul – vreme de aproape un deceniu – al sferei monetare și al celei politice (în legătură cu crearea spațiului Europei Unite), preocuparea centrală a prezentului și a viitorului trebuie să fie axată pe *politica în domeniul muncii*.
- b) Interesul social se va focaliza asupra grupelor tinere de vârstă, apte de muncă și capabile să presteze activități remunerate.
- c) Din perspectivă legată de *praxis*, se consideră că nu e deloc întâmplătoare amânarea lărgirii spre est a Uniunii Europene, deoarece, dacă țările din centrul și estul continentului ar fi integrate în scurt timp de-aici încolo, piața forței de muncă și infrastructura țărilor limitrofe *ar fi puternic afectate*; de aceea, există părerea potrivit căreia prelungirea perioadei de tranziție spre economia de piață a statelor din centrul și estul Europei este chiar *dorită* de către unii reprezentanți ai forurilor superioare europene.

În scopul diversificării strategiilor globale de acțiune împotriva dezechilibrelor de pe piața muncii, prezentăm în cele ce urmează *un plan strategic*, cuprinzând câteva *scenarii teoretice evolutive*:

Tabelul 1.

Scenarii privind cadrul general și posibilitățile de reducere a dezechilibrelor pe piața muncii

Scenariul Dome- nii-cheie	Scenariul I. <i>Blocajul</i>	Scenariul II. <i>Concurența</i>	Scenariul III. <i>Adaptarea</i>	Scenariul IV. <i>Cooperarea</i>
Mediul internațional	non-cooperativ	puțin cooperativ	cooperativ pe plan regional	Cooperativ, pe plan european și mondial
Sistemul productiv: caracteristici	- concurență; - adaptare insuficientă; - segmentare accentuată a piețelor; - piață rigidă a muncii.	- Competitivitate; - Inovație; - Segmentarea piețelor; - Tendința de externalizare.	- inovație organizațională; - internaționalizare; - cooperare "în lanț".	- super-competență; - performanțe; - dezvoltare locală; - mutații intersectoriale.
Valori, comportamente	- venituri; - politica "fiecare pentru sine"; - rigiditate în programul de muncă; - negocieri reduce.	- Venituri; - Arbitraj individual; - Program de lucru relativ rigid.	- obiective individuale și de grup; - noi optici privind timpul de muncă, sistemul de negocieri și veniturile.	- <i>alegeri</i> privind timpul de lucru; - diversitatea ritmurilor de muncă; - obiective globale; - cooperare.
Cadrul juridic și instituțional	- adaptare defensivă pe piața muncii; - puterea normativă a statului; - " <i>stat-jandarm</i> ".	- adaptare progresivă; - putere normativă a firmelor; - forță mică a sindicatelor; - încercări de descentralizare a puterii pe piața muncii; - " <i>stat-providență</i> ".	- construcția unui cadru instituțional modern privind reglementările pe piața muncii; - intenția de reducere legală a duratei muncii; - " <i>stat-garant</i> " al drepturilor cetățenilor.	- transformări radicale în cadrul juridic, în privința politicii sociale; - redistribuiri ale responsabilităților sociale; - " <i>stat-partene</i> ".
Acțiuni pe piața muncii	<i>măsur</i> i "mascate" și pe termen scurt, din inițiativa statului	<i>măsur</i> i la nivel macroeconomic, dar reduce la stadiul de "suficiență"	<i>măsur</i> i concrete, conform necesităților manifestate pe plan regional	<i>măsur</i> i de anvergură, cuplând economicul cu socialul, pe plan mondial

Referitor la elementele cuprinse în Tabelul 1, relevăm câteva aspecte particulare:

Primul scenariu (văzut ca o *stare de blocaj general*) poate fi asemănat tendințelor luate de unele politici naționale în sectorul economico-social; deși *funcționează* la anumiți parametri în multe țări ale lumii, el nu este de dorit în condițiile progresului actual, deoarece:

- se bazează pe un mediu non-cooperativ – ori tendința contemporană este tocmai cooperarea;
- îi este proprie o adaptare insuficientă la condițiile generale ale pieței;
- se caracterizează printr-o piață rigidă a muncii;
- este construit pe trăsăturile “statului-jandarm”.

În consecință, încercările de sensibilizare a acestui “bloc” de date nu pot îmbunătăți radical situația pieței muncii și nu vor reuși să-i reducă dezechilibrele *pe termen lung*.

Scenariul al doilea (privit ca unul propriu *concuvenței*), caracterizat de un sistem relativ cooperativ, oferă mai multe șanse decât cel anterior, însă rămâne deficitar în sfera politicii sociale, deoarece, cu toată adaptarea lui progresivă și tendința spre externalizare, nu reușește să facă față puterii “statului-providență”.

Al treilea scenariu (caracterizat prin tendința clară de *adaptare* la nou și la cerințele pieței) se bazează pe inovare, pe încercările de a domina prin interesele de grup (nu prin cele personale) și pe concepții inovative în domeniul legislației, concurenței, timpului de lucru, politicii sindicale ș.a.. Ca urmare, “statul-garant” al drepturilor cetățeanului impune respectarea unui cadru instituțional adecvat în domeniul social, orientat spre obiectivul cooperării regionale.

Scenariul al patrulea (*Cooperarea*) structurează cadrul modern al transformărilor sociale actuale, punând accentul pe mutații intersectoriale, pe alegeri privind timpul de muncă, pe negocierile colective și pe puterea sindicatelor, toate desfășurate într-un mediu concurențial propice dezvoltării de ansamblu. Totuși, el este un scenariu încă teoretic, deoarece puține state se situează pe poziția de a-l putea respecta și urma (datorită resurselor de care dispun și conjuncturii momentului).

Problemele pieței muncii sunt prea extinse, pentru a putea fi lăsate doar la latitudinea unor scenarii exploratorii. Se cer avansate propuneri clare, care să aibă în vizor posibilitățile practice, concrete, de reducere a dezechilibrelor proprii acestui segment al realității contemporane. În acest sens, în luna noiembrie 1998, la Düsseldorf, la Conferința Internațională asupra problemelor pieței muncii – cu titlul “Agenda 2001” – s-au pus în discuție perspectivele unei *Uniuni Europene în privința politicii sociale și în special a ocupării*. Conferința a avut drept scop esențial aprecierea impactului avut de noile programe în domeniu, asupra întregii sfere sociale mondiale (dată fiind etapa actuală a *construcției europene*). Punctul central al dezbaterilor s-a dovedit a fi faptul că analiza conjuncturii deceniului nostru relevă că evoluția *de ansamblu* a politicii sociale europene n-a fost determinată de o manieră *mecanicistă*, adică n-a funcționat doar prin prisma interesului dovedit de instituțiile de profil. Ea a fost sprijinită de interesul real al statelor domnice să contribuie la soluționarea unor probleme precum: sărăcia, nivelul redus de trai, somajul ș.a.

În ideea construirii unor strategii macroeconomice având ca obiectiv îmbunătățirea politicii sociale, s-au formulat numeroase sugestii. Dintre toate acestea, ne vom opri asupra acelor care marchează pași noi *în sprijinul articulării sferei economice cu cea socială*. Motivul? Considerăm că, din punct de vedere teoretic, *ruptura* dintre economic și social, despre care se vorbește uneori, este doar un produs al modului de organizare al economiei de piață și nicidecum o realitate. Nici n-ar fi posibilă, de fapt, o asemenea fragmentare, întrucât cele două componente amintite *se corelează și sunt laturi complementare ale aceluiași întreg*.

Într-adevăr, există deosebiri între *logica economică și cea socială*, privite ca două concepții uneori *distanțate*, uneori *alternative*. Aceste diferențieri creează, însă, șansa avansării unor *ideotipuri* privind posibila soluționare cel puțin a dezechilibrelor de pe piața europeană a muncii:

1. Liberalizarea piețelor

- *Ipoteze:*
 - acordarea priorității, la nivel european și apoi mondial, pentru liberalizarea completă a prețurilor și tarifelor pe toate piețele: a mărfurilor și serviciilor, a capitalului și mai ales – în cazul nostru – a muncii (ca factor principal al competitivității);
 - accesibilitatea unui model bazat pe asemenea premise.
- *Consecințe pozitive:*
 - ameliorarea situației ocupării, înțeleasă ca eliminare a rigidității din funcționarea pieței muncii;
 - flexibilizarea salariilor;
 - îmbunătățirea gradului de ocupare;
 - perspective pozitive privind reducerea timpului de muncă;
 - adaptarea normelor legislative și metodologiilor în vigoare, la cerințele gestionării optime a resurselor umane;
 - echilibrarea raportului cerere-ofertă pe piața muncii;
 - garantarea unor venituri minime *realiste* pentru persoanele concediate;
 - libera circulație, egalitatea tratamentului și a șanselor la lucru pentru muncitorii proveniți din țările europene.
- *Consecințe negative:*
 - menținerea discrepanțelor între veniturile salariale;
 - pericolul apariției anumitor forme de concurență nelocală;
 - fragmentarea structurii sociale.

2. Convergența intereselor sociale prin intermediul cooperării

- *Ipoteze:*
 - creșterea gradului de coerență și de integrare a sistemelor productive;
 - coordonarea politicilor sociale naționale și semnarea de acorduri inter-state în problema ocupării;
 - existența resurselor bugetare suficiente pentru combaterea recesiunii și lărgirea măsurilor cu caracter social pe piața muncii.
- *Consecințe pozitive:*

ȘANSE DE ATENUARE A DEFICIENȚELOR ÎNREGISTRATE PE PIAȚA MUNCII

- progresul în privința coeziunii sociale;
 - influențele faste asupra globalizării piețelor;
 - facilitarea legăturilor inter-țări;
 - consolidarea modelului social european, axat nu pe omogenizarea socială, ci pe lărgirea coordonării politicilor naționale.
- *Consecințe negative:*
 - dificultatea de a uni diverse interese naționale;
 - menținerea diferențierilor dintre țări (existența, în continuare, doar a unor spații utilizând tehnici avansate și mână de lucru de înaltă calificare).

În condițiile problemelor impuse de adâncirea dezechilibrelor macroeconomice, pe plan european funcționează *Programul EUP (European Unemployment Program)*, creat în vederea cercetării ocupării, subocupării și șomajului pe continentul nostru. Studiile au fost realizate de către un colectiv format din 25 specialiști din 10 țări (nouă membre ale Uniunii Europene, la care se adaugă S.U.A.), având la bază o decizie luată încă în 1985. Ocazia a fost cea a unei conferințe pe tema șomajului, subocupării și inactivității, desfășurată în Marea Britanie, prilej cu care s-a hotărât amplificarea luptei *colective* contra șomajului.

Reuniunile Comisiei respective s-au desfășurat semestrial, pentru prezentarea celor mai recente date din sfera amintită și pentru afirmarea cu pregnanță a obiectivelor perioadei următoare (constatându-se rezultate pozitive mai ales în echipele de lucru germană, engleză, italiană și spaniolă). Una din chestiunile de bază ale discuțiilor a fost găsirea modelului econometric cel mai eficient pentru a se ajunge la o metodă optimă de cercetare a pieței muncii. Notăm, pentru a fi suficient de expliciti, că programul *EUP* s-a bazat pe următoarea structură de prezentare [după Jacques Dreze, 1995, p.142]:

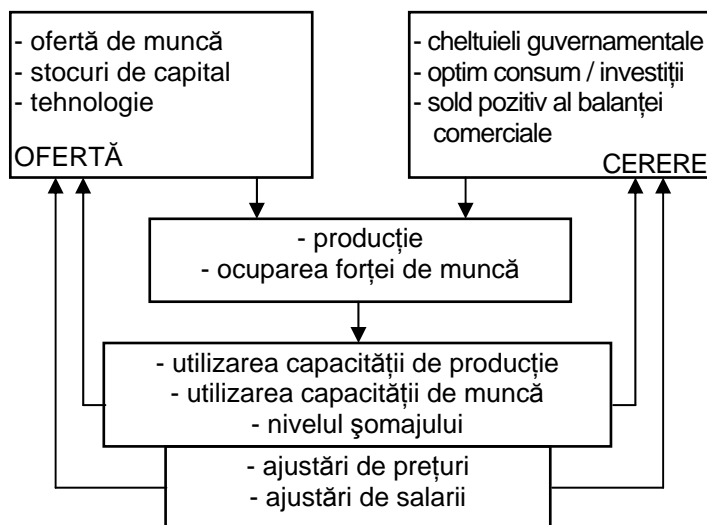


Figura 1. Modelul EUP

În raport cu Figura 1, precizăm că principalele elemente ale Modelului EUP au vizat:

- 1) *Oferta*, prin studiul ofertei de muncă, al stocurilor de capital existente și al evoluției lor în timp, dar mai ales al tehnologiei folosite în cadrul producției.
- 2) *Cererea*, prin studiul modului de repartizare a veniturilor, în cadrul cheltuielilor publice, consumului și investițiilor; în plus, a fost necesară cunoașterea surselor și modului de realizare a schimburilor internaționale (relația export-import).

Datele de bază ale cercetărilor menționate au fost: producția totală, gradul total de ocupare a forței de muncă, indicele prețurilor și cel al salariilor, consumul și investițiile. În aceste condiții de analiză, potențialul economic sintetizat de *ofertă* și fluxul de cheltuieli concretizat în *cerere* au fost studiate *în interacțiunea lor* (ca în Figura 1), *pe termen lung, considerând creșterea economică precum un indicator economic tipic*.

S-a ajuns la concluzia că, în ultimii 20 de ani, interacțiunea cerere – ofertă a condus la o subutilizare sistematică a resurselor productive – și că, dacă se dorește reducerea ratei șomajului, trebuie studiate mai în amănunt aspectele legate de *corelarea dintre gradul de utilizare a capacităților de producție și a celor de muncă*. Motivul este tocmai faptul că șomajul persistă, întrucât, în mod real, potențialul existent pe plan european în privința resurselor de muncă și de producție nu permite satisfacerea în întregime a cererii manifestate.

Programul EUP, ale cărui rezultate se preconizează a fi urmărite timp de 3 decenii (din 1985 până în 2015), cuprinde câte 10 relații econometrice pentru fiecare din țările participante. Se consideră, pe baza acestor elemente – realități și calcule – că la finele celor 30 de ani (respectiv în 2015) se vor putea trage concluzii pertinente în privința a ceea ce s-a prevăzut și s-a realizat *practic* în sfera politicilor sociale, comparându-se cifrele atât în timp, cât și în spațiu.

Concluzionând, afirmăm că actualmente, pe plan mondial, între cele mai eficiente *căi urmate în lupta împotriva dezechilibrelor de pe piața muncii* se numără cele care urmează:

- a) promovarea competitivității, pentru eficientizarea economiei (pregătirea paralelă pentru diferite specializări);
- b) creșterea gradului de calificare a noilor eșantioane de lucrători, prin formarea și educația în școală;
- c) reducerea costului mâinii de lucru pentru munca necalificată;
- d) oficializarea actualei "munci negre";
- e) apariția unor prestații dispărute astăzi din Europa, dar persistente – de pildă – în America (asistență pentru clienții hotelurilor, supermagazinelor, benzinărilor ș.a.);
- f) dezvoltarea serviciilor cu caracter special (supravegherea copiilor, ajutor pentru persoane vârstnice și handicapate, asistență școlară, asistență socială pentru tineri aflați în dificultate ș.a.).

BIBLIOGRAFIE

1. Amable, B., Barre, R., Boyer, R., *Les systèmes d'innovation a l'ère de la globalisation*, Paris, Economica, 1998.
2. *CESTAT Statistical Bulletin*, National Institute Statistic of Romania, nr. 2, nr. 3, București, 2001.
3. Dreze, Jacques, *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*, Ouvertures économiques, De Boeck-Wesmael, Bruxelles, 1995.
4. *Employment and Labour Market in Central European Countries*, European Commission, no.1, 2001.
5. *Le Parisien*, 11 mai 1998.
6. *Reconnecting Europe*, Andersen Consulting, 1999.
7. *Rev. Deutschland* nr.2/1999; colecția 2000.
8. *Romanian Business Journal*, 2001.

PRINCIPALELE TEHNICI DE PROMOVARE A VÂNZĂRILOR ORIENTATE SPRE CONSUMATORI

MARIUS D. POP*

RESUMEE. Les principales techniques de promotion des vente orientees vers le consommateurs. Dans ce papier nous essayons de presenter d'une facon sinthethyque les principales techniques de promotion des ventes orientees vers les consommateurs. Nous les avons groupees en quatre categories: l'essai gratuit, les reductions temporaires des prix, les primes et les offres actives.

În funcție de obiectivele pe care le urmăresc¹, tehnicile promoționale având ca destinatari finali consumatorii, pot fi grupate în cinci mari categorii: încercarea gratuită, reducerile temporare de preț (oferte de preț), primele și cadourile (oferte în natură), ofertele active.

Încercarea gratuită constituie mijlocul cel mai eficient pentru a facilita consumul sau utilizarea unui produs de către clienții săi potențiali. În funcție de diversele categorii de produse, încercarea gratuită poate îmbrăca următoarele forme:

- *Distribuirea gratuită a eșantioanelor dintr-un produs.* Utilizarea sa se rezumă la două cazuri precise: în momentul lansării unui produs, în cazul relansării unui produs care prezintă un anumit avans tehnic asupra concurenților săi și a cărui lansare nu a fost reușită. Costul acestei operațiuni promoționale este ridicat, deoarece include costurile de fabricație ale eșantioanelor, costurile de distribuție și costurile cu publicitatea făcută acesteia. În paralel, organizarea materială a acțiunii trebuie pregătită din timp. Principalele metode de distribuire a eșantioanelor sunt: a) din poartă în poartă; b) la locul de vânzare; c) prin poștă sau mailing; d) prin presă.
- *Degustarea gratuită a produselor, realizată în special în magazine.*
- *Încercarea gratuită a unui bun semi-durabil sau a unui serviciu pe o anumită perioadă de timp.* Această ofertă nu implică nici o obligație de cumpărare. Întreprinderea trebuie să utilizeze acest mijloc promoțional numai în cazul în care, pe de o parte, produsul în chestiune este nou (sau puțin cunoscut) și, pe de altă parte, posedă atribute superioare concurenților săi. În plus, aceste caracteristici trebuie să fie suficient de perceptibile pentru ca după o primă încercare, consumatorii să dorească să îl cumpere.

A doua mare categorie de tehnici de promovare a vânzărilor cuprinde **reducerile temporare de preț**. Aceste reduceri pot fi decise atât de către producător, care dorește să își sporească vânzările sau vrea să atragă noi consumatori cât și de către distribuitor, atunci când încearcă să creeze o imagine de punct de vânzare

*Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România

¹ Vezi „STUDIA Universitatis Babeș-Bolyai” – Oeconomica, nr. 1 / 2001, p. 73-78.

ieftin sau atunci când sărbătorește un eveniment particular (deschidere, aniversare, “trei zile”, săptămâna comercială etc.). De asemenea, ele pot fi rezultatul unui acord comun între cele două părți. În acest caz, producătorul consimte o reducere către distribuitor, iar acesta din urmă o repercutează în mod parțial, integral sau chiar superior către consumator.

Reducerile temporare de preț sunt foarte eficiente atunci când prețul are un caracter determinant în alegerea unui produs și în acest caz ele fac obiectul unei informații publicitare înspre consumator pentru a-l incita să aleagă punctul de vânzare care le oferă.

Reducerile temporare de preț pot îmbrăca mai multe forme, după cum urmează:

1. *Oferta specială.* Această tehnică promoțională este cea mai veche și se poate adresa atât distribuitorilor cât și consumatorilor. Ea constă în a vinde produsul la un preț special, inferior prețului normal, pe o durată de timp determinată. Oferta specială constituie o reducere imediată de preț, consumatorul beneficiind de aceasta în momentul cumpărării produsului respectiv.
2. *Rambursarea ulterioară a unei părți din prețul de cumpărare.* A doua formă de reducere temporară de preț constă în a oferi cumpărătorului posibilitatea de a fi rambursat pentru o parte din prețul de cumpărare al produsului, dar nu în momentul în care efectuează cumpărarea și nu de către distribuitor. La rândul său rambursarea ulterioară poate lua mai multe forme:
 - *Rambursarea ulterioară simplă:* Reducerea de preț nu se face în momentul cumpărării produsului, ci ulterior, dacă cumpărătorul expediază bonul de rambursare sau dovada de cumpărare la adresa indicată.
 - *“Money-refund offer” sau “cash-refund”:* Este cea mai utilizată din această categorie: în acest caz, rambursarea se efectuează de către producător pe baza prezentării mai multor “dovezi de cumpărare” (capace, etichete, coduri bară etc.). Consumatorul expediază la o anumită adresă dovezile sale de cumpărare și va primi un cec a cărui valoare poate corespunde fie prețului unui produs, fie unei sume determinate. Această tehnică este utilizată îndeosebi pentru a spori fidelitatea consumatorilor unei mărci și prezintă avantajul că propune o ofertă de rambursare mai importantă, incitând consumatorul să prezinte mai multe dovezi de cumpărare. În plus, este mai puțin costisitoare pentru întreprindere deoarece ea este consimțită doar persoanelor care o solicită. Această formulă prezintă și alte avantaje, printre care:
 - beneficiază de o distribuție ușoară și ieftină, deoarece utilizează ambalajul sau condiționarea produsului;
 - poate fi testată cu ușurință în mai multe magazine;
 - este motivantă pentru cumpărător, care are perspectiva realizării unei economii destul de importante;
 - este particular eficientă pentru a lupta împotriva mărcilor concurente, deoarece necesită colectarea dovezilor, deci mai multe recumpărări;
 - determină o rată redusă de dovezi frauduloase.

Principalele sale inconveniente sunt:

- este o promovare care trebuie să se desfășoare pe o perioadă suficient de lungă, în funcție de numărul de cumpărături prevăzute;

- este o promovare care necesită un bun control al distribuției fizice a produsului, pentru ca acesta să fie prezent în cantități suficiente în punctele de vânzare până la data limită, dar nu după aceea (atunci când s-a realizat o modificare a ambalajului).
 - *Rambursările ulterioare asociate* reprezintă forme derivate ale operațiunilor de couponing prin care se asociază mai mulți fabricanți în scopul de a mări interesul consumatorilor.
 - *“Cross-couponing”* sau “cupoane încrucișate”: Această tehnică constă în rambursarea ulterioară a unei sume de bani, dacă se efectuează două cumpărături de produse foarte diferite vândute în puncte de vânzare distincte.
 - *Reduceri de preț asociate cu o cauză de interes public*: Pentru a valoriza rambursările ulterioare de preț și pentru a juca pe “capitalul imagine” al produselor lor, unii producători asociază consumatorul unor cauze mărețe: sprijinirea instituțiilor de caritate, a asociațiilor de luptă împotriva cancerului etc.
3. *Reducerile de preț legate de cantitatea oferită* constituie o formă indirectă și imediată a reducerii temporare de preț, legată de o cantitate mai mare din produsul respectiv. Ea poate lua mai multe forme:
- *Oferța “produs în plus”* sau “promovare girafă”: în acest caz, produsul este oferit într-o condiționare proporțională care conține o cantitate mai mare cu “X” procente decât formatul normal dar este vândută la prețul formatului normal. Această tehnică promoțională propune consumatorului două idei: pe de o parte ea reprezintă o economie realizată ca în orice reducere de preț și pe de altă parte, este un act generos din partea fabricantului. Prezentarea cantității suplimentare trebuie studiată cu atenție pentru a o valoriza în ochii consumatorului și pentru a consolida imaginea întreprinderii. Percepția conținutului suplimentar este cea care incită la cumpărare și o diferențiază, în ochii consumatorului, de o simplă reducere de preț.
 - *Oferța “treisprezece într-o duzină”* sau vânzările în lot: În acest caz, reducerea de preț nu se referă la un produs ci la un lot de produse și constă în a propune trei produse la prețul a două, patru la prețul a trei etc. Aceste oferte nu au drept scop deplasarea vânzărilor în timp ci intensificarea consumului și sunt des utilizate în general pentru produsele de larg consum. Produsele sunt vândute în loturi, fiind învelite într-o folie de plastic pe care au fost lipite etichete care semnalează promovarea.
 - *Vânzările grupate* sau loturile mixte reprezintă ansambluri de produse diferite, complementare vândute în același timp, la un preț mai mic decât suma prețurilor unitare normale ale produselor respective.
 - *Recumpărarea produsului*: această tehnică constă în recumpărarea efectuată de producător a unuia din produsele vechi ale mărcii. Este utilizată îndeosebi în cazul bunurilor de echipament, cu preț mare și rotație slabă. În general, produsul recumpărat nu este nici reparat nici revândut; ci este casat. Deci, în acest caz, avem de-a face atât cu o reducere de preț cât și cu un serviciu oferit consumatorilor.
4. *„Couponing”* sau bonuri de reducere. La jumătatea distanței dintre reducerea imediată de preț și rambursarea ulterioară, se situează operațiunile de couponing, care reprezintă acțiuni de reducere de preț mai complexe. Couponingul constă în distribuirea către consumatori a unor cupoane care dau dreptul la o

reducere de preț cu ocazia cumpărării unui anumit produs. Consumatorii pot beneficia de această reducere în momentul în care trec pe la casele de plată și remit bonul casei.

Pentru a distribui cupoanele către cumpărătorii potențiali, întreprinderea poate recurge la una din următoarele cinci modalități: a) prin corespondență, b) din poartă în poartă, c) prin presa scrisă, d) utilizând ambalajul produsului, e) în magazin.

În general, bonurile de reducere prezintă avantajul că evidențiază mai exact cumpărătorului economia pe care acesta o face. În schimb, ele au două inconveniente principale:

- Necesită o muncă administrativă destul de dificilă din partea distribuitorului care trebuie să colecteze cupoanele și să le trimită producătorului pentru a-și recupera banii. Din acest motiv, mulți distribuitori nu apreciază aceste operațiuni și cer producătorului indemnizații substanțiale pentru a le accepta.
- Această tehnică poate da naștere unor cupoane frauduloase („misredemption”), care constau în faptul că la casele de plată sunt acceptate cupoane pentru cumpărarea altor produse decât cel pentru care s-a realizat operațiunea de couponing.

Pe ansamblu, reducerile temporare de preț, sub diferitele lor forme, pot constitui un important mijloc de facilitare și stimulare a cumpărăturilor.

A treia mare familie de mijloace promoționale grupează **primele** sau **cadourile** asociate cumpărării unui produs. Ele reprezintă un articol sau un serviciu diferit de produsul vândut, oferit gratuit cumpărătorului. Primele pot îmbrăca mai multe forme, după cum urmează:

- *Prima directă*: este oferită în același timp cu efectuarea cumpărării fie în interiorul pachetului, fie pe ambalajul produsului, fie direct de către vânzător, la casele de plată. Prima trebuie să fie atractivă deoarece scopul său este de a antrena cumpărarea și recumpărarea produsului.
- *Prima diferențiată*: în acest caz, cadoul este oferit într-un moment ulterior cumpărării, de obicei pe baza prezentării unor dovezi de cumpărare. Este utilizată îndeosebi atunci când producătorul dorește să sporească fidelitatea cumpărătorilor, pentru produse cu rotație rapidă, cu preț mic. Față de prima directă, prima diferențiată este mai economică pentru întreprindere deoarece este distribuită doar celor care o solicită.
- *Ambalajul reutilizabil* sau “container premium”: În acest caz, prima constă în însăși ambalajul propriu-zis al produsului.
- *Prima „auto-plătitoare”* sau “self liquidating offers”: în principiu ea constă în a propune un produs de calitate la un preț modic, în schimbul unei dovezi de cumpărare a unui alt produs. Produsele-primă sunt cumpărate angro de întreprinderea organizatoare a acțiunii promoționale și le revinde fără nici un profit. Primele de acest tip se numesc auto-plătitoare deoarece nu costă nimic întreprinderea care le oferă.
- *Carnetul de fidelitate*: la fiecare cumpărătură, clientul completează una din căsuțele carnetului și în momentul în care acesta este integral completat, are dreptul la o primă sau la o anumită sumă de bani.

- *Timbrele sau punctele*: în aceste cazuri, cumpărătorul primește un anumit număr de timbre sau puncte, proporțional cu suma cheltuită în punctul de vânzare. Regrupate pe un carnet colector, aceste timbre îi vor permite, în cele din urmă, obținerea unui anumit cadou.
- *Prima eșantion*: tehnică prin care se oferă ca primă un eșantion dintr-un produs.
- *Prima liberă*: constă în oferta gratuită a unui cadou, fără a fi necesară vreo dovadă de cumpărare. De exemplu, prin intermediul presei, o întreprindere dă consumatorului posibilitatea de a obține un anumit obiect (puzzle, poster etc.) pe baza unei simple comenzi.

A patra categorie de tehnici promoționale - **ofertele „active”** - grupează toate operațiunile promoționale care presupun o participare activă și selectivă a consumatorului. În această accepțiune – în țările dezvoltate - există două mari categorii de operațiuni promoționale:

- concursurile care fac apel la calitățile, cunoștințele sau perspicacitatea concurenților, iar atribuirea premiilor nu are nici o legătură cu hazardul;
- loteriile și jocurile, care nu presupun prezentarea unor dovezi de cumpărare dar pentru atribuirea premiilor ele fac apel la hazard.

În general, concursurile organizate în cadrul operațiunilor promoționale trebuie să răspundă următoarelor exigențe:

- soluția nu trebuie să fie găsită de toți participanții;
- dacă impune obligativitatea prezentării unei dovezi de cumpărare, concursul nu trebuie să facă apel la hazard;
- premiul trebuie să fie interesant;
- este recomandabil să conțină întrebări principale și secundare: cele principale constituie jocul în sine și fac apel la inteligență, la bunul simț al participanților etc., iar cele secundare au drept scop departajarea în caz de egalitate.

În același timp, concursul trebuie să corespundă obiectivelor de marketing ale întreprinderii: a) să aibă o temă precisă, legată de produs sau de axa sa publicitară; b) să intervină în viața produsului îndeosebi în faza de maturitate, pentru a „întineri” marca sau pentru a spori numărul cumpărătorilor sau pentru a câștiga puncte de părți de piață în defavoarea concurenților; c) să facă obiectul unei acțiuni publicitare înainte, în timpul și după derularea sa.

Ținând cont de toate acestea, regulamentul unui concurs trebuie să cuprindă: condițiile de participare; numărul dovezilor de cumpărare necesare; data de începere și de încheiere a concursului; caracteristicile buletinului de răspuns; metoda de clasificare a participanților; numărul răspunsurilor autorizate; natura premiilor acordate și numărul premiilor pe individ; membrii juriului; persoana responsabilă cu rezolvarea eventualelor litigii; data publicării rezultatelor.

Atunci când atribuirea premiilor comportă o anumită doză de hazard, vorbim de jocuri și loterii, iar pentru a participa, în general nu este necesară obligativitatea cumpărării produsului promovat.

În raport cu concursurile - pentru public - loteriile și jocurile, oferă avantajul de a fi recreative și distractive, nefiind sinonime cu cercetarea și munca: toată lumea este pe picior de egalitate, capacitățile intelectuale nu se iau în considerare și mulți indivizi au un gust dezvoltat pentru joc.

Loteriile și jocurile pot fi clasificate în trei mari categorii: loteriile care includ în special „sweepstakes” (tombole) și „winner per store” (un câștigător pe magazin), „jocurile de probabilități” și „jocurile” care includ jocurile de loto și derivatele acestora.

BIBLIOGRAFIE

1. Philip Kotler, Bernard Dubois, *Marketing Management*, ediția a-9-a, Publi Union Editions, Paris, 1997.
2. Philippe Ingold, *Guide des techniques promotionnelles*, ediția a 2-a, Ed. Vuibert, Paris, 2000.
3. Nicolaie Paina, Marius D. Pop, *Politici de marketing*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1998.
4. Nicolaie Paina, Marius D. Pop, Nicoleta Paina, Marcel C. Pop, *Politici de marketing – Aplicații*, Editura Presa Unviersitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1998.

LA QUALITÉ – ACCEPTATION THÉORIQUE ET APPROCHE PRATIQUE

RĂZVAN NISTOR*, NICOLAE ȘERA*

ABSTRACT. Quality - Theoretical Definition and Practical Approach. The quality of products, processes or services is a factor of major impact within the rapid diversification and renewal of goods offer, globalisation of markets and continuous increase of clients expectations. On a macroeconomic level, quality is studied by means of analysis, evaluation and quality insurance using appropriate devices, manifesting itself as a major factor of competition.

1. Introduction

L'intégration européenne constitue en ce moment un impératif majeur pour la Roumanie. De son succès dépend non pas seulement le bien-être future des habitants, mais aussi le pouvoir, l'influence et finalement l'existence du pays comme Etat dans cette partie de l'Europe. L'intégration suppose plusieurs composantes, chacune d'entre elles présentant une importance spécifique:

- *l'intégration géographique*, intégration qui pour la Roumanie est une réalité incontestable;

- *l'intégration politique*, intégration qui suppose l'existence d'un système politique démocratique de type occidental, basée sur une constitution moderne et des institutions appropriées à un Etat de droit – système se trouvant en construction en ce moment en Roumanie;

- *l'intégration économique*, peut-être la plus importante et la plus difficile à réaliser, imposant une compatibilité structurelle (le développement d'une économie de marché basée sur le secteur privé fort et sur la libre circulation des marchandises et des services) et de *la qualité de l'offre* (qui doit répondre aux besoins du marché européen dans le régime concurrentiel).

La réalisation de la conduite de la qualité constitue donc une contrainte majeure dans le processus d'intégration économique européenne de la Roumanie, étant en même temps "l'élément vital pour atteindre le niveau d'une économie prospère". (J.Juran)

La qualité peut être définie au niveau synthétique comme étant la mesure de la satisfaction du client. Plus rigoureusement, on comprend par qualité l'ensemble des caractéristiques d'un produit ou service qui concourent à la satisfaction des demandes des clients, exprimées ou implicites de leurs bénéficiaires. Le raccord de l'offre roumain de produits et services aux demandes européennes concernant leur qualité suppose une harmonisation normative, institutionnelle et de préparation des spécialistes. Les sociétés dans le domaine de la production, mais aussi celle du

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România

domaine des services se confrontent sur le plan national mais aussi sur le marché international à une concurrence de plus en plus forte dans le domaine de la qualité.

Avant tout, en ce qui concerne la croissance et la stabilité de l'entreprise, voire de tout un domaine, il est décisif la qualité des moyens de production, la qualité des produits, tout comme la qualité des activités de management de la qualité. Il s'ensuit qu'au niveau de la direction de toute l'entreprise, sans aucun doute, pour une stratégie de marché efficace et pour un management efficace de la production et des coûts, la qualité constitue un facteur extrêmement important. Ce constat résulte non seulement de l'expérience positive propre aux entreprises, mais assez fréquemment aussi des défaites subies dans la lutte de la concurrence sur le marché international.

2. Définition de la qualité

Les approches de la qualité sont des plus diverses, elle étant par sa nature même permissive. A l'heure actuelle, il y a une série de définitions différentes de la notion de qualité, leur énumération étant impossible. Juran, le père du management de la qualité, partant de l'utilisation du produit, définit la qualité comme étant "fitness for use", c'est-à-dire "aptitude pour l'utilisation".

Dans une autre approche, la qualité peut être définie comme **la somme de ces propriétés du produit qui sont ou qui peuvent être importantes pour le consommateur.**

Deming a défini la notion de qualité ainsi: *"Le prix n'atteint pas son but sans la qualité et la qualité est, à son tour, manquée de sens si elle ne reflète pas les demandes du consommateur."*

Prenant en considération les relations entre le consommateur et le fournisseur, de plus en plus définitoires dans les nouvelles conditions du marché, la qualité peut être définie encore plus simplement: **la qualité d'un produit se confirme lorsque le consommateur revient** (pour en acheter encore) **et non pas le produit** (pour être remédié suite à une réclamation).

Il y a une définition encore plus simple de la qualité, mais qui peut donner naissance à une interprétation erronée: **la qualité est ce que le consommateur accepte comme qualité.** Donc, la qualité ne doit pas être nécessairement la même chose pour tous les consommateurs. En général, les prétentions diffèrent, et si le produit ou le service satisfait à ces prétentions, pour ce consommateur ceci est la qualité. En fait, en acceptant (en achetant) un produit ou service, on reconnaît implicitement sa qualité.

La signification et la compréhension de la qualité par le consommateur a conduit à une nouvelle notion de la qualité, qui dépasse celle de la qualité du produit. Aujourd'hui, la qualité se définit comme **"l'aptitude d'une unité (produit, service etc.) de satisfaire aux exigences exprimées et implicites."**

En conclusion, pour la synthèse la définition suivante: **"La qualité représente le degré d'utilité individuelle ou (et) sociale du produit, du travail, du service etc., la mesure dans laquelle par l'ensemble de toutes les caractéristiques et les paramètres satisfassent aux besoins pour lesquels il a été créé et respectent les restrictions imposées par l'utilisateur, surtout l'efficacité socio-économique et la protection de l'environnement naturel et social."**

3. Méthodes d'analyse, évaluation et assurance de la qualité

La qualité est devenue un atout primordial dans le contexte de la concurrence et en même temps, la condition de survie.

L'investissement dans la qualité est la meilleure qu'une entreprise peut faire à l'heure actuelle; c'est aussi un moyen privilégié pour baisser le prix de revient, d'augmenter la valeur ajoutée, de garder les clients et de gagner des créneaux – le but étant de rendre l'entreprise plus compétitive, les coûts de non-qualité représentant 5-40% du chiffre d'affaires, tandis que les coûts pour obtenir la qualité varient entre 7-20% du chiffre d'affaires.

Un but important d'un processus de fabrication, respectivement d'utilisation des composantes acquisitionnées des divers fournisseurs et la production ou l'achat de la qualité dans des conditions économique avantageuses (à un prix plus bas). La qualité sollicitée doit être obtenue en un seul processus de travail, sans travaux ultérieurs et avec un effort minimal en ce qui concerne son contrôle. En même temps, il s'impose la réduction des composantes acquisitionnées d'autres fabricants.

Pour atteindre ces buts, on doit contrôler les processus de fabrication et les fournisseurs doivent être vérifiés s'ils sont capables de qualité, à savoir s'ils peuvent livrer les produits sollicités conformément aux prescriptions. Avoir des processus contrôlés et des fournisseurs capables de qualité n'est pas toujours à la portée de la main de tout un chacun.

Pour l'analyse et l'évaluation de la qualité, parallèlement avec l'existence des méthodes appelées "classiques" (brainstorming, Pareto, histogramme etc.) il y a aussi des méthodes nouvelles (la diagramme d'afinité, la diagramme arbre, la diagramme des relations etc.) qui permettent l'identification des causes des défauts, la hiérarchisation des actions pour l'amélioration, les endroits où il faut intervenir etc. Il est connu que par l'analyse de la qualité on peut suivre:

- la connaissance des méthodes et des moyens pour obtenir la qualité et l'option pour une solution optimale dans un cas précis;
- de déterminer les défauts, les causes de ceux-ci et les mesures qui s'imposent pour remédier et éliminer les causes;
- la comparaison du niveau de la qualité de certains produits à de différents intervalles de fabrication ou la comparaison du produit avec celui d'autres entreprises.

Par **évaluation** on comprend le coût de tout ce qui est mis en application pour la vérification du produit pour qu'il soit conformément à ce que l'on attend de lui (en concordance avec une spécification technique).

4. Instruments de la qualité

Les **instruments** sont des moyens élémentaires pour l'aide. La littérature de spécialité indique sept instruments élémentaires de la qualité: *la procédure planifiée, collecter les données, la liste des erreurs, la distribution de la fréquence, l'analyse ABC, la diagramme cause-effet et le carton de réglage.*

Ils sont utilisés fréquemment, par exemple pour résoudre les problèmes spécifiques des cercles de la qualité. Les instruments sont partiellement des composantes des méthodes de la qualité. Ainsi, dans le cas de la direction statistique des processus (SPC) on va utiliser des cartons de réglage pour l'analyse des valeurs mesurées. L'utilisation des instruments de la qualité, à cause de leur flexibilité, est

possible dans toutes les étapes de la réalisation du produit. Cependant, certaines méthodes sont utilisées uniquement dans certains domaines d'application (préférentiels). Par exemple, SPC ensemble avec la recherche de la capacité des machines et des processus est utilisée principalement dans le processus de fabrication. L'analyse de la probabilité et de l'influence des défauts (FMEA) va être utilisée autant dans l'étape de développement du produit, avant la fabrication (FMEA-projet) que dans les étapes de développement des processus de fabrication (FMEA-processus).

Les défauts d'un produit peuvent être différenciés (fréquemment) en trois groupes:

- défauts de fonctionnement et structurels;
- défauts d'aspect;
- défauts d'emballage.

Dans le cadre de chaque groupe on trouve quatre classes de défauts ayant des influences différentes sur le comportement de fonctionnement du produit analysé et, par la suite, avec des effets différents sur le comportement du client:

- **défaut critique** – le défaut empêche l'accomplissement de la fonction du produit, compromet la marque de l'entreprise et surement génère des réclamations de la part du client;

- **défaut principal** – le défaut, sans être critique, risque de provoquer une défaillance ou la réduction des possibilités d'utilisation du produit; ils sont saisissables par le client, lui produisant des dégâts et ils vont générer probablement des réclamations;

- **défaut secondaire** – défaut qui ne réduit pas les possibilités d'utilisation du produit, mais, au niveau réduit, influence l'utilisation au niveau projeté; il est saisissable par le client, mais, probablement, il ne va pas générer des réclamations;

- **défaut mineur** – défaut qui ne réduit pas la possibilité d'utilisation du produit et ne représente des inconvénients pratiques, étant généralement insaisissable par le client.

Chaque classe de défauts est pénalisée différemment, le standard précisant les variantes de pénalisation.

Suite à l'application de la méthode de pénalisation des défauts – la méthode des démérites – à part le calcul de l'indice du démérite (ou d'autres indicateurs) on peut encore envisager:

- le graphique du démérite qui indique l'évolution de l'indice dans une période établie, peut être tracé sur la même diagramme et le démérite limite admissible;

- la histogramme des défauts, diagramme qui indique la fréquence de chaque type de défaut, assurant l'orientation de l'attention vers les catégories de défauts critiques et principaux et, en même temps, vers la catégorie des défauts qui dont les valeurs ont la tendance à augmenter.

En comparaison avec les instruments élémentaires, les méthodes se caractérisent par une procédure planifiée et reconstruisible. Elles peuvent être caractérisées comme étant préventives si leur utilisation conduit à la prévention des défauts potentiels de fabrication.

L'analyse de la probabilité et de l'influence des défauts (Failure Mode and Effects Analysis – FMEA) est une méthode d'analyse pour reconnaître à temps les défauts potentiels. Elle est utilisée dans le cadre du développement des produits et des processus dans le cas des produits et processus coûteux ou soumis au risque.

Dans l'étape de réalisation, cette méthode s'applique à l'analyse des processus problématiques, non-contrôlés. La flexibilité de la méthode permet, de même, son application pour l'analyse du risque dans le cas des services, des softs, des concepts de logistique.

Pour l'appréciation d'un défaut avec un certain facteur de risque on a besoin d'informations complètes concernant le potentiel de risque. Ainsi, afin de pouvoir estimer la apparition des défauts, l'analyse FMEA pour le processus nécessite des connaissances sur la capacité du processus. FMEA offre aussi les avantages suivants:

- la réduction des modifications nécessaires avant de commencer la production en série;
- une étroite collaboration entre tous les secteurs de l'entreprise, l'amélioration du niveau de documentation afin d'éviter les défauts répétés ou les activités redondantes;
- la précision des objectifs;
- la réduction du temps de développement d'un produit ou processus.

Un désavantage important le constitue la consommation élevée de temps dans l'étape de début d'une FMEA. En principe, ceci dépend de la complexité du processus, de l'établissement des problèmes dans le cadre de la recherche, de la créativité de l'équipe et de son expérience concernant la FMEA.

Les coûts pour la réalisation de la FMEA peuvent être réduits par l'utilisation d'une FMEA standard, à savoir d'une FMEA qui existe déjà. La procédure peut être appliquée dans le cadre des repères, sous-ensembles ou variantes qui se répètent. Par l'utilisation d'une FMEA standard on peut obtenir une économie de temps estimée entre 30-70%. A part l'utilisation de la FMEA standard, l'utilisation des systèmes de calcul offre d'autres avantages aussi. Ainsi, les bases de données rendent possible l'utilisation de grands stocks d'informations pour l'évaluation sûre du risque. L'évaluation graphique d'une FMEA en utilisant l'ordinateur facilite la découverte des défauts potentiels, comme par exemple, l'utilisation de l'analyse Pareto. Le but de l'utilisation d'un ordinateur est la minimisation des efforts nécessaires pour l'application de la méthode et le déroulement des réunions de travail. Le travail en équipe et la recherche des possibilités d'optimisation doivent être maintenus en tout cas.

A la réalisation d'une FMEA on doit tenir compte que les chiffres de risque sont basés seulement sur des valeurs expérimentales, c'est-à-dire ils sont toujours des mesures du passé. On peut établir et confirmer des valeurs expérimentales réalistes à l'aide des méthodes et des instruments d'assurance de la qualité. Voilà pourquoi on ne peut pas s'attendre qu'à la suite d'une analyse FMEA on obtienne des solutions pour l'élimination des causes des défauts. Seulement, elle pose les problèmes plus ouvertement et plus précisément. Une analyse des causes des défauts combinés, uniquement par la FMEA est impossible. Voilà pourquoi on doit utiliser ensemble l'analyse des défauts et la FMEA.

L'équipe qui réalise la FMEA doit être formée de tous ceux qui sont visés par les problèmes spécifiques de la réalisation du produit demandé, par exemple, dans une FMEA-processus, l'équipe doit être formée d'un modérateur, d'un technologue, du fabricant, celui qui est responsable de l'assurance de la qualité et temporairement complétée par celui qui a projeté le produit tout comme les mandataires des services de distribution et d'approvisionnement.

5. La qualité comme facteur de production

La compétition entre les fournisseurs suppose beaucoup d'aspects, comme: l'activité d'après-vente, la qualité etc. La qualité comme facteur de compétition revêt de différentes formes qui ne sont pas encore valorifiées autant que le prix ou les services et elle suppose:

- la connaissance claire des conditions d'après-vente accordés aux utilisateurs, des coûts qu'ils doivent les supporter à cause des interruptions de fonctionnement, tout comme des coûts concernant l'utilisation du produit;
- la connaissance de la qualité existante sur le marché et l'utilisation de ces informations pour la modernisation des produits et l'établissement de leur prix;
- le projet d'un produit qui présente une grande attraction pour le client par son fonctionnement, aspect, durée de vie etc.
- le développement d'une réputation positive concernant la qualité, par la livraison permanente de produits conformes, facteur très important pour tous les agents économiques;
- la garantie de la qualité du produit par la réduction au minimum des pertes que pourrait supporter le client au cas du défaut du produit livré;
- la publicité des performances des produits qui font l'objet d'activité de l'agent économique, par propagande, informations etc.;
- éviter tout échec qui pourrait gâcher la réputation de la qualité des produits et des services offerts par l'agent économique.

Le problème décisif en ce qui concerne l'économie de la qualité de conformité est le taux des défauts existant dans les différentes étapes de fabrication, tout comme dans le produit livré. Ce taux des défauts influence très fort et d'une manière critique non seulement la situation économique de la société commerciale, mais aussi les rapports avec les clients. Voilà pourquoi, la détermination du taux optimal des défauts est très nécessaire. Aux extrêmes de ce taux des défauts se trouvent les possibilités d'amélioration de la situation économique de la société commerciale, soit par la prévention des défauts, soit par la réduction de l'exigence dans les activités de contrôle de la qualité.

Le plus souvent on ne connaît pas précisément le taux optimal et donc en beaucoup de situations on peut admettre que les performances antérieures, dans la mesure où elles reflètent les efforts accumulés du personnel de la société commerciale, sincère et capable, constituent le taux de performance optimal.

BIBLIOGRAFIE

1. Juran, J.M., Gryna, F.M., *Calitatea produselor*, Editura Tehnică, București, 1973.
2. Laboucheix, V., *Traite de la Qualite Totale*, Editura Dunod, Paris, 1990.

MISIUNEA FIRMEI - NOȚIUNE CHEIE A MANAGEMENTULUI STRATEGIC

MIRELA POPA*, DAN LUNGESCU*

ABSTRACT. The Mission of the Firm - A Key Subject of Strategic Management. The questions raised by managers at the organisational level are:

- What business are we in?
- Why are we in that business?

The answer for the first question leads to the mission of the firm. The second question involves establishment of the objective what has to be taken into consideration. Both questions help for defining the nature of business and for creating a frame for analysing the firm environment, for development and selection of various strategies.

If the mission is not correctly formulated and is not permanently adapted to the changes in the environment, this process may lead the firm in a wrong direction, damaging the results. Also, if the mission is too simple (for example - only obtaining a profit) it will reduce the manager's ability for looking for new alternatives for the decision process and therefore they can ignore some factors which can lead to success and ultimately, the decision loses in efficiency.

În perioada de tranziție, când mecanismul economic și cel organizațional nu sunt pe deplin structurate și definitive, când asistăm la un amestec de structuri, concepții și mentalități, care nu sunt proprii nici economiei centralizate, nici economiei de piață, este necesar să se folosească instrumente și pârghii specifice.

Managementul strategic operează nu numai cu noțiuni tradiționale consacrate de teoria și practica managementului general (obiective, strategii, politici, reguli etc.), ci și cu unele noi care îi sunt proprii (misiune, niveluri strategice, unitate de afaceri strategică, proces al managementului strategic, etc.). În management, ca în toate artele și științele, realismul și eficiența practicienilor săi depind de stadiul cunoștințelor referitoare la aspectele sale fundamentale.

Întrebările pe care și le pun managerii, la nivel organizațional, sunt:

- În ce afacere suntem?
- De ce suntem noi în afacere?

Răspunsul la prima întrebare este o considerare a misiunii. Cea de-a doua implică stabilirea obiectivelor ce trebuie realizate. Ambele întrebări ajută la definirea naturii afacerii și realizarea unui cadru al procesului de analiză a mediului firmei, de formulare și selectare a strategiilor, de implementare și evaluare.

Pentru supraviețuirea pe termen lung multe firme trebuie să se legitimeze prin definirea motivului de bază al existenței lor. GLUEK&JAUCH consideră că: "misiunea poate fi văzută ca o legătură între realizarea unei funcții sociale și multe obiective specifice ale organizației. Ea poate fi folosită pentru a legitima organizația"(3).

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România

Un alt punct de vedere legat de definirea misiunii aparține lui GREENLEY care arată că: "misiunea poate fi considerată ca fiind o relatare sau o exprimare formală a naturii afacerii în care firma participă"(2).

M. VORZSAK arată că: "misiunea întreprinderii este cea mai generală schițare a obiectivelor, prin care se determină direcția de mișcare a întregii sale activități. Misiunea, odată formulată, nu este imuabilă. Ea trebuie adaptată permanent la interesele grupurilor cu care firma are legături"(4).

Plecând de la întrebările la care trebuie să răspundă firma pentru a-și defini misiunea, și anume: Ce vrem să fim?, Ce am dori să facem?, Ce știm să facem?, La ce servește firma noastră?, În ce afacere suntem?, Ce suntem noi?, putem spune că misiunea este rațiunea existenței firmei. Ea trebuie să definească domeniile de activitate, produsele și serviciile pe care le realizează, piețele pe care acționează. Misiunea este deci, maniera în care o firmă se situează în mediul ei economic, politic, tehnologic și social. Mai mult, ea reprezintă vocația acesteia, rațiunea de a fi, în îndeplinirea unei sarcini specifice în "sânul" mediului.

Pentru unele firme misiunea poate fi o simplă frază: a face bani, a maximiza profitul etc. Pentru altele poate fi o exprimare mai comprehensivă. Într-o formă completă, considerăm că misiunea firmei trebuie să cuprindă următoarele elemente: definirea produselor/piețelor, a filosofiei firmei, stabilirea imaginii publice, tehnologia, profitabilitatea, responsabilitatea socială și nu în ultimul rând, definirea clienților.

Privind misiunea firmei din punctul de vedere al determinării necesităților esențiale ale consumatorilor și satisfacerii lor eficiente, conducerea crează de fapt clienți pentru susținerea organizației în viitor. În acest sens, P. DRUCKER afirma că: "există doar o singură definiție argumentată dată obiectivului antreprenoriatului - crearea clientului"(1). Dacă antreprenoriatul va lua asupra sa misiunea creării clienților, el, de asemenea, va obține venitul necesar pentru supraviețuirea sa.

O parte din formularea misiunii este definirea afacerii însăși. Aceasta constă în descrierea produselor, activităților, piețelor, funcțiilor pe care firma le realizează. Produsele/serviciile sunt valorile rezultate din sistem. Piețele se referă la tipuri de clienți sau arii geografice. Când spunem funcții ne referim la tehnologiile sau procesele folosite pentru a crea valoarea adăugată. În perioada actuală, succesul unei afaceri este bazat pe abilitatea de a defini afacerea în termenii nevoilor clienților, mai mult decât cei de fabricație sau de service.

Misiunea este punctul logic de pornire în managementul strategic, deci este necesară maximizarea atenției în stabilirea motivului firmei de a desfășura afaceri. Transparența misiunii este necesară din cel puțin următoarele motive principale:

- flexibilitate în dezvoltarea alternativelor strategice, a oportunităților de creștere;
- unanimitate în stabilirea obiectivelor;
- cunoașterea climatului, filosofiei firmei, a domeniului afacerii;
- motivarea personalului etc.

Stabilirea misiunii firmei poate fi influențată de mai multe elemente, cum ar fi: istoria firmei, competențele acesteia, oportunitățile/amenințările mediului; accesibilitatea sistemului, sistemul de valori al managerilor etc.

Dacă misiunea nu este corect formulată și nu este permanent adaptată la schimbările mediului, poate conduce firma pe un drum greșit, periclitându-i rezultatele. De asemenea, dacă misiunea este prea îngustă (de exemplu, obținerea de profit), ea

va reduce capacitatea managerilor de a căuta alternative realizabile în procesul decizional și astfel, se pot omite factori de succes importanți și decizia luată pierde din eficiență.

Reflectând rațiunea de a fi a firmei, misiunea acesteia este determinată, înainte de toate, de clienții vizați și de nevoile acestora. În acest sens, cu peste două decenii în urmă, P. DRUCKER sublinia sugestiv: *"O afacere nu este definită prin numele firmei, statute sau elemente încorporate. Ea este definită prin nevoia pe care clientul și-o satisface când cumpără un bun sau un serviciu. Satisfacerea clientului este misiunea și scopul oricărei firme"*(1). Ceea ce clientul vede, gândește, crede și dorește, la un oarecare moment dat, trebuie să fie acceptat de către management ca un fapt obiectiv.

În general, definirea misiunii este o sarcină fundamentală a managementului de vârf. Această sarcină nu este ușoară. Întotdeauna este convenabil ca definirea misiunii să nu fie nici prea vagă și/sau vastă, ceea ce ar lipsi-o de orice virtuți în orientarea eforturilor, dar nici prea restrânsă și/sau rigidă, deoarece ar canaliza excesiv reflecția strategică și evocarea oportunităților de dezvoltare.

În general, definirea misiunii nu trebuie să facă referire la produsele firmei, ci să pună pe primul plan serviciile pe care aceasta le procură clienților, servicii care vin în întâmpinarea nevoilor, dorințelor și așteptărilor lor.

În tabelul următor redăm câteva exemple de definire a misiunii unor firme în raport cu produsul, respectiv în raport cu piața.

Definirea misiunii unor firme în raport cu produsul și piața

Firma	Definirea de produs Greșită	Definirea de piață Corectă
S.C. Clujana S.A. Cluj S.C. Favor S.A. Orăștie S.C. Farmec S.A. Cluj Hotel Transilvania Cluj Editura Dacia Cluj	Producem încălțăminte Fabricăm confecții din blană Facem produse cosmetice Asigurăm cazare și masă Producem cărți	Asigurăm protecția picioarelor dvs. Oferim căldură și eleganță Vă ajutăm să fiți mai frumoși Oferim lux și ospitalitate Oferim informații

Dacă ne situăm la nivelul individului și încercăm să definim misiunea unei societăți comerciale din industria ușoară, care produce și comercializează, de exemplu, încălțăminte și confecții din piele, aceasta din urmă poate:

- să asigure premisele (condițiile) satisfacerii nevoilor elementare ale indivizilor legate de necesitatea de a se îmbrăca sau a se încălța;
- să contribuie la satisfacerea unor nevoi superioare omului, ca de exemplu: nevoia de eleganță, de frumos, de design, creație, personalizare, modernism;
- să acopere diverse nevoi ale unor indivizi legate de durabilitatea și comoditatea produselor, de satisfacere a unor preferințe particulare, ca de exemplu: ținute sport, ținute impuse de starea de sănătate, ținute adecvate diferitelor anotimpuri ale anului, ținute pe vârste sau sex etc.

Caracterizarea misiunii unei firme este influențată de stabilirea clară a unui set de obiective. În plus, toate companiile de succes trebuie să posede o serie de valori sociale integrate armonios în obiectivele lor majore, în misiunea definită în prealabil, fără, a scăpa din vedere, însă, cerințele specifice legate de profitabilitate.

Opinia publică reclamă tot mai multă responsabilitate socială în deciziile firmelor. Se schimbă comportamentul membrilor societății care devin tot mai puțin toleranți față de magnații vieții de afaceri. Firmele sunt nevoite să se adapteze la aceste presiuni sociale tot mai puternice. Vechile priorități (producție, marketing) se îmbogățesc cu altele noi legate de responsabilitatea socială.

Pe lângă noțiunea de misiune, în literatura de specialitate am întâlnit și conceptul de **meserie a firmei**. *A defini meseria unei firme înseamnă a-i descrie know-how-ul, competențele sale distinctive în toate domeniile (tehnic, comercial, logistic, financiar, social, administrativ etc)*(5).

În funcție de dimensiunea care este pusă în vedere, pot exista mai multe definiții ale meseriei unei firme. Unele dintre acestea vor sublinia dimensiunea tehnologică, altele clientela servită, iar altele, produsele/serviciile propuse.

Economistul, specialist în management și marketing, are un rol esențial în definirea corectă și obiectivă a meseriei reale. Pentru aceasta va trebui să recurgă la:

- (a) studiul organigramei și al nivelelor ierarhice ale firmei, știind că structura unei firme și, deci, cultura sa, reflectă strategia și meseria (fiecare funcțiune a firmei poate avea o competență);
- (b) studiul concurenței, chiar dacă în acest stadiu ea este incomplet identificată. Totuși, acest studiu permite evidențierea competențelor distinctive, a specialităților firmei în raport cu adversarii săi.

În concluzie, misiunea reprezintă rațiunea de a fi a firmei iar meseria reflectă know-how-ul global și competențele distinctive ale firmei. După cum arată CAPET, CAUSSE și MEUNIER: *"a defini o strategie ținând cont de meseria firmei înseamnă într-o anumită măsură să extrapolăm ceea ce am făcut până acum"*(6).

BIBLIOGRAFIE

1. Drucker P. F. - *Management - Tasks, Responsibilities, Practices*, Harper&Row, New York, 1974.
2. Greenley G. E. - *Strategic Management*, Cambridge, 1989.
3. Jauch L.R., Glueck F.W. - *Business Policy and Strategic Management*, Ediția a -V-a, New York, 1988.
4. Vorzsak M. - *Management Strategic*, Cluj-Napoca, 1996.
5. Chirouze M., Meunier J. - *Le Marketing Strategique*, Paris, 1995.
6. Capet M., Causse G., Meunier J. - *Diagnostic Organisation Planification d'Entreprise*, Paris, 1983.

ESTIMAREA COMPORTAMENTULUI UNOR SOCIETĂȚI RELATIV LA PROBLEMELE DE TREZORERIE FOLOSIND ANALIZA DISCRIMINANTĂ

A. BUIGA*, T. BUIGA**

RESUMÉ. Estimation de la comportement des entreprises sur le problème de trésorerie avec l'analyse discriminante. Un échantillon des 26 entreprises sont décrites chacune par 5 ratios, ces ratios concernent des charges du compte de résultat rapportées à la marge, les charges étant: achats de matières consommables, locations, crédit-bail, travail temporaire, autre frais. La variable à expliquer a 3 modalités (0- aucun problème de trésorerie, 1- problème épisodiques de trésorerie, 2- gros problème de trésorerie). L'analyse permet de trouver quelles variables sont fondamentales pour expliquer le problème de trésorerie et aussi d'estimer de la comportement des autres entreprises par les fonctions discriminantes.

Pentru a înțelege aplicația de mai jos în continuare vom face un mic rezumat a metodei folosite.

Analiza discriminantă studiază relațiile dintre apartenența la una sau mai multe grupe și un ansamblu de variabile explicative cantitative. Ca urmare scopurile acestei analize sunt următoarele:

- să determine variabilele explicative care explică cel mai bine apartenența la grupe a unităților;
- să repartizeze la o grupă unitățile cunoscând doar nivelul înregistrat de variabilele explicative.

Variabila de explicat este nominală (cea care definește grupele). Matricile de varianță și covarianță a variabilelor trebuie să fie asemănătoare pentru toate grupele (aceasta se poate verifica utilizând testul lui Bartlett sau a lui Box). Variabilele explicative sunt cantitative (metrice sau ordinale).

Metoda pleacă de la un tabel de date reprezentând k clase și nivelul înregistrat de un anumit număr de variabile, presupuse a avea o putere mare de discriminare.

Se vor căuta axele discriminante (sunt combinații liniare de p variabile explicative) pentru care varianța între grupe să fie cât mai mare posibil, iar varianța din grupe cât mai mică. Prima axă are cea mai mare putere de discriminare, urmează celelalte (numărul axelor este egal cu $\min(k-1; p-1)$) în ordine descrescătoare, axele fiind independente între ele.

Puterea de discriminare a unei axe reprezintă proporția din varianța totală deținută de varianța dintre clase datorată acestei axe. Ea este cuprinsă între 0 și 1. Pentru a interpreta axele trebuie studiată corelația dintre acestea și variabilele explicative. Se poate realiza cu ajutorul ponderilor variabilelor din combinația liniară a axei.

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România
** Sucursala C.E.C., Cluj

De asemenea se studiază calitatea reprezentării, observațiile fiind proiectate pe spațiu discriminant. Repartizarea la o clasă sau alta se realizează pe baza măsurării distanței unităților față de centru de gravitație a fiecărei grupe, alegându-se distanța cea mai mică. Astfel se va face o comparație între repartizarea teoretică a unităților pe grupe și cea reală, calculându-se ponderea unităților identic clasate (teoretic și practic) din totalul unităților (aceasta trebuie să fie cât mai aproape de valoarea 1).

Dacă rezultatele metodei sunt bune, se va trece la repartizarea altor unități pe baza nivelului înregistrat de variabilele explicative.

În continuare va fi derulată o aplicație a analizei discriminante pe un eșantion de 26 societăți. Ca variabile explicative se vor folosi ponderile unor cheltuieli în veniturile societății, respectiv:

- X_1 - cheltuieli privind cumpărarea de materii prime consumabile
- X_2 - chirii
- X_3 - dobânzi
- X_4 - salarizarea celor angajați temporar
- X_5 - alte cheltuieli

iar ca variabilă de grupare (variabilă de explicat) va fi utilizată:

- Y- probleme de trezorerie (0-nici oproblemă, 1-probleme întâmplătoare, 2-mari probleme de trezorerie)

Scopul acestei analize este acela de a găsi axele discriminante, ce sunt combinații liniare din cele 5 variabile explicative, care să împartă societățile analizate în grupele determinate de stările variabilei Y. Odată ce aceste axe au fost stabilite, urmează utilizarea lor în studierea și anticiparea comportamentului noilor unități relativ la variabila Y, respectiv, se poate estima dacă societățile nu vor avea probleme de trezorerie sau vor fi doar probleme întâmplătoare sau vor fi mari probleme.

Pentru început se calculează mediile și abaterea standard la nivelul celor 26 de societăți și pe fiecare grupă în parte (vezi tabelul 1). Analiza a fost derulată utilizând SPSS 8.0 for Windows.

Tabelul 1.

Media și abaterea standard

		Medie	Abaterea standard	Valid N
probleme de trezorerie				Unweighted
0	alte chelt	21.4250	3.7780	8
	chirii	5.5875	3.7745	8
	cumparari de materii prime consumabile	3.9250	2.3026	8
	dobanzi	.9750	.5036	8
	chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	.9625	.7891	8
1	alte chelt	22.5111	5.2878	9
	chirii	6.1778	3.3229	9
	cumparari de materii prime consumabile	6.5889	2.0423	9
	dobanzi	1.7889	.9816	9
	chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	1.0444	1.0956	9

		Medie	Abaterea standard	Valid N
2	alte chelt	21.2222	4.7349	9
	chirii	6.9333	3.0842	9
	cumparari de materii prime consumabile	10.7778	1.3017	9
	dobanzi	3.3778	1.3673	9
	chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	.3667	.1936	9
Total	alte chelt	21.7308	4.5233	26
	chirii	6.2577	3.2980	26
	cumparari de materii prime consumabile	7.2192	3.3965	26
	dobanzi	2.0885	1.4160	26
	chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	.7846	.8172	26

Apoi se determină nivelul corelației dintre cele 5 variabile explicative (vezi matricea de corelație, din tabelul 2). Se observă că există un anumit nivel de corelație între dobânzi și alte cheltuieli (-0.595) și între dobânzi și chirii (0.516), în rest variabilele nu sunt corelate.

Tabelul 2.

Matricea de corelație

Corelația	dobanzi	chelt. cu salarizarea celor angajati temporar	alte chelt	chirii	cumparari de materii prime consumabile
dobanzi	1.000	.078	-.595	.516	.346
chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	.078	1.000	.322	.168	.018
alte chelt	-.595	.322	1.000	-.360	-.376
chirii	.516	.168	-.360	1.000	-.109
cumparari de materii prime consumabile	.346	.018	-.376	-.109	1.000

De asemenea se observă că variabilele: *dobânzi*, *cumpărări de materii prime consumabile* și *cheltuielile cu salarizarea celor angajați temporar* au o putere de discriminare mare (din tabelul 3 se vede că statistica λ este mică și F este mare, nivelul de semnificație este 0 sau foarte mic (probabilitatea de a accepta ipoteza nulă, conform căruia variabilele nu au putere de discriminare)), celelalte variabile: *chirii* și *alte cheltuieli* au o putere de discriminare mică (λ este mare, iar F este mic, nivelul de semnificație tinde spre 1).

Tabelul 3.Statisticile λ și F

	Wilks' Lambda	F	df1	df2	Sig.
dobanzi	.488	12.087	2	23	.000
chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	.854	1.962	2	23	.163
alte chelt	.983	.196	2	23	.824
chirii	.971	.338	2	23	.717
cumparari de materii prime consumabile	.291	27.965	2	23	.000

Teoretic ar trebui să utilizăm doar cele 3 variabile explicative, care au o putere mare de discriminare, pentru a determina axele discriminante, dar am decis să le utilizăm pe toate 5, din considerente de înțelegere economică a problemei analizate.

Scopul analizei discriminante constă în a căuta o direcție sau mai multe în care varianța totală se descompune în cele două componente, minimizând varianța din grupe și maximizând varianța dintre grupe. Numărul axelor discriminante este egal cu $\min(p;k-1)$, respectiv cu $\min(5;3-1)=2$.

Tabelul 4.

Axele discriminante

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	5.097	99.1	99.1	.914
2	.047	.9	100.0	.211

În tabelul 4 sunt prezentate date referitoare la valoarea proprie a axelor (axa 1 are cea mai mare valoare de 5.097), la procentul din varianță determinat de fiecare axă (axa 1 deține 99.1% din varianță, axa 2 deține doar 0.9%, rezultând importanța primei axe) și la nivelul corelației dintre axe și variabila Y (se observă că prima axă este puternic corelată cu variabila Y , coeficientul de corelație fiind egal cu 0.914, între axa 2 și variabila Y există un nivel scăzut de corelație).

Tabelul 5.

Verificarea puterii de discriminare a axelor

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1 through 2	.157	38.922	10	.000
2	.955	.958	4	.916

Pentru a studia puterea de discriminare a axelor se folosește statistica λ a lui Wilks. Se constată că cele două axe împreună au o putere de discriminare mare (λ trebuie să fie cât mai mic), ceea ce este confirmat și de testul χ^2 . Cât privește puterea de discriminare a celei de-a doua axă se vede că este nesemnificativă, λ fiind foarte mare, iar testul χ^2 confirmă această ipoteză. În concluzie va fi luată în considerare doar prima axă.

Tabelul 6.

Contribuțiile variabilelor inițiale la axe

	Funcția	
	1	2
cumparari de materii prime consumabile	.691	.091
dobanzi	.454	-.209
chirii	.076	.056
chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	-.161	.899
alte chelt	-.018	.573

Din tabelul 6 se vede că axa 1 este corelată cu variabilele următoare: *cumpărări de materii prime consumabile, dobânzi și chirii*, iar axa a doua este corelată cu variabilele: *cheltuieli cu salarizarea celor angajați temporar și alte cheltuieli*. După cum s-a putut constata primele două variabile sunt mai importante în această analiză, ca urmare faptul că vom lua în considerare doar axa 1 nu va afecta rezultatele acestui studiu.

Axa discriminantă 1 se exprimă în funcție de variabilele inițiale astfel:

$$F_1 = 0.467X_1 + 0.092X_2 - 0.601X_3 - 0.759X_4 + 0.212X_5 - 9.211$$

coeficienții fiind standardizați.

Pentru elaborarea unei reguli de decizie este nevoie de calcularea coordonatelor centrozilor fiecărei grupe (vezi tabelul 7). Aceasta presupune calcularea mediilor axei (funcției) discriminante în fiecare grupă, pe baza mediilor variabilelor explicative inițiale.

Tabelul 7.

Centrozii grupelor

Grupa	Funcția 1
0	-2.470
1	-.514
2	2.709

Unitățile vor fi repartizate în cea grupă în care distanța față de centru este cea mai mică. De exemplu unitatea 1 înregistrează pentru axa 1 valoarea de 2,0109, după cum se vede distanța cea mai mică o are față de centroidul grupeii trei ($Y=2$), deci unitatea 1 va fi alocată acestei grupe. În mod asemănător se poate decide pentru toate unitățile.

Tabelul 8.

Estimațiile funcțiilor discriminante

Variabile inițiale	probleme de trezorerie		
	0	1	2
dobanzi	3.496	4.537	6.582
chelt.cu salarizarea celor angajati temporar	-5.210	-6.249	-9.056
alte chelt	2.647	3.099	3.751
chirii	1.656	1.871	2.138
Cumparari de materii prime consumabile	3.215	4.215	5.652
Constanta	-39.587	-56.444	-88.228

Probleme dificile apar atunci când apropierea față de o anumită grupă nu mai este evidentă sau atunci când utilizăm mai multe axe discriminante. Ca urmare abordarea Bayesiană a analizei discriminante devine necesară. Aceasta presupune calcularea estimațiilor funcțiilor discriminante $\hat{g}(X)$, pentru fiecare grupă în parte.

Astfel se pot calcula probabilitățile fiecărei unități de a aparține oricărei grupe unde:

$$\hat{p}_h(X) = \frac{\exp \hat{g}_h(X)}{\sum_h \exp \hat{g}_h(X)}$$

Orice unitate va fi repartizată în acea grupă pentru care se înregistrează cea mai mare probabilitate.

Pentru aprecierea calității regulei de decizie (bazată pe distanța la centru sau pe probabilități), se construiește matricea "confuziilor", respectiv:

Tabelul 9.

Matricea "confuziilor"

		Gruparea inițială			Total
Gruparea după regulă	probleme de trezorerie	0	1	2	
Numar de unități	0	6	2	0	8
	1	2	7	0	9
	2	0	0	9	9
%	0	75.0	25.0	.0	100.0
	1	22.2	77.8	.0	100.0
	2	.0	.0	100.0	100.0

Raportul dintre numărul de unități ce coincid în ambele grupări și numărul total de unități este egal cu 84,6%, fiind un scor bun rezultă că putem folosi axa discriminantă stabilită mai sus, în luarea unor decizii și în estimarea comportamentului altor unități. De exemplu avem următoarele unități care înregistrează pentru cele 5 variabile următorul nivel:

Tabelul 10.

Variabile explicative

Unități	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
1	5	1,7	0,2	0,2	22,6
2	12	3,5	2,5	0,3	22,4
3	7,7	2,8	1,3	0,2	19,6
4	4	1,7	0,2	0,2	22,6

Probabilitățile celor 4 unități de a aparține unei grupe (calculate folosind estimatorii funcțiilor discriminante) sunt următoarele:

1.	0.78012	0.21986	0.00002
2.	0.00000	0.00515	0.99485
3.	0.18777	0.80731	0.00492
4.	0.90607	0.09393	0.00000

Astfel se vede că unitatea 1 și 4 va fi alocată grupei 1 ($Y=0$), unitatea 2 va fi alocată grupei 3 ($Y=2$), iar unitatea 3 va fi locată grupei 2 ($Y=1$).

În concluzie analiza discriminantă este o metodă complexă, bine fundamentată, care poate fi folosită cu succes atunci când se respectă restricțiile impuse de metodologie. Rezultatele acestei analize sunt cu atât mai bune cu cât determinarea axelor discriminante se realizează pornind de la un eșantion de volum suficient de mare. În cazul analizat se poate constata că societățile care au cheltuieli mari cu dobânzile și cu cele privind cumpărarea de materii prime consumabile, vor avea mari probleme de trezorerie.

BIBLIOGRAFIE

1. Buiga, A. (2002), *Analiza discriminantă și aplicațiile ei în economie*, Studia U.B.B. Oeconomica, XLVII, 1, Cluj-Napoca.
2. Buiga, A. (2001), *Metodologie de sondaj și analiza datelor în studiile de piață*, Ed. Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca.
3. Casin Ph. (1999), *Analyse des donnees et des panels de donnees*, Ed. Perspectives Marketing.

POSSIBILITĂȚI DE DEZVOLTARE A PIETEI BANCARE DIN ROMÂNIA ÎN CONDIȚIILE IMPLEMENTĂRII UNUI CASH-MANAGEMENT PERFORMANT

L. SUCALĂ*

ABSTRACT. – Possibilities of Development for Romanian Banking Market according to the most Performed Cash-Management Implementation. In Romania, the banking abolition and solvent are realize according to the most performed cash-management implementation. That's why new banking products and services will appear in our future market for all kinds of clients.

Elaborarea legislației bancare moderne în România reprezintă o direcție de acțiune importantă în cadrul reformei noastre economice, menită să contribuie la apropierea de reglementările juridice europene, ca moment decisiv al procesului de integrare europeană.

Băncile, în calitatea lor de intermediari ai fondurilor temporar disponibile, acumulează aceste resurse pe termene de maturitate diferite și le contopesc în plasamente conform propriei strategii. Totodată, ele trebuie să fie capabile să satisfacă integral și la termenele convenite angajamentele asumate față de proprii clienți. Iată de ce, intrările și ieșirile de fonduri ce afectează sistemul fiecărei bănci nu se derulează întotdeauna conform previziunilor fiecărei instituții, generând variații de amplitudine incertă în prezent. Deci, orice bancă se va putea confrunta cu perioade în care înregistrează deficit de lichiditate curentă. Acest fenomen poate fi însă controlat prin intermediul politicilor proprii de asigurare a fondurilor necesare coroborate cu un management performant al riscului de lichiditate. Elementele principale cărora trebuie să li se acorde importanța cuvenită în cadrul managementului riscului de lichiditate sunt următoarele:

- identificarea structurii maturității fondurilor atrase, ce contribuie la realizarea unei calități superioare a prognozelor privind fluxurile nete de fonduri
- evidențierea caracterului complex al acestui proces, ca urmare a interconexiunilor existente cu celelalte riscuri specifice activității bancare
- dependența dintre volatilitatea fondurilor atrase și structura clienților instituției (în special particularitățile comportamentale ale acestora)
- variația surselor de fonduri și a maturității acestora determină evitarea dependenței de anumiți clienți și diminuarea riscului de pierderi de resurse importante pe intervale reduse de timp

Rata de solvabilitate specifică unei societăți bancare reprezintă puterea financiară a acesteia și se determină ca raport între fondurile proprii disponibile și calitatea activelor de a face față riscului de rambursare la scadență. Acesta este motivul pentru care solvabilitatea constituie un element principal de studiu al instituțiilor

* *Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România*

de supraveghere, agențiilor de rating și altor organisme financiare internaționale. Însă, pentru mediul financiar bancar românesc, supravegherea prudențială a instituțiilor bancare se rezumă în special la monitorizarea solvabilității, operațiune reglementată prin Norma nr.8 a B.n.R./1999 (inspirată din Directiva "Fondurilor proprii" – OFN 89/299/EEC din 17 aprilie 1989 și Directiva "Ratei de solvabilitate" – SRD 89/647/EEC din 18 decembrie 1989). Mai concret, este reglementată juridic supravegherea de către banca centrală a solvabilității, precum și a împrumuturilor acordate persoanelor aflate în relații speciale cu banca.

Totuși, între acest concept și cel de lichiditate bancară există o puternică corelație manifestată prin:

- creșterea fondurilor proprii băncii generează trendul favorabil al calității activelor, materializat ulterior în îmbunătățirea ratei de solvabilitate și de lichiditate
- uzitarea sistemului de ponderi (raportat la active pentru determinarea calității acestora) pentru conturarea ratei de solvabilitate și a indicatorilor de lichiditate

În vederea realizării dezideratelor amintite anterior, pe piața financiar bancară din România a apărut un concept nou, intitulat *cash-management*, îndeosebi în domeniul gestiunii fluxurilor de numerar. Importanța estompată în timp a acestora (ca urmare a modificărilor de la nivel macroeconomic a structurii operațiunilor de încasări și plăți în favoarea celor fără numerar) a generat necesitatea extinderii pe scară largă a unor noi produse și servicii bancare (menite să asigure solvabilitatea și lichiditatea bancară), ca de exemplu:

- conturi colectoare
- organizarea și planificarea plăților fără prezența agenților economici la sediul băncii
- plasarea excedentului temporar de lichiditate al clienților
- acordarea instantanee de credite ca urmare a deficitelor temporare de lichiditate
- derularea unor operațiuni valutare speciale
- utilizarea serviciilor de e-banking și m-banking
- garantarea suporturilor tehnico-informaționale privitoare la evoluțiile piețelor financiar-bancare interne și internaționale
- oferirea produselor conexe domeniului de activitate al companiei (leasing, asigurări, fonduri private de pensii pentru salariații companiei, etc...)

Deci, implementarea *cash-managementului* pe piața românească a generat adaptarea rapidă a băncilor la evoluția cerințelor clienților, prin identificarea unor noi metode de satisfacere a acestora și implementarea unor noi produse și servicii bancare menite să dezvolte parteneriatul bancă-client.

Noua eră a IT-ului va permite comunicația de date prin intermediul telefoniei mobile de nouă generație (3G), a cărei implicații și posibile aplicații practice se află în stadiul de cercetare din fonduri nerambursabile de la Uniunea Europeană. Performanțele teoretice remarcabile (volum de date posibil a fi transmis pe secundă, securitate, etc...) ale acestei noi tehnologii vor fi combinate cu modalitățile concrete de implementare practică a acesteia, asigurând astfel costul rezonabil (dependent de

operatorii acestui nou tip de telefonie mobilă) la care clienții unei bănci vor putea accesa serviciile oferite. În plus, apariția telefoanelor cu caracteristici asemănătoare palmlap-top-urilor va genera, pe viitor, o concurență acerbă în domeniul aplicațiilor bancare, concomitent cu facilitarea accesului de la distanță a conturilor bancare de către clienți.

Însă, trebuie să menționăm faptul că dezvoltarea acestor servicii (în condițiile diminuării funcționarilor de la ghișeele băncilor) este strâns legată de evoluția e-banking-ului, în-deosebi în domeniul protecției împotriva accesului neautorizat la bazele de date bancare. Dintre metodele de securitate ce își vor face tot mai mult simțită prezența, amintim:

- firewall-uri
- smart card-uri (vor prelua integral funcțiile cardurilor și vor stoca informații în condiții de securitate maximă prin procesare offline și multiplicării uzitate-programe de fidelizare, verificarea identității posesorului de card, asigurări medicale, etc...)
- tehnici de certificare digitală
- controlul amprentei digitale

În domeniul evoluției activității bancare, la nivel mondial, se semnalează prezența ATM-urilor inteligente (îndeosebi pe continentul nord-american). Pe lângă operațiunile curente de eliberare de cash, transfer între conturile proprii ale unui titular și plata anumitor servicii prestabilite, sistemul informatic împreună cu capacitățile fizice ale acestora (ca urmare a asistenței acordate de Call Center-ul băncii) permit efectuarea următoarelor tipuri de operațiuni:

- depunerea de cash și de cecuri (pe baza lor se poate acorda clientului, în funcție de bonitate, un plafon de creditare) în contul titularului
- editări complexe a stărilor financiare ale clientului
- posibilitatea de selectare, specifică fiecărui client, a oricăror tipuri de facturi de plată
- gestionarea simultană a mai multor tipuri de valute
- emiterea ordinelor de stopare a anumitor plăți prestabilite

Deci, evoluția tehnologiei informației va permite lansarea de noi produse și servicii bancare destinate îmbunătățirii activității desfășurate de clienții unei bănci, care în final se va regăsi într-o solvabilitate și lichiditate bancară menite să corespundă standardelor impuse de Comitetul de la Basel de Supraveghere Bancară.

BIBLIOGRAFIE

1. Dănilă, M.I., Dănilă, N., Anghel, L.C, *Managementul lichidității bancare*, Editura Economică, București, 2002

ȘTIINȚA, CERCETAREA-DEZVOLTAREA ȘI NEVOIA DE INTEGRARE A ROMÂNIEI

AL. CHIȘ*

ABSTRACT. *The Science, the Research and Development and the Integration need of Romania.* This is a study of a particular approach to the scientific research activity in Romania with a view to ensuring success in an ever dynamic and complex European economic environment.

Odată cu declarația de la Lisabona¹, Uniunea Europeană își propune să dezvolte în decurs de un deceniu, cea mai competitivă economie bazată pe cunoaștere. Această declarație conține și un plan de măsuri care arată care sunt principalele direcții de acțiune, direcții pe care le-am putea numi fără a greși vectorii economiei bazate pe cunoaștere.

Putem menționa aici trei dintre ei, importanți mai ales prin caracterul lor integrator și influența față de întreaga societate:

- ▣ societatea informațională;
- ▣ educația;
- ▣ cercetarea-dezvoltarea.

Remarcăm astfel că nu în mod întâmplător aceștia sunt grupați într-un unic capitol al “planului de acțiuni” elaborat de Comisia de Fundamentare a Strategiei Naționale de Dezvoltare Economică a României, în lunile aprilie – mai 2000².

Aflăm astfel că pentru politica europeană în domeniul cercetării devine esențial conceptul de “spațiu european de cercetare” (ERA = European Research Area), care presupune intensificarea și aprofundarea colaborării în cadrul Uniunii Europene și dincolo de limitele acesteia (incluzând țările în curs de aderare și terțe state).

Astfel, importanța activității de cercetare-dezvoltare a fost scoasă în evidență de un raport al Comisiei Europene, care arăta că Uniunea Europeană cunoaște un deficit al balanței import-export în domeniul tehnologiilor înalte și trebuie să facă eforturi pentru intensificarea cercetării³.

Conform documentelor oficiale ale UE⁴ conceptul ERA va fi pus în aplicare odată cu Programul Cadru VI (2002-2006), al cărui prezentare generală a fost lansată în anul 2001 de către Comisia Europeană.

Programul Cadru VI prevede un grad fără precedent de concentrare a eforturilor de cercetare, prevăzând finanțare pe următoarele direcții:

- a) finanțarea unor proiecte ample, care să rezolve probleme majore și să asigure competitivitatea Europei;
- b) finanțarea creării unor rețele de cercetare;
- c) finanțarea parteneriatelor între state.

* Universitatea “Babeș-Bolyai”, Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România

România poate și ea participa, în calitate de țară în curs de aderare, la acest program. Rămâne însă de văzut cu ce șanse! Este însă un lucru cert că România, ca țară în curs de aderare, nu poate ignora aceste evoluții. Dimpotrivă, singura șansă de reducere a decalajului economic este să se orienteze rapid după cele mai noi evoluții în plan mondial în general și european în special.

Astfel, reforma în domeniul cercetării-dezvoltării de la noi din țară a întârziat sau s-a aplicat incomplet. Finanțarea cercetării din fonduri publice a scăzut (exprimat în % din PIB și valoare absolută) cu unul și respectiv două ordine de mărime sub nivelul mediu din Uniunea Europeană după cum se poate observa din statisticile oficiale. Efectivele de cercetători s-au redus dramatic și media de vârstă a crescut foarte mult (ca și în învățământul superior, de altfel) datorită emigrării (sau plecării temporare în străinătate) a cercetătorilor tineri, dar și a celor de vârste medii.

Negocierea dosarului "știință și cercetare" de către România, în pregătirea integrării în Uniunea Europeană s-a încheiat în martie 2000 cu recunoașterea cadrului și reglementărilor actuale, România renunțând astfel la posibile derogări sau la un tratament special după aderare.

Se pune în acest context întrebarea: de ce este necesară cunoașterea stării cercetării științifice? Din punctul nostru de vedere, există patru motive pentru care ar trebui să cunoaștem starea cercetării științifice:

- ✓ nu este posibilă reforma cercetării științifice fără să se știe ce trebuie reformat, cu alte cuvinte, trebuie să fie cunoscută starea cercetării științifice în România;
- ✓ politica științei trebuie să ia decizii privind structura domeniilor de activitate în viitor în funcție de rezultatele obținute și de cercetătorii de care dispunem, și în plus și de cerințele societății, acum într-un profund proces de schimbare și adaptare la tendințele economice și nu numai ale secolului XXI;
- ✓ în starea financiară precară actuală, considerăm că *este recomandabil* ca finanțarea cercetării științifice să se facă în funcție de rezultatele obținute și evaluate printr-o balanță obiectivă, în care și *rapoartele de marketing să joace un rol important în stabilirea aplicabilității practice a rezultatelor*;
- ✓ necesitatea formării și acreditării centrelor de excelență în funcție de rezultatele obținute și evaluate obiectiv, așa cum se face în toată lumea civilizată și dezvoltată tehnologic.

Dar, care este situația actuală a cercetării-dezvoltării în România?

Răspunsul la această întrebare poate fi dat analizând atât datele de tip statistic general referitoare la cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea, cât și infrastructura la nivel de țară a instituțiilor ce au ca activitate semnificativă în acest domeniu.

Astfel analizând un raport despre cercetarea-dezvoltarea din România⁵ întocmit pe baza datelor preluate de la Institute of Scientific Information (ISI) din Philadelphia, SUA, date ce sunt determinate de numărul articolelor științifice din publicațiile specifice, se poate constata o diversificare semnificativă a domeniilor științifice abordate în țara noastră. Domeniile identificate și prezentate în continuare corespund diviziunilor ISI, procentele fiind calculate din numărul articolelor publicate, indicate între paranteze, pe 17 ani (1981....1997):

39,2 % (6292) chimia
 21,9 % (3516) fizica
 10,5 % (1692) științele tehnice
 5,20 % (835) matematica
 3,30 % (530) știința materialelor

ȘTIINȚA, CERCETAREA-DEZVOLTAREA ȘI NEVOIA DE INTEGRARE A ROMÂNIEI

0,81 % (130) științele geonomice ('geosciences')
0,65 % (105) științele multidisciplinare
0,61 % (98) știința calculatoarelor
0,29 % (47) ecologia și mediul
0,24 % (38) astrofizica
4,37 % (702) *biologie și biochimie*
1,20 % (193) *știința plantelor și animalelor (botanică și zoologie)*
0,95 % (153) *farmacologie*
0,58 % (94) *imunologie*
0,55 % (89) *biologie moleculară și genetică*
0,44 % (71) *neurologie ('neuroscience')*
0,37 % (59) *microbiologie*
0,34 % (54) *psihologie și psihiatrie*
0,26 % (42) *științele agricole*
4,94 % (794) *medicină clinică*

Pentru o mai mare utilitate a acestor date din punct de vedere al informațiilor necesare pentru o analiză de marketing se poate sintetiza pe cinci mari ramuri științifice (Fig.1.)

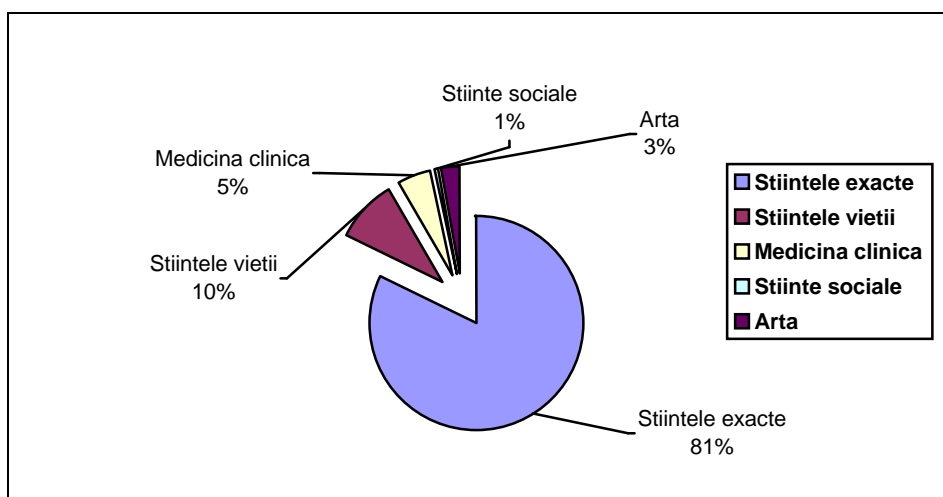


Fig.1. Domeniile de cercetare în România după rezultatele recenzate de ISI

După părerea noastră, medierea pe cei 17 ani asigură o evaluare corectă a domeniilor cercetării științifice din România. Considerăm că există motive raționale și de fapt, care să ne facă să credem că ponderea domeniilor menționate și arătate mai înainte s-a menținut și în anii următori (1997-2001).

Interesant, considerăm noi, este o privire asupra instituțiilor care participă la cercetarea științifică cu rezultate semnificative recenzate de ISI. Astfel pentru anul 2000, sunt recenzate peste 1700 de articole publicate, pentru care se poate identifica instituția care a găzduit cercetarea, rezultând o sinteză ca cea care urmează:

✓ 45 % Universități (din care: 14% cele tehnice, și 4% de medicină și farmacie);

- ✓ 17 % Academia Română (din care 7% institute de chimie și 2 % institute de biologie cu adresă ambiguă din punctul de vedere al apartenenței de AR);
- ✓ 25 % Consorțiul IFA (Institute de Fizica Atomică);
- ✓ 7 % Institute de sănătate (inclusiv spitale);
- ✓ 7 % Institute de cercetare aplicativă.

Într-o astfel de analiză apreciem că incertitudinea datelor de localizare a instituțiilor participante la cercetarea științifică este sub 4%.

Dacă este să ne referim doar la institutele de cercetare, din domeniul științelor fundamentale dar și aplicative, putem afirma conform datelor de la Ministerul Educației și Cercetării, că acestea acoperă o plajă largă de domenii abordate. Într-o sinteză realizată pe baza datelor de la Departamentul pentru Cercetare din cadrul ministerului mai sus amintit se pot astfel observa numărul și ponderea instituțiilor și societăților comerciale cu profil de cercetare și domeniile științifice abordate (Tab.1.).

Tabelul 1

Instituții și societăți comerciale cu activitate de cercetare-dezvoltare

Tip - domeniu	Denumire instituție – afiliație (subordonare)	Nr.	%
Institute Naționale de Cercetare-Dezvoltare	Ministerul Educației și Cercetării – Departamentul Cercetare	18	3,3
	Ministerul Industriei și Resurselor	5	0,9
	Ministerul Lucrărilor Publice, Transportului și Locuinței	2	0,4
	Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației	2	0,4
	Ministerul Muncii și Solidarității Sociale	2	0,4
	Ministerul Turismului	1	0,2
	Ministerul Apelor, Pădurilor și Protecției Mediului	3	0,6
	Ministerul Sănătății	1	0,2
Institute Publice – Ministerul Educației și Cercetării – Departamentul Cercetare		6	1,1
Societăți comerciale cu activitate de cercetare-dezvoltare		335	62,9
Institute de învățământ superior de stat		49	9,4
Institute de învățământ superior particulare		68	12,7
Agricultură și Industria Alimentară	Știința solului, fond funciar și protecția mediului în agricultură	7	1,3
	Cultura plantelor de câmp	13	2,4
	Horticultură	8	1,5
	Zootehnie	6	1,1
	Medicină veterinară	1	0,2
	Industria alimentară	2	0,4
	Economie agrară	1	0,2
	Mecanizarea agriculturii	1	0,2
	Silvicultură	1	0,2
TOTAL		532	100

(Sursa: <http://www.mct.ro>)

Se poate astfel afirma că România dispune de o rețea semnificativă de instituții și societăți comerciale care sunt angrenate în cercetare-dezvoltare și care dispun de un potențial substanțial pentru obținerea unor rezultate semnificative. De remarcat este ponderea majoritară a societăților comerciale (~63%) în detrimentul celorlalte instituții, cu avantajul important al legăturii mai pronunțate cu mediul de afaceri și evident cu piața potențială de desfacere pentru produsele rezultate din activitatea de cercetare-dezvoltare.

Nu este lipsită de importanță însă nici ponderea universităților (instituțiilor de învățământ superior) (9,4% de stat și 12,7% private) ca vectori ai cercetării-dezvoltării. Este adevărat că acestea au orientată "producția științifică" spre cercetarea fundamentală, însă în ultimii ani se observă mai ales la facultățile cu profil tehnic, economic și juridic o apropiere tot mai mare de "economia reală" cu rezultate tot mai mult aplicate în practica productivă.

O apreciere importantă legată de instituțiile amintite mai sus este aceea că institutele de cercetare (~15%), chiar dacă sunt în număr mai mic față de societățile comerciale, continuă să rămână pârghii importante de legătură între știință și practică și au și cea mai mare plajă de abordare științifică. De asemenea acestea sunt și cele mai văduvite din punct de vedere a capacităților financiare pentru desfășurarea activității, fapt ce duce la o luptă acerbă pentru atragerea de fonduri pentru finanțarea propriilor proiecte. Această concurență este după părerea noastră benefică din punctul de vedere al modului de fundamentare a temelor de cercetare și al calității rezultatelor obținute, dar se observă o orientare încă slabă spre marketing ca știință care poate determina fundamental rezultatele de atragere a fondurilor și de aplicare a "produselor științifice".

Un alt aspect important al mediului în care se desfășoară activitatea de cercetare-dezvoltare în România este cel legislativ. La o primă vedere s-ar putea afirma că legislația în domeniu este semnificativă atât ca și cantitate dar și ca și conținut datorită numărului mare de reglementări apărute în ultimii 10 ani – 182 acte normative și reglementări legale (Tab.2.).

Tabelul 2

Dinamica legislativă în domeniul cercetării-dezvoltării

Anul	Tipul actului normativ	Număr	%/an
1992	Hotărâre de Guvern	2	100
1993	Lege	2	20
	Hotărâre de Guvern	7	70
	Instrucțiune	1	10
1994	Lege	1	3,33
	Ordonanță guvernamentală	3	10
	Hotărâre de Guvern	24	80
	Normă	1	3,33
	Precizare	1	3,33
1995	Lege	1	2,22
	Hotărâre de Guvern	43	95,55
	Decizie prim-ministru	1	2,22
1996	Lege	1	13,65
	Hotărâre de Guvern	5	71,43
	Ordin al ministrului de resort	1	13,65
1997	Ordonanță guvernamentală de urgență	2	11,11
	Ordonanță guvernamentală	3	16,67
	Hotărâre de Guvern	12	66,66
	Ordin al ministrului de resort	1	5,55
1998	Lege	1	3,57
	Ordonanță guvernamentală	7	25
	Hotărâre de Guvern	16	57,15
	Ordin al ministrului de resort	4	14,28
1999	Lege	1	8,33
	Rectificare ord. de urgență	1	8,33
	Hotărâre de Guvern	6	50
	Ordin al ministrului de resort	4	33,37

Anul	Tipul actului normativ	Număr	%/an
2000	Hotărâre de Guvern	2	14,28
	Ordin al ministrului de resort	12	85,72
2001	Lege	2	14,28
	Ordonanță guvernamentală	1	7,14
	Hotărâre de Guvern	10	71,43
	Ordin al ministrului de resort	1	7,14
2002 (în curs)	Ordonanță guvernamentală	2	100

(Sursa: <http://www.mct.ro>)

Reversul medaliei este însă că datorită dinamicii legislative nu s-a reușit o stabilizare a normelor ce să guverneze activitatea de cercetare-dezvoltare aspect ce a dus la o stare de incertitudine în luarea deciziilor în domeniu.

Se observă de asemenea o relaxare a controlului guvernamental al activității cu acordarea unei mai mari autonomii în perioada 1997-2000, dar în același timp problema finanțării activității de cercetare-dezvoltare a fost lăsată la latitudinea instituțiilor specializate în condițiile în care mediul concurențial a fost unul de tip “primitiv”, motiv pentru care în această perioadă un număr semnificativ de unități din domeniu și-au încetat activitatea sau au trecut în conservare (mai ales în domeniul fizicii nucleare și chimiei).

Se poate astfel afirma că trebuie găsit în condițiile actuale un echilibru între autonomia de desfășurare a activității de cercetare-dezvoltare și modul de finanțare de la nivel centralizat, echilibru ce poate să genereze un mediu de lucru mai bun care să ducă la rezultate semnificative științifice și tehnice. În plus, în aceste condiții rolul marketingului devine o problemă cât se poate de actuală care poate să ajute semnificativ instituțiile și societățile comerciale cu activitate de cercetare-dezvoltare atât în atragerea de fonduri cât și pentru valorificarea rezultatelor de cercetare.

Devine astfel stringentă utilizarea marketingului pentru cunoașterea mai bine a mediului de aplicare a viitoarelor descoperiri științifice și pentru orientarea activității de cercetare-dezvoltare în sensul valorificării cât mai bune din punct de vedere economic a rezultatelor. Acest lucru se poate realiza prin implicarea marketingului în fundamentarea temelor de cercetare în majoritatea proiectelor de cercetare dar și prin elaborarea unor strategii de marketing care să ajute instituțiile și societățile comerciale din domeniu să realizeze ceea ce se cere pentru societate în condiții cât mai apropiate de optimul economic.

REFERENCES

- ¹ *** , *Declaration of the Presidency of the European Council*, Lisbon, 22-23 March 2000.
- ² Academia Romana. *Societatea Informationala. Documente elaborate in cadrul Comisiei de Fundamentare a Strategiei Nationale de Dezvoltare Economica a Romaniei (aprilie-mai 2000)*. Academica, Supliment - ianuarie 2001.
- ³ “*Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Towards a European Research Area*”, Commission of the European Communities, Brussels, 18 January 2000.
- ⁴ “*Concerning the multiannual framework programme 2002-2006 of the European Community for research, technological development and demonstration activities aimed at contributing towards the European Research Area*”, Proposal for a decision of the European Parliament and of the Council, Commission of the European Communities, Brussels, 21 February 2001.
- ⁵ *** , *Cercetarea științifică în România, partea oglindită în fluxul de reviste recenzate de ISI*, Curielul de fizică, nr.36, martie 2001.

PROBLEME ANALITICE ALE LIBERALIZĂRII FLUXURILOR INTERNAȚIONALE DE CAPITAL

DANA E. BAKO*

ABSTRACT – Some Analytical Issues of International Capital Flow Liberalisation.

This paper addresses the potential gains and risks of open capital markets by first looking at what classical theory suggests about the benefits of capital mobility and examining the counter-arguments from problem of incomplete information and other distortion. It shows that the risk of removing controls on flows of capital across national borders are similar to those associated with removing controls on domestic financial institutions. The paper then explores how to manage liberalisation to minimise the risk and maximise the benefits.

Creșterea explozivă a tranzacțiilor financiare internaționale și a fluxurilor de capital reprezintă unul dintre aspectele cele mai ample ale dezvoltării economice a sfârșitului de secol XX. Valoarea netă a fluxurilor de capital private spre țările în curs de dezvoltare s-a triplat din anii 1987-89 când ajungea la cca. 50 de miliarde dolari pe an la mai mult de 150 de miliarde anual în perioada 1995-97. Totodată proporția fluxurilor de capital privat raportate la investițiile din interior în țările în curs de dezvoltare au crescut de la 3% în 1990 la 20% în 1996 (Valdez, 1997).

Forțe puternice au dus la creșterea rapidă a fluxurilor internaționale de capital, incluzând orientarea spre liberalizare economică și mondializare a comerțului atât în țările dezvoltate cât și-n țările în curs de dezvoltare. Astfel schimbări revoluționare în tehnologia informatică și în comunicații au transformat serviciile financiare conferindu-le o natură cu adevărat globală. Legăturile prin intermediul computerelor le permit investitorilor să acceseze informații referitoare la prețul activelor în timp real cu costuri minimale, în timp ce creșterea capacității de procesare le permite să determine rapid corelațiile între prețurile activelor și între acestea și alte variabile. În același timp, noile tehnologii fac tot mai dificilă pentru guverne, posibilitatea de a controla mișcările capitalurilor care intră sau ies din țară.

Toate acestea înseamnă că liberalizarea piețelor de capital – și odată cu aceasta și creșterea volumului și a volatilității fluxurilor de capital – reprezintă un proces în continuă desfășurare și într-o anumită măsură ireversibil. Aceasta a contribuit la creșterea investițiilor, la accelerarea creșterii și la ridicarea standardului de viață în numeroase țări. Dar liberalizarea financiară, atât în plan intern cât și internațional, a fost de asemenea asociată în câteva cazuri cu costisitoare crize financiare. Acest lucru nu face decât să evidențieze faptul că liberalizarea implică atât beneficii cât și riscuri și are implicații majore asupra politicilor pe care executivile din fiecare țară le urmăresc.

* *Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România.*

În cele ce urmează vom evalua potențialele câștiguri și riscuri derivate din deschiderea piețelor de capital, analizând mai întâi argumentele teoriei clasice referitoare la beneficiile obținute din mobilitatea capitalurilor și apoi examinând contraargumentele bazate pe lipsa unei informării complete și a altor distorsiuni. Vom arăta că riscurile pe care le implică renunțarea la controlul fluxurilor de capital ce trec granițele sunt similare cu cele asociate renunțării la controlul instituțiilor financiare interne. Vom încerca să arătăm în ce condiții poate avea loc o liberalizare minimizând riscurile și maximizând beneficiile.

Argumentele teoriei clasice privind mobilitatea capitalului

Fluxurile de capital – fie prin plasamente de portofoliu fie prin investiții directe sau investiții imobiliare între diferite țări sunt înregistrate în balanța de plăți în conturile de capital. Fluxurile înspre exterior includ cumpărările rezidenților de active străine și rambursări ale împrumuturilor din străinătate, iar cele înspre interior cuprind investițiile străinilor pe piața internă a unei țări precum și împrumuturile acordate rezidenților de către străinătate. Ridicarea restricțiilor referitoare la aceste tipuri de tranzacții, permițând deci capitalului o mobilitate perfectă atât în ceea ce privește intrările cât și ieșirile de capital dintr-o țară reprezintă liberalizarea conturilor de capital.

Teoria economică clasică susține că mobilitatea internațională a capitalurilor permite țărilor cu o rată a economisirii reduse, să atragă finanțări pentru realizarea proiectelor de investiții productive, de asemenea că permite investitorilor să-și diversifice portofoliile, redistribuind și riscurile și că promovează comerțul inter temporal – vânzări de mărfuri astăzi contra altor mărfuri ce urmează a fi primite în viitor. Mai exact:

- Mobilitatea capitalului înseamnă că menajele, firmele sau chiar țările pot să-și asigure o continuitate a consumului prin împrumutarea banilor necesari din exteriorul țării atunci când veniturile sunt scăzute în interiorul țării și rambursarea acestora atunci când veniturile în interiorul țării cresc. Posibilitatea de a împrumuta bani din exterior poate reduce intensitatea ciclicității economiei, permițând menajelor, firmelor să continue să consume și să investească chiar și atunci când producția internă și veniturile sunt în declin.
- Prin plasarea banilor în exterior firmele și menajele pot să-și reducă vulnerabilitatea la distorsiunile economice interne. Firmele se pot proteja, de exemplu, împotriva creșterilor neașteptate a costurilor în interiorul propriei țări prin investirea în diverse filiale ale unor fabrici în diferite țări. Mobilitatea capitalului permite astfel să se obțină rate ale profitului ajustate în funcție de risc, mult mai înalte. În plus rate ale profitului mai ridicate pot stimula economisirea și investițiile care duc la accelerarea creșterii economice.

Probleme legate de informare și implicațiile acestora

La nivel teoretic, controversa asupra câștigurilor aduse de liberalizarea mișcării capitalurilor reflectă divergența de vederi în ceea ce privește posibilitatea ca libertatea de mișcare a capitalurilor să aducă o mai eficientă alocare a resurselor. Opozanții conceptului de *piețe eficiente* argumentează că piețele financiare liberalizate sunt atât de distorsionate de faptul că informarea participanților e imperfectă precum și

de alte probleme, încât tranzacțiile se finalizează deseori cu rezultate care sunt contrare bunăstării generale. Astfel se evidențiază că pretutindeni pe piețele financiare informarea este *asimetrică* (Rose, 1997), ceea ce înseamnă că una din părțile implicate în tranzacție se află în posesia a mai puține informații despre aceasta decât cealaltă parte. Astfel de decalaje între nivelurile de informare determină apariția unor serioase probleme - cunoscute în literatură sub denumirile de *selecție adversă*, *hazard moral* și *comportament de turmă* – care afectează în mod special piețele financiare. În cel mai bun caz se ajunge la ineficiență, iar în cel mai rău la costisitoare crize financiare.

Îngrijorare majoră stârnește problema hazardului moral concretizată în riscul ca investitorii să se bazeze pe intervenția salvatoare a statului, apărută ca urmare a acordării de garanții guvernamentale instituțiilor financiare în absența unor măsuri asigurătorii sau a stimulentei pentru instituirea disciplinei pieței privind politica de asumare excesivă a riscului. De asemenea importantă e problema comportamentului de turmă, care poate duce la reacții acute din partea investitorilor și chiar la crize financiare.

În aceste condiții se pune întrebarea dacă prezumția că liberalizarea pieței îmbunătățește eficiența alocării resurselor, mai rămâne valabilă? Un enunț mai exact ar fi acela că liberalizarea financiară internațională, la fel cu cea internă, îmbunătățește fără îndoială eficiența doar atunci când este însoțită de politici de limitare a hazardului moral, a selecției adverse, a comportamentului de turmă și a problemelor înrudite, precum și de posibilitatea de a le preveni potențialele consecințe periculoase. Așa cum vom arăta ceva mai încolo, aceste politici combină reglementarea și supravegherea prudentțială împreună cu o atentă trasare a facilităților de apelare la "creditori în ultimă instanță" astfel încât să limiteze posibilitățile ca participanții pe piețele financiare să-și asume riscuri exagerate și să reducă posibilitatea unor tulburări sistemice (Kim, 1993). În plus, trebuie făcute toate eforturile pentru a încuraja standarde globale pentru contabilitate, audit și aducere la cunoștința publică a informațiilor care facilitează reguli sănătoase de conducere a corporațiilor, protejând totodată investitorii și finanțatorii de fraude și practici neloiale.

Crizele și liberalizarea mișcării capitalurilor

Lăsând teoria deoparte, practica a demonstrat că liberalizarea mișcării capitalurilor înainte ca sistemul financiar intern să fie suficient de puternic, poate duce la apariția unor serioase probleme economice. Liberalizarea financiară atât pe plan intern cât și internațional amplifică riscul crizelor dacă nu este sprijinită de reglementări și supraveghere prudentțială robuste (precum și de politici macro-economice adecvate) (Maxwell, 1994). Liberalizarea în plan intern prin amplificarea concurenței în sectorul financiar, înlătură practic o pernă de protecție a intermediarilor de consecințele unor împrumuturi neperformante sau a unui management de slabă calitate. Astfel, se poate permite băncilor din interior să-și extindă activitățile riscante la dimensiuni ce depășesc cu mult capacitatea de a le ține sub control, permițându-le acelor bănci în deficit să utilizeze fonduri costisitoare speculând pentru răscumpărare. Prin garantarea accesului băncilor locale la complexele instrumente financiare derivate, se poate ajunge ca evaluarea bilanțurilor acestora să devină mai dificilă, iar capacitatea de monitorizare a riscurilor să fie suprasolicitată.

Liberalizarea financiară externă poate amplifica efectele politicilor inadecvate. Prin admiterea intrării băncilor străine, liberalizarea externă la fel ca și alternativa sa - liberalizarea pe plan intern, poate diminua profiturile și capacitatea băncilor de a se proteja împotriva pierderilor rezultate din împrumuturi. Totodată deschide calea spre speculații pentru răscumpărare, prin oferirea accesului la abundente fonduri off-shore și la riscante investiții străine. O criză valutară sau o neașteptată depreciere poate submina solvabilitatea băncilor și a clienților acestora care, sub un regim regulator destins, și-au constituit importante obligații exprimate în valută străină și sunt neprotejate în fața schimbărilor de curs valutar (Melvin, 1992). În plus, liberalizarea operațiunilor de capital care mărește și posibilitatea producerii unor inversări ale aflurilor de capital, poate forța autoritățile monetare naționale să crească ratele dobânzilor de o manieră dramatică, pentru a apăra ancora valutară atacată, lucru cu atât mai puțin dezirabil când sistemul bancar e deja fragil. Astfel liberalizarea financiară externă contribuie la amplificarea neîncrederii în sistemul bancar și în ancora valutară antrenându-le într-un adevărat cerc vicios. În aceste condiții reiese cu pregnanță că o țară care dorește să-și liberalizeze operațiunile de capital trebuie să abordeze această problemă într-o manieră ordonată, graduală, cu o secvențialitate corectă.

În acest context, două aspecte necesită o atenție deosebită:

- Mecanismele prin care liberalizarea financiară atât internă cât și externă pot amenința stabilitatea financiară sunt într-o bună măsură aceleași.

Ca o consecință inevitabilă – și dezirabilă – a îmbunătățirii eficienței economice atât liberalizarea internă cât și cea externă tind să ducă la diminuarea profiturilor și să restrângă spațiul de manevră pentru împrumuturi neperformante și management de slabă calitate (Buckley, 1996). Astfel ambele variante ale liberalizării oferă băncilor și altor intermediari oportunități de profit printr-o atentă evaluare și prudentă administrare a investițiilor riscante. În același timp însă se măresc și riscurile legate de o exploatare imprudentă sau improprie a acestor oportunități. Astfel în această privință, liberalizarea financiară externă nu diferă prin nimic de cea internă.

- Nu liberalizarea financiară este la rădăcina problemei ci mai degrabă slaba calitate a managementului în sectorul financiar la care se adaugă o reglementare și supraveghere prudentțială inadecvate ale căror consecințe sunt amplificate de liberalizare.

Rolul politicilor macroeconomice

Într-o lume ideală investitorii ar purta riscul asociat investiției făcute. Băncile și ceilalți participanți pe piețele financiare ar fi prudenți în alegerea investițiilor, forțați fiind de acționarii și clienții lor să adopte cele mai performante practici în domeniul contabil, al auditului și al standardelor de dezvăluire a informațiilor. În lumea reală unde tehnicile de management al riscurilor nu sunt totdeauna bine dezvoltate, unde practicile în domeniul contabil și al auditului lasă mult de dorit, iar alți factori interferează cu abilitățile băncilor de a-și administra riscurile, reglementările prudentțiale joacă un rol major.

Astfel reglementările prudențiale caută, în primul rând întărind rolul stimulentei private pentru bănci (ca și pentru alți participanți ai piețelor financiare) să recunoască riscurile pe care și le asumă și în al doilea rând să abilitaze autoritățile să monitorizeze amenințările potențiale asupra stabilității sistemice, astfel încât acestea să poată lua eventualele măsuri de corecție necesare. Însă reglementarea prudențială nu-și mai îndeplinește scopul atunci când permite instituțiilor financiare să-și extindă activitățile cu grad înalt de risc, mai rapid decât capacitatea de a administra acest risc, sau când permite băncilor și clienților acestora să acumuleze poziții neacoperite periculoase, ori permite băncilor în dificultate să întreprindă operațiuni speculative de răscumpărare (în anumite cazuri măsuri vizând restructurarea organizațională și financiară a marilor bănci se pot impune pentru a diminua această tendință). Prin contrast, reglementările prudențiale adecvate încurajează băncile să-și constituie rezervele necesare în cazul apariției unor evenimente care să le întrerupă brusc accesul la finanțarea externă (spre exemplu schimbări ale ratelor dobânzii în lume, sau o criză într-o țară vecină).

Mai mult de un secol de experiență istorică indică faptul, că în cele mai multe țări e necesar ca băncile centrale să furnizeze servicii de "creditare în ultimă instanță" pentru a preveni blocarea funcționării piețelor financiare fără lichidități în perioadele de criză generalizată. Această funcție, deși esențială, poate însă deveni și o sursă de hazard moral. Un răspuns adecvat al autorităților naționale ar trebui să se concretizeze în reglementări și supraveghere prudențială riguroase combinate cu o atentă formulare a facilității de creditare în ultimă instanță.

La nivel internațional, autoritățile politice trebuie să aibă în vedere ce trebuie făcut din partea furnizorilor de fluxuri de capital. Eforturile recente de a îmbunătăți informațiile referitoare la fluxurile de credite internaționale dinspre (și prin) principale piețe de capital înspre piețele emergente ar trebui să tragă un semnal de alarmă atât pentru primitorii cât și pentru furnizorii de credite asupra pericolului concentrării excesive a datoriilor, în special a datoriei pe termen scurt. În plus, dacă băncile ar fi mai exacte în evaluarea riscului la creditele acordate, în mod special pe piețele emergente, acestea ar putea să adopte o atitudine mai conservatoare în fixarea limitelor la acest gen de credite, reducând astfel potențialul efect de contagiune al unei crize financiare într-o astfel de țară.

Cercetările și experiența confirmă că politicile macroeconomice sănătoase reprezintă cheia către o liberalizare de succes. Acestea ajută la prevenirea acumulării unor dezechilibre destabilizatoare pe piețele financiare și totodată la lichidarea efectelor negative ale crizei financiare agravate de comportamentul de turmă al investitorilor în momente dificile. O politică fiscală prudentă care să prevină acumularea unor deficite crescute va evita și tentația de a recurge la împrumuturi externe care ar putea crea probleme de management al datoriei, ar reduce bonitatea, sau ar slăbi capacitatea economiei de a face față șocurilor externe (Bourguinat, 1997). Politica monetară poate fi utilizată ca un instrument de contracarare a dezordinii piețelor (spre exemplu creșterea temporară a ratei dobânzii poate inversa direcția de fugă a capitalului), iar politicile monetară și fiscală pot fi utilizate pentru ameliorarea contracțiilor economice în faza de depresiune (expansiunea fiscală și monetară pot determina creșterea producției și a ocupării forței de muncă și pot fi folosite în contracararea efectelor turbulențelor temporare).

Liberalizarea secvențială a mișcării capitalului

Realizarea liberalizării mișcării capitalului într-o abordare secvențială reprezintă o problemă foarte importantă și totodată complicată. Întrucât țările diferă foarte mult în ceea ce privește nivelul de dezvoltare economică și financiară, structurile instituționale, sistemul legislativ și practicile de afaceri, ca și în ceea ce privește capacitatea lor de a coordona schimbările în sectoarele relevante pentru liberalizarea financiară, nu există o rețetă universal valabilă pentru secvența de pași care trebuie urmați și nici un îndrumar general referitor la durata acestui proces.

Se poate afirma (Rose, 1997) că o țară cu un sistem intern complet liberalizat și care a stabilit cu fermitate măsurile de salvagardare necesare pentru a-l asigura succesul, poate începe aproape imediat completa liberalizare a mișcării capitalurilor. Acest fapt este valabil pentru țările (în principal țările industrializate) care au deja politici de factură liberală în ce privește capitalul internațional.

Trebuie însă spus că menținerea unor restricții stricte asupra tuturor fluxurilor financiare internaționale până la completa liberalizare a sistemului financiar intern, nu reprezintă, de regulă, o soluție de urmat. Liberalizarea internațională și internă pot să se stimuleze reciproc și pot beneficia din dezvoltarea paralelă. În țările în care interese adânc înrădăcinate și inerția politică inhibă reforma, presiunile externe făcute pentru deschiderea piețelor pot furniza avântul necesar.

Acolo unde pregătirile interne sunt într-un stadiu avansat, completa liberalizare internațională ar trebui să decurgă relativ rapid, aproximativ într-un deceniu sau chiar mai puțin pentru cele mai avansate piețe emergente. Acolo unde infrastructura esențială pentru un sistem liberal și stabil nu e suficient dezvoltată, completa liberalizare, atât internă cât și internațională, va cere în general mai mult timp.

Cât privește înfăptuirea secvențială a liberalizării, câteva principii trebuie reținute:

- Deși investițiile directe străine ridică uneori îngrijorări referitoare la cedarea proprietății și controlului străinilor, aceste investiții pot aduce beneficii considerabile incluzând transferul de tehnologie și practici de afaceri mai eficiente. De asemenea, întrucât fluxurile de investiții directe din străinătate sunt mai puțin supuse unor bruște schimbări de direcție decât creditele bancare sau finanțarea datoriei, acestea nu generează aceleași probleme stringente în crizele financiare, ca cele generate de schimbarea bruscă a direcției fluxurilor de credite. Astfel, liberalizarea investițiilor directe din străinătate poate reprezenta o componentă atractivă a unui program mai vast de liberalizare.
- Reprezintă o eroare liberalizarea sistemului bancar intern sau deschiderea sa spre fluxuri venit din exterior, în cazul în care importante părți ale sistemului sunt insolabile, sau amenințate de insolvabilitate prin liberalizare. Ca regulă generală, instituțiile neviabile ar trebui eliminate și cele rămase ar trebui puse pe o fundație solidă înainte de liberalizarea sau deschiderea sistemului bancar național spre exterior.
- Întrucât sistemul bancar joacă un rol central în afacerile financiare ale celor mai multe piețe financiare emergente, fluxurile de capital spre (și prin) sistemele bancare naționale sunt deja liberalizate într-un grad semnificativ. O inversare a acestei situații prin reimpunerea restricțiilor asupra fluxurilor de capital prin sistemul bancar intern, cu greu ar părea adecvate. Dar faptul că intrarea fluxurilor de capital din exterior este deja o realitate, contribuie la sublinierea pericolului

Înlăturării prea devreme a celor mai multe dintre restricții asupra tranzacțiilor de capital, înainte ca problemele majore ale sistemului financiar intern să fie abordate. Un sistem contabil și de audit inadecvat, practicile de dezvăluire a secretului, pot duce la slăbirea disciplinei pieței; garanțiile guvernamentale implicite încurajează o intrare de fluxuri de capital excesivă și nesustenabilă; de asemenea un sistem inadecvat de reglementare și supraveghere prudențială a instituțiilor financiare și a piețelor pot crea condiții pentru apariția corupției, a creditelor acordate pe criterii clientelare și a speculațiilor pentru răscumpărare. Țările în care aceste probleme sunt severe trebuie să aplice o liberalizare graduală a mișcării capitalurilor conjugată cu măsuri de eliminare a distorsiunilor sus menționate.

➤ Piețele naționale și infrastructura financiară pentru investiții de portofoliu în acțiuni și titluri de credit sunt insuficient dezvoltate în cele mai multe dintre țările cu piețe emergente. Crearea acestei infrastructuri, înainte ca aceste piețe să fie deschise spre fluxurile internaționale, reprezintă o necesitate. Totodată, economia poate beneficia de pe urma dezvoltării piețelor financiare naționale care permit fluxurilor financiare să nu mai depindă aproape în exclusivitate de sistemul bancar.

➤ Date fiind problemele specifice asociate cu datoria externă pe termen scurt, s-ar putea aduce argumente în favoarea liberalizării fluxurilor de capital pe termen lung, în special a investițiilor directe de capital din străinătate, înaintea liberalizării fluxurilor pe termen scurt.

➤ Deși în principal atenția ne-a fost focalizată asupra liberalizării fluxurilor de capital spre interior, nu putem pierde complet din vedere aspectele legate de liberalizarea fluxurilor de capital spre exterior. În acest context principala problemă apare atunci când restricțiile care trebuie îndepărtate, sprijină un dezechilibru macroeconomic semnificativ sau un sistem financiar distorsionat. Dacă un curs de schimb valutar supraevaluat a fost menținut cu ajutorul restricțiilor privind ieșirile de capital, în cazul îndepărtării lor, guvernul trebuie să fie pregătit pentru ajustarea cursului valutar. În mod similar în cazul în care ratele dobânzilor la economii au fost menținute la un nivel scăzut, artificial, pe căi politice, atunci participării pe piață trebuie să fie pregătiți să facă față unei creșteri a dobânzilor. Evitarea unor astfel de situații costisitoare impune ca liberalizarea fluxurilor de capital spre exterior să fie făcută abia după ce dezechilibrele macroeconomice și distorsiunile financiare au fost reduse la proporții acceptabile.

Concluzii

Liberalizarea financiară este inevitabilă pentru țările care vor să profite de avantajul unor câștiguri substanțiale – investiții mai mari, accelerarea creșterii și ridicarea standardului de viață – aduse de participarea la un sistem economic deschis la nivel mondial în era informației și tehnologiei comunicațiilor. Însă, așa cum evenimentele recente din Asia, Rusia și America Latină au demonstrat încă odată, liberalizarea are și pericolele sale.

Argumentele clasice în favoarea deschiderii sau liberalizării piețelor de capital se referă în primul rând la mai eficienta alocare a economiilor, apoi la creșterea posibilităților de diversificare a riscurilor investiționale, accelerarea creșterii economice și atenuarea influenței ciclicității în economie. Contraargumentele la deschiderea piețelor de capital sunt direcționate către ineficiența determinată de selecții adverse, de hazardul moral și de comportamentul de turmă care sunt toate rezultate ale informării imperfecte (asimetrice) în care nu toți protagoniștii dețin

aceleași informații. În orice caz politicile guvernamentale pot micșora sau concilia pierderile potențiale din informarea asimetrică.

Dacă piețele financiare naționale sunt distorsionate de practicarea unor politici fiscale inadecvate, de lipsuri în domeniul supravegherii și reglementării bancare sau al garanțiilor guvernamentale asupra creanțelor în sectorul privat, soluția este o corectă divizare pe etape și o impulsioneare a liberalizării prin îndepărtarea distorsiunilor în același timp cu, sau înainte de, liberalizarea mișcării capitalurilor. Evident, în măsura în care problemele derivă din asimetria informațională intrinsecă piețelor financiare – care realist judecând, nu poate fi eliminată, dând totodată naștere riscului sistemic – se poate susține necesitatea instituirii unor măsuri politice care să influențeze volumul anumitor tipuri de tranzacții financiare.

De exemplu, guvernele pot dori să intervină pentru a inhiba sau a contracara excesele comportamentului de turmă. Probabil guvernele vor dori să impună impozite și măsuri de politică economică cu efecte similare impozitelor (e.g. rezerve de capital diferențiate, imobilizări de fonduri nepurtătoare de dobânzi) pentru a descuraja anumite categorii de tranzacții de capital, cum ar fi dependența excesivă de credite externe pe termen scurt. Utilizarea acestor instrumente care pot influența comportamentul investitorilor prin modificarea prețurilor relative, nu este incompatibilă cu scopul final al liberalizării mișcării capitalurilor.

Se ridică întrebarea dacă liberalizarea mișcării capitalurilor este responsabilă pentru amplificarea costisitoarelor crize financiare? Liberalizarea operațiunilor de capital înainte de întărirea sistemului financiar intern, cu certitudine creează un mediu favorabil pentru apariția unor serioase probleme, mergând până la apariția unor crize financiare. În același timp reducerea barierelor în calea mișcării economiilor a constituit un stimulent pentru dezvoltarea economică în toată lumea. Totodată, schimbările majore și ireversibile care au avut loc în tehnologia informațională și în domeniul comunicațiilor au făcut ca marea mobilitate a capitalului să devină un fapt obișnuit. În aceste condiții soluția pentru reconcilierea acestor aspecte nu este revenirea la restricționarea fluxurilor de capital, ci ridicarea controlului într-o manieră organizată, bine delimitată pe etape, acompaniată de politici macroeconomice sănătoase, de întărirea sistemelor financiare interne și de îmbunătățirea transparenței printr-o regulată aducere la cunoștința publicului a informațiilor economico-financiare. Prin aplicarea acestor măsuri, liberalizarea mișcării capitalurilor este nu doar inevitabilă ci și aducătoare beneficii.

BIBLIOGRAFIE

1. Buckley, Adrian, *Multinational Finance*, Prentice Hall, London, 1996.
2. Bourguinat, Henri, *Finance Internationale*, P.U.F- Themis economie, Paris, 1997.
3. Kim, Taeho, *International Money and Banking*, Routledge Ed. London, 1993.
4. Maxwell, Charles E., *Financial Markets and Institutions – The Global View*, West Publishing Company, New York, 1994.
5. Melvin, Michael, *International Money and Finance*, HarperCollins Publishers, New York, 1992.
6. Rose, Peter S., *Money and Capital Markets*, Irwin McGraw Hill Publisher, Boston, 1997.
7. Valdez, Stephen, *An Introduction to Global Financial Markets*, MacMillan Press LTD, 1997.

ROLUL ORGANIZAȚIEI ȘI AL INDIVIDULUI ÎN PLANIFICAREA CĂRIEREI PROFESIONALE

CODRUȚA OSOIAN*

ABSTRACT. Organizational's and Individual's Role in the Career Planning. The career planning represents the process by means of which the employees evaluate their strong and weak points, foresee the development opportunities within the organization in which they work and establish their objectives and plans through which they could guide their own careers towards the aimed direction.

Although the employees are the ones who bear the main responsibility of the way in which they lead their own careers, the organization has also an essential part in this respect, that is of facilitating this process.

Cariera este cadrul dinamic în care o persoană își trăiește viața profesională, o mișcare de-a lungul unui drum în timp. Pentru că parcurgerea acestui drum necesită anumite cunoștințe și competențe, putem defini cariera profesională ca fiind o succesiune evolutivă de activități profesionale și poziții ocupate într-o organizație, pe care le atinge o persoană, ca și atitudinile, cunoștințele, abilitățile și competențele dezvoltate de-a lungul timpului.

Cariera individuală se dezvoltă prin interacțiunea dintre cunoștințele și aptitudinile existente, dorința de realizare profesională a individului, experiența în muncă și oportunitățile pe care le dezvoltă organizația.

Planificarea carierei reprezintă procesul prin care angajații își evaluează punctele forte și punctele slabe, întrevăd oportunitățile de dezvoltare în cadrul organizației și își stabilesc obiectivele și planurile prin care să își orienteze propriile cariere în direcția dorită.

Deși angajații sunt cei care poartă principala responsabilitate a felului în care își conduc cariera proprie, organizației îi revine un rol esențial în acest sens și anume, acela de facilitator.

Conducerea organizației trebuie să decidă modul, nivelul de implicare și rolul pe care să și-l asume în dezvoltarea carierei angajaților săi. Fiecare organizație are unele nevoi specifice privind dezvoltarea carierei. Aceste nevoi vor influența atât proiectarea cât și implementarea unui plan de dezvoltare a carierelor la nivelul organizației.

Planificarea carierei nu este un lucru pe care un individ să-l facă în numele altei persoane. Inițiativa, eforturile trebuie să vină chiar de la angajatul respectiv, deoarece numai acesta își cunoaște limitele și știe ce dorește să obțină în cariera sa. De aceea, principala responsabilitate pentru planificarea carierei revine chiar angajatului.

* Universitatea " Babeș-Bolyai ", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România

Responsabilitățile organizației în planificarea carierei profesionale

Rolul organizației în planificarea carierei poate fi privit ca o extensie a activității de recrutare a personalului. După cum bine se cunoaște, recrutarea se poate realiza din două surse: din exteriorul organizației sau din interiorul acesteia. În timp ce recrutarea din exterior identifică și atrage candidații din afara organizației, recrutarea din interior îi vizează chiar pe angajații acesteia. Reușita celei de a doua depinde într-o mare măsură și de atenția acordată managementului carierei angajaților.

Managerii trebuie să se concentreze pe de o parte asupra funcțiilor respectiv a treptelor pe care fiecare individ le poate urca pentru a avansa într-o anumită organizație iar pe de altă parte asupra indivizilor, ca identități diferite, luând în considerare toate situațiile care pot extinde capacitățile unui angajat.

Preocuparea managerilor pentru asigurarea *dezvoltării carierei angajaților* este benefică pentru organizație, deoarece ea *asigură*:

- Atragerea, dezvoltarea și menținerea angajaților performanți în firmă;
- Angajații devin loiali, efectuând în același timp o muncă de calitate;
- Reducerea costurilor legate de fluctuația de personal;
- Îmbunătățirea performanțelor angajaților prin realizarea concordanței între posturile existente și interesele acestora.

Direcțiile principale prin care organizațiile pot să conducă și să dezvolte carierele angajaților astfel încât să contribuie la eficiența și eficacitatea organizațională sunt:

- Evaluarea periodică a performanțelor angajaților; pentru aceasta este necesară crearea unor fișe care să conțină pentru fiecare post cunoștințele, experiența, aptitudinile și abilitățile necesare pentru exercitarea muncii. Existența fișelor va contribui atât la îmbunătățirea procesului de selecție a personalului cât și la planificarea ulterioară a carierei angajaților în funcție de caracteristicile fiecăruia.
- Facilitarea calificării, lărgirii și îmbogățirii cunoștințelor angajaților (prin cursuri de instruire, rotație, lărgirea și îmbogățirea posturilor); în general întregul personal are nevoie periodic de cursuri de calificare și perfecționare în vederea atingerii obiectivelor de dezvoltare a carierei individuale;
- Oferirea informațiilor despre direcția strategică și rezultatele economice ale firmei; aceste informații ajută angajații să-și adapteze și să-și ajusteze planurile de carieră;
- Identificarea nevoilor organizaționale viitoare de personal;
- Identificarea la fiecare persoană a cunoștințelor, abilităților și intereselor personale;
- Corelarea nevoilor organizaționale cu abilitățile și cunoștințele individuale, dezvoltarea individuală în concordanță cu strategia companiei;
- Implementarea unor planuri de carieră; aceste planuri trebuie să integreze preferințele și punctele forte ale individului cu alternative viabile în carieră;
- Oferirea de informații legate de posturile libere ce apar în firmă și perspectivele de avansare;
- Comunicarea tuturor angajaților a criteriilor și standardelor de performanță;

- Intermedierea dezvoltării unor relații profesionale între angajații care se pot ajuta reciproc în carieră;
- Crearea unui climat organizațional care să faciliteze comunicarea deschisă cu angajații;

Managerii trebuie să ia în considerare diferențele dintre angajații lor, atât din punct de vedere al cunoștințelor, abilităților, cât și din cel al intereselor și nevoilor lor. Managerii fac adeseori greșeala să presupună că toți angajații au aceleași nevoi ca și ei înșiși, stare ce derivă din neînțelegerea diferențelor individuale.

Ca urmare, ei crează un sistem de recompense și promovare care intră în conflict cu orientările de carieră ale angajaților.

A trata diferit oameni cu capacități și nevoi diferite, nu oferă numai satisfacții celor implicați ci ajută organizația să-și atingă obiectivele.

Managerul trebuie să servească drept dascăl și model în acțiune, să se implice și să fie responsabil de acțiunile menite să dezvolte carierele subordonaților, indicându-le ce și când să întreprindă, pe baza unei juste evaluări a performanțelor, ținând cont de potențialul și obiectivele fiecăruia.

Relațiile eficiente între șef și subordonat influențează succesul carierelor individuale dintr-o organizație. Un element al unei relații eficiente este întărirea *relației mentor-discipol*. Multe cercetări au concluzionat importanța existenței mentorului la începuturile carierei. Deși mentor poate să fie și altcineva decât șeful ierarhic, acestuia îi revine adesea și rolul de mentor Prin mentor se înțelege o persoană matură și experimentată care dă sfaturi și oferă consultanță unei persoane mai tinere și cu mai puțină experiență..

Un mentor poate să ofere multe beneficii legate de consolidarea carierei unui tânăr la început de drum. Aceste beneficii sunt posibile datorită experienței, cunoștințelor și abilităților dobândite de-a lungul timpului, statutului său profesional, cunoașterii modului de funcționare a organizației și nu în ultimul rând influenței pe lângă "cei puternici".

Din păcate, în țara noastră se neglijează această relație mentor-discipol în cadrul multor organizații, deși existența ei ar aduce multe beneficii atât discipolului și mentorului pe de o parte cât și organizației pe de altă parte.

Cea mai des întâlnită relație de acest gen este în învățământul universitar, între profesor-titular de disciplină și tânărul preparator aflat la început de drum. Dacă această relație funcționează bine, profesorul, însușindu-și cu seriozitate, răspundere și interes rolul de mentor, cu siguranță că discipolul va trece mai ușor și mai repede peste etapele necesare (asistent, lector, conferențiar) atingerii vârfului carierei sale.

După Gary Johns, funcțiunile mentorului constau în [3]:

- **Susținere:** mentorul își poate nominaliza și susține discipolul pentru diferite transferuri și promovări avantajoase;
- **Expunere și vizibilitate:** mentorul îi dă discipolului ocazia de a lucra cu persoane cheie și de a cunoaște alte departamente;
- **Pregătire și feedback:** mentorul sugerează strategii de lucru și identifică punctele tari și slabe ale performanțelor discipolului;
- **Activități menite să dezvolte capacitatea profesională:** sarcinile incitante pe care mentorul i le dă discipolului îl pot ajuta pe acesta să-și dezvolte abilitățile și cunoștințele esențiale pentru progresul carierei.

Pentru dezvoltarea carierei angajaților, managerii (mentori sau nu) trebuie să urmărească mai multe direcții, dintre care amintim:

- Evaluarea realismului obiectivelor și nevoilor exprimate de angajați în legătură cu cariera lor;
- Consilierea angajaților în identificarea diverselor opțiuni în privința carierei lor în firmă și evaluarea atentă a fiecărei opțiuni;
- Stabilirea împreună cu angajatul a unei strategii prin care să fie atinse obiectivele carierei;
- Evaluarea performanțelor angajatului ținând cont de obiectivele prestabilite și comunicarea către angajat a rezultatelor evaluării;
- Sugerarea activităților de pregătire necesare angajaților și a strategiilor potrivite pentru promovare;
- Înțelegerea și identificarea diferențelor individuale esențiale care modelează reacțiile angajaților la așa-numitele oportunități;
- Încurajarea angajatului de a se auto-orienta și de a-și conduce singur planul de carieră, aceasta ducând la creșterea responsabilității angajatului și la îmbunătățirea performanțelor proprii.

Dacă programele de resurse umane se concentrează pe dezvoltarea capitalului uman pe termen lung, anticipând viitoarele tranzacții profesionale prin care va trece angajatul, atunci aceste eforturi vor duce la succesul individual și organizațional deopotrivă.

Responsabilitățile angajatului în planificarea și dezvoltarea propriei cariere

Planificarea carierei presupune parcurgerea din partea fiecărui individ a unor *pași necesari și importanți* pentru succesul acesteia, cum ar fi:

- Autocunoașterea/autoevaluarea;
- Cercetarea pieței și analiza opțiunilor privind cariera;
- Adoptarea deciziei (inițiativa);
- Stabilirea unui plan de carieră și comunicarea preferințelor sale conducerii organizației.

Primul pas important pentru dezvoltarea unei cariere profesionale este *autocunoașterea și autoevaluarea sinceră*.

Adoptarea unei decizii privind cariera presupune cunoașterea abilităților și competențelor personale, a intereselor, preocupărilor și valorilor proprii, a activităților ocupaționale preferate.

Fiecare individ trebuie să se cunoască cu exactitate și obiectivitate atunci când se orientează în carieră. Pe măsură ce persoana se cunoaște mai bine se formează un tipar clar și distinctiv al talentelor, nevoilor, scopurilor și valorilor proprii.

Dacă există potrivire între orientarea carierei, condițiile de muncă și recompensele primite, rezultatul va fi satisfacția, sentimentul siguranței și al competenței. Nepotrivirea va avea consecințe contrare, determinând individul să aleagă altă organizație sau alt domeniu profesional.

De exemplu, o persoană sociabilă, căreia îi place să stea în preajma altora, să-și împărtășească opiniile, interesele și preocupările nu va fi potrivită să lucreze într-un loc izolat sau într-o activitate ce presupune doar efort individual. De asemenea, persoanele creative, cu înclinații artistice, ce se caracterizează adesea ca fiind

independenți, imaginativi, emotivi, dar și mai puțin practici, nu sunt potriviți pentru posturi de conducere, posturi din cadrul compartimentelor financiar, contabil, de organizare etc., ci mai degrabă în cadrul compartimentului de marketing și grafică.

Angajații auto-orientați au capacitatea de a-și evalua șansele de dezvoltare a carierei prin răspunsuri pe care le obțin la o serie de întrebări de genul:

- „ Ce doresc în mod real să fac ? “
- „ Ce știu să fac mai bine ? “
- „ Ce talente am ? “
- „ Ce mă mobilizează ? “
- „ Cât sunt de eficace ? “
- „ Cât sunt de mulțumit de mine însumi ? “
- „ Unde vreau să ajung ? “
- „ Ce oportunități pot să aștept în carieră și cât îmi sunt de accesibile? “
- „ Care sunt restricțiile de care trebuie să țin cont ? “
- „ Ce factori sunt mai importanți pentru persoana mea ? “
- „ Am găsit organizația care mi se potrivește ? “
- „ Cum aș putea valorifica cel mai bine oportunitățile actuale ? “
- „ Care îmi sunt obiectivele pe termen scurt și lung ? “
- „ Ce eforturi sunt dispus să fac în viața profesională ? “
- „ Ce schimbări sunt dispus să fac între muncă și familie sau timpul liber ? ”

Aceste răspunsuri ca și altele trebuie analizate realist și onest, înainte ca scopurile și obiectivele personale să fie stabilite. Fiecare individ trebuie să-și analizeze abilitățile și punctele forte de care dispune și să admită că are lipsuri și defecte; după aceea poate decide care este poziția la care poate aspira în mod rațional.

Pentru că oamenii au succes, în general, în activitățile pe care le fac cu plăcere, în planificarea carierei lor trebuie să țină cont de diversele interese personale pe care le au.

Viața particulară a fiecărui individ poate juca de asemenea un rol important în alegerea și continuarea unei cariere reușite. Trebuie analizat cu atenție impactul pe care evoluția carierei l-ar putea avea asupra familiei persoanei respective.

Un aspect deloc de neglijat îl reprezintă *conflictele de muncă / familie*. Aceste conflicte au surse specifice care se modifică de-a lungul stadiilor vieții.

Conflictul de roluri derivă din programul încărcat, orele suplimentare, criza de timp și orarul inflexibil, rămânând prea puțin timp pentru responsabilitățile familiale. Pe de altă parte, diferitele roluri ale individului în familie (părinte, soț, soție, fiu, fiică, etc) limitează timpul și disponibilitatea acestuia de a satisface toate exigențele profesiei / ocupației pe care le deține.

Conflictele de muncă / familie pot să fie mai intense sau mai puțin intense în funcție de fiecare individ și strategia acestuia de a le face față.

În acest sens, fiecare persoană trebuie să-și planifice propria carieră ținând cont de următoarele aspecte importante:

- înțelegerea clară a priorităților personale;
- reducerea sau modificarea exigențelor și așteptărilor pe care le au fie șefii sau colegii, fie partenerii maritali, copiii, părinții;
- suportul acordat de familie, în special de partenerul marital (soț, soție) este esențial; pentru succesul în carieră și implicit în viața profesională, fiecare

individ trebuie să primească din partea partenerului suport moral, instrumental (ca timp și resurse) și informațional (sfaturi, idei);

- este foarte important ca, cel puțin în familiile cu copii, măcar unul dintre parteneri să dispună de flexibilitate în rolul său profesional.

Femeile întâmpină în general mai multe greutăți în a-și delimita și încorpora în mod corespunzător preferințele și obiectivele vizate în cariera profesională și rolul lor în viața particulară (mamă, soție, fiică). În general în ceea ce privește sexul feminin, asistăm la o intensificare a conflictului de roluri (profesie / familie) care are drept urmare o coborâre a nivelului așteptărilor profesionale și stabilirea unei situații mai modeste.

După o atentă analiză a tuturor informațiilor despre propria persoană, indivizii trebuie să treacă la o *cercetare* la fel de amănunțită a *pieței și opțiunilor privind cariera*.

Dacă în unele țări această cercetare este favorizată de existența unei structuri foarte coerente de informare, în România abia de acum încolo se pun bazele unor centre de consiliere în carieră sau de mediere în domeniul muncii. Bazele de date puse la dispoziție sunt încă departe de ceea ce ar fi nevoie pentru o documentare cu adevărat utilă în alegerea și planificarea carierei. Cei interesați de viitorul lor profesional ar trebui să găsească în aceste centre și în presa de specialitate date despre ocupațiile existente pe piața forței de muncă, despre cerințele de instruire, nevoia de calificare și specializare pentru fiecare dintre ele, condițiile de muncă, tendințele de dezvoltare a carierei în domeniul ales, beneficiile etc.

Cu sau fără aceste posibilități de informare, fiecare individ trebuie să caute să afle singuri răspuns la aceste întrebări folosind mai multe surse (manageri, colegi, cunoștințe, etc.) și pe această bază să ia o hotărâre.

Știind ce se întâmplă în propria organizație, rolul acesteia în ramura din care face parte, se vor putea anticipa mult mai ușor oportunitățile și evita catastrofele.

Pentru succesul în carieră, fiecare persoană trebuie să parcurgă o serie de pași importanți pentru evitarea unui eșec:

- identificarea celor mai bune decizii în funcție de obiectivele, scopurile și aspirațiile proprii;

- identificarea și evaluarea alternativelor (identificarea posibilelor consecințe ale fiecărei alternative pe termen scurt și lung asupra persoanei în cauză și a celor care contează pentru ea.);

- selectarea celei mai bune alternative;

- trecerea la acțiune (elaborarea unui C.V. și a unei scrisori de prezentare în vederea participării la procesul de selecție pentru postul respectiv).

Indiferent de postul pe care îl ocupă o persoană în prezent, aceasta nu trebuie să înceteze să-și facă *planuri* de perspectivă în ceea ce *privește cariera proprie* și să *comunică preferințele sale conducerii* organizației din care face parte.

Stabilirea scopurilor individuale ale carierei (destinația unde vrea să ajungă fiecare) este un prim pas important, după care urmează să se planifice modalitățile de atingere a obiectivelor respective. Această planificare constă într-o serie de *acțiuni* care vor conduce în final la scopurile stabilite:

- alegerea itinerarului de parcurs până la destinația respectivă, selectând din mai multe „rute” posibile;

- instruirea permanentă, menținerea abilităților curente și dezvoltarea unor noi, necesare pentru atingerea obiectivelor individuale specifice;
- dezvoltarea unor competențe solide în domeniu, pentru a putea fi considerat expert, însă și dezvoltarea unor competențe într-o arie mai largă pentru a căpăta flexibilitate;
- participarea la diferite proiecte importante sau prezentări publice; aceasta ajută ca managerii și decidenții puternici din organizație să aibă ocazia să afle realizările și abilitățile persoanei respective.

Existența unor metode adecvate de evaluare a performanțelor profesionale în organizație asigură cunoașterea cât mai precisă a poziției deținute în cadrul dezvoltării carierei, a distanței rămase de parcurs precum și a condițiilor, cunoștințelor și abilităților suplimentare necesare pentru atingerea scopului final.

Sistemul de evaluare a performanțelor îi ajută pe angajați să-și studieze profilul și să-și construiască propria carieră. Compararea dintre profilul, descrierea și specificarea postului cu modul de realizare a sarcinilor, calitățile și aptitudinile titularului acestuia constituie un element de bază pentru dezvoltarea planului de carieră a angajatului. Furnizarea consultanței necesare de către manager sau de către Departamentul de Resurse Umane îl ajută pe angajat să-și planifice dezvoltarea carierei și eventual să o remodeleze în cazul apariției unor schimbări.

O planificare reușită a carierei rezultă din conjugarea eforturilor angajatului, superiorului său direct și ale conducerii organizației: angajatul se autoevaluează și își planifică propria carieră, superiorul direct oferă sprijin și încurajări iar organizația asigură resursele și cadrul de dezvoltare.

Cei mai mulți indivizi își formează doar mental un plan de acțiune. Este foarte eficient însă să își fixeze în scris obiectivele și modalitățile prin care poate și dorește să le atingă.

În acest fel fiecare individ va fi obligat să ia în considerare pașii de întreprins, riscurile asociate acestora precum și resursele ce vor fi implicate. Dacă va constata că planul său este prea ambițios, că și-a propus prea multe obiective și nu are suficiente resurse pentru a se ocupa de toate va trebui să șteargă de pe listă obiectivul sau obiectivele cele mai puțin importante pentru ca cele rămase să poată fi îndeplinite cu succes.

BIBLIOGRAFIE

1. Anthony, P.W., ș.a., *Human Resource Management, a strategic approach*, The Dryden Press, Forth Worth, 1999.
2. Cole, G.A., *Managementul Personalului*, Edit. CODECS S.A, 2000.
3. Johns, G., *Comportament organizațional*, Edit. Economică, 1998.
4. Martin, D.M., *One-Stop Personnel Management*, ICSA Publishing Ltd, 1992.
5. Mathis, R., Nica, P., Rusu, C., *Managementul resurselor umane*, Edit. Economică, București, 1997.
6. Purdea, D., Osoian, C., *Managementul resurselor umane*, Edit. G.Barițiu, 1999.
7. Rotaru, A., Prodan, A., *Managementul resurselor umane*, Edit. Sedcom Libris, Iași, 1998.

ON SOME APPLICATIONS OF THE EXCEL PROGRAMME TO THE REIMBURSEMENT OF THE LOANS

D. A. FILIP*, V. A. CLECIU**

ABSTRACT. The paper gives an interesting idea about how we can solve quickly the problems of reimbursements of the indivisible loans. In this direction, we present the four basic methods of direct repayment. For this, the table will be shown in EXCEL program with the general formulas of calculus. Then we will use the financial EXCEL functions.

Indivisible loans have great applicability in our life, mainly because of their possibility of reimbursement. For every good that we buy by installments, the price is, in fact, the initial borrowed amount. The value of the installments and the time of payment represent, on one hand an annuity and, on the other hand, a repayment of the loans that we made.

The value of the good (initial borrowed value) is known. Also we know: the number of installments, the interest rate, the times of payment (at the beginning or the end of the period) and the period of reimbursement.

Concerning the time of repayment of indivisible loan, we know four types of direct reimbursement and two types of indirect one (through a third party). For buying goods we usually use direct repayments.

The direct repayments are:

1D – the model of reimbursement through one payment to the creditor at settling day

2D - the model of reimbursement with the payment of the amount at the settling day and regular payment of the interest

3D - the model of reimbursement through constant shares

4D - the model of reimbursement through constant installments

The first model is a degenerate one where the debtor and the creditor meet only in the settling day.

In the second model, 2D, we make a regular payment of the interests. The price of the good (initial borrowed value) will be paid only on the settling day.

The models 3D and 4D are the ones that we usually use; 3D are also known as the model with decreasing installments and 4D as the model with constant installments. Related to the present and future incomes, rate of interests and inflation rate, the debtor could choose one of the two possibilities of payment.

All this methods are presented in details in D. A. Filip's and A. S. Muresan's books [3] , [4] .

By using the EXCEL program we introduce in tables the formulas of calculus. The input data are: s – initial borrowed amount, n – the number of payments, p – annual rate for interest calculus, i – annual unit interest (annual interest rate), u – factor of fructification, v – factor of actualization.

* , ** Babes-Bolyai University, Faculty of Economics, Department of Mathematics, 3400 Cluj-Napoca, Romania

In the tables we also use: k – the present year, $k=1, \dots, n$, R_k – the value of debt which is unrepayable in the k year, Q_k – the share liquidation of the loan which is reimbursed in the k year, r_k – the installment which is reimbursed in the year k and usually it is made from the share and the interest.

The above-mentioned methods were exposed for the specific case of an annuity constant, integer, and posticipate.

Table 1

Model		1D		
	s=		u=	$1+C4/100$
	p=		i=	$C4/100$
	n=		v=	$1/E3$
K	R_k	D_k	Q_k	r_k
1	C3	$B8 \cdot E4$	0	0
A8+1	$B8 \cdot E3$	$B9 \cdot E4$	0	0
A9+1	$B9 \cdot E3$	$B10 \cdot E4$	0	0
A10+1	$B10 \cdot E3$	$B11 \cdot E4$	0	0
A11+1	$B11 \cdot E3$	$B12 \cdot E4$	$B11 \cdot E3$	$C12+D12$

Table 2

Model		2D		
K	R_k	D_k	Q_k	r_k
1	C3	$B23 \cdot E4$	0	$C23+D23$
A23+1	C3	$B24 \cdot E4$	0	$C24+D24$
A24+1	C3	$B25 \cdot E4$	0	$C25+D25$
A25+1	C3	$B26 \cdot E4$	0	$C26+D26$
A26+1	C3	$B27 \cdot E4$	C3	$C27+D27$

Table 3

Model		3D		
K	R_k	D_k	Q_k	r_k
1	C3	$C3 \cdot E4$	$C3/C5$	$C38+D38$
A38+1	$C3-C3/C5$	$(C3-C3/C5) \cdot E4$	$C3/C5$	$C39+D39$
A39+1	$C3-2 \cdot C3/C5$	$(C3-2 \cdot C3/C5) \cdot E4$	$C3/C5$	$C40+D40$
A40+1	$C3-3 \cdot C3/C5$	$(C3-3 \cdot C3/C5) \cdot E4$	$C3/C5$	$C41+D41$
A41+1	$C3-4 \cdot C3/C5$	$(C3-4 \cdot C3/C5) \cdot E4$	$C3/C5$	$C42+D42$
...				

For the 4D – model (the method with constant installments) there is a specified function PMT (rate, nper, pv, fv, type), where rate is the interest rate per period for the loan, nper is the total number of installments for the loan, pv is the present value; the total amount that a series of future payment is worth now, fv is the future value or a cash balance you want to attain after the last payment is

made, 0 (zero) if omitted, and type is a logical value: payment at the beginning of the period = 1; payment at the end of the period = 0 or omitted.

Table 4

Model	4D			
K	R _k	D _k	Q _k	r _k
1	C3	C3*E4	E53-C53	(C3*E4)/(1-E5^C5)
A53+1	B53-D53	(B53-D53)*E4	E54-C54	(C3*E4)/(1-E5^C5)
A54+1	B54-D54	(B54-D54)*E4	E55-C55	(C3*E4)/(1-E5^C5)
A55+1	B55-D55	(B55-D55)*E4	E56-C56	(C3*E4)/(1-E5^C5)
A56+1	B56-D56	(B56-D56)*E4	E57-C57	(C3*E4)/(1-E5^C5)
...				

For example, if we consider the case of a loan about 19 million lei reimbursable in 4 years with an annual interest 38 % (constant) through constant regular installments. The constant periodical installment make us use the model of direct reimburse 4D.

For the reimbursement of this loan we present three methods:

A. The first one presented in the book [3], uses a mini - calculator (the result is better if we calculate with more then seven decimal fractions). This method are based on the principle of the financial balance: the initial borrowed amount is the initial value at zero time $s=V(0)=IN$ for an annuity constant, integer, posticipate with constant installment r .

Then $s = \frac{r(1-v^n)}{i}$. Thus, for this kind of constant installment which is

paid at the end of the year we obtain the formula:

$$r = \frac{s \cdot i}{(1 - v^n)}$$

For our example $r=9.968.654,90$.

Knowing the meaning of each element from the reimbursement table and the input data: $s=19$ million, $n=4$ years, $p=38\%$, $i=0,38$, $u=i+1=1,38$, $v=1/u=0,7246376$ we can calculate the values of each reimbursement table unit.

Table 5

k	R _k 10 ⁶	D _k 10 ⁶	Q _k 10 ⁶	r _k
1	19	7,220001	2,748653	9968654,90
2	16,251348	6,175512	3,793142	9968654,90
3	12,458204	4,734117	5,234537	9968654,90
4	7,223665	2,744992	7,223662	9968654,90

B. The second method proceeds from using the table 4 for $n=4$.

Table 6

Model 4D				
k	Rk	Dk	Qk	rk
1	C3	$C3 \cdot E4$	E53-C53	$(C3 \cdot E4) / (1 - \text{POWER}(E5; C5))$
2	B53-D53	$(B53 - D53) \cdot E4$	E54-C54	$(C3 \cdot E4) / (1 - \text{POWER}(E5; C5))$
3	B54-D54	$(B54 - D54) \cdot E4$	E55-C55	$(C3 \cdot E4) / (1 - \text{POWER}(E5; C5))$
4	B55-D55	$(B55 - D55) \cdot E4$	E56-C56	$(C3 \cdot E4) / (1 - \text{POWER}(E5; C5))$

Giving as input data the elements of our example, the table generates automatically:

Table 7

Model 4D				
K	Rk	Dk	Qk	rk
1	19000000	7220000	2748654,9	9968654,895
2	16251345,1	6175511,14	3793143,76	9968654,895
3	12458201,35	4734116,513	5234538,38	9968654,895
4	7223662,967	2744991,928	7223662,97	9968654,895

We observe that the difference between tables 5 and 7 is very small, so, we can conclude that the engendering of table 6 through the recurrence formulas is correct.

C. The last method consists of using the EXCEL financial function PMT. This time, the calculator asks for the input data and returns the value of constant installment like output data: $r=9.968.654,90$.

s	N	i	r
19000000	4	0,38	-9.968.654,90 LEI

It can be observed that this installment is negative which means that these values are to be paid (in EXCEL program the benefit is marked with plus and what we have to pay with minus).

In conclusion, even if the methods are different, the constant installments are the same. (except the minus of the third method).

So, we observe that all the three methods are correct, the speed of work being the only one that makes the difference. In decreasing order of work speeding the method A. is the slow one, followed by B. and C. The advantage of methods A. and B. is the fact that we have the reimbursement table on detail. We have, on the columns, the unpaid debts on each year, their interests, the shares of the loan reimbursement in each year and the constant installment. The disadvantage of the method C. is that we only obtain the value of the constant installment.

REFERENCES

1. P. Degardin, *Mathematiques financieres*, Ed. AENGDE, Paris, 1982
2. Diana Andrada Filip, *Calcul Financiare*, Ed. Dacia, 2000
3. Edith Ginglinger, Jean-Marie Hesquenoph, *Mathematiques financieres*, Ed. Economica, Paris, 1995
4. Michael Halvorson, Michael Young, *Running Microsoft Office 2000 Small Business*, Microsoft Press, USA, 1999
5. Andre Labourdette, *Calcul Economique*, Ed. Montchrestien, Paris, 1989
6. Walder Masieri, *Mathematiques financieres*, Ed. Sirey, Paris, 1989
7. Anton S. Mureşan, *Matematici aplicate în finanţe, bănci şi burse*, Risoprint, Cluj-Napoca, 2000
8. Anton S. Mureşan, *Optimizarea operaţiilor financiare*, Ed. Transilvania Press, Cluj-Napoca, 1995
9. Ron Person, *Special Edition Using EXCEL for Windows 95* (traducere), Ed. Teora, 1997
10. Michel Piermay, Oliver Hereil, Alain Lazimi, *Mathematiques financieres*, Ed. Economica, Paris, 1989
11. Shone Ronald, *An Introduction to Economic Dynamics*, Cambridge University Press, UK, 2001

INTRANET, PREȚUL SUCCESULUI ÎN GRUPURI

LOREDANA MOCEAN, RAMONA LACUREZEANU *

ABSTRACT. *Intranet, the Price of Success in Groups.* This paper gives a brief survey of the intranet technology, the influence of intranet on the activity of the groups of firms, and, finally, a framework for intranet in groups is proposed.

Fără a pretinde că o să dăm o definiție riguroasă putem considera că *Intranet* este un concept care cuprinde *totalitatea resurselor informaționale puse la dispoziția utilizatorilor unei rețele locale și inaccesibile, în principiu, din afara rețelei locale*. Standardele de transmitere și prezentare a informației în Intranet sunt identice cu cele din Internet așa încât deosebirea este mai mult din punctul de vedere al modului și posibilităților de acces.

Ne propunem să oferim o strategie intranet care poate fi realizată cu cheltuieli inițiale minime. Sa revedem mai întâi câteva din avantajele unei strategii intranet pentru a ne convinge că merită să facem efortul, de fapt unica investiție inițială.

S-a scris mult în ultimul timp, despre acest concept considerat a fi viitorul corporațiilor. Care este motivul? Faptul că accesul la informație printr-un browser este simplu și foarte rapid. Informația este ușor de găsit și ușor de actualizat.

Intranetul crește productivitatea reducând timpul de lucru / operație. Intr-un site intranet bine organizat ar trebui să fie necesare maximum trei clicuri de mouse pentru a ajunge instantaneu la orice informație la care ne dă dreptul sistemul de securitate. Soluția intranet poate reduce costurile legate de consumul de hârtie, consumabile - ca toner, cartușe de imprimantă, suporturi magnetice de stocare - reducerea cheltuielilor cu telefoanele prin folosirea email-ului și de fax prin folosirea numeroaselor oferte fax via Internet. Se vor putea reduce cheltuielile cu telefoanele internaționale prin sistemele call-back și, în viitor, chiar reducerea la 0 prin sistemele webphone.

Dar cele mai mari avantaje ale intranetului nu sunt cele lineare, cele care pot fi calculate, ci cele care rezultă din faptul că el schimbă filozofia de lucru a firmei cu una complet nouă. John Naisibit spune că „rețelele oferă ceea ce birocrațiile nu pot oferi niciodată - și anume legătura pe orizontală”. Din punct de vedere structural, lucrul cel mai important în legătură cu o rețea este faptul că fiecare individ se afla în centrul ei. Toate acestea se potrivesc tehnologiei intranet. Naisibit mai spune că "în cadrul rețelelor recompensele vin din puterea tuturor nu din puterea de a-i da la o parte pe alții." El anticipează că în viitor instituțiile se vor organiza după un model de conducere bazat pe modelul rețelelor.

Pentru a realiza saltul calitativ, care se face prin trecerea la o filozofie de lucru în intranet, trebuie să accentuăm faptul că intranetul favorizează și întărește conexiunile de feedback în sistem, conexiuni care reprezintă coeziunea unui sistem și a căror absență îl transforma într-un sistem cu o birocrație greoaie și o conducere totalitară capabilă să falimenteze orice firmă. Absența feedbackului este un element de cultură negativă a firmei.

* Universitatea „Babeș-Bolyai”, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România

După Kathryn Esplin (<http://www.sunworldonline.com>) cele 8 lucruri cheie de care trebuie să ținem cont când construim un intranet sunt:

- Stabilirea cerințelor infrastructurii;
- Determinarea serverului web necesar;
- Alegerea unui browser;
- Modul în care va fi utilizat intranetul;
- Softul necesar pentru dezvoltarea aplicațiilor;
- Firewall-ul;
- Posibilele schimbări ale rolului webmasterului;
- Instruirea personalului.

De obicei articolele despre intranet desfășoară un impresionant arsenal tehnic care pare a necesita o pregătire tehnică deosebită și cheltuieli cu *superservere* și *firewalls* de la 5.000 la 20.000 \$. Și acest lucru este adevărat dacă dorim ca intranetul să funcționeze la întreaga lui capacitate. Totuși, cea mai bună soluție pentru trecerea la soluții Intranet/Internet este să se înceapă cu un minim de efort și cheltuieli. Oricine, cât de cât avizat, poate începe crearea unui intranet pe LAN-ul firmei, fără protocol TCP/IP, server WEB și, mai ales, fără cheltuieli.

Intranetul e genul de lucru pe care nu îl poți descrie până când nu îl arăți. Odată ce este arătată câtorva persoane cu rol decizional o versiune demo a intranetului ele vor deveni foarte interesate și vor dori un browser pentru acces. De obicei pasul următor este o demonstrație pentru personal și, astfel, interesul devine contagios.

Arhitectura intranet-ului

Impactul intranet-ului asupra firmelor afectează activitatea, eficacitatea, dezvoltarea și cultura firmei. De aceea considerăm că *comunicația este cheia succesului* iar utilizarea intranetului este cheia comunicației efective și eficiente. În acest context autoarea propune un model de intranet în grupuri de firme, pe de-o parte inspirat din cele puține care ne-au fost puse la dispoziție de către firmele care au, iar pe de altă parte ca o propunere pentru cele care încă nu l-au construit. În primul rând este necesară asigurarea legăturii intranet între filiale. În modelul următor autoarea propun o arhitectură intranet de tip stea, între firma- mamă și celelalte firme din cadrul grupului.

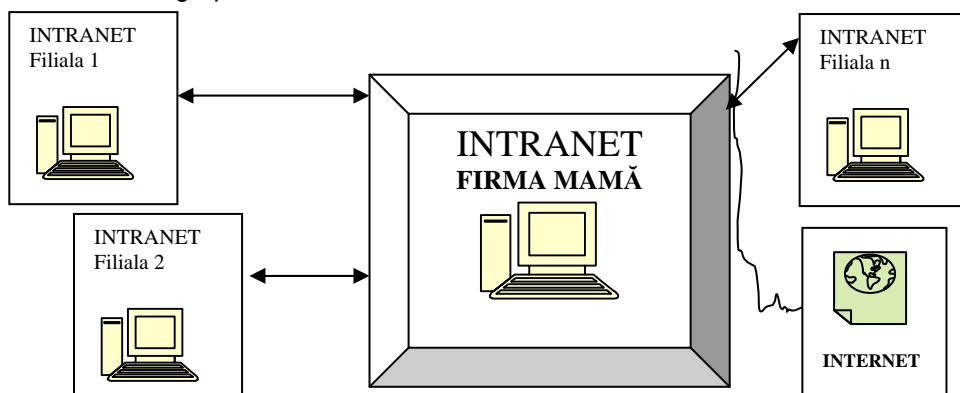


Figura 1. Arhitectură intranet de tip stea

După definirea arhitecturii intranet între firmele din cadrul grupului este necesară definirea arhitecturii în cadrul fiecărei firme din cadrul grupului. Aceasta ar fi următoarea:

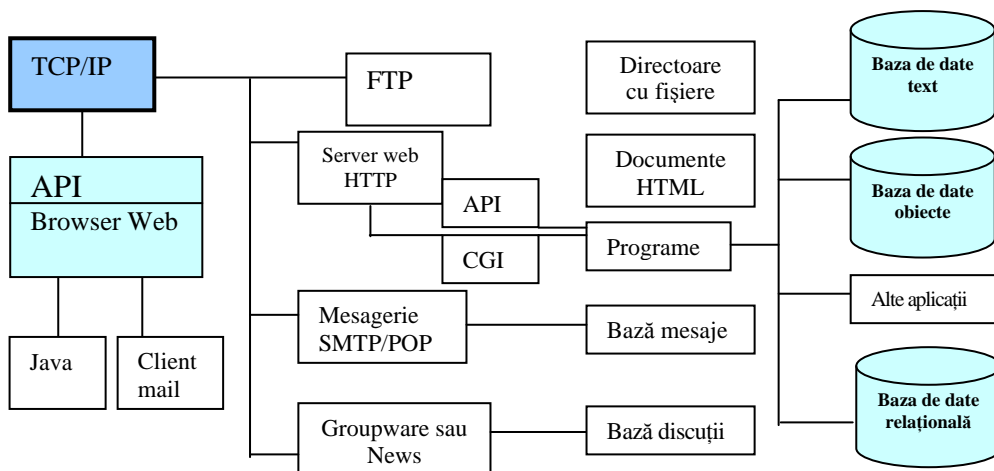


Figura 2. Arhitectura intranet firmă membră

La baza tehnologiei Intranet este serverul Web configurat pe rețeaua locală a firmei. Funcțiile serverului Web sunt extensibile prin accesul la bazele de date existente sau la alte aplicații. Prin utilizarea standardului CGI, un program sau un script se poate executa pe server, ca urmare a unei cereri adresate într-o pagină Web. Ieșirile programului sau scriptului CGI în format text/html pot fi returnate dinamic. Pentru realizarea unui web interactiv în paginile HTML pot fi incluse applet-uri și scripturi Java (Java fiind foarte bine adaptat tehnologiei Internet și Intranet).

Câteva facilități ale intranetului implementat:

- ❖ **Publicarea documentelor grupului și firmei.** Rapoartele anuale, buletinele firmei mamă și componentelor, facilități oferite de firma mamă și cea locală, pliante cu informații, placheta grupului, fiind un instrument excelent pentru reducerea costului de publicare.
- ❖ **Acces la anuarele de căutare.** Accesul rapid la baza de date telefonică și mesageria firmelor, adrese, calendare ale întâlnirilor, se poate face în mod direct dacă sunt concepute ca documente Web sau prin scripturi când serverul Web este folosit ca intermediar, dacă au fost realizate ca baze de date.
- ❖ **Pagini Web ale firmelor componente sau ale departamentelor.** Intranetul este un mijloc ideal pentru a pune la dispoziție informațiile cu privire la domeniul de interes ale firmelor sau angajaților prin includerea pe serverul Web a paginilor HTML cu acces public. Motoarele de căutare permit contactarea grupelor și persoanelor dintr-un anumit domeniu de interes iar includerea motoarelor de traducere fac mai ușoară colaborarea în cadrul grupurilor internaționale.

- ❖ **Distribuția de soft.** Administratorii firmelor pot să se folosească de intranet pentru livrarea și actualizarea produselor soft, în funcție de cerințele utilizatorilor.
- ❖ **Poșta electronică.**
- ❖ **Lucrul în echipă.** Intranetul permite lucrul în echipă prin utilizarea conceptului de groupware. El înlesnește comunicația, colaborarea și coordonarea între membrii grupului. Puterea unei platforme groupware reiese din capacitatea sa de administrare dinamică a celor trei elemente. El permite intervenția a trei tipuri de elemente :
 - Tehnologia informației – prin soft;
 - Tema lucrului – ce se face împreună, cum și pentru ce;
 - Factorul uman – persoanele implicate.
- ❖ **Multimedia.** Oferă posibilitatea organizării video-conferințelor și a realizării noilor aplicații, cum ar fi administrarea formularelor și cataloagelor interactive

Folosirea infrastructurii intranet și a site-urilor web reprezintă cel mai mare avantaj pe care îl oferă noile tehnologii informatice grupurilor de firme. Dezvoltarea fără precedent din ultimele două decenii a tehnologiilor informaționale determinate de necesitatea stocării și transmiterii rapide a informațiilor cu cele mai mici costuri a revoluționat activitatea firmelor care au filiale sau lucrează cu mai multe puncte de lucru.

Cu ajutorul intranetului și a site-urilor web, firmele componente ale grupului, pot avea în permanență la dispoziție situații centralizatoare, contul de rezultate, situația furnizorilor și a clienților, situația stocurilor și orice alte date din diferitele compartimente ale tuturor firmelor componente ale grupului.

Nu în ultimul rând, intranetul îmbunătățește productivitatea grupului de firme, simplifică fluxul de lucru, permite crearea și revizuirea permanentă a informațiilor existente pe site-ul firmei mamă cât și pe site-urile firmelor componente din cadrul grupului.

BIBLIOGRAFIE

1. Brehmner, M., *Mica enciclopedie intranet*, Ed. All, București, 1998
2. Mihălcică, M. *Ce este TCP/IP?*, Revista CHIP, nr.5, mai 2001
3. Roșca, I. Gh., Țăpuș, N., *Internet&Intranet – Concepte și aplicații*, Ed. Economică, București, 2000
4. *** Colecția revistei Chip anii 2000-2002
5. *** Colecția revistei PCMagazin anii 2000-2002

STUDIAREA OPȚIUNII ELEVILOR DE CLASA A VIII-A FOLOSIND ANALIZA FACTORIALĂ A CORESPONDENȚELOR

A. BUIGA*, O. PRELOUCEC*

RESUMÉ. Étude l'option des élèves de classe VIII-ieme par l'analyse factorielle des correspondances (AFC). Le but de l'analyse des correspondances est de décrire les liaisons ou correspondances entre deux variables ou deux ensembles de variables. L'analyse s'applique à des données nominales et les variables sont le plus souvent présentées sous la forme d'un tableau de contingence. Les lignes et les colonnes jouent des rôles symétriques. On n'utilise pas les données bruts mais les profils, c'est-à-dire les pourcentages de répartition des individus suivant les modalités de la variable en colonne. Pour calculer les distances entre deux points du même nuage s'utiliser la distance du Chi-deux. L'interprétation des résultats peut se faire à partir de tableaux de chiffres (corrélation de chaque éléments de chaque l'ensemble avec les axes factoriels) et à partir de projections graphiq. Dans la cas pratique un échantillon des 334 élèves sont étudié pour évidenceié les motivations qui justifié leurs options de continuer les études.

Scopul acestei lucrări este acela de a pune în evidență "aproprierea" dintre stările variabilelor urmărite. În cazul analizat, un eșantion de 334 elevi, din clasa a VIII-a, din Cluj-Napoca, au fost supuși observării statistice în raport cu mai multe variabile. Eșantionul a fost constituit în urma organizării unui sondaj stratificat proporțional, cu o probabilitate de 95% și cu o eroare de estimare sub formă relativă de 4%. Observarea statistică s-a desfășurat în luna aprilie, 2002, cu ajutorul studenților din anul IV, de la specializarea "Statistică social economică". Scopul sondajului era acela de a identifica orientările elevilor, în direcția continuării studiilor.

Din multitudinea de variabile am ales două ca fiind importante pentru a putea preciza către ce tipuri de licee se îndreaptă elevii și care sunt motivele ce îi determină să aleagă un liceu sau altul. Acestea sunt: *profilul liceului și motivul pentru care alege un liceu.*

Pentru atingerea acestui obiectiv am folosit ca metodă **analiza factorială a corespondențelor (AFC)**. Scopul acestei analize este de a descrie legăturile sau corespondențele dintre două variabile sau două ansambluri de variabile, respectiv de a studia simultan liniile și coloanele unui tabel de contingență, pentru a descrie structura liniilor în funcție de legătura lor cu coloanele sau invers, structura coloanelor în funcție de legătura lor cu liniile tabelului analizat.

Analiza se aplică în general asupra variabilelor calitative, nominale, dar nu sunt excluse nici cele ordinale. Punctul de pornire îl reprezintă tabelul de contingență, unde liniile și coloanele joacă un rol simetric. Se acordă aceeași importanță oricărei linii sau coloane, dacă frecvențele absolute aferente sunt diferite. De asemenea în prelucrare se utilizează frecvențele relative determinate pentru fiecare linie și coloană

* Universitatea „Babeș – Bolyai”, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj Napoca, România

în parte (se obține raportând frecvența absolută la totalul liniei sau a coloanei), vectorii de frecvență fiind denumiți "profile".

Pentru măsurarea legăturii sau apropierii dintre stările variabilelor analizate se utilizează distanța χ^2 , care se aplică datelor profilelor, respectiv se va calcula distanța dintre liniile unui tabel sau dintre coloanele acestuia.

Distanța dintre două linii i și i' este:

$$\chi^2(i, i') = \sum_j \frac{1}{f_{.j}} (x_{ij} - x_{i'j})^2$$

unde:

$$f_{.j} = \frac{n_{.j}}{n} \qquad x_{ij} = \frac{f_{ij}}{f_{i.}} = \frac{n_{ij}}{n_{i.}}$$

În mod asemănător se calculează distanța dintre două coloane j și j' .

Această distanță se bucură de proprietatea de *echivalență distribuțională*, respectiv:

- distanța dintre două linii nu depinde decât de profilul asociat la coloane;
- distanța între două linii este nulă dacă profilele asociate la coloane sunt asemănătoare;
- dacă două coloane (j_1, j_2) au același profil asociat la linii, distanța între linii nu se modifică dacă înlocuim aceste coloane cu suma lor ($f_{ij} = f_{ij1} + f_{ij2}$).

Metoda este asemănătoare cu analiza factorială a componentelor principale, dar intervin anumite particularități ce țin de natura datelor, respectiv:

- analiza este simetrică, cele două ansambluri **I** (ansamblu de profile al primei variabile) și **J** (ansamblu de profile al celei de-a doua variabile) joacă roluri ce sunt interschimbabile, cei doi "nori" de puncte vor fi studiați o singură dată (în loc de a se aplica o analiză în componentele principale fiecărui nor de puncte în parte);
- proprietate specifică **AFC** este aceea că factorii unei analize se deduc ușor din factorii obținuți dintr-o altă analiză (aplicată asupra acelorași date), utilizând relațiile de "tranziție" (termen specific acestei analize).

Derularea metodei cuprinde următoarele etape:

1. transformarea datelor inițiale, a tabelului de contingență în tabele de frecvențe condiționate, rezultând două tabele, unul pentru prima variabilă condiționată de a doua (profilele liniilor), altul pentru a doua variabilă condiționată de prima (profilele coloanelor);

2. calculul matricilor de varianță și covarianță pentru fiecare din cele două tabele;

3. calcularea valorilor proprii, a vectorilor proprii și deducerea axelor factoriale aferente (numarul de axe este egal cu minimum dintre numărul de stări a fiecărei variabile minus 1);

4. interpretarea rezultatelor, care constă în verificarea calității prelucrării și în proiectarea simultană sau separată a celor două ansambluri de puncte **I** și **J**.

Calitate prelucrării se verifică în primul rând prin procentul din varianța explicită (aici cu semnificație de procent din relațiile dintre cele două ansamble analizate) furnizat de fiecare axă și de cele reținute ca fiind principale (acest procent trebuie să se apropie de 100%). Urmează verificarea calității reprezentării fiecărei stări (modalități) de variabile și a contribuției lor la varianța axelor reținute în analiză.

Pentru mai multe amănunte ce privesc AFC se pot consulta materialele recomandate în bibliografie.

În cele ce urmează va fi derulată o aplicație a **AFC** asupra eșantionului de date prezentat la începutul lucrării.

Astfel avem tabelul de contingență (tabelul 1) ce reflectă distribuția elevilor în raport cu cele două variabile studiate.

Tabelul 1

Tabelul de contingență

Doriti sa urmati un profil:	Ce va determina sa alegeti un liceu						total
	vol. de cunostiinte	multe posibil. de admitere la facultate	prof. bine pregatiti	dotarea liceului	renumele liceului	Facilitati administrative	
de specializare pe meserii	14	9	7	6	4	13	53
real	66	26	22	15	23	10	162
uman	55	20	10	14	12	8	119
total	135	55	39	35	39	31	334

Având ca punct de pornire aceste date se vor calcula frecvențele condiționate pentru fiecare variabilă în parte. Astfel avem aceste frecvențe pentru prima variabilă, denumite și "profilele" liniilor (tab. 2). Din acest tabel observăm că elevii ce preferă licee cu profil *real*, le aleg pe acestea în funcție de renumele liceului, a profesorilor bine pregătiți și de volumul de cunoștințe ce le pot obține; cei de la profilul *uman*, aleg liceele în funcție volumul de cunoștințe ce le pot obține și de multitudinea de posibilități de admitere în învățământul superior; cei de la *specializarea pe meserii* preferă liceele care le oferă facilități administrative (terenuri și săli de sport, ateliere bine dotate etc.) și un volum adecvat de cunoștințe în domeniu. Se mai poate observa că profilul liniei *real* este asemănător cu profilul liniei *uman*, încât pot fi studiate împreună.

Tabelul 2.

"Profilele" liniilor

Doriti sa urmati un profil:	Ce va determina sa alegeti un liceu						total
	vol. de cunostiinte	multe posibil. de admitere	prof. bine pregatiti	dotarea liceului	renumele liceului	Facilitati administrative	
de specializare pe meserii	.264	.170	.132	.113	.075	.245	1.000
real	.407	.160	.136	.093	.142	.062	1.000
uman	.462	.168	.084	.118	.101	.067	1.000
Media frecv.	.404	.165	.117	.105	.117	.093	

În tabelul 3 avem frecvențele condiționate pentru cea de-a doua variabilă, denumite "profilele" coloanelor. De aici se conturează următoarele idei: elevii interesați de volumul de cunoștințe, de multitudinea de posibilități de admitere la facultate, de

profesori bine pregătiți, de renumele liceului, preferă liceele cu profil uman și real, iar cei interesați de facilități administrative, vor alege liceele de specializare pe meserii (astfel de concluzii s-au desprins și mai sus).

Tabelul 3.

"Profilele" coloanelor

	Ce va determina sa alegeti un liceu						
Doriti sa urmati un profil:	vol. de cunostiinte	multe posib. de admitere	prof. bine pregatiti	dotarea liceului	renumel e liceului	Facilitati administrative	Media frevc.
de specializare pe meserii	.104	.164	.179	.171	.103	.419	.159
real	.489	.473	.564	.429	.590	.323	.485
uman	.407	.364	.256	.400	.308	.258	.356
Total	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	

În cele ce urmează se vor calcula valorile proprii, vectorii proprii și axele factoriale pornind de la tabelul profilelor liniilor deoarece numărul acestora este mai mic decât al coloanelor. Astfel rezultă două axe ce vor fi reținute în analiză. Rezultatele calculului fiind prezentate în tabelul 4 (prelucrarea s-a realizat cu SPSS 8.0).

Tabelul 4.

Axele factoriale

	Valoare proprie	Varianța	χ^2	Semnif.	Proportia din varianta	
Axa					pe axe	Cumulata
1	.244	.060			.849	.849
2	.103	.011			.151	1.000
Total		.070	23.469	.009	1.000	1.000

Înterpretarea rezultatelor și aprecierea calității lor se realizează prin intermediul contribuțiilor liniilor și coloanelor la varianța axelor, regăsite în tabelul 5 și 6.

Tabelul 5.

Coordonate și contribuții pentru linii

	Media frevc.	Coordonatele pe axe		Inertia	Contributia				
		1	2		liniilor la varianta axei		Axelor la varianta liniilor		
Doriti sa urmati un profil:					1	2	1	2	Total
de specializare pe meserii	.159	1.138	.000	.050	.841	.000	1.000	.000	1.000
real	.485	-.215	.300	.010	.092	.423	.549	.451	1.000
uman	.356	-.214	-.408	.010	.067	.577	.396	.604	1.000
Total	1.000			.070	1.000	1.000			

Se observă că la varianța axei 1 contribuie cel mai mult *specializarea pe meserii* (0.841) și *volumul de cunoștințe* (0.153), *facilități administrative* (0.792),

respectiv la axa 2 contribuie *real* (0.423), *uman* (0.577), și *profesori bine pregătiți* (0.445), *renumele liceului* (0.281).

Tabelul 6.

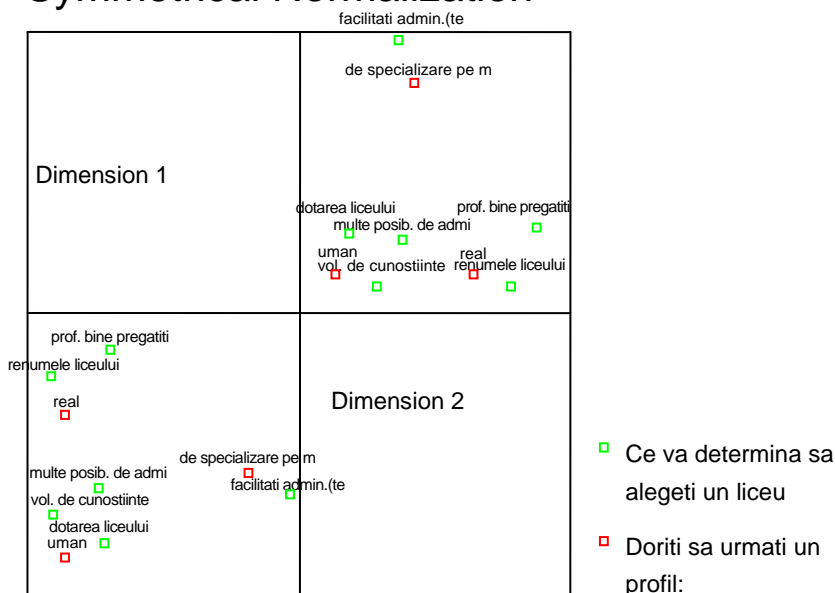
Coordonate și contribuții pentru coloane

	Media Frecv.	Coordonate pe axe		Inertia	Contributia				
		1	2		Coloanelor la varianta axei		Axelor la varianta coloanei		Total
					1	2	1	2	
Ce va determina sa alegeti un liceu									
vol. de cunostiinte	.404	-.304	-.192	.011	.153	.144	.857	.143	1.000
multe posib. de admitter	.165	.027	-.065	.000	.001	.007	.298	.702	1.000
prof. bine pregatiti	.117	.115	.626	.005	.006	.445	.074	.926	1.000
dotarea liceului	.105	.071	-.338	.001	.002	.116	.094	.906	1.000
renumele liceului	.117	-.311	.498	.006	.046	.281	.481	.519	1.000
facilitati admin.	.093	1.443	-.083	.047	.792	.006	.999	.001	1.000
Active Total	1.000			.070	1.000	1.000			

În concluzie așa cum se poate vedea din tabelele 5 și 6 și din grafic, *specializarea pe meserii* are contribuția cea mai mare la axa1, aflată în opoziție

Row and Column Points

Symmetrical Normalization



față de *real și uman*, iar din partea celei de-a doua variabilă *facilități administrative* contribuie cel mai mult la axa 1, aflată în opoziție cu *volumul de cunoștințe*. Pentru axa 2 se poate spune că ea caracterizează profilul *real și uman, profesori bine pregătiți, dotarea liceului, renumele liceului, posibilități de admitere la facultate*.

Astfel se desprind următoarele: elevii nu fac o diferențiere mare între liceele cu profil uman și profil real din punctul de vedere al motivațiilor alegerii, dar se diferențiază bine de cei ce preferă liceele de specializare pe meserii.

BIBLIOGRAFIE

1. Casin Ph.(1999), *Analyse des donnees et des panels de donnees*, Ed. Perspectives Marketing,
2. Evrard Y., Pras B., Roux E.(1993) *MARKET. Etudes et recherches en marketing. Fondaments, Methodes*, Ed. Nathan, Paris.
3. Lebart L., Morineau A., Piron M.(1995), *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Ed. Dunod, Paris.
4. Volle M.(1997), *Analyse des données*, Ed. Economica, Paris.

CONSIDERAȚII ASUPRA FUNDAMENTELOR TEORETICE ALE FUNCȚIILOR DE UTILITATE ALEATOARE

C. DRAGOȘ*

RÉSUMÉ. Opinions sur les fondements théoriques des fonctions d'utilité aleatoires. Dans cet article on présente les différences entre les fonctions d'utilité déterministes et aleatoires et leurs fondements théoriques. La provenance et sources d'aleatoire et l'interprétation économique des fonctions sont aussi envisagées.

Introducere

Presupunem un individ pus în fața unei *mulțimi de acțiuni reciproc exclusive*. Vom defini acțiunea sa ca fiind o *alegere* sau *decizie*. Decizia implică un conflict la nivel de individ, rezultat din obligația de alege o singură acțiune. Economia neoclasică a rezolvat această problemă presupunând că individul dispune de o funcție de utilitate care îi permite să ordoneze acțiunile și să o aleagă pe aceea care îi maximizează utilitatea. Procesul de decizie este deci de natură *deterministă*. În psihologie, dimpotrivă, alegerile sunt făcute aproape întotdeauna într-o manieră *probabilistă*. O astfel de abordare este reținută în vederea explicării incoerențelor observate în comportamentul uman. De exemplu, dacă un individ trebuie să efectueze alegeri repetate între două acțiuni, în situații similare, el va alege una sau alta dintre acțiuni după caz. Se poate argumenta că incoerențele observate în comportament sunt datorate faptului că individul este atras de către aspecte specifice diferitelor situații de decizie (STIGLER și BECKER [1977]). Dacă vom fi capabili să identificăm cauzele care conduc, după caz, la favorizarea unor aspecte, mai degrabă decât a altora, vom putea utiliza un model *determinist*. Totuși, o astfel de abordare conduce frecvent la luarea în calcul a unui număr foarte ridicat de variabile (și stări ale acestora), ceea ce face modelul impracticabil. Rezultă deci că este preferabilă folosirea unor *modele de decizie probabiliste*. Nu ne vom referi aici la problemele de estimare statistică ci doar la fundamentele teoretice ale acestora. Pentru a sublinia diferențele, vom prezenta mai întâi într-o formă convenabilă scopului propus câteva elemente ale teoriei neo-clasice ale teoriei utilității.

Funcții de utilitate deterministe

Considerăm un individ aflat în fața deciziei de a alege o acțiune dintr-o mulțime finită A de acțiuni cu care este confruntat. De exemplu, A poate fi interpretată ca o mulțime de bunuri diferențiate, mai mult sau mai puțin substituibile. Teoria economică neoclasică presupune că individul dispune de o putere de discriminare perfectă, care îi permite să determine acțiunea sa preferată de o manieră sigură și coerentă. Asta înseamnă că individul va repeta întocmai alegerea în circumstanțe

*Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, România

similare. Pentru aceasta, convenim că individul este dotat cu o relație de preferință-indiferență, notată cu \geq , definită pe A și care satisface următoarele axiome:

1. Reflexivitate: $a \geq a, \forall a \in A$
2. Tranzitivitate: $a \geq b$ și $b \geq c \Rightarrow a \geq c, \forall a, b, c \in A$
3. Comparabilitate: $a \geq b$ sau $b \geq a, \forall a, b \in A$

De aici, A fiind finită există o decizie optimă $a^* \in A$ pentru individ, definită ca fiind acțiunea pentru care:

$$a^* \geq a, \forall a \in A.$$

Axiomele de mai sus implică existența unei *funcții de utilitate deterministe*, reprezentând relația de preferință cu ajutorul unei funcții numerice U care verifică proprietatea:

$$U(a) \geq U(b) \Leftrightarrow a \geq b.$$

Decizia (acțiunea) optimă a^* maximizează pe U în A .

Această abordare a fost criticată de numeroși psihologi (Thurstone, Luce, Tversky) și economiști (Georgescu-Roegen, Quandt, McFadden, etc) pentru care postulatul unei puteri discriminante perfecte nu constituie a descriere corectă a comportamentului uman. Cum remarca de exemplu Tversky, "față cu alegerea câtorva alternative, individul va experimenta adesea incertitudinea și inconsistența. Individul va fi adeseori nesigur care alternativă să o aleagă și nu este întotdeauna sigur că va face aceeași alegere în condiții identice." Acest comportament, aparent irațional duce la concluzia că alegerea bunăstării (decizia) trebuie privită ca un proces probabilistic.

Funcții de utilitate aleatoare

Modelele cu utilitate aleatoare (stocastică) se înscriu în tradiția neo-clasică a alegerii dovedind că cele deterministe nu sunt decât cazuri particulare. Originea teoriei utilității stocastice provine din schema rezultatelor experiențelor psihofizice. În aceste experiențe, se cere unui individ să compare intensitatea unor stimuli fizici. Thurstone [1927] a propus un model care să țină cont de variabilitatea răspunsurilor unui individ la stimuli identici. El constata că "un stimul dat provoacă o senzație sau o stare psihologică care este realizarea unei variabile aleatoare". De aici, răspunsul unui individ care trebuie să compare doi stimuli rezultă din compararea realizărilor a două variabile aleatoare, reprezentând senzațiile provocate de stimulii de comparat. Un individ este considerat ca fiind compus din "homines oeconomici" diferiți, fiecare supunându-se axiomelor teoriei neoclasice. În funcție de starea de spirit a unui individ, un "homo oeconomicus" particular este ales și individul se comportă rațional în funcție de utilitatea deterministă corespunzătoare. Mai precis, evaluările acțiunilor $i = 1, \dots, n$ din mulțimea A sunt considerate ca variabile aleatoare:

$$u^1 + \varepsilon^1, \dots, u^n + \varepsilon^n$$

pe care individul le compară în scopul de a lua decizia,

$$u^1, \dots, u^n$$

fiind constante (o scară de valori), iar

$$\varepsilon^1, \dots, \varepsilon^n$$

variabile aleatoare. Dacă ε^i sunt continuu distribuite și de medie nulă și

$$P(\varepsilon^i = \varepsilon^j) = 0, \quad \forall i \neq j, \quad i, j = 1, \dots, n$$

atunci probabilitățile de alegere se pot scrie astfel:

$$\forall i = 1, \dots, n, \\ P_A(i) = P\left[(u^i + \varepsilon^i) = \max_{j=1, \dots, n} (u^j + \varepsilon^j)\right]$$

În "Legea judecăților comparative", Thurstone consideră diferite ipoteze cu privire la variabilele ε^i . Cazul cel mai studiat este cel în care ε^i sunt independente și identic distribuite.

Interpretarea economică

Abordarea propusă de economiști care i-au succedat lui Thurstone este conceptual diferită. Ei consideră o populație de indivizi confrunțați cu aceeași mulțime A de acțiuni și încearcă să determine numărul de indivizi care aleg o anumită acțiune. Prin construcție, populația este împărțită în diferite segmente relativ la diverși factori (variabile) ca: venitul, vârsta, profesia, etc. Fiecare segment este presupus a fi constituit din indivizi statistic identici. În cele ce urmează vom considera un segment.

Fiecare individ este presupus a avea o funcție de utilitate deterministă U definită pe A . Modelatorul nu este în măsură de a observa toate caracteristicile acțiunilor care influențează comportamentul deciziei individului. Pe de altă parte, nu dispune decât de o cunoaștere imperfectă a funcției U . Se descompune deci funcția U în două părți: pe de o parte funcția u reprezentând partea cunoscută a utilității și care este definită asupra caracteristicilor observabile ale acțiunilor și pe de altă parte o funcție e reprezentând diferența dintre U și u . De aici, pentru $i = 1, \dots, n$ avem:

$$U^i = u^i + e^i$$

Deși individul are un comportament determinist, modelizatorul nu e capabil să îl prevadă cu certitudine, deoarece, prin ipoteză, el nu cunoaște funcția e . În plus, în segmentul considerat indivizii diferă prin factori socio-economici neobservabili.. În consecință, modelizatorul poate, în cel mai bun caz să previzioneze comportamentul unui individ printr-o funcție de probabilitate apropiată. De aceea, e^i este reprezentată printr-o variabilă aleatoare continuă, de medie nulă, notată ε^i , iar U^i este reprezentată prin utilitatea stocastică:

$$\tilde{U}^i = u^i + \varepsilon^i$$

În această expresie, u^i reflectă preferințele comune ale populației, în timp ce ε^i exprimă variațiile de gust în interiorul segmentului, relativ la acțiunea i . Dacă

$$P_A(\varepsilon^i = \varepsilon^j) = 0 \quad \forall i \neq j$$

atunci probabilitatea ca un individ luat la întâmplare să aleagă acțiunea i este dată de:

$$P_A(i) = P(\tilde{U}^i = \max \tilde{U}^j) \quad i = 1, \dots, n$$

În acest fel, probabilitățile de alegere sunt construite pornind de la maximizarea utilităților stocastice. Pentru a calcula $P_A(i)$ este suficient să cunoaștem funcțiile de distribuție ale variabilelor \mathcal{E}^i .

Sursele de incertitudine

Justificarea abordării stocastice este în acest caz diferită de celelalte prezentate până acum. Regula de decizie și funcția de utilitate a individului sunt ambele deterministe. Incertitudinea își găsește originea în lipsa de informație a modelizatorului. Mai precis, Manski [1981] identifică patru surse diferite de incertitudine:

1. *Caracteristici neobservabile.* Vectorul caracteristicilor care afectează alegerea individului nu este decât parțial cunoscut de către modelizator. De altfel, actori pe care individul însuși nu îi cunoaște în întregime pot să-i influențeze deciziile.
2. *Variații neobservabile ale utilităților individuale.* Orice populație (sau segment) de indivizi implică o variabilitate a preferințelor, iar termenul aleator va avea în consecință o varianță care crește o dată cu eterogenitatea preferințelor.
3. *Erori de măsurare.* Valoarea caracteristicilor observabile care influențează decizia nu este cunoscută cu o precizie perfectă.
4. *Variabile instrumentale.* Funcția de utilitate u nu este de fapt cunoscută cu exactitate. Modelatorul va presupune o relație funcțională oarecare (de obicei relațiile liniare sunt reținute în practică), ceea ce constituie o altă sursă de erori.

Ca urmare, modelul va fi cu atât mai satisfăcător cu cât populația avută în vedere este formată din indivizi mai asemănători, iar funcția de utilitate u integrează principalii factori observabili care influențează decizia individuală. Economisții pun accentul pe cererea agregată, studiul comportamentelor individuale fiind pentru ei un mijloc de a determina aceste cereri.

Populația fiind constituită din N indivizi care efectuează alegerile în mod independent, numărul sperat de indivizi care optează pentru acțiunea i , notat cu D^i este egal cu suma probabilităților individuale:

$$D^i = NP_A(i) \quad i = 1, \dots, n$$

Dacă N este suficient de mare, D^i constituie o bună aproximare a cererii agregate.

O estimare obiectivă a probabilității de a alege un produs sau o acțiune este dată de modele ale econometriei variabilelor calitative, variabilele explicative reținute depinzând de produsul respectiv.

BIBLIOGRAFIE

1. BEN-AKIVA M., LERMAN S. - "*Discrete Choice Analysis: Theory and Application to Predict travel Demand*", Cambridge (Mass.), MIT Press, 1985
2. BISWAS T. - "*Decision-Making under Uncertainty*", Macmillan Press Ltd, Lonra, 1997
3. GEORGESCU-ROEGEN N. - "Threshold in Choice and the Theory of Demand", *Econometrica*, nr.26, 1958
4. LUCE R.D. - "Individual Choice Behavior. A Theoretical Analysis", Ed. Wiley, New York, 1959
5. LUCE R.D., SUPPES P. - "Preference, Utility, and Subjective Probability", *Handbook of Mathematical Psychology III*, Wiley, New York, 1965
6. MANSKI C.F. - "The structure of random Utility Models", *Theory and Decision*, nr.8, 1977
7. MANSKI C.F., McFADDEN D. - "*Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Application*", MIT Press, Cambridge (Mass.), 1981
8. McFADDEN D. - "The Choice Theory to Market Research", *Marketing Science*, nr.5, 1986
9. de PALMA A., THISSE J.-F., "Les modèles de choix discrets", *Annales d'Économie et de Statistique*, nr.9, 1987
10. QUANDT R.E. - "A Probabilistic Theory of Consumer Behavior", *Quarterly Journal of Economics*, nr.72, 1956
11. STIEGLER G.J., BECKER G.S. - "De Gustibus Non Est Disputandum", *American Economic Review*, nr.67, 1977
12. THURSTONE L. - "A Law of Comparative Judgement", *Psychology Revue*, 34, 1927

MONETARISMUL – MECANISM ECONOMIC

O. JULA*

ABSTRACT. The Monetarism – Economic Mechanism. The monetarism is considered to be a very important economic current, one the forms of contemporary neoliberalism. Karl Brunner, an American economist, gave the term “monetarism” in 1868.

Monetarismul reprezintă una din formele de manifestare a neoliberalismului contemporan. Termenul, ca atare, de monetarism a fost introdus de un reprezentant al Școlii de la Chicago, economistul american de origine elvețiană, Karl Brunner în 1868. Acesta a folosit pentru prima dată termenul de monetarism în lucrarea „Rolul banilor și a politicii monetare”. Multă vreme, această nouă școală de gândire economică a fost marginalizată. Spre finele anilor '60 a apărut un fenomen neașteptat: prezența simultană a inflației și șomajului. Teoriile keynesiene nu mai putea să explice aceste noi fenomene, mai ales că erau incompatibile cu tezele monetariste. Din acel moment „monetarismul” ia avânt, influența sa devenind preponderentă în numeroase universități, extinzându-se apoi în medii politice.

Monetaristii susțin că moneda este singurul mijloc cu efect global asupra economiei, iar politicii monetare îi revine sarcina de a administra și a ține sub control masa monetară, prin intermediul băncilor centrale. Monetarismul are la bază vechea teorie cantitativă a monedei dezvoltată de o serie de mari economiști ca Walras, Irving Fischer, sau reprezentanții școlii de la Cambridge Alfred Marshall, Milton Friedman și A.C. Pigou.

Ca teorie și politică monetară, monetarismul atribuie modificării masei monetare aflată în circulație un rol hotărâtor în desfășurarea echilibrată a vieții economice. Problema cererii de bani și a lichidității monetare reprezintă piatra unghiulară a orientării monetariste. Una din tezele fundamentale ale curentului monetarist statuează stabilitatea funcției cererii de monedă în timp și dependența de un număr restrâns de variabile, dintre care putem spune că cel mai important este considerat a fi venitul permanent. Acesta ar putea fi determinat ca o medie ponderată a nivelurilor trecute și a nivelului curent al veniturilor subiecților economici.

Friedman este unul din fondatorii renumitei „Chicago School” de gândire economică.

În teoria privind cererea de monedă un punct de vedere important l-a reprezentat articolul publicat în 1956 de Milton Friedman numit „*Teoria cantitativă a banilor - o restituire*”¹, acesta fiind prima expunere a acestei teorii pe care a încadrat-o în cadrul teoriei neoclasice a utilității marginale. Moneda este pentru Friedman doar una dintre formele sub care un individ poate deține bogăția sa, iar cererea de monedă depinde de trei factori:

* Universitatea „Babeș – Bolyai”, Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj Napoca, România.

¹ Tiberiu Brăilean, *Monetarismul în teoria și politica economică*, Editura Institutul European, Iași, 1998, p.114.

1. bogăția totală;
2. prețurile și randamentele respective ale diferitelor forme ale acestei bogății;
3. gusturile și preferințele indivizilor.

După părerea lui Milton Friedman cererea de bani din economie se poate determina după următoarea formulă:

$$M/P = f(Y, W, R_m, R_o, R_a, R_i, U)$$

Unde:

- M** – cererea de bani;
- P** – nivelul prețurilor;
- Y** – venitul național;
- W** – veniturile provenite din proprietatea imobiliară;
- R_m** – randamentul nominal al banilor;
- R_o** – randamentul nominal al obligațiunilor;
- R_a** – randamentul nominal al acțiunilor;
- R_i** – rata inflației anticipate;
- U** – vectorul variabilelor care influențează preferințele indivizilor.

Această relație este valabilă în cazul indivizilor, dar și cererea de monedă a firmelor depinde de aceleași variabile, cu excepția vectorului variabilelor care influențează preferințele indivizilor. Putem spune așadar că relația poate fi considerată ca exprimând cererea globală de monedă. După câțiva ani, Milton Friedman a adus câteva precizări și anume: Y, W și P reprezintă constrângerile bugetare, R_m, R_o, R_a, R_i reprezintă veniturile din plasamentele imobiliare iar U reprezintă preferințele individuale.

Dacă însă ne referim la oferta de monedă putem spune că, aceasta constă în moneda de circulație și depozitele spre fructificare.

Monetarismul lui Friedman consideră că ansamblul tendințelor vieții economice pot și ar trebui dirijate prin simpla reglare a volumului de monedă, a masei monetare, aceasta fiind văzută ca factor cheie al politicii monetare, iar politica monetară fiind considerată ca având un rol mai important de jucat decât politica bugetară.

Monetarismul varianta Friedman a fost conceput în cadrul unui model de economie închis, cum era economia S.U.A. în perioada 1947-1971, în condițiile existenței și funcționării sistemului de schimburi fixe instaurat la Bretton-Woods.

Milton Friedman propune o rată anuală de variație a masei monetare în circulație de 3-5% pe termen scurt și de 2-3% pe termen lung. O asemenea creștere ar aduce o contribuție majoră în asigurarea stabilității economice și la evitarea atât a inflației cât și a deflației. Milton Friedman, crezând că a descoperit faimoasa regulă monetară, a apreciat că ar trebui decretat prin Constituție că masa monetară trebuie să se modifice cu o rată constantă egală cu rata de creștere pe termen lung a producției naționale.

Monetarismul a fost aplicat în perioada președinției lui Ronald Reagan în S.U.A. și a avut la bază următoarele principii:

- reducerea fiscalității cu 25% în trei ani;
- liberalizarea drastică a afacerilor;

- asigurarea de credite investiționale;
- sporirea cheltuielilor de apărare;
- reducerea cheltuielilor publice;

Monetarismul friedmanian consideră că ansamblul trebuințelor vieții economice pot și trebuie dirijate prin reglarea volumului de monedă a masei monetare, iar politica monetară fiind considerată a avea un rol mai important decât politica bugetară.

De asemenea Friedman a susținut și ideea unei reformări a sistemului bancar, prin eliminarea capacității băncilor de a crea credit și a Băncii Centrale de a efectua operațiuni de rescont.

Alături de monetarismul de tip Friedman amintim monetarismul bugetar, monetarismul austriac, monetarismul global, monetarismul axat pe rigiditatea salariilor și cel al anticipărilor raționale.

Monetarismul austriac este reprezentat la nivelul literaturii de specialitate de Ludwig von Mises și Friedrich von Hayek. Acești economiști pot fi considerați monetariști chiar dacă analiza lor se deosebește mult de celelalte variante datorită faptului că ea este elaborată de pe poziții monetariste, tezele de bază fiind aceleași. La fel ca și în cazul lui Friedman monetariștii austrieci consideră inflația ca un fenomen esențialmente monetar. Însă între școala austriacă și monetarismul friedmanian apar anumite diferențe dintre care cea care răzbate cel mai puternic este cea privitoare la faptul că Friedman analizează expansiunea monetară la nivel macroeconomic și ignoră efectele pe care această expansiune monetară le va avea la nivel microeconomic. Importanța acestor efecte rezultă din faptul că aflusul de monedă în economie nu are loc în mod uniform pe întreg teritoriul și în toate sectoarele de activitate și nici în același timp.

Un număr de întreprinderi vor fi primele beneficiare ale unui nou aflus de resurse și vor fi avantajate deoarece vor putea crește investițiile și gradul de ocupare a mâinii de lucru. Analiza monetară austriacă va analiza impactul expansiunii monetare asupra prețurilor și structurii producției.

În ceea ce privește sistemul bancar o altă idee a economiștilor austrieci este cea de abolire a băncilor centrale controlate de stat, cerându-se denaționalizarea monedei. Principala cerință este cea renunțării de către stat la monopolul determinării cursului legal al monedei și permiterea concurenței între moneda băncilor centrale și moneda de origine privată deoarece moneda bună o va scoate din circuit pe cea rea, conform legii Gresham.

Putem spune că școala austriacă deplasează interesul cercetătorilor de la cerere la producție, de la macroeconomic la microeconomic, de la cantitativ la calitativ.

Un alt tip al monetarismului este cel al monetarismului bugetar ai cărui promotori îi reprezintă Karl Brunner, cel care a folosit pentru prima dată termenul de monetarism, și A.H. Meltzer. Acest model este un model mai sofisticat decât cel al lui Friedman. Adepții monetarismului bugetar susțin că inflația este esențialmente un fenomen monetar, cu mențiunea că dacă se vrea a se limita creșterea masei monetare trebuie limitat deficitul bugetar.

Așa cum am mai precizat mai sus monetarismul friedmanian s-a născut în cadrul unui model de economie închis. În opoziție s-a dezvoltat un alt curent monetarist și anume cel global, adică analiza monetaristă extinsă asupra întregii lumi. Acest curent a fost susținut și conturat de R.A. Mundell de la Universitatea din Chicago și

Harry G. Johnson. Aceștia au arătat că economia occidentală a devenit integrată astfel încât se poate vorbi de o economie mondială privită ca un ansamblu integrat și nu ca o sumă de economii naționale individuale. Astfel se propun măsuri adoptate la nivel global. Asemenea idei au condus la o exagerare extremă și anume la susținerea „legii prețului unic” și a unei rate a dobânzii unice pentru ansamblul mondial capitalist. În optica monetarismului internațional inflația mondială și-ar răsfrânge influența asupra venitului național și apoi asupra masei monetare. În sprijinul acestei afirmații este adusă experiența Marii Britanii din cursul anilor '50 și '60.

Având în vedere aceste curente ale monetarismului putem caracteriza monetarismul prin următoarele afirmații:

- oferta de bani este o mărime exogenă și independentă față de producție. Volumul masei monetare și evoluția ofertei bănești sunt determinate de autoritățile monetare.
- Inflația este un fenomen esențialmente monetar
- Nu există o relație de determinare necesară între evoluția masei monetare și nivelul prețurilor, pe de o parte, și rata șomajului, pe de altă parte.
- Printr-o politică monetară sănătoasă, autoritățile publice pot asigura funcționarea normală a economiei. Statul și autoritățile sale monetare vor controla numai masa totală de bani din economie, restul proporțiilor și corelațiilor urmând să se realizeze exclusiv prin mecanismele concurențiale ale pieții.

Monetariștii atribuie ofertei de masă monetară rolul de cauză inițială a dezvoltării economice. Prin aceasta se demonstrează că printr-o politică monetară adecvată se poate asigura echilibrul economic și nu neapărat printr-o politică dirijistă. Monetariștii sunt adepții și susținătorii frecvenți ai economiei libere de piață.

Curentul monetarist face parte din cele patru mari orientări, alături de Teoria Capitalului Uman, Mișcarea Drepturilor de Proprietate și Școala Alegerii Publice („Public-Choice School). Aceste patru mari orientări fac parte din influența Școlii de la Chicago și a Noului Economii Americane.

BIBLIOGRAFIE

1. Michel Beaud, *Istoria Capitalismului*, Editura Cartier, București, 2001
2. Tiberiu Brăilean, *Monetarismul în teoria și politica economică*, Editura Institutul European, Iași, 1998
3. Daniel Dăianu, *Echilibrul economic și moneda*, Editura Humanitas, București, 1993
4. Gheorghe Popescu, *Evoluția Gândirii Economice*, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 2000
5. Alexandru Tașnadi, Claudiu Doltu, *Monetarismul*, Editura economică, București, 1996

DILEMA PROTECȚIONISM – LIBERSCHIMBISM ASTĂZI

ADINA TURCU*

ABSTRACT. Protectionism or Free Trade? This is a question to which economists tried to give a proper answer in their works of history economic thought. In this paper the author try to synthesize the parallel between protectionism and free trade nowadays.

Controversa seculară dintre cele două curente economice fundamentale care au dominat istoria gândirii economice (liberul schimb și protecționismul) s-a derulat deseori pe un plan polemic, neglijându-se în multe cazuri aspectul de circumstanță al măsurilor de protecție. Marii economiști de astăzi îndeamnă la înțelepciune și cumpătare, rezultatul fiind urmarea unei căi de compromis. De fapt, alegerea uneia sau celeilalte politici comerciale trebuie să țină cont de condițiile economice și sociale ale unei țări și de particularitățile ancorării într-o anumită perioadă. În acest sens Barone afirmă: „nu este neapărat să concluzionăm că pentru toate țările și în orice epocă, protecția este nocivă și liberul schimb avantajos”.

În ultimii ani asistăm la o limpezire a controverselor și la formularea unor concluzii generale. Astfel, ca o primă concluzie se poate afirma că în ciuda erorilor logice ce s-au reproșat teoriei clasice care a evoluat și progresat de la Smith și Ricardo, chiar în afara diferitelor ipoteze restrictive ale acestei teorii, comerțul internațional implică un câștig economic cel puțin potențial pentru toate țările care aderă la el. Aceasta nu presupune că poziția optimă este atinsă de către toate țările atunci când există un comerț liber. Valabilitatea respectivei supoziții se referă numai la faptul că dacă nivelul protecției este ridicat până la un punct în care orice schimb este eliminat, bunăstarea unei țări se va reduce.

În al doilea rând, contrar opiniilor liberului schimb, există părerea că tarifele vamale nu sunt prejudiciabile tuturor țărilor, ci că ele pot aduce un câștig unora și să provoace o pierdere altora (situație în care teoria tarifelor devine un caz particular al teoriei generale a monopolului). În acest sens, Scitovsky argumentează că un tarif vamal convenabil ameliorează bunăstarea unei națiuni atunci când cererea de produse străine are o elasticitate egală sau inferioară unității, iar dacă elasticitatea cererii este sensibil superioară unității se constată o reducere a bunăstării.

Nu în ultimul rând, un protecționism de circumstanță poate să se justifice prin caracteristicile structurale ale unei națiuni, prin nevoile sale de dezvoltare, prin dificultățile excepționale ale balanței de plăți. Acest protecționism nu trebuie să fie nici generalizat și nici definitiv (aici intervine dificultatea guvernelor de a rezista presiunilor și intereselor private, politice și sociale), teză care intră în contradicție vizibilă cu doctrina manoilesciană care vede salvarea unei națiuni în practicarea unei protecții permanente și generale în domeniile care fructifică cel mai bine avantajul unei productivități a muncii superioare mediei naționale.

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România

Din orice punct de vedere am privi problema protecționismului (monopol la Scitovsky sau neomercantilism la Keynes), se ajunge la concluzia că o armonizare a politicii naționale se impune în domeniul liberului schimb. Justificarea protecționismului, acceptat în anumite circumstanțe, nu trebuie să neglijeze faptul că măsurile sistemului de „sărăcire a vecinului” conduce la războiul de tarife, care privează țările de avantajul comerțului internațional, fără a crește bunăstarea niciuneia. Cu toate exagerările specifice partizanilor liberului schimb, este evident că avantajele diviziunii internaționale a muncii sunt, după cum declară Keynes „reale și substanțiale” (în ciuda faptului că acesta, în lucrarea sa „Teoria generală a dobânzii, a mâinii de lucru și a banilor” a îmbrățișat concepțiile mercantiliste, arătându-se favorabil protecției, cu condiția ca nivelul exportului să se mențină la aceeași parametri, cu toate că importul cunoaște o reducere datorită impunerii taxelor vamale, și ca celelalte state să nu organizeze măsuri de represalii).

Sistemul teoretic realizat de Mihail Manoilescu, prin intermediul lucrării „Forțele naționale productive și comerțul exterior”, are însemnătatea unei munci de pionierat, înscriindu-se în mișcarea de idei contemporane, cu două decenii înainte de lansarea teoriei economiei periferice de către Raul Prebisch, exponentul susținerii aspirațiilor popoarelor latino-americane și nu numai, opera lui constituind, de altfel, esența teoriei schimburilor inegale dintre produsele primare și cele cu grad înalt de prelucrare. Se poate spune că opera lui Mihail Manoilescu reprezintă punctul de plecare al teoriilor moderne privind opoziția dintre centru și periferie în economia mondială.

Mihail Manoilescu a gândit și elaborat o doctrină economică originală, vastă, nu „redescoperind” ceea ce era deja cunoscut, ci continuând și îmbogățind gândirea economică mondială, contestând cu argumente științifice universalitatea teoriei costurilor absolute și comparative și viziunea clasică asupra comerțului internațional bazată pe diviziunea internațională a muncii, așezând la temelie edificiului său doctrinar:

- ◇ costurile aferente, prin care Mihail Manoilescu nu a dorit o substituie integrală a teoriei clasice a costurilor, ci mai degrabă o dezvoltare pe aceeași linie de gândire a costurilor, criteriul obiectiv fiind dat de consumul de muncă națională exprimat de productivitatea muncii realizat pentru producerea mărfurilor care vor fi schimbate cu cele de import;
- ◇ productivitatea aferentă mărfurilor exportate și consumate în țară, care determină mărimea și dinamica costurilor aferente; tot cu ajutorul ei se vor pune în balanță cele două căi prin care s-ar putea obține o marfă (industrială și comercială), înclinarea spre unul din aceste două talere este determinată de nivelul mai mare al productivității aferente a mărfii, astfel „trebuie să căutăm o marfă de export având o productivitate aferentă a muncii mai mare decât a mărfii la producția căreia renunțăm, pentru ca să o putem plăti pe aceasta în momentul când o importăm din străinătate”.
- ◇ superioritatea intrinsecă a muncii industriale față de munca agricolă și a industriei ca entitate economică comparativ cu agricultura, Mihail Manoilescu constatând totodată, prin intermediul unor mărimi statistice reprezentative și a unei metodologii originale, contrastul acut dintre productivitatea muncii industriale și a celei agricole în țările sărace agricole, care e mai evident decât în țările dezvoltate.
- ◇ distincția între beneficiul național și beneficiul privat individual, într-o strategie a dezvoltării pe termen lung primatul interesului național fiind trasat pe baza noțiunilor

economice de valoare nou-creată, producție netă și venit național. Asta nu înseamnă că beneficiul întreprinzătorului nu e o „condiție sine-qua-non pentru fondarea și continuarea unei întreprinderi”, însă noua orientare și configurație a lumii, aspirațiile tot mai înalte de ordin cultural, spiritual, modelând noua economie spre o economie a realizărilor (și nu a câștigului), „știința celei mai mari ofrande aduse țării și națiunii”.

- ◇ avantajul național de partea căii directe (industriale) și nu de partea celei indirecte (comerciale), afirmație bazată pe condiția necesară și suficientă pentru ca o țară să prefere calea directă (productivă) - productivitatea mărfii exportate să fie mai mare decât productivitatea mărfii importate de aceeași țară. Acest adevăr va putea fi infirmat doar în cazul în care „superioritatea comparativă a agriculturii într-un stat va fi mai mare decât superioritatea intrinsecă a industriei în același stat”, situație nemaîntâlnită în practica de toate zilele.
- ◇ industrializarea României și a tuturor țărilor agricole pe calea unui protecționism general și de durată, concepție ce se întemeiază pe toate celelalte premise prezentate mai sus, planul propus de către Mihail Manoilescu având ambiția de a da protecționismului atât un fundament științific cât și finalitate practică imediată, adaptându-l la realitățile epocii interbelice și la cerințele stringente ale țărilor agrare slab dezvoltate.

Referitor la influența și repercusiunile dogmelor manoilesciene asupra modernei teorii postbelice a schimburilor inegale dintre țările industrializate și cele agrare, bazată pe deteriorarea raportului de schimb între produsele primare și cele industriale, venim în sprijinul economistului român cu argumente extrase din opera sa, axate în principal pe ideea decalajului consistent ce exista în acea perioadă între țările industriale și cele agricole relativ la nivelul și ritmul de dezvoltare economică și la productivitatea muncii, discrepanță ce l-a determinat pe Mihail Manoilescu să afirme că „ceea ce produce muncitorul industrial într-un an este de un multiplu de ori mai valoros decât ceea ce produce muncitorul agricol în aceeași perioadă de timp”. Realitatea existenței avantajului absolut al țărilor occidentale în schimburile cu celelalte țări ale lumii, dat fiind că „cu munca anuală a unui muncitor industrial” acestea cumpărau „munca a vreo zece agricultori” precum și contribuția teoreticianului român la îmbogățirea (după unii, chiar nașterea) teoriei schimburilor internaționale inegale a fost de substanță, rezultând că „filiațiunea de idei” dintre aceste teorii este, după cum mărturisea Mihail Teodosia, „evidentă și explicabilă, având în vedere atenția de care s-a bucurat „Teoria protecționismului și a schimbului internațional” în literatura economică din America Latină, îndeosebi în Argentina, Brazilia și Chile”.

Protecționismul, localizat la debut ca „o reacție națională” încă din a doua jumătate a secolului al XIX-lea, se manifestă la început în doctrină, apoi în practică, devenind aspectul economic al naționalismului.

Realizând o comparație sintetică a celor două teze (liberschimbistă și protecționistă), importante atât ca cuprindere totală, dar și datorită numărului foarte mare de susținători ai ambelor tabere putem observa următoarele, pornind mai întâi de la teza liberschimbistă, care în critica sa pornită împotriva protecționismului susține că protecționismul e dezavantajos din punctul de vedere al producției naționale datorită înlăturării treptate a spiritului de concurență, e negativ prin dezvoltarea privilegiilor, antrenarea unei „scleroze în economie”. Adesea, determinarea de a proteja industria nu e îndrumată din rațiuni economice, ci e cauzată de presiunea intereselor private, ce se bucură de sprijin politic, administrativ. La adăpost de

concurența străină spiritul de inițiativă piere, astfel instalându-se o stare generală de lăncezeală, de plafonare a energiilor creatoare. Protecționismul unei industrii se face în defavoarea altora, întrucât protecția atrage după sine altă protecție, asemenea unei unde ce se propagă în spațiu. Există de asemenea unii care afirmă că protecționismul dăunează consumatorilor naționali, prin creșterea generalizată a prețurilor produselor protejate prin taxe vamale sau alte mijloace, creștere ce poate fi accentuată atunci când cererea produselor respective e inelastică și nu se poate asigura corespunzător din producția internă și chiar că protecționismul este o amenințare pentru pacea mondială, întrucât amplifică rivalitățile între națiuni, creează un climat tensionat sau o concurență agresivă, periculoasă. Totuși, în tagma liberalilor convingși, cu toată înclinația lor spre comerțul exterior liber, există voci care recunosc unele merite și argumente care pot fi susținute în favoarea protecționismului. Astfel, însuși Adam Smith justifică „Actele de navigație” ale lui Cromwell, admitând existența anumitor taxe de compensație și măsuri de protecție tranzitorii asupra produselor străine, atunci când este vorba de a evita inundarea pe o piață a acestor produse și să împiedice ca „cetățenii noștri să se găsească, dintr-o dată, privați de ocupația lor și depodați de orice mijloace de subsistență”.

În mod asemănător, Stuart Mill admite protecția pentru popoarele tinere, cât și pentru industriile în floare, cu condiția ca acestea să convină condițiilor în care țara se găsește. Alții recunosc legitimitatea anumitor măsuri de protecție, considerând că liberului schimb i se recunosc de către știința economică anumite avantaje în comerțul internațional pentru toate națiunile, dar considerate global, negarantând că această libertate nu presupune unele riscuri în cazul națiunilor luate în particular.

Dreptul la replică al adepților protecționismului nu întârzie să apară, aceștia aruncând în apărarea lor următoarele argumente:

1. **argumente extraeconomice**, dintre care mai importante ar fi:
 - ◇ securitatea națională, în sensul evitării pericolului de dependență economică față de alte state prin specializarea economiei naționale în caz de război pe industria de apărare;
 - ◇ protejarea sau garantarea nivelului de trai prin salvagardarea unui nivel de viață avansat și salarii ridicate împotriva concurenței comerciale străine în care nivelul de trai e mult mai scăzut, sau ca reacții la măsurile artificiale (subvenții), la dumpingul social (cazul Japoniei interbelice). Aceste măsuri pot fi întâlnite doar în situații speciale, în cazuri particulare și nu acceptate în manieră generală, ori de câte ori se manifestă o diferență de cost ce trebuie compensată;
 - ◇ susținerea anumitor clase sociale sau activități (agricultură, în special), pe motive de natură sentimentală (pentru conservarea tradițiilor, a folclorului, etc.);

2. argumente economice:

a. pe o perioadă îndelungată de timp aceste argumente ar fi constituite din:

- ◇ protejarea industriilor în copilărie sau „protecția educatoare”, întâlnită la Mill, List, Carey, pentru asigurarea evoluției istorice a societății, de la starea de sălbăticie la cea pastorală, continuându-se cu cea agricol-manufacturieră, încheind cu cea industrial-comercială. Protecția trebuie să fie limitată în spațiu (doar la industriile tinere), în timp (până la starea complexă de maturitate) și moderată, prin taxe de compensație;

◇ facilitarea atragerii capitalului străin, prin încurajarea importului de materii prime și impunerea unor taxe vamale în defavoarea produselor finite ce au la bază aceste materii prime, constrângând astfel firmele străine să-și instaleze sucursale și filiale în interiorul țării protejate (un exemplu des practicat în lume fiind favorizarea importului de țigări brut pentru dezvoltarea rafinăriilor în același timp cu descurajarea importului de benzină și produse petroliere).

În acest context menționăm că o influență deosebit de substanțială în afirmarea acestei idei justificatoare a protecționismului a avut-o teoria manoilesciană, care avertizând asupra pericolului deteriorării schimburilor internaționale datorită inegalității schimbului de produse slab productive – produse cu productivitate ridicată, milita pentru atragerea capitalului străin numai dacă utilizarea în țară a acestui capital permitea o creștere a productivității medii a țării, singurul etalon în aprecierea comparativă a nivelului de dezvoltare economică a unei țării. Industriile noi ce erau abilitate să intre în scenă (prin mărirea productivității lor) trebuiau să utilizeze numai resursele naturale și mâna de lucru nefolosite sau folosite cu eficiență scăzută.

b. pe durată scurtă, aceste argumente s-ar referi la:

◇ ameliorarea prin protejarea gradului de folosire a mâinii de lucru (la Keynes), prin înlocuirea produselor străine de către produsele interne. Protejarea vamală ar facilita reluarea activității economice prin apărarea echilibrului balanței de plăți, în timpul căreia va fi realizat programul de expansiune internă, finanțarea în parte a acestui program efectuându-se din veniturile realizate în urma aplicării taxelor protectoare;

◇ recurgerea la protecție în situații conjuncturale de excepție (represalii antidumping, încercarea de ieșire din criză a unei ramuri strategice sau echilibrarea balanței de plăți).

În prezent, disputa acerbă pe scena ideologiilor între protecționism și liberul schimb este continuată detaliat și prin intermediul cărții „Libre echange et protectionnisme” a economistului Pascal Salin, care de pe poziții de apărător al liberschimbismului face o analiză părtinitoare a imaginii actuale a fenomenului protecționist, prin punerea în balanță a punctelor așa-zise forte ale protecționismului și a raționamentelor menite să le risipească unul câte unul.

Principalul argument al protecționismului clasic, care se vroia și cel mai solid, și anume protejarea industriei în copilărie este văzut de Salin ca nejustificat, întrucât nu este de ajuns ca în cursul unei perioade viitoare veniturile să fie superioare cheltuielilor din aceeași perioadă, ci este necesar ca surplusul de venit să permită acoperirea pierderilor din anii precedenți, condiție cu foarte puține șanse de reușită în practică.

Acest argument al industriei în copilărie ar avea ca și consecință înlocuirea raționamentului antreprenorului, mult mai avizat, cu cel al oamenilor politici (mai puțin informați și responsabili), „cea mai mare rentabilitate (aparentă) a industriei în copilărie”(care este protejată) fiind corespunzătoare, în mod inevitabil, unei mai mici rentabilități a altor activități, fie că sunt sau nu în copilărie.

Un alt aspect demn de luat în seamă ar fi circumstanțele în care ar fi îndreptățită protecția activităților naționale „prioritare”. Liberschimbistii nu recunosc semnificația sensului de „indispensabil” sau „strategic” atribuite unor domenii economice, părerile fiind foarte împărțite cu privire la aceste criterii obiective care ar fi în măsură să așeze granița între ceea ce este sau nu „prioritar”.

Salin abordează problema echilibrului balanței de plăți, des întâlnită în tezele protecționiste, foarte tranșant, afirmând că nu există niciodată probleme de balanță de plăți, sprijinindu-se pe constatarea că nu se poate modifica sau influența un post din balanța de plăți fără a influența un altul. În cazul unei balanțe comerciale deficitare, scrie el, nu este vorba de un exces de cumpărări de mărfuri care să provoace deficitul balanței comerciale (deci un deficit al balanței de plăți), ci este un exces de creație monetară care provoacă ieșirea monedei, în contrapartidă cu intrările de produse. Deficitul comercial poate fi explicat și prin preferința relativă pentru prezent, adică cumpărări de mărfuri, în schimbul ieșirilor de active financiare (ce se materializează în viitor).

BIBLIOGRAFIE

1. Denis, Henri - „Histoire de la pensee economique”, PUF, 7eme edition, Paris, 1983
2. List, Friedrich - „Sistemul național de economie politică”, Editura Academiei, București, 1973
3. Manoilescu, Mihail - „Memorii” volumul I, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1993
4. Popescu, Gheorghe - „Evoluția gândirii economice”, Editura George Barițiu, Cluj – Napoca, 2000
5. Smith, Adam - „Avuția națiunilor”, volumul I, Editura Academiei, București, 1962
6. Sută, Nicolae - „Comerț internațional și politici comerciale contemporane”, Editura All, București, 1995

RESURSELE UMANE, O COMPONENTĂ STRATEGICĂ A UNIVERSITĂȚILOR

ANCUȚA RATIU*

ABSTRACT. *Human Resources, A Strategic Component of Universities.* This article tries to show which is the vision of the universities concerning human resources. It marks out some characteristics of human resources services from some leading universities and outline the main characteristics of human resources management at "Babeș-Bolyai" University.

În această perioadă de mari transformări, cea mai importantă resursă a universităților o reprezintă oamenii, personalul propriu. În acest context, universitățile acordă o atenție sporită problemelor legate de angajații lor, conferind astfel serviciilor de resurse umane un rol strategic. Sarcina resurselor umane este să adapteze strategia de dezvoltare a resurselor umane la strategia de dezvoltare a universităților și să contribuie la realizarea misiunii acestora.

Pentru a evidenția diversele viziuni din mediul universitar asupra importanței și rolului resurselor umane, am cules câteva informații, obiective și particularități ale departamentelor de resurse umane din cadrul unor cunoscute universități.

Universitatea Princeton¹ definește ca misiune a departamentului propriu de resurse umane: recrutarea, menținerea și dezvoltarea unui personal valoros, realizarea de servicii și programe de resurse umane cu un ridicat standard calitativ.

În viziunea universității, departamentul trebuie să furnizeze conducerii universității modele și practici manageriale competente astfel încât să fie utilizate cu eficiență atât resursele umane cât și cele financiare sau materiale. De asemenea, departamentul trebuie să elaboreze programe și politici care să răspundă diverselor nevoi ale personalului universității și să creeze un mediu de lucru favorabil.

Departamentul Resurse Umane are în vedere mai multe sectoare ale vieții de zi cu zi a angajaților (2450 de angajați atât cadre didactice, cât și personal nedidactic): recrutare, angajări, compensații, relații de muncă, programe de formare, etc.

Un prim obiectiv al departamentului este să asiste cele peste 200 de departamente ale universității în crearea unui mediu de lucru favorabil. Mare parte din activitatea departamentului implică dezvoltarea unor politici, proceduri, informări și traininguri care să sprijine conducătorii departamentelor în luarea de decizii legale, corecte și oportune.

Alte scopuri majore ale departamentului sunt:

- recrutarea și formarea unui personal care să asigure îndeplinirea misiunii universității și planurile pe termen mediu și lung,

* *Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Studii Europene, 3400 Cluj-Napoca, România*

- consilierea și furnizarea de informații care să sprijine angajații în activitatea lor,
- încurajarea comunicării în ambele direcții între angajați și șefii lor,
- asigurarea unui climat de lucru care să stimuleze performanța și productivitatea.

La **University of Michigan**² personalul se bucură de o atenție deosebită, îndeosebi în privința dezvoltării profesionale continue. Scopul principal al resurselor umane este ca fiecare angajat să aibă posibilitatea să-și dezvolte propriul talent, să dobândească și să folosească cunoștințe noi, astfel încât să aibă o contribuție maximă în activitatea propriului departament, eficacitate sporită și satisfacții profesionale.

Astfel, conducerea universității își încurajează și sprijină personalul prin:

- asigurarea instruirii de care are nevoie personalul pentru anumite posturi care implică responsabilități mărite;
- posturi stimulative pentru carieră;
- un feedback corect al performanțelor;
- încurajarea angajaților să studieze, să se perfecționeze continuu și să-și stabilească ținte precise de carieră;
- încurajarea performanțelor individuale prin oferirea de programe de formare și perfecționare profesională;
- publicitate pentru posturile disponibile, astfel încât fiecare persoană să aibă posibilitatea să-și aleagă poziția care consideră că-i va aduce avansarea profesională.

Departamentul R.U. al **Universității Harvard**³ pe lângă o gamă foarte bogată de informații despre politicile de recrutare și selecție a personalului, salarizare, programe de formare, dezvoltarea carierei, cuprinde și anumite activități mai particulare:

- Realizează periodic, pentru angajații săi, informări despre sistemul sanitar, asigurări de sănătate și asigurări de viață, sistemul de pensii, etc.
- Printr-un oficiu special se oferă asistență pentru angajații de la Harvard care sunt părinți. Sunt incluse aici sfaturi despre creșterea copiilor, adopții, îngrijirea bătrânilor, școli, și altele.
- Printr-un program de asistență a facultăților și a personalului se oferă consiliere, în regim de confidențialitate, personalului de la Harvard asupra problemelor personale sau de serviciu (stresul profesional, diverse probleme juridice sau financiare, probleme emoționale, etc.).
- În privința dezvoltării carierei, angajații de la Harvard găsesc online informații diverse deosebit de utile pentru avansarea în carieră și chiar sesiuni speciale dedicate planificării individuale a carierei.
- Potențialii angajați au posibilitatea să urmeze anumite cursuri la Harvard cu reduceri de preț semnificative sau să se înscrie la cursuri referitoare la postul vizat la alte universități.
- În privința activităților extrauniversitare, angajații beneficiază de reduceri pentru orice fel de activitate: filme, teatre, concerte, magazine, muzee, călătorii, activități sportive, etc. Angajații primesc regulat notificări cu aceste oferte.

Departamentul de resurse umane din cadrul **INSERM⁴ (Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale)** urmărește conceperea și aplicarea unei politici de gestiune a resurselor umane care să răspundă misiunii Institutului. Activitatea departamentului vizează în principal:

1. Gestiunea posturilor și a competențelor. Cuprinde o gestiune colectivă (care urmărește adaptarea posturilor și a competențelor la evoluția tehnică, demografică și organizațională a institutului) și o gestiune individuală a personalului (evaluări, mobilități, formare și reconversie profesională, etc.).
2. Gestiunea administrativă. Cuprinde ansamblul problemelor juridice și administrative ale resurselor umane, salarizarea personalului permanent sau angajat pe durată determinată și elaborarea tuturor actelor administrative referitoare la acesta.
3. Relații sociale. Se realizează dialogul social, relația cu sindicatele, protecția muncii, și alte activități (comisii administrative, paritare, comisii științifice specializate, etc.).
4. Organizarea activității și a vieții la locul de muncă. Se urmărește organizarea muncii pe de o parte (repartiția responsabilităților și a mijloacelor, identificarea de resurse pentru susținerea proiectelor), și ameliorarea condițiilor de muncă (igienă, securitate, asigurări de sănătate, medicina preventivă) pe de altă parte.
5. Informare și comunicare. Personalul este sprijinit în cunoașterea drepturilor și obligațiilor sale. De asemenea, comunicarea din cadrul resurselor umane urmărește să explice angajaților marile orientări ale politicii de resurse umane pusă în aplicare.

Departamentul cuprinde pe lângă director, un director adjunct, trei secretare și 12 birouri, totalizând în jur de 100 de angajați.

În structura **Universității Laval (Québec)⁵** există un prorector responsabil cu gestiunea resurselor umane, iar această gestiune este asigurată de aproape 60 de persoane. Universitatea are un număr de 4000 de angajați (didactici și nedidactici) și aproape 1000 de posturi temporare.

Pentru a putea face față provocărilor sec. XXI, a rivaliza cu cele mai bune universități nord-americane și a opera cu succes într-un mediu din ce în ce mai exigent, universitatea trebuie privită de angajații săi ca o comunitate de persoane cu sarcini diverse și complementare, reunite în jurul obiectivului ei, formarea superioară a studenților. Acesta este cadrul general în care trebuie să se înscrie valorile și principiile directoare ale politicii de resurse umane de la Universitatea Laval. Astfel, ca valori ale gestiunii resurselor umane au fost stabilite:

- *Respectul*. "Oamenii sunt resursa cea mai prețioasă a universității" (www.vrrh.ulaval.ca). Angajații dispun de un mediu de lucru în deplină securitate, iar prin această declarație ei sunt asigurați că vor fi sprijiniți, indiferent de post sau de categorie socială, în toate momentele și în toate circumstanțele.
- *Recunoașterea diversității*. Universitatea recunoaște și respectă situațiile particulare, acceptă caracteristicile proprii ale grupurilor, departamentelor, facultăților și serviciilor.

- *Spiritul de muncă*. Studentul este considerat "Clientul" universității, deci el are dreptul să primească răspunsuri rapide și pertinente. Verificările sunt făcute pentru a se asigura că s-a răspuns nevoilor studenților prin servicii de calitate.
- *Competența*. Doar în măsura în care contează pe un personal competent și îndeosebi pe un corp profesoral de primă valoare, universitatea își va putea menține poziția printre cele mai bune universități.
- *Spiritul de echipă*. Diviziunile și rivalitățile trebuie descurajate, chiar respectând atașamentul persoanelor pentru locul de muncă (departament, serviciu, birou, grupuri sau centre de cercetare), iar personalul trebuie încurajat să împartă resursele și să se ajute reciproc.

Principiile gestiunii resurselor umane la Universitatea Laval sunt:

1. Atragerea și păstrarea de personal competent, motivat și cooperant.
2. Oferirea pentru toți angajații de posibilități de dezvoltare a carierei.
3. Oferirea de programe de formare.
4. Asigurarea unei comunicări deschise și libere.
5. Responsabilizarea tuturor angajaților în acțiunile și deciziile lor.
6. Promovarea flexibilității și a creativității.

Această politică generală de resurse umane trebuie susținută printr-un plan de acțiune. Pe lângă politicile existente (politica de evaluare, politica de recrutare de personal, reglementările privind hărțuirea sexuală, planul de redresare al efectivului de cadre didactice, etc.) s-au impus noi priorități, cum ar fi: gestiunea carierei, formarea profesională, echitatea la locul de muncă, ș.a..

La **NAIT (Northern Alberta Institute of Technology)**, Direcția Resurse Umane este subordonată prorectorului responsabil cu finanțarea și are în structură 11 servicii și birouri, în care lucrează în jur de 35 de persoane, oferind servicii unui număr de peste 2000 de angajați.

Prin intermediul celor câteva exemple prezentate se observă că resursele umane reprezintă o componentă esențială a unei universități moderne. Numărul relativ mare al personalului din cadrul departamentelor de resurse umane se explică prin efortul continuu de lărgire a gamei de servicii oferite atât din punct de vedere al dezvoltării profesionale, cât și al calității vieții angajaților. Universitățile își definesc propriile valori ale gestiunii resurselor umane dezvoltându-și astfel o adevărată cultură instituțională.

În România, chiar dacă situația este puțin diferită, se observă efortul universităților de dezvoltare a mentalității de "resurse umane" în locul celei tradiționale de "personal".

La **Universitatea București**⁶ de resursele umane se ocupă Serviciul Organizare, Salarizare și Resurse Umane. Serviciul este condus de un șef serviciu care are în subordine 23 de persoane grupate în două birouri: Biroul Resurse Umane și Biroul Organizare-Salarizare. Numărul personalului didactic al universității este în jur de 3.000.

La **Universitatea de Științe Agricole și Medicină Veterinară** din Cluj, nu există în structură un departament de resurse umane, această gestiune se realizează prin două servicii: Personal și Salarizare. Cele două servicii totalizează 6 persoane care deservește un număr de 517 angajați (personal didactic, didactic auxiliar și nedidactic).

În structura **Universității “Babeș-Bolyai”**⁷ Cluj, există un Departament Resurse Umane, înființat în octombrie 2001. Departamentul cuprinde 22 persoane, oferind anual servicii unui număr mediu de 6.000 de persoane.

Obiectul de activitate, funcțiile și scopul departamentului sunt extrase din Regulamentul de organizare și funcționare a Departamentului Resurse Umane:

„Art. 5. Departamentul are, în principal, următoarele funcții:

- a) funcția de administrare a personalului și elaborarea politicilor salariale;
- b) funcția de formare profesională, evaluare și recrutare a personalului;
- c) funcția prospectivă în domeniul resurselor umane;
- d) funcția de integrare și motivare a personalului;
- e) funcția de elaborare de metodologii specifice;
- f) funcția socială.

Art. 6. Departamentul își propune ca obiective esențiale următoarele:

- a) adaptarea strategiilor de dezvoltare a resurselor umane și politicilor salariale la planul strategic al Universității “Babeș-Bolyai”;
- b) aplicarea standardelor internaționale în formarea profesională, evaluarea și recrutarea personalului;
- c) inventarierea, împreună cu responsabilii respectivi, a resurselor umane ale Universității “Babeș-Bolyai” în planurile didactic, cercetare științifică, servicii către comunitate, servicii interne, administrativ, tehnico-economic, făcând recomandări pentru redimensionarea personalului didactic, didactic auxiliar și nedidactic, în funcție de noile dimensiuni și dezvoltări ale Universității;
- d) analizarea, în colaborare cu decanatele, a nevoilor de personal, adecvarea personalului la necesitățile didactice, științifice, de servicii ale facultății respective în funcție de resursele umane de care acestea dispun;
- e) elaborarea de recomandări pentru consolidarea salarizării personalului Universității “Babeș-Bolyai”, corespunzător activităților, noilor dimensiuni și resurselor financiare ce se cumulează de către componentele Universității și de Universitate ca întreg;
- f) sprijinirea asigurării cu personal didactic și nedidactic a colegiilor universitare în teritoriu;
- g) elaborarea, împreună cu responsabilii pe domenii, de proiecte privind dezvoltarea resurselor umane ale Universității, corespunzător programelor didactice, de cercetare științifică și serviciilor către comunitate armonizate cu resursele financiare ce se anticipează;
- h) aplicarea legislației și a reglementărilor proprii privind resursele de personal;
- i) racordarea politicilor resurselor umane la practicile europene avansate conform acordurilor internaționale la care Universitatea “Babeș-Bolyai” este parte;

- j) cuantificarea ofertei de servicii a Universității "Babeș-Bolyai" către comunitate;
- k) elaborarea de programe sectoriale (pe termen mediu și lung), pentru îmbunătățirea managementului resurselor umane.

Art. 7. Obiectul de activitate al Departamentului îl reprezintă:

a) evidența și gestionarea personalului, în conformitate cu legislația în vigoare și cerințele de modernizare a sistemului de date prin:

- ◆ elaborarea și utilizarea unor instrumente și tehnici adecvate (fișe individuale, fișe de bază, statistici, itemi de definire a posturilor, seturi de criterii de competență/tip de post, fișa postului/categorii de post etc.);
- ◆ dezvoltarea bazei de date și realizarea unei microbiblioteci de legislație;
- ◆ elaborarea de metodologii specifice;
- ◆ verificarea respectării legislației în domeniu, a aplicării deciziilor în gestionarea resurselor de personal și a salarizării;
- ◆ administrarea remunerațiilor personalului Universității prin politica de carduri;
- ◆ normarea posturilor didactice auxiliare și nedidactice utilizând indicatori cantitativi și calitativi elaborați de către compartimentul de specialitate al Departamentului și aprobați de către Senat;
- ◆ elaborarea bugetului de personal și urmărirea corelării indicatorilor acestuia cu indicatorii bugetului Universității;
- ◆ evaluarea periodică, împreună cu decanii și șefii de catedre, a gradului de adecvare a personalului existent la nevoile didactice, științifice și de servicii ale facultăților;
- ◆ elaborarea metodologiei actualizate privind întocmirea statelor de funcții.

b) planificarea necesarului de resurse umane, corelând prognozele în domeniu cu studiile Unității de Dezvoltare Strategică și Managerială pe termen mediu și lung. Aceasta presupune previziuni asupra:

- ◆ nivelului de dezvoltare preconizat de fiecare facultate (extinderea sau restrângerea de specializări);
- ◆ modificărilor în planul de învățământ;
- ◆ nevoilor de personal și nevoilor de formare;

c) recrutarea resurselor umane prin:

- ◆ identificarea de candidați calificați pentru ocuparea diferitelor categorii de posturi;
- ◆ asigurarea concordanței dintre aptitudinile și competențele profesionale și cerințele postului;
- ◆ stabilirea unor proceduri de selecție compatibilizate cu planurile strategice;
- ◆ elaborarea, împreună cu decanii și șefii de catedre, a unor criterii operaționale pentru evaluarea curriculum-ului vitae; actualizarea curriculum-ului vitae al cadrelor didactice.

d) elaborarea politicilor salariale, prin punerea în valoare a criteriilor de performanță profesională, într-o pondere corespunzătoare în cadrul sistemului de indicatori salariai. Stimulările salariale să reprezinte consecința creșterii eficienței, valorificării competențelor individuale, contribuției la creșterea prestigiului Universității. În acest sens, Departamentul:

- ◆ stabilește salariile individuale pe baza legislației în vigoare și hotărârilor Senatului Universității;
- ◆ înscrie în carnetul de muncă modificările produse în salarizarea fiecărui angajat;
- ◆ calculează cuantumul veniturilor salariale;
- ◆ gestionează datele privind salariile de merit și gradațiile de merit, indemnizațiile de conducere, premierile etc.;
- ◆ calculează trimestrial costurile de personal;
- ◆ verifică legalitatea întocmirii statelor de funcții;

e) elaborarea și evaluarea programelor de pregătire și perfecționare profesională prin:

- ◆ identificarea cerințelor de pregătire și a formelor de stimulare a pregătirii profesionale;
- ◆ stabilirea obiectivelor și domeniilor pregătirii profesionale;
- ◆ elaborarea programelor de perfecționare în colaborare cu facultățile, Unitatea de Dezvoltare Strategică și Managerială, Direcția Generală, Secretariatul General, Departamentul pentru Învățământ la Distanță, Departamentul de Perfecționare a Personalului Didactic, centrele ce funcționează în Universitate;
- ◆ elaborarea, pe baza aceiași colaborări, a criteriilor de evaluare a pregătirii profesionale și a costurilor acesteia.”

Dintre activitățile curente ale Departamentului amintim: evidența personalului universității prin ținerea la zi a cărților de muncă și a dosarelor de personal; administrarea remunerațiilor pe baza evaluării anuale a performanțelor profesionale individuale ale angajaților, gestiunea premiilor, a salariilor și gradațiilor de merit; recrutarea și selecția de personal administrativ și identificarea necesarului de formare profesională pentru această categorie de personal; elaborarea metodologiei de întocmire a statelor de funcții și verificarea acestora; întocmirea de statistici diverse solicitate de conducerea universității; etc. Departamentul își propune multiplicarea și diversificarea serviciilor oferite angajaților universității, adaptarea strategiei de dezvoltare a resurselor umane la strategia generală de dezvoltare a universității și racordarea politicii de resurse umane la practicile internaționale.

În această societate informațională a zilelor noastre, capitalul uman a devenit o resursă strategică. Astfel, resursele umane reprezintă o investiție importantă nu numai pentru universități, ci pentru toate instituțiile, fie ele din sectorul de stat sau din sectorul privat.

Tendința actuală este nu de a mări numărul persoanelor care se ocupă de resursele umane ale unei instituții, ci de a dezvolta sisteme performante care să permită lărgirea gamei de servicii cu costuri minime și calitate sporită.

BIBLIOGRAFIE

1. The Office of Human Resources - www.princeton.edu/hr/abouthr/index.htm
2. The University of Michigan Staff Development Philosophy - www.umich.edu/~hrraa/hrd/umsupport.htm
3. Human Resources - www.harvard.edu
4. Le département des ressources humaines – [www.inserm.fr/servcom/servcom.nsf/\(Web+Startup+Page\)?ReadForm&institut](http://www.inserm.fr/servcom/servcom.nsf/(Web+Startup+Page)?ReadForm&institut)
5. Politique de gestion des ressources humaines - www.vrrh.ulaval.ca/Politique/GESTRES.HTM
6. Serviciul Organizare, Salarizare și Resurse Umane Salarizare - www.unibuc.ro/contact/ResurseUmane.htm
7. ***, "Regulament de organizare și funcționare a Departamentului Resurse Umane", Buletinul Informativ nr. 13/2002.

INFORMAȚIA, RESURSA ORGANIZAȚIONALĂ UTILIZATĂ ÎN PROCESUL DECIZIONAL

S. C. POPA*

ABSTRACT. The Information, as a Organizational Resource used in the Decisional Process. This article presents and underlines the importance of the information of the information in the decisional process of a organization. The development of the information technology has lead to the including of the information as the sixth organizational resource, near the human, financial, material resources, the machines, and the management. The information represents an extremely efficient modality to combine the other organizational resources. It is used for the assistance of the other five organizational resources and also for the planning, directing and controlling of these activities.

The most important characteristics of the information in an organization are the quality and value of it, the amount and periodicity and getting advantage of it.

The article shows the conditions that must be achieved by an information that is used as a resource by the organization.

The conclusion consists in the idea that information is an essential element of the decisional process in the organization.

Keywords: information, decisional process, organizational resources, and management

Importanța informației și a sistemelor informatice a fost sintetizată de J. Naisbitt în rezultatul unui calcul care a încercat să determine câte procente din forța de muncă a Statelor Unite este direct implicată în crearea, utilizarea sau distribuirea de informație. Având în vedere că studiul a fost realizat la începutul anilor '80 rezultatele sunt impresionante, chiar și pentru Statele Unite - procentul de așa-numiți *knowledge workers* s-a dovedit a fi în jur de 70% din total. Dezvoltarea tehnologiei informaționale a condus la includerea informației ca a șasea resursă organizațională, alături de resursele umane, capitalul fix, resursele financiare, materiale și de management. Chiar în condițiile intangibilității, informația reprezintă o modalitate extrem de eficientă și economică de a reuni celelalte resurse ale firmei. În plus, informația este utilizată atât pentru asistarea celorlalte cinci resurse în coordonarea activităților organizaționale, cât și pentru planificarea, direcționarea și controlul acestor activități. În acest context, construirea de sisteme informatice competente pentru asistarea deciziilor apare ca o prioritate pentru noul val de manageri. Într-o clasificare a importanței resurselor din punct de vedere managerial, pe locul doi după factorul uman se află calitatea și periodicitatea informației de afaceri. În prezent, chiar dacă informația nu mai este subevaluată, subestimată și subutilizată ca în anii trecuți, există totuși o serie de probleme legate de utilizarea ei în cadrul procesului decizional. În general, aceste probleme se referă la calitatea și valoarea informației, la volumul de informații transmis managerilor și la periodicitatea lor.

* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, România

Calitatea și valoarea informației

Într-o situație ideală, managerii trebuie să fie capabili să definească tipul de informație de care au nevoie, iar sistemul informatic de management ar trebui să fie capabil să li-o ofere. În practică, însă, acest lucru nu este întotdeauna posibil. După cum considera Peter Drucker, "*Cele mai multe decizii trebuie să se bazeze pe cunoștințe incomplete, fie deoarece informația nu este disponibilă, fie pentru că ar costa prea mult în timp și bani pentru a o obține*". Totuși, pentru a lua decizia corectă, managerii trebuie să aibă la dispoziție informații relevante care duc la creșterea cunoștințelor, reduc incertitudinea, și sunt utile pentru scopul propus. Extrem de importantă pentru manageri este de asemenea și valoarea informației, valoarea care derivă din schimbările în comportamentul decizional provocate de disponibilitatea informației. În aprecierea valorii informației trebuie luat în calcul și costul producerii ei. Astfel, achiziționarea, manevrarea, înregistrarea și procesarea datelor, indiferent de mijloacele utilizate, nu produc valoare ci presupun doar costuri. Valoarea apare doar în momentul în care datele sunt comunicate și înțelese de destinatar transformându-se astfel în informații. În evaluarea informației din punct de vedere al valorii create, un rol primordial îl deține utilizatorul ei, precum și modalitatea în care informația este utilizată pentru a îmbunătăți procesul decizional.

Informația de calitate este acea informație care creează valoare prin utilizare și este caracterizată prin următoarele elemente: este relevantă pentru scopul sau, este suficient de exactă pentru scopul său, este destul de completă pentru problema la care se referă, este dintr-o sursă în care utilizatorul are încredere, este comunicată la timp pentru scopul sau, este corespunzător de detaliată, este comunicată printr-un canal corespunzător și este înțeleasă de către utilizator.

Volumul și periodicitatea informațiilor

O altă problemă majoră cu care se confruntă managerii este volumul mare de informații. Un volum ridicat de informații poate provoca nu numai gătuiri și aglomerări ale sistemului, dar poate împiedica managerii în îndeplinirea sarcinilor lor. Sistemele informatice anterioare conțineau un număr foarte mare de date, dar ele erau transformate în informații numai în momentul în care erau implicate în procesul de asistare a deciziilor. Din păcate, de multe ori datele sunt confundate cu informațiile și aceasta conduce la situații în care managerii sunt forțați să ia decizii importante în lipsa informațiilor pertinente. O planificare și un control bun al operațiilor prin decizii efective trebuie să se bazeze pe un flux constant de informații de bună calitate și în timp util. Datele trebuie să fie procesate și trimise destinatarului corespunzător într-un timp suficient de scurt pentru a putea schimba sau controla întregul mediu operațional.

În aceste condiții și ținând cont de ritmul accelerat al afacerilor, apare nevoia definită de a utiliza un sistem informatic care să asiste managerii. Sistemul nu trebuie să împiedice procesul rațional al managerilor, dar trebuie să mărească capacitatea lor de decizie și să devină o extensie a rațiunii managerilor .

În concluzie, pentru ca informația să poată fi utilizată de către o organizație ca o resursă, ea trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- Să răspundă cât mai rapid la schimbările condițiilor competiționale; în acest mod pot fi exploatate mai rapid noile oportunități și pot fi reduse punctele competiționale vulnerabile;

- Să crească eficiența și productivitatea internă a organizației accentuând productivitatea managerilor; acest lucru presupune o mai bună coordonare a elementelor funcționale ale organizației.
- Să îmbunătățească creativitatea, productivitatea și eficacitatea decidenților individuali și de grup în cadrul organizației; acest lucru presupune asigurarea instrumentelor potrivite pentru a culege informații reale și la timp, îmbunătățirea analizei informațiilor și a calității deciziilor și expedierea, asistența și monitorizarea implementării acțiunilor și deciziilor de management.

Aceste trei condiții sunt impuse informației pentru a obține certitudinea că va asigura obținerea de avantaj competitiv pentru organizație și îmbunătățirea productivității managementului.

Obținerea de avantaj competitiv

Competiția a devenit o problema curentă și dificilă pentru orice organizație. Apare astfel necesitatea obținerii de către firme a unor avantaje competitive. O modalitate o constituie utilizarea tehnologiei informației potrivite, aceasta fiind sarcina sistemelor informatice pentru managementul de vârf. Tehnologia calculatoarelor și de comunicare a datelor modifică parametrii în care se desfășoară competiția în toate domeniile de activitate. Dacă în trecut tehnologia informației era orientată spre stocarea datelor, în lumea modernă ea trebuie să asigure o viziune dinamică asupra organizației, facilitând adaptarea firmei la schimbările din mediu și asigurându-i astfel competitivitatea. În acest mod, tehnologia informației devine o armă competițională extrem de eficientă în atingerea obiectivelor organizației. În plus, ea este aplicabilă în orice domeniu de activitate și indiferent de mărimea organizației.

Îmbunătățirea productivității managementului

Nu se poate obține avantaj competitiv real fără a crește productivitatea lucrătorilor. În cazul sistemelor informatice pentru asistarea managementului, lucrătorii sunt reprezentați de manageri. Până nu demult, toate discuțiile referitoare la productivitate au ignorat problema productivității managementului, ele concentrându-se asupra productivității salariaților de la nivelele de jos ale unei organizații. Privită dintr-o perspectiva strict financiară, productivitatea muncii muncitorilor reprezintă, însă, doar o parte din productivitatea organizației. De exemplu, dacă managementul decide să lanseze un nou produs pe care clienții nu-l vor cumpăra, este irelevant dacă muncitorii care realizează produsul lucrează eficient sau nu. A avea produsul bun la timpul potrivit are un impact mai mare asupra organizației decât îmbunătățirea productivității muncii la nivelul muncitorilor. Unul dintre motivele pentru care nu s-a acordat o importanță deosebită până în prezent productivității managementului este și acela că managerul, prin deciziile pe care le ia, nu realizează un produs de sine stătător. Astfel, este greu de măsurat productivitatea sa prin metodele clasice (cantitate de produse realizate/timpul necesar, etc.). Productivitatea managementului trebuie să fie măsurată prin calitatea deciziei și timpul necesar pentru luarea ei. Acestea depind în cea mai mare măsură de calitatea și periodicitatea informațiilor.

În concluzie se poate afirma că informația reprezintă un element esențial al procesului decizional.

BIBLIOGRAFIE

1. Drucker, P., *Techology, Management and Society*, Pan Books LTD, London, 1973.
2. Drucker, P., *Managing for results*, Pan Books LTD, London, 1973.

PORTOFOLIUL LINGVISTIC EUROPEAN (PLE)

TEODORA POPESCU, MARIANA TOMA*

ABSTRACT. European Languages Portfolio. The idea of a European Languages Portfolio came up out of the need for an instrument to record and give value to lifelong language learning. A Portfolio is a document, or a collection of documents consisting of three parts – an overview of the learners' formal qualifications in an internationally transparent manner, a language biography describing language knowledge and learning experiences, and a dossier in which the learners' own work can be included. This portfolio will be updated as the owner's language learning progresses and develops.

Ideea unui Portofoliu Lingvistic European s-a născut în urma Simpozionului interguvernamental din noiembrie 1991, organizat la Rüşchikon, Elveția, la inițiativa guvernului elvețian de a lua în considerare realizarea unui Cadru Comun European pentru învățarea, predarea și evaluarea limbilor străine, cadru ce avea să încurajeze practicienii de toate tipurile (profesori, formatori, organizatori de cursuri, conceptori de materiale, instituții examinatoare, conceptori de planuri de învățământ, etc.) să reflecteze asupra propriilor obiective și metode și să dea seama de practica lor curentă, folosind o terminologie transparentă la nivel transnațional, în scopul informării clienților și colegilor. Un al doilea proiect al propunerii pentru Cadru, intitulat *“Limbile Moderne: învățare, predare, evaluare. Un Cadru european comun de referință”* avea să fie finalizat mai apoi, expunând în detaliu parametrii și categoriile necesare descrierii competenței lingvistice la o serie de niveluri ascendente, totodată reliefând și unele opțiuni metodologice.

În raportul Simpozionului, intitulat *“Transparența și coerența în învățarea limbilor în Europa: obiective, evaluare, certificare”* se recomandă ca, odată Cadrul elaborat, să se conceapă un document pentru a permite indivizilor (care doresc acest lucru) să-și întemeieze o “arhivă” a experiențelor (formale și informale) de învățare a limbilor, care să aducă o dovadă pozitivă asupra performanțelor atinse într-o manieră transparentă, dincolo de granițele naționale.

Acest document, un Portofoliu Lingvistic European avea să promoveze plurilingvismul și cunoașterea interculturală între europeni, prin îndrumarea tinerilor și adulților înspre achiziționarea de deprinderi, cunoștințe și atitudini necesare abordării, într-o manieră matură, a provocărilor unei noi cetățenii europene. Portofoliul va dezvolta și susține motivația învățării limbilor dintr-o perspectivă a educației și îi va asista pe cei care învață în planificarea, administrarea și evaluarea procesului lor de învățare. Va intensifica coerența în interiorul și dintre sectoarele educaționale prin recunoașterea performanțelor din domeniul învățării limbilor la nivel de convergențe interdisciplinare cheie. Portofoliul permite prezentarea competențelor lingvistice într-o manieră transparentă la nivel transnațional, contribuind în felul acesta la mobilitatea educațională și ocupațională în Europa.

* Universitatea "Babes-Bolyai", Facultatea de Stiințe Economice. 3400, Cluj-Napoca, Romania.

Ce este un portofoliu lingvistic?

Un portofoliu lingvistic este un document, sau o colecție organizată de documente în care "posesorii" (indivizii implicați în procesul de învățare) pot pune laolaltă, de-a lungul unei perioade de timp, și expune într-o manieră sistematică, o "arhivă" a calificărilor, performanțelor și experiențelor acumulate în procesul de învățare a limbilor, împreună cu mostre din propriile producții lingvistice.

De ce un Portofoliu Lingvistic European?

Pe măsură ce societatea europeană devine tot mai interactivă, cu toții devenim mai mobili, în scopuri de angajare, educaționale, ori personale, pentru lărgirea orizontului cunoașterii lumii în general. Chiar și pentru cei care nu călătoresc, tehnologiile (noi și vechi) transformă tot mai mult comunicarea la distanță – depășind granițele lingvistice – într-o componentă normală a vieții cotidiene. Tinerii au nevoie să se pregătească pentru a profita la maxim din astfel de experiențe și să le folosească pentru a-și consolida cunoștințele, conștiința și deprinderile ce le vor permite, în experiențele lor viitoare, să se deplaseze mai ușor și să interacționeze mai liber cu alți cetățeni europeni de diverse naționalități, limbi și culturi. Acesta este un proces pe viață și cunoaște multe forme, unele dintre ele chiar conducând la certificări recunoscute, deși majoritatea experiențelor de învățare, oricât de valoroase ar fi, nu o fac. Chiar și acelea care conduc la certificări recunoscute, adesea sunt dificil de evaluat de către cei dinafară, cum ar fi, de exemplu, un candidat pentru un post sau pentru admitere la o instituție de învățământ, care oferă un atestat obținut într-o altă țară. Nevoia crescândă pentru atestate validate transnațional în domeniul limbilor și pentru o mai completă îndosariere a experiențelor de învățare poate fi cel mai bine satisfăcută de un Portofoliu Lingvistic European.

Cetățenie europeană democratică

Menținerea și dezvoltarea ulterioară a unei societăți europene libere, interactive, pluraliste, participativ-democratică depinde acut de educarea tinerilor pentru a se implica activ, la potențialul lor maxim, în construirea unei astfel de societăți. Acest lucru presupune o educație permanentă în scopul formării unor cetățeni europeni care să fie:

- autonomi, liberi, conștienți și încrezători în propriile lor forțe, combinând independența gândirii și acțiunii cu responsabilitatea socială;
- conștienți și mândri de propria lor moștenire culturală, capabili să-și apere drepturile și interesele, în același timp știind să le respecte pe cele ale altor cetățeni;
- dispuși să înlocuiască prejudecățile și intoleranța prin înțelegere și acceptare, capabili să comunice efectiv cu oameni de formații diverse pentru a negocia scopuri și strategii, precum și pentru a rezolva neînțelegerile și conflictele într-o manieră pașnică, fără violență sau resentimente. Un portofoliu lingvistic european poate contribui la orientarea tinerilor și adulților spre achiziționarea de cunoștințe, aptitudini și atitudini necesare maturizării ca cetățeni ai Europei secolului XXI.

Cum va contribui PLE la realizarea acestor obiective?

- prin promovarea plurilingvismului și dezvoltării interculturale în toate secțiunile populațiilor statelor membre;
- prin creșterea și susținerea motivației de-a lungul diverselor etape ale procesului de învățare pe parcursul întregii vieți;
- prin facilitarea recunoașterii performanței învățării limbilor în cazul posesorilor

- de PLE provenind dintr-o varietate de contexte, de către viitorii patroni, autorități educaționale și alții, prin intermediul unei documentații transparente la nivel transnațional, în vederea accelerării mobilității ocupaționale și transnaționale;
- prin intensificarea coerenței în interiorul și dintre sistemele educaționale la nivel național și a ușurinței și eficienței tranziției, în punctele cheie, de la un sector educațional la altul și de asemenea în transferurile dintre școli, apărute ca rezultat al mobilității sociale;
 - printr-o mai bună conștientizare a obiectivelor și metodelor de învățare a limbilor, ca și a unei game de experiențe potențiale de învățare în rândul celor care învață și care predau, și în special prin dezvoltarea abilității de a planifica, conduce și evalua propriul proces de învățare;
 - prin oferirea posibilității, în cazul posesorilor de PLE, de a include dovezi referitoare la experiențele lor de învățare a unui număr cât mai mare de limbi străine;
 - prin posibilitatea de a-și prezenta, oricând e nevoie, competența lingvistică într-o manieră modernă, pozitivă și transparentă;
 - prin încurajarea autorităților educaționale, organizatorilor de cursuri, examinatorilor, etc., să dea dovadă de mai multă transparență și deschidere în ceea ce privește conținutul lingvistic și cultural al planurilor și programelor de învățământ, precum și a atestărilor aferente.

Ce trebuie să conțină un Portofoliu European al Limbilor?

1. un cadru structural conținând informații și instrucțiuni pentru posesori și pentru cei cărora li se adresează
2. o arhivă a atestărilor obținute
3. o biografie a învățării limbii care ar putea include:
 - o listă a cursurilor de limbă urmate într-o instituție de învățământ
 - o listă a obiectivelor, metodelor și materialelor vizând auto-învățarea
 - rezultatele auto-evaluării formative
 - o scurtă descriere a vizitelor și schimburilor efectuate, cu accent pe folosirea unei limbi străine, etc.

Nu toate portofoliile vor fi identice. Acestea pot varia în funcție de vârsta și obiectivele posesorilor, sau în funcție de sistemul educațional al țării din care aceștia provin. Astfel, în ceea ce ne privește, un portofoliu european al limbilor destinat tinerilor adulți (studenți în anii terminali și proaspăt angajați) trebuie să aibă în vedere nevoia acută a acestora de a deține atestări vizând performanțele și competența lingvistică atinse. Portofoliul are o importanță majoră, aceea de a circumscrie certificările formale unui cadru comun și de a suplimenta informația astfel obținută prin crearea unei imagini complete asupra posesorului portofoliului, cu dublul său rol, pe de o parte, de persoană care învață și în același timp care utilizează o limbă străină. La fel de important este și rolul PLE de a contribui la dezvoltarea învățării semi-autonome și autonome prin achiziționarea unor strategii adecvate de învățare. În cazul în care deciziile luate pe baza citirii Portofoliului pot avea consecințe importante asupra carierei, compilarea portofoliului devine o operațiune cu miză mare, care atrage după sine responsabilități sporite. Problemele legate de control, statut și validare sunt esențiale în perioada în care se pun bazele, începe și se dezvoltă o carieră.

Structura Portofoliului

În linii mari, următoarea structură este general recunoscută ca fiind cea mai adecvată scopurilor generale ale portofoliului:

1. *Un pașaport lingvistic* – cuprinde evidența deprinderilor lingvistice, a certificatelor și diplomelor, precum și a experienței de utilizare a diferitelor limbi. Aceste considerații trebuie înnoite periodic, în funcție de necesități.
2. *O biografie lingvistică* – un istoric personal al învățării limbilor, un ansamblu cumulativ, separat pe limbi, conceput pentru a veni în sprijinul unei mai bune evaluări a obiectivelor și înțelegerii a experiențelor lingvistice și interculturale.
3. *Un dosar/dossier*, cu alte materiale legate de procesul de învățare, cum ar fi, un "jurnal" conținând experiențele și reușitele de învățare, produse ale muncii independente, diplome obținute etc. Acolo unde învățarea are loc într-un context instituționalizat, instituțiile implicate trebuie să dețină o gamă cât mai largă de opțiuni cu privire la negocierea, împreună cu cei care învață, a informației și documentelor cele mai ilustrative pentru procesul învățării în sine și rezultatele acestuia.

Care este limba/limbile în care se scrie portofoliul?

Există mai multe aspecte ce merită atenție, cum ar fi: limba folosită pentru explicații, titluri, grile etc. și limba în care se vor elabora sub-secțiunile de către titular sau instituția de învățământ. Limbile luate în considerare sunt cele ale posesorului, ale instituției de învățământ, ale potențialului utilizator a informației sau limbile naționale și regionale ale țărilor membre și limbile oficiale ale Consiliului Europei (engleză și franceză).

Nivelurile de autoevaluare propuse de Portofoliul European derivate din Cadrul European Comun de Referință

Pentru rezumatul din biografia învățării limbii se utilizează șase niveluri de la A1 (Breakthrough) până la C2 (Mastery). În cadrul realizat pentru fiecare limbă în parte, scara globală este completată de scările individuale pentru ascultare, citire, participare la conversație, exprimare orală și exprimare scrisă.

Grile de autoevaluare (vezi anexa 1) conținând operațiuni cheie și standarde de calitate axate pe fiecare din cele șase niveluri sunt puse la dispoziția cititorului. În cazul instituțiilor de învățământ, acestea, din motive pedagogice sau de altă natură, pot prefera să utilizeze definiții mult mai detaliate ale nivelurilor. Ele vor scoate în evidență relația și echivalența cu nivelurile propuse de Cadrul European Comun de referință pentru limbi: învățare, predare, evaluare.

Scara descriptorilor de performanță este prezentată în tabelul de mai jos:

PORTOFOLIUL LINGVISTIC EUROPEAN (PLE)

Utilizator competent	C2 Mastery	Poate înțelege cu ușurință aproape tot ce aude sau citește. Poate rezuma informații din diverse surse orale și scrise, construind argumente și relatări într-o prezentare coerentă. Se poate exprima spontan, cu mare fluentă și precizie, diferențiind nuanțe mai subtile de sens, chiar și în situații mai complexe.
	C1 Effectiveness	Poate înțelege o gamă largă de texte pretențioase, lungi și recunoaște sensul implicit. Se poate exprima fluent și spontan fără o căutare evidentă a expresiilor. Poate utiliza limba flexibil și eficient în scopuri sociale, academice și profesionale. Poate produce un enunț clar, bine structurat și detaliat, pe teme complexe, dovedind o utilizare controlată a structurilor lingvistice și a instrumentelor gramaticale de legătură și discursive.
Utilizator independent	B2 Vantage	Poate înțelege ideile principale ale unui text complex cu subiecte atât abstracte cât și concrete, inclusiv discursul tehnic din sfera sa de specializare. Poate participa la o conversație cu un grad de fluentă și de spontaneitate, care permite ca interacțiunea obișnuită cu vorbitori nativi să fie posibilă fără efort din partea vreunei părți. Poate produce un enunț clar și detaliat pe o gamă largă de teme și poate explica un punct de vedere legat de o chestiune arzătoare, prezentând avantajele și dezavantajele diverselor alternative.
	B1 Threshold	Poate înțelege punctele principale ale unei exprimări standard clare pe subiecte familiare întâlnite frecvent la locul de muncă, la școală, sau în timpul liber etc. Se descurcă în majoritatea situațiilor apărute în călătorii, în regiuni unde se vorbește limba respectivă. Poate produce un enunț coerent, simplu, pe subiecte familiare sau de interes personal. Poate descrie experiențe și evenimente, speranțe și ambiții și poate aduce, pe scurt, motive și explicații la opiniile și planurile expuse.
Utilizator elementar	A2 Waystage	Poate înțelege propoziții și expresii frecvent uzitate cu relevanță imediată, cum ar fi: informații personale și familiale la un nivel foarte elementar, limbaj cotidian, geografie locală etc. Poate comunica în operațiuni simple și de rutină ce necesită un schimb simplu și direct de informații pe teme familiare și de uz curent. Poate descrie în termeni simpli aspecte ale formației sale, mediului de activitate și elemente legate de nevoi imediate.
	A1 Break-through	Poate înțelege și folosi expresii familiare și uzuale și expresii frazeologice foarte elementare vizând satisfacerea nevoilor de tip concret. Știe să facă prezentările inițiale, poate întreba și răspunde la întrebări legate de detalii personale, cum ar fi: unde locuiește, oameni pe care îi cunoaște, lucruri pe care le deține. Poate participa la o conversație simplă, cu condiția ca interlocutorul să vorbească rar și clar și să fie dispus să-i acorde ajutorul.

Acești descriptori de performanță vor permite o uniformizare a criteriilor de evaluare, utilizând un limbaj comun, accesibil deopotrivă titularilor de portofolii, cât mai ales celor cărora acestea le sunt adresate. În felul acesta se va putea realiza o apreciere justă și unanim acceptată a competenței și performanței lingvistice a posesorilor de PLE.

PLE în România

În anul 2000, EAQALS¹ în cooperare cu ALTE², ca urmare a participării la proiectul pilot coordonat de Consiliul Europei, Divizia pentru Limbi Moderne, Strasbourg, Franța, a elaborat o versiune proprie a Portofoliului Lingvistic European, model acreditat No. 06.2000, realizat în conformitate cu principiile și liniile directoare comune stabilite de Consiliul Europei.

Versiunea în limba română a Pașaportului Lingvistic aparține QUEST, România.³

1. *Pașaportul Lingvistic* cuprinde lista limbilor în care titularul are anumite competențe. El conține:

- un profil al deprinderilor lingvistice prin raportare la Cadrul European Comun (nivelul atins pentru fiecare depindere lingvistică, în fiecare limbă – vezi grila de autoevaluare – anexa 1)
- un rezumat al experiențelor de învățare a limbilor și al experiențelor interculturale (1. învățarea și utilizarea limbii într-o țară / regiune unde această limbă nu este vorbită: învățământ primar / gimnazial / profesional; învățământ superior; educația adulților; alte cursuri; utilizarea în mod curent la locul de muncă; contactul în mod curent cu vorbitorii limbii; altele 2. vizite într-o regiune unde limba este vorbită: participarea la un curs de limbă; utilizarea limbii pentru studii și formare; utilizarea limbii în context profesional; altele 3. informații suplimentare despre experiențele lingvistice și interculturale)
- o listă de certificate și diplome (toate diplomele școlare și universitare).
- cursuri frecventate la centrele EAQALS și certificate obținute în urma examenelor ALTE

2. *Biografia lingvistică* conține 4 secțiuni:

- obiectivele personale pentru învățarea limbilor (motivele pentru care titularul învață în acest moment o limbă și care sunt, pentru el, competențele lingvistice cele mai importante)
- istoricul experiențelor de învățare a limbilor (lista cronologică a acestor experiențe)

¹ EAQALS (The European Association for Quality Language Services - Asociația Europeană pentru Servicii Lingvistice de Calitate) este o asociație paneuropeană incluzând instituții care oferă cursuri de limbă și care s-au angajat să respecte cele mai înalte standarde de predare și infrastructură. (Pentru informații suplimentare, consultați site-ul oficial www.equals.org)

² ALTE (The Association of Language Testers in Europe - Asociația Centrelor de Evaluare Lingvistică din Europa) este formată din instituții europene care organizează examene de limbi străine. Toate instituțiile membre s-au angajat să respecte înalte standarde de organizare și validare și să contribuie la perfecționarea standardelor europene comune în domeniul examenelor lingvistice. (Pentru detalii suplimentare, consultați site-ul oficial www.alte.org)

³ QUEST, România (Romanian Association for Quality Language Service – Asociația Română pentru Servicii de Calitate QUEST) este Membru Asociat EAQUALS. (Pentru detalii suplimentare, consultați site-ul oficial www.quest.ro)

- experiențele lingvistice și interculturale cele mai semnificative
- prioritățile actuale în învățarea limbilor (evaluarea nivelului actual și a ceea ce vă doriți să realizați la sfârșitul procesului de învățare).

3. *Dosarul* ar putea conține următoarele:

- exemple de exprimare scrisă bine realizată
- înregistrări audio sau video
- descrierea și rezultatele unor proiecte de studiu
- documente, diplome, certificate
- rapoarte ale cursurilor urmate
- reflecții personale asupra progresului lingvistic realizat
- rapoartele realizate de profesori
- comentarii ale unor persoane din exterior asupra competențelor lingvistice ale titularului
- diverse lucruri pe care titularul dorește să le păstreze și să le arate altora.

Concluzii

Ne exprimăm în final, dorința ca în România să se adopte cât mai curând și cu un puternic impact, modelul de Portofoliu Lingvistic European elaborat de EAQUALS-ALTE. Pentru aceasta este nevoie de un efort instituțional depus de instituțiile membre QUEST România, dar și de toate celelalte instituții de învățământ implicate în procesul de predare a limbilor moderne la standarde impuse de Consiliul Europei.

PLE are o dimensiune europeană, dar mai presus de toate este destinat celui care învață. Pentru acest motiv trebuie să rămână flexibil, atât ca formă cât și ca conținut. Elementele standardizate comune sunt reduse la minimum. Integritatea și punerea în aplicare a instituțiilor implicate, intră sub incidența autorităților naționale și instituțiilor implicate, care vor controla și asigura calitatea. Acestea vor raporta Consiliului Europei, într-o manieră regulată și deschisă, obiectivele, modelele și rezultatele propriilor prestații în domeniul predării limbilor.

Instituțiile implicate vor stipula în mod explicit:

- corelația între serviciile lor și cadrul comun european
- nivelul atins de student/cursant, într-o formă compatibilă cu Cadrul
- cine a asigurat evaluarea finală, locul și data acesteia
- statutul lor, în calitate de organizație participantă

Prin realizarea unui astfel de portofoliu, ca fiind un instrument util și practic, se poate ajunge la o comparare eficientă a calificărilor lingvistice și în felul acesta se pot reduce barierele în calea mobilității cetățenilor. Calitatea învățării limbilor în Europa se va îmbunătăți simțitor pe măsură ce profesorii și studenții vor învăța să-și concentreze eforturile de învățare printr-o stabilire responsabilă a obiectivelor și a auto-evaluării.

Prin conferirea unui prestigiu cunoștințelor și aptitudinilor de limbă străină, prin intermediul unui instrument la îndemâna tuturor europenilor, învățarea/educația permanentă va fi încurajată și contribuția sa la integrarea socială va fi mult sporită. Și nu în ultimul rând, se va promova plurilingvismul și pluriculturalismul, ca elemente ale respectului și înțelegerii reciproce.

BIBLIOGRAFIE

1. Council of Europe (1997). *European Language Portfolio: Proposals for Development*, CC-Lang. Brussels.
2. Council of Europe (1999). *In-Service Training Programme for Teachers*. DECS/EDU/INSET/Prog. Brussels.
3. Davis, R., Hirtzel, M., North B. (2000). *European Language Portfolio accredited model No. 06.2000 EAQUALS & ALTE & Council of Europe*
4. Wenden, A., Rubin, J. (1987). *Learning Strategies in Language Learning*. Prentice-Hall International English Language Teaching.

Anexă**Grila de autoevaluare**

		A1. Breakthrough	A2. Waystage
ÎNȚELEGERE	Ascultare	Pot să înțeleg expresii cunoscute și propoziții foarte simple referitoare la mine, la familia mea și la împrejurări concrete, când se vorbește rar și cu claritate.	Pot să înțeleg expresii și cuvinte uzuale frecvent întâlnite pe teme ce au relevanță imediată pentru mine personal (de ex. informații simple despre mine și familia mea, cumpărături, zona unde locuiesc, activitatea profesională). Pot să înțeleg punctele esențiale din anunțuri și mesaje simple și clare.
	Citire	Pot să înțeleg nume cunoscute, cuvinte și propoziții simple, de exemplu din anunțuri, afișe sau cataloage.	Pot să citesc texte foarte scurte și simple. Pot să găesc informații simple și previzibile în diverse materiale cotidiene (de ex. reclame, prospecte, meniuri, orare) și pot să înțeleg scrisori personale scurte și simple.
VORBIRE	Participare la conversație	Pot să comunic într-o conversație simplă, cu condiția ca interlocutorul să fie dispus să repete sau să reformuleze frazele sale într-un ritm mai lent și să mă ajute să formulez ceea ce încerc să spun. Pot să formulez întrebări simple pe teme cunoscute sau de necesitate imediată și să răspund la asemenea întrebări.	Pot să comunic în situații simple și uzuale care presupun un schimb de informații simplu și direct pe teme și despre activități familiare. Pot să particip la discuții foarte scurte, chiar dacă în general nu înțeleg suficient pentru a purta o conversație.
	Exprimare orală	Pot să utilizez expresii și fraze simple pentru a descrie unde locuiesc și oamenii pe care îi cunosc etc.	Pot să utilizez o serie de expresii și fraze pentru o descriere simplă a familiei mele și a altor oameni, a condițiilor de viață, a studiilor și a activității profesionale prezente sau recente.
SCRIERE	Exprimare scrisă	Pot să scriu o carte poștală scurtă și simplă, de exemplu cu salutări din vacanță. Pot să completez formulare cu date personale, de exemplu numele, naționalitatea și adresa pe un formular de hotel.	Pot să scriu mesaje scurte și simple. Pot să scriu o scrisoare personală foarte simplă, de exemplu cu mulțumiri.

PORTOFOLIUL LINGVISTIC EUROPEAN (PLE)

		B1. Threshold	B2. Vantage
ÎNTELEGERE	Ascultare	<p>Pot să înțeleg punctele esențiale în vorbirea standard clară pe teme familiare, referitoare la activitatea profesională, școală, petrecerea timpului liber etc.</p> <p>Pot să înțeleg ideea principală din multe programe radio și TV pe teme de actualitate sau de interes personal sau profesional, dacă sunt prezentate într-o manieră relativ clară și lentă.</p>	<p>Pot să înțeleg conferințe și discursuri destul de lungi și să urmăresc chiar și o argumentație complexă dacă subiectul îmi este relativ cunoscut.</p> <p>Pot să înțeleg majoritatea emisiunilor TV de știri și a programelor de actualități. Pot să înțeleg majoritatea filmelor în limbaj standard.</p>
	Citare	<p>Pot să înțeleg texte redactate în principal într-un limbaj cotidian frecvent utilizat sau legat de locul de muncă. Pot să înțeleg descrierea evenimentelor, exprimarea sentimentelor și a urărilor din scrisori personale.</p>	<p>Pot să citesc articole și rapoarte pe teme contemporane, în care autorii adoptă anumite atitudini și puncte de vedere. Pot să înțeleg proză literară contemporană.</p>
VORBIRE	Participare la conversație	<p>Pot să fac față în majoritatea situațiilor care pot să apară în cursul unei călătorii printr-o regiune unde se vorbește limba respectivă.</p> <p>Pot să particip fără pregătire prealabilă la o conversație pe teme familiare, de interes personal sau referitoare la viața cotidiană (de ex. familie, petrecerea timpului liber, activitatea profesională, călătorie și actualități)</p>	<p>Pot să comunic cu un grad de spontaneitate și fluentă, care fac posibilă participarea normală la o conversație cu interlocutori nativi.</p> <p>Pot să particip activ la o conversație în situații familiare, exprimându-mi și susținându-mi opiniile.</p>
	Exprimare orală	<p>Pot să leg expresii și să mă exprim coerent într-o manieră simplă pentru a descrie experiențe și evenimente, vise, speranțe și obiective.</p> <p>Pot să îmi argumentez și explic pe scurt opiniile și planurile.</p> <p>Pot să povestesc o întâmplare sau să relatez intriga unei cărți sau a unui film și să-mi exprim reacțiile.</p>	<p>Pot să prezint descrieri clare și detaliate într-o gamă vastă de subiecte legate de domeniul meu de interes.</p> <p>Pot să dezvolt un punct de vedere pe o temă de actualitate, arătând avantajele și dezavantajele diferitelor opțiuni.</p>
SCRIERE	Exprimare scrisă	<p>Pot să scriu un text simplu și coerent pe teme familiare sau de interes personal.</p> <p>Pot să scriu scrisori personale descriind experiențe și impresii.</p>	<p>Pot să scriu texte clare și detaliate într-o gamă vastă de subiecte legate de domeniul meu de interes.</p> <p>Pot să scriu un eseu sau un raport transmitând informații sau argumentând în favoarea sau împotriva unui punct de vedere.</p> <p>Pot să scriu scrisori subliniind semnificația pe care o atribui personal evenimentelor și experiențelor.</p>

		C1. Effectiveness	C2. Mastery
ÎNȚELEGERE	Ascultare	Pot să înțeleg un discurs lung, chiar dacă nu este clar structurat, iar conexiunile sunt numai implicite și nu semnalate în mod explicit. Pot să înțeleg programe de televiziune și filme fără prea mare efort.	Nu am nici o dificultate în a înțelege limba vorbită, indiferent dacă este vorba de comunicarea directă sau în transmisiuni radio sau TV, chiar dacă ritmul este cel rapid al vorbitorilor nativi, cu condiția de a avea timp să mă familiarizez cu un anumit accent.
	Citire	Pot să înțeleg texte factice și literare lungi și complexe, sesizând diferențele stilistice. Pot să înțeleg articole specializate și instrucțiuni tehnice lungi, chiar dacă nu se referă la domeniul meu.	Pot să citesc cu ușurință orice tip de text, chiar dacă este abstract sau complex din punct de vedere lingvistic sau al structurării, de exemplu manuale, articole specializate și opere literare.
VORBIRE	Participare la conversație	Pot să mă exprim fluent și spontan fără a fi nevoie să-mi caut cuvintele în mod prea vizibil. Pot să utilizez limba în mod flexibil și eficient în relații sociale și în scopuri profesionale. Pot să-mi formulez ideile și punctele de vedere cu precizie și să-mi conectez intervențiile bine de cele ale interlocutorilor mei.	Pot să particip fără efort în orice conversație sau discuție și sunt familiarizat(ă) cu expresiile idiomatice și colocviale. Pot să mă exprim fluent și să exprim cu precizie nuanțe fine de sens. În caz de dificultate pot să reiau ideea și să-mi restructurez formularea cu abilitate în așa fel încât dificultatea să nu fie sesizată.
	Exprimare orală	Pot să prezint descrieri clare și detaliate pe teme complexe, integrând subtemele, dezvoltând anumite puncte și terminându-mi intervenția cu o concluzie adecvată.	Pot să prezint o descriere sau argumentație cu claritate și fluentă, într-un stil adaptat contextului, cu o structură logică eficientă, care să ajute auditoriul să sesizeze și să rețină punctele semnificative.
SCRIERE	Exprimare scrisă	Pot să mă exprim prin texte clare, bine structurate, dezvoltând punctele de vedere. Pot să tratez subiecte complexe într-o scrisoare, eseu sau raport, subliniind aspectele pe care le consider importante. Pot să selectez un stil adecvat destinatarului.	Pot să scriu texte clare, cursive, adaptate stilistic contextului. Pot să redactez scrisori, rapoarte sau articole complexe, cu o structură logică clară, care să-l ajute pe cititor să sesizeze și să rețină aspectele semnificative. Pot să redactez rezumate sau recenzii ale unor lucrări de specialitate sau opere literare.