

STUDIA

UNIVERSITATIS BABEȘ-BOLYAI

OECONOMICA

2

Editorial Office: 3400 CLUJ-NAPOCA, Gh. Bilașcu no. 24 ♦ Phone: 405300 ex. 167

SUMAR - CONTENTS - SOMMAIRE - INHALT

- M. NAGHI, M. G. HOZA, Considérations concernant l'application de la méthode Kanban pour la gestion de la production ♦ Remark About Kanban Method Used in Operations Management 3
- I. L. NISTOR, Prognoza agregatelor utilizării finale a produsului intern brut (PIB) ♦ Aggregate Forecast of the National Gross Product's (NGP's) End Use 9
- D. MATIȘ, GH. FATACEAN, Considerații privind contabilitatea vânzărilor cu plata în rate și a operațiunilor de leasing ♦ Aspects Regarding the Accounting of Sales by Instalments and Leasing Operations 15
- Ș. I. NIȚCHI, R. A.-NIȚCHI, Some Remarks about the Actual Orientations in the Information Systems 27
- GH. CIOBANU, Mecanisme ale tranzacțiilor cu titluri primare ♦ Mechanisms of Stock Trading 35
- G. BODEA, Informația, atac sau contraatac? ♦ Information, Attack or Counter-Attack? 45
- C. POSTELNICU, Fenomenul reversibilității intensității factoriale în comerțul mondial contemporan ♦ Factor Intensity Reversal in the World Trade 51

M. LUTAS, Relațiile economice dintre Uniunea Europeană și Europa Centrală și de Est ♦ The Relations between the European Union and Central and Eastern Europe	55
R. NISTOR, Mijloacele de obținere ale disponibilității utilajelor ♦ Means of Getting the Equipment's Availability.....	69
D. M. TOADER, Facing the Future: the European Monetary Union.....	75
D. LAZĂR, C. FĂȚ, Este cursul acțiunilor generat de un proces de tip "mers aleator"? ♦ Are the Stock-Price Movements Generated by a Process of Random-Walk Type?	83
M. LUTAS, M. F. CIOBANU, Necesitatea integrării economiei românești în Uniunea Europeană ♦ The Necessity of Romania's Integration within the European Union	91
I. E. POPA, Controlul de gestiune mereu în actualitate ♦ La controle de gestion en actualite.....	101
M. TOMA, The Truth-Claim of the Text Applied to Business English.....	105
E. PLACINTAR, T. POPESCU, Collective Improvisation	111
A. NEMES, Didaktisierung von Wirtshauptstexten: Schwerpunkt Wirtschaftsethik ♦ The Meditation of Economic Texts in DaF-Lessons: Focus: Economic Ethics	121
C. TAPALAGA-INOAN, M. OGNEAN, Research and Creativity in the Process of Language Teaching-Learning.....	127

CONSIDÉRATIONS CONCERNANT L'APPLICATION DE LA MÉTHODE KANBAN POUR LA GESTION DE LA PRODUCTION

M. NAGHI*, M.-G. HOZA*

ABSTRACT. Remark About Kanban Method Used in Operations Management. This study presents Kanban's main goals, its implementation principles and explores the possibility to use this method for the Romanian industrial companies.

Le dynamisme du marché, la segmentation très accentuée de ce dernier, le besoin de flexibilité de la production qui doit également être adaptée à la demande, tous ont exigé l'émergence des nouvelles méthodes de gestion de la production.

Parmi ces méthodes, le Kanban (la méthode des étiquettes), utilisé dans un grand nombre d'entreprises industrielles, occupe une place très importante, grace au résultats économiques obtenus. En fait, le Kanban n'est pas une méthode de gestion de la production, au sens propre du terme, mais un outil qui s'inscrit dans tout un système de lancement et de surveillance de la production assurant ainsi l'ordonnancement des opérations technologiques et de transport interne, opérations exigées par la fabrication des produits finis conformes à la demande.

1. Les objectifs de la méthode

Les principaux objectifs à atteindre par le biais de Kanban sont les suivants:

- l'ajustement des programmes de production du chaque poste de travail (groupe de machines-outils, lot de fabrication etc) par rapport à la variation de la demande de produits finis (quantités, types, etc...)
- la réduction des stocks de produits semi-fabriqués et de pièces traitées dans les subunités de production technologiquement spécialisées, aussi que des stocks d'encours qui s'y retrouvent
- la décentralisation des travaux spécifiques pour la gestion de la production, aussi que l'augmentation de la responsabilité des gestionnaires directes de la production.

En fait, la mise en oeuvre de ces 3 objectifs fondamentaux envisage d'assurer la continuité du processus de production, en éliminant les attentes intervenues dans le processus de travail aussi que les interruptions dans le fonctionnement des postes de travail.

* Université Babeș-Bolyai, Faculté des Sciences économiques, Cluj-Napoca, Roumanie

2. Les principes d'utilisation de Kanban

Dans le cas où on utilise les systèmes classiques de gestion de la production, on attribue à chaque place de production des tâches établies par la documentation de lancement, conformément au programme figé de l'entreprise.

Par contre, la méthode Kanban tient compte de la demande du client, qui "attire" la production du poste de l'amont vers l'aval, jusqu'au fournisseurs de matières premières et de composants obtenus suite à une collaboration avec des autres entreprises industrielles.

Ainsi, la dernière unité de production (l'assemblage) reçoit son programme de fabrication, tandis que les autres reçoivent des ordres de fabrication (Kanban - cards).

Les principes à suivre en utilisant le Kanban sont les suivants:

a) Chaque place de production (poste de travail) a deux fonctions, quoique soit sa position et son rôle dans le processus de production: fournisseur pour le poste de travail qui exécute l'opération technologique suivante et, en même temps, bénéficiaire, par rapport au poste de travail précédent.

b) Une place de production conditionne la fabrication (quantité, type) qui sera réalisée pendant l'opération technologique précédente. On utilise ainsi un Kanban - en fait, il s'agit d'une étiquette rajoutée au conteneur qui transporte les pièces au cours du processus technologique

c) l'existence des deux flux d'information que chaque Kanban le contient:

- le premier, technologique, suite à la documentation de design, pour identifier l'opération technologique suivante

- un autre, de transport, soit entre les unités de production soit inter-opérationnel, c'est à dire à l'intérieur d'une opération. Dans la figure no.1 sont représentés ces deux flux:

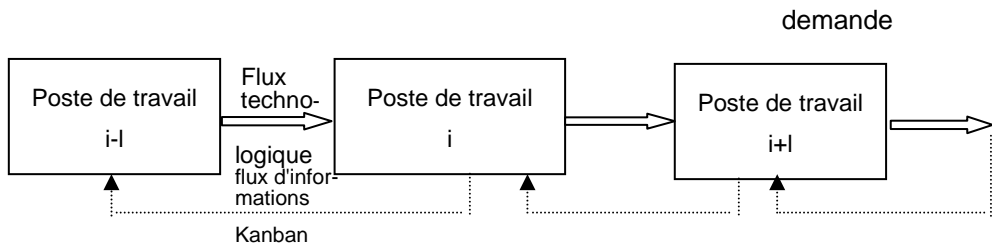


Fig.1. Les flux d'informations issues de la méthode Kanban

Dans ce contexte, le Kanban est un "bon de travail" pour transformer les pièces qui se trouvent dans le conteneur et aussi pour régler le transport inter-opérationnel.

Un poste de travail exécutant l'opération technologique $i+1$ reçoit du poste en amont (celui qui exécute l'opération technologique i) un conteneur avec les pièces sollicitées, aussi que l'étiquette Kanban correspondante. Il retournera au poste précédent l'étiquette Kanban qui représente la suivante disposition de fabrication pour le repère considéré.

CONSIDÉRATIONS CONCERNANT L'APPLICATION DE LA MÉTHODE KANBAN

Dès que le poste de travail qui exécute l'opération technologique a fini les pièces trouvées dans un conteneur en attente, le Kanban qui est attaché au conteneur sera retiré et gardé dans une boîte à Kanbans. Conformément au plan d'ordonnancement de la production, la suivante opération à réaliser est l'opération $i+1$.

Le travailleur qui se trouve au poste $i+1$ choisira le Kanban prioritaire et commencera à exécuter l'opération technologique prévue.

Cette logique sera réitérée jusqu' à la fin des opérations technologiques en amont.

Ainsi, entre les deux postes de travail successifs il y a un certain nombre de Kanbans en circulation, et autant de conteneurs. Dans le cas où toutes les étiquettes Kanban qui circulent entre deux postes de travail technologiquement successifs se trouvent au deuxième, donc au bénéficiaire, c'est que le fournisseur devra cesser la production de cette charge de production.

S'agissant d'entreprises industrielles à structure de production de type technologique, l'exécution des pièces exige aussi que les phases du processus de fabrication soient réalisées dans plusieurs unités (ateliers) de production. En ce cas, on recommande de constituer des stocks de pièces réalisées dans une unité, en attendant que le processus de fabrication soit continué dans l'unité de production suivante, donc bénéficiaire. C'est la raison de recourir à une seconde étiquette Kanban, le Kanban de transport, qui accompagnera les conteneurs pendant le transport interne.

Il y aura donc, deux types d'étiquettes Kanban:

- de production, ayant la signification d'une disposition de lancement en fabrication d'une charge de production
- de transport, c'est à dire de réception d'un poste de travail vers les magasins de dépôt et de transit entre les unités de production.

La procédure est la suivante: l'opérateur de transport apportera à l'unité S2 un nouveau conteneur à pièces déjà traitées dans l'unité S1 seulement après avoir utilisé ce conteneur auquel il enlève l'étiquette Kanban de transport.

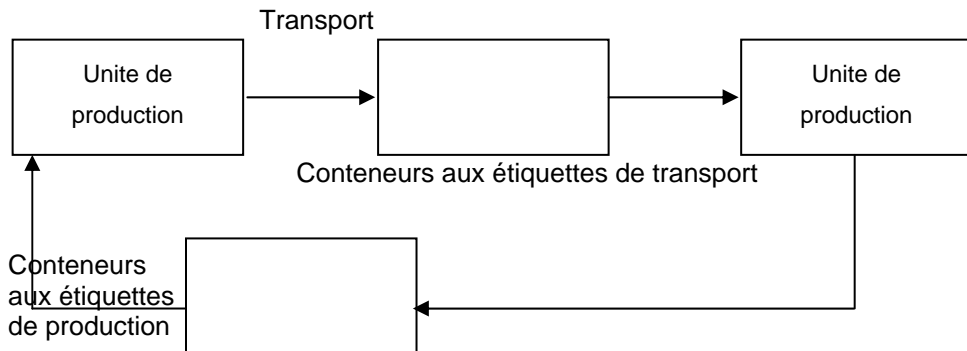


Fig. 2. Les flux de transport et de production entre deux subunités

En saisissant du dépôt intermédiaire de l'unité S1 le conteneur à repères, l'opérateur retient l'étiquette Kanban de production et la retourne à l'unité S1 ensemble à un conteneur vide et donc une nouvelle disposition de fabrication, si les étiquettes de production n'ont pas été toutes utilisées.

Le conteneur sera envoyé à l'unité S2, où on lui rajoute une étiquette Kanban de transport vers l'unité suivante, après avoir traité les pièces.

En conséquence, les étiquettes Kanban, quoique soit leur type, devront offrir les renseignements suivants:

- informations concernant l'identité des pièces (nom, code)
- les postes de travail et les unités de production de traitement des pièces, aussi que la séquence établie par le design technologique
- la quantité de pièces à traiter, conformément à chaque étiquette Kanban.

En ce qui concerne la production de série, le principal problème qui se pose pour l'opérateur de transport interne c'est d'établir l'ordre de priorité de traitement des différents types de pièces, compte tenu de la demande de produits finis, le délai de livraison et la durée du cycle de production.

3. Particularités du Kanban par rapport aux méthodes classiques de gestion de la production

- a) la méthode Kanban s'appuie sur une demande déjà connue. L'accomplissement d'une tâche de production par chaque poste de travail (subunité) deviendra effectif seulement si la demande est connue, c'est à dire la quantité et le type des produits finis. La demande "attire" la fabrication des produits ou des pièces à réaliser.
- b) les méthodes classiques sont fondées sur "la poussée" dans le flux technologique des matières ou produits semi-fabriqués suite à la disposition de lancement en fabrication qui arrive dans la première subunité de production. La structure typologique et les quantités des produits finis sont établis en prévisionnant la demande, au service de programmation de la production.
- c) la méthode Kanban est caractérisée par l'ampleur très réduite des stocks de produits semi-fabriqués, de pièces traitées et de produits finis. Seulement à l'intérieur des subunités il y a des stocks d'encours, des produits qui ne sont pas encore finis.
- d) l'emplacement des machines-outils et des outillages technologiques prend la forme d'un îlot de fabrication où on exécute toutes les opérations technologiques pour une certaine famille (groupe) de pièces ou de produits.
- e) cette méthode exige la décentralisation des travaux de gestion de la production.

4. Possibilités d'implémentation de la méthode

La méthode Kanban peut-être mise en oeuvre dans les entreprises à production en série moyenne et grande, en obtenant des bons résultats et sans avoir à dépenser d'une manière significative à cause de la réorganisation du

CONSIDÉRATIONS CONCERNANT L'APPLICATION DE LA MÉTHODE KANBAN

processus de production. On se conformera au principe d'organisation de la production en continu.

L'implémentation de cette méthode exige de créer des conditions techniques et d'organisation afin de pouvoir assurer:

- l'existence d'un système d'informations qui puisse mettre en évidence d'une manière rapide l'évolution de la demande;
- une fluidité augmentée de circulation des pièces entre les postes de travail et les subunités;
- un haut niveau de sécurité d'exploitation des machines-outils et des outillages technologiques éliminant ainsi l'existence des stocks de sécurité;
- la poli-qualification professionnelle des opérateurs, afin de les employer à l'exécution des plusieurs opérations technologiques et pour quelques unes des activités auxiliaires;
- le développement des relations stables avec les fournisseurs des matières premières qui puissent assurer l'approvisionnement de l'entreprise dans le délai le plus court possible. Les fournisseurs les plus convenables sont ceux qui se trouvent dans le voisinage du bénéficiaire, ou ceux qui disposent de dépôts de matières premières dans la même localité.

Dans le cas des entreprises de traitement qui organisent leur processus de production selon les groupes de machine-outils, les méthodes classiques de gestion de la production seront utilisées pour réaliser les composants de leurs produits et le Kanban pour organiser les activités de montage.

PROGNOZA AGREGATELOR UTILIZĂRII FINALE A PRODUSULUI INTERN BRUT (PIB)

IOAN L. NISTOR*

ABSTRACT. Aggregate Forecast of the National Gross Product's (NGP's) End Use. This study represents a research in the end use of the national gross product. It provides a definition of the content and range of the main aggregates peculiar to the complex process of using the GNP. Further on, deals with the methodology of perspective assessment of the NGP's aggregate use.

Studiul utilizării produsului intern brut prezintă importanță deosebită în evoluția economiei naționale. Este studiul cererii agregate de bunuri și servicii, cerere determinată de factorii importanți: venituri, prețuri etc.

Cererea agregată a utilizării finale a produsului intern brut este cercetată pe următoarea structură:

Utilizări resurse (PIB + importuri)

1. Consum final

1.1. Consumul privat

a. Cumpărări de mărfuri

b. Cumpărări de servicii

c. Autoconsum

1.2. Consum public (gubernamental)

2. Formarea brută a capitalului

2.1. Formarea brută a capitalului fix

2.2. Modificarea stocurilor

3. Export

Consumul privat, sau consumul personal, este partea principală a cererii agregate de bunuri și servicii finale.

Se include în consumul privat totalitatea bunurilor și serviciilor care sunt folosite pentru acoperirea necesităților personale ale populației; bunurile și serviciile cumpărate, cât și cele ce se vor produce și executa în producția proprie, ce formează autoconsumul. Deci pe lângă bunurile alimentare, nealimentare și de folosință îndelungată, și serviciile ce se vor cumpăra, se includ și produsele agricole și alimentare, produsele neagricole și nealimentare produse și autoconsumate de

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

gospodării, diferite prestații sociale în natură acordate de administrațiile publice și patroni, chiriile imputate pe locuințele ocupate de proprietari, diferite servicii casnice de întreținere și reparații executate și consumate de gospodării, etc.

Consumul privat este rezultanta studiului cererii agregate pentru mărfuri alimentare, nealimentare - îmbrăcăminte, încălțăminte și mărfuri de folosință îndelungată - servicii și autoconsumul.

Studiul evoluției consumului privat nu poate fi desprins de prognoza producerii produsului intern brut. În acest proces se formează și veniturile factorilor de producție: venituri din munca angajată, rente, dobânzi, profituri, impozite, contribuții pentru asigurările sociale etc.

Prognoza cererii de mărfuri și servicii în formă agregată se face în funcție de cei doi factori importanți: venit și preț (tarif).

Evoluția cererii pe grupe de mărfuri se face prin diferite metode și tehnici cantitative.

a. **Metoda coeficienților de elasticitate**, pe termen scurt, asigură evaluări cu probabilitate ridicată.

Se utilizează relațiile:

$$\frac{\Delta C_k}{C_k} = E_{V_k} \cdot \frac{\Delta V}{V}$$

$$\frac{\Delta C_k}{C_k} = E_{p_k} \cdot \frac{\Delta p_k}{p_k}$$

unde: $\Delta C_k/C_k$ - modificarea procentuală a cererii de mărfuri k (în creștere, dar poate fi și în scădere);

E_{V_k} - coeficientul de elasticitate a grupei de mărfuri k în funcție de venit;

$\Delta V/V$ - modificarea procentuală a veniturilor bănești ale populației pe sursele principale;

E_{p_k} - coeficientul de elasticitate a cererii grupei de mărfuri k în funcție de preț (tarif);

$\Delta p_k/p_k$ - modificarea procentuală a prețului mediu al grupei de mărfuri k.

Coeficienții de elasticitate sunt cei statistici. Modificarea veniturilor pe surse și a prețurilor rezultă din prognozele acestor variabile.

Modificarea cererii se poate produce în același sens, sub influența ambilor factori, adică prin creșterea veniturilor și reducerea prețurilor, sau sub influența creșterii veniturilor și creșterea prețurilor. Raportul dintre diferența variabilei dependente și diferența argumentului corespunde interpretării liniare a funcției cererii de consum. De aceea o astfel de prognoză este bună pentru orizont scurt și mai puțin bună pentru orizont mediu.

Mărimea coeficienților de elasticitate caracteristici pentru un interval retrospectiv de mai mulți ani este semnificativă și pentru perspectivă.

Un coeficient apropiat de zero reflectă o cerere inelastică; un coeficient supraunitar (pozitiv pentru venit și negativ pentru preț) exprimă o elasticitate ridicată a cererii în raport cu factorul de determinare.

Evoluția cererii grupelor de mărfuri este influențată și de schimbarea structurii populației după grupele de venit și cerul de nevoi. Modificările sunt reflectate de coeficienții de elasticitate statici, ce au o valabilitate numai pe termen scurt.

Pe termen mediu și lung se impune folosirea unor indicatori agregați ai cererii, capabili să asigure o studiere mai profundă a tendințelor cererii.

b. Funcțiile econometrice aplicate în prognoza cererii pot asigura o evaluare mai concludentă:

$$C_{k(z,j)} = f(V_{(z,j)})$$

$$C_{k(z,j)} = f(p_{(k)})$$

unde:

$C_{k(z,j)}$ - cererea din grupa de mărfuri "k" diferențiată după cerul de nevoi (indicele z) și după mărimea venitului (indicele j);

$V_{(z,j)}$ - mărimea venitului bănesc diferențiat după cerul de nevoi (indicele z) și după mărimea venitului (indicele j);

p_k - prețul mediu al grupe de mărfuri "k".

Prin intermediul funcțiilor se formează în mod generalizat elasticitatea cererii în raport cu modificarea fiecărui factor. Prin conținutul funcțiilor se demonstrează că mărimea cererii grupei de mărfuri "k" se modifică după venit, preț și cerul de nevoi.

Tipul funcției folosite este important pentru probabilitatea evaluării dimensiunilor cererii. În alegerea funcției se impune desfășurarea unei analize aprofundate a mecanismului de formare a cererii, ierarhizarea dimensiunilor cererii pe grupe de mărfuri, evaluarea gradului de saturație a nevoilor, analiza substituirii unor mărfuri cu altele, propagarea cererii complementare etc.

Evoluția cererii solvabile este rezultatul creșterii veniturilor reale ale populației care se propagă în creșterea și diversificarea nevoilor de consum.

Practica demonstrează că nevoia de mărfuri alimentare este sistematică. De aceea, elasticitatea cererii este în general subunitară. Diferențieri la diferite mărfuri se manifestă continuu. Cerul nevoilor se schimbă odată cu evoluția veniturilor și a prețurilor. Modificările spectaculoase în veniturile reale provoacă frecvente abateri de la legile generale ale cererii, chiar la mărfurile alimentare.

La mărfurile nealimentare (îmbrăcăminte, încălțăminte și de folosință îndelungată) cererea se manifestă prin coeficienți de elasticitate supraunitari. Diferențieri în modificarea cererii acestor grupe de mărfuri se produc mai evident decât la mărfurile alimentare. Diferențierea dinamică a veniturilor și a prețurilor provoacă schimbări spectaculoase în evoluția cererii și în interiorul acesteia, pe diferite mărfuri.

Elasticitatea cererii este pe deplin concludentă dacă există corelații normale între cerere și ofertă. În condiții de dezechilibre evidente, prognozele

bazate pe folosirea coeficienților de elasticitate trebuie analizate corespunzător și apreciate în consecință.

Consumul privat agregat prognozat rezultă din relația:

$$C_p = \sum_{v=1}^n Ca_v + \sum_{j=1}^n C\ddot{m}_j + \sum_{k=1}^n Cf_k + \sum_{z=1}^n Cs_z$$

unde:

C_p - consumul privat;

Ca_v - volumul cererii mărfurilor alimentare pe grup v ;

$C\ddot{m}_j$ - volumul cererii mărfurilor reprezentate de încălțăminte și îmbrăcăminte pe grupe j ;

Cf_k - volumul cererii mărfurilor de folosință îndelungată pe grupe k ;

Cs_z - volumul cererii serviciilor pe grup z .

Pentru unele grupe de mărfuri prognoza consumului se poate face și prin calcule cu caracter normativ. Se fac evaluări cantitative medii, pe un locuitor, argumentate atât ca necesitate cât și ca posibilitate, determinată de venit, preț și oferta pieței.

Ponderea consumului privat în PIB, creat și utilizat, are o semnificație deosebit de importantă din punct de veder economic și social.

Consumul public (sau guvernamental, sau al statului) exprimă cererea agregată de bunuri și servicii ce aparține instituțiilor administrației centrale și locale.

În consumul public se includ toate cheltuielile ce se vor efectua de către stat pentru servicii nedestinate pieței (ocrotirea sănătății, învățământ, cultură, apărarea țării, ordine publică, servicii publice generale etc.)

Pentru multe din aceste servicii nu există prețuri sau tarife de piață. Unele se efectuează total sau parțial gratuit, altele cu tarife ce acoperă numai parțial costul serviciului. Din aceste considerente exprimarea valorică se face pe baza componentelor intrărilor, a sumei cheltuielilor ce se vor prognoza. O variantă a prognozei consumului public poate rezulta în formă agregată prin relația:

$$Cs_i = PIB_i \cdot S_i$$

unde:

Cs_i - consumul public, de stat;

PIB_i - produsul intern brut;

s_i - coeficient de determinare a consumului public.

Coeficientul s_i are o determinare preponderent statistică. El poate fi corectat pentru perspectivă pe baza argumentelor de acoperire într-un plan superior a unor cerințe de maximă importanță din domeniul educației, ocrotirii sănătății, apărării naționale, protecției sociale etc. pe măsura creșterii produsului intern brut.

În plan analitic, consumul public rezultă din prognozele cheltuielilor bugetului public național. Se elaborează prognoze privind cheltuielile ce urmează a se efectua pentru fiecare acțiune integrată în consumul public.

Determinarea globală, sintetică, reprezintă limita superioară a consumului public din produsul intern brut destinat utilizării.

Este importantă evaluarea valorică a consumului public pentru că reprezintă o cerere de mărfuri și servicii de o anumită structură. Reprezintă o "comandă" ce se va transmite sistemelor de producție de bunuri și servicii.

Formarea brută a capitalului cuprinde partea produsului intern brut destinată formării brute a capitalului fix și partea destinată modificării stocurilor.

Formarea brută a capitalului fix exprimă cererea agregată de bunuri de capital, bunuri durabile, ce au o anumită valoare nominală, o durată de utilizare mai mare de un an și sunt folosite în procesele de producție, de bunuri și servicii, de unitățile ce le dobândesc.

Se includ în formarea brută a capitalului fix sau în investițiile brute toate bunurile durabile noi, cumpărate sau produse, bunurile și serviciile ce se vor încorpora în bunurile de capital existente pentru creșterea capacității lor de producție, refacerea capacităților existente, bunuri și servicii ce se vor încorpora în terenuri agricole etc.

Prognoza formării brute a capitalului fix exprimă cererea de bunuri de capital a tuturor ramurilor și domeniilor de activitate.

Formarea brută a capitalului fix reprezintă o cerere agregată – solvabilă - a întreprinzătorilor pentru înlocuirea bunurilor uzate, pentru reutilizarea și modernizarea celor existente și pentru construirea și punerea în funcțiune de noi capacități.

Cerințele stringente ale dezvoltării economice dinamizează cererea de bunuri de capital. Cererea reală este dimensionată de volumul resurselor financiare care vor exista: sursele proprii ale agenților economici din amortizare și profit, creditele pe termen mediu și lung ce pot fi angajate și acoperite de sistemul bancar, capitalurile atrase de pe piața capitalurilor, capitalurile externe, sursele cuprinse în bugetul de stat și bugetele locale.

Partea cea mai importantă o reprezintă sursele proprii. Sursele împrumutate reprezintă o sursă importantă însă mult prea costisitoare prin nivelul ratei dobânzilor deosebit de ridicate în condiții de profunde dezechilibre.

Sursele proprii, deci au ponderea cea mai mare în totalul surselor de capital fix, sunt mult prea mici la nivelul agenților economici.

În majoritatea lor, agenții economici realizează surse de investiții mult prea reduse. Din această cauză și cererea de bunuri de capital este mult prea scăzută în raport cu nevoile reale de modernizare, reutilare și re tehnologizare.

Volumul redus al surselor de bunuri de capital, cu pondere mică în PIB utilizat, asigură o creștere economică mult prea lentă. Din această cauză se perpetuează și dezechilibrele și crizele economice , sociale, financiare și monetare.

Creșterea cererii de bunuri de capital prin creșterea surselor de finanțare reprezintă singura alternativă pentru expansiune economică și socială. Materializarea lor depinde în principal de calitatea managementului micro și macroeconomic și de necesitatea elaborării strategiei macroeconomice coerentă și susținută în mod continuu.

Stocurile de bunuri, altele decât cele care fac parte din capitalul fix, se dimensionează la nivelul cerințelor desfășurării normale a producției și circulației mărfurilor. Sunt stocuri atât la producători cât și la utilizatori.

Proгноza evoluției stocurilor se poate elabora prin utilizarea funcțiilor de timp, a funcțiilor factoriale (în care variabila independentă este PIB) sau prin calcul normativ, folosirea unei rate aplicate la PIB.

În condițiile în care o parte a producției nu este acoperită cu cerere solvabilă se produce o creștere a stocurilor mult peste necesar. Cercetarea prospectivă se desfășoară prin diagnoza stocurilor existente și a cauzelor supradimensionării acestora. Se continuă cu evaluările prospective prin corelare cu caracteristicile evoluției economiei naționale și cu influențele propagate de instrumentele și pârghiile financiare și monetare.

Existența stocurilor supradimensionate creează disfuncționalități economice, financiar-monetare, dereglează circuitul economic și agravează starea de dezechilibre și crize.

Proгноza exportului net cuprinde diferența dintre progноza exportului și progноza importului.

În formă agregată cele două progноze se pot elabora prin calcul normativ. Se folosesc rate ale exportului și importului aplicate la PIB:

$$Ex_i = PIB_i \cdot ex_i$$

$$Imp_i = PIB_i \cdot im_i$$

Cele două rate "ex" și "im" sunt rezultatul unor progноze privind capacitatea de penetrare pe piața mondială cu ofertă reală și progноze ale importurilor privite ca necesități ale producției, investițiilor și circulației mărfurilor, bunurilor de consum.

CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA VÂNZĂRILOR CU PLATA ÎN RATE ȘI A OPERAȚIUNILOR DE LEASING

D. MATIȘ*, GH. FĂTĂCEAN*

ABSTRACT. *Aspects Regarding the Accounting of Sales by Instalments and Leasing Operations.* In a market economy sales by instalments and leasing operations are very important. The paper presents some considerations about the accounting of these operations.

Manifestarea unor fenomene economice negative cu tendință de cronicizare în economia românească, cum ar fi scăderea veniturilor sub forma salariilor, are o consecință directă asupra unor variabile cum sunt consumul și îndeosebi investițiile.

Pentru a diminua efectele acestor fenomene în economia românească au apărut societățile de leasing. Acestea promovează activitățile de finanțare a vânzărilor cu plata în rate și în regim de leasing.

Apariția acestor societăți determină o abordare mai complexă a organizării compartimentului financiar-contabil din următoarele considerente:

a) operațiile economice derulate de aceste societăți afectează sub o formă sau alta patrimoniul societăților de leasing;

b) există și operații care nu afectează patrimoniul societăților de leasing (primirea bunurilor în custodie);

c) societățile de leasing trebuie să-și formeze clientela care reprezintă "oxigenul" acestor societăți, apelând la rigorile analizei financiare a celor care solicită finanțarea;

d) organizarea unei gestiuni a mărfurilor în vederea revânzării lor în regim de leasing.

În operațiunile de leasing o parte denumită **locator**, se obligă ca, la solicitarea celeilalte părți, denumită **utilizator**, să cumpere sau să preia de la un terț, denumit **furnizor**, un bun mobil sau imobil și să transmită utilizatorului posesia sau folosința asupra acestuia, contra unei plăți numite **redevență**, în scopul exploatării sau, după caz, al achiziționării bunului.¹

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

¹ Legea nr.90 din 28 aprilie 1998 pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr.51/ 1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing, în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.170/ 30.04.1998

Operațiunile de leasing au ca obiect:

- a) utilizarea bunurilor mobile, inclusiv a valorilor mobiliare;
- b) utilizarea echipamentului industrial;
- c) utilizarea bunurilor mobile cu destinație comercială sau industrială, achiziționate sau construite de o societate de leasing;
- d) utilizarea fondului de comerț sau a unuia din elementele sale necorporale;
- e) utilizarea bunurilor de folosință îndelungată și a imobilelor cu destinație de locuință, pentru persoanele fizice, cu respectarea prevederilor legale privind protecția consumatorului.

Nu pot fi utilizate în sistem de leasing:

- a) bunurile care fac obiectul unei concesiuni;
- b) înregistrările pe bandă audio și video, piesele de teatru, manuscrisele și brevetele.

Utilizatorul are dreptul de a-și alege furnizorul și societatea care va asigura bunul. Această posibilitate nu operează dacă societatea de leasing are și calitatea de furnizor.

Utilizatorul este obligat, printre altele:

- să efectueze plățile cu titlu de redevență, care se calculează ținând seama de o marjă de profit și de amortizarea integrală a bunului sau cel puțin a unei părți din valoarea de intrare a acestuia;
- să suporte cheltuielile de întreținere și să plătească primele de asigurare în legătură cu bunul utilizat;
- să restituie bunul în conformitate cu prevederile contractului de leasing;
- să exploateze bunul conform instrucțiunilor, să păstreze în condiții corespunzătoare bunul pe toată durata contractului.

Dacă la expirarea contractului de leasing, utilizatorul își exprimă intenția de a cumpăra bunul, societatea de leasing trebuie să aibă în vedere vărsămintele efectuate anterior cu titlu de redevență, precum și valoarea reziduală a bunului.

În cazul în care utilizatorul nu își execută obligația de plată a redevenței, societatea de leasing are dreptul de a rezilia contractul de leasing, cu obligarea utilizatorului la restituirea bunului și la plata ratelor scadente și nerambursate, cu daune - interese, care cuprind quantumul valoric al redevenței, care a rămas de plătit până la expirarea contractului de leasing.

Bunurile mobile, care sunt importate în scopul utilizării în sistem leasing sunt exonerate total de obligația de plată a taxelor vamale, inclusiv a garanțiilor vamale. În cazul achiziționării bunurilor importate în sistem de leasing, cumpărătorul este obligat să achite taxa vamală calculată la valoarea reziduală a bunului, din momentul întocmirii actului de vânzare-cumpărare, în baza declarației vamale de import definitiv. Termenul în cadrul căruia bunurile respective urmează să fie restituite dacă nu se cumpără sau să primească o nouă destinație vamală este cel convenit de părți prin contractul de leasing, dar să nu depășească 7 ani.

Societățile comerciale care efectuează operațiuni de leasing, precum și societățile comerciale care utilizează bunuri mobile sau imobile în sistem de leasing sunt obligate să evidențieze următoarele date în contabilitate:

CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA VÂNZĂRILOR CU PLATA ÎN RATE

- a) valoarea bunurilor la momentul semnării contractului;
- b) suma totală a ratelor aferente contractului într-un an fiscal, inclusiv cuantumul lor indexat, dacă s-a prevăzut reevaluarea periodică a ratelor;
- c) plata amortismentelor (numai la locator);
- d) evaluarea la data închiderii exercițiului economico-financiar a ratelor rămase de rambursat.

La plata redevențelor utilizatorii achită TVA-ul aferent și eventual impozitul datorat pe dobânzi și alte venituri realizate de nerezidenți (prin stopaj la sursă).

Există leasing operațional și leasing financiar.

Leasingul financiar reprezintă operațiunea de închiriere de bunuri, al cărui termen este mai mare de un an și valoarea de achiziție a bunurilor urmează a fi recuperată în proporție de cel puțin 75 % de locator; celelalte operațiuni de leasing se încadrează în categoria de *leasing operațional*.

Operațiile economice derulate în cadrul unităților care au ca obiect de activitate vânzările în leasing și cu plata în rate impun din punct de vedere contabil următoarele cerințe:

- organizarea unor evidențe analitice a clienților societății, întocmindu-se pentru fiecare o situație privind plățile și scadențarea lor pe perioada de valabilitate a contractului, cursul de schimb de la data încheierii contractului în situația când finanțarea este convertită în deize;

- evidența analitică a creditorilor societății sub forma garanțiilor pe care aceștia le depun la angajarea creditului de finanțare din partea societății de leasing;

- organizarea unei evidențe analitice a mărfurilor în cazul în care între achiziționarea acestora și facturarea lor clienților decurge o anumită perioadă;

- evidențierea distinctă a mijloacelor fixe achiziționate pentru nevoile proprii în raport cu cele procurate pentru a fi livrate în regim de leasing.

Societățile de leasing realizează înțelegeri cu societățile furnizoare de bunuri, prin care acestea preiau în custodie bunurile ce urmează a fi vândute pe baza unor "procese verbale de luare în custodie". Aceste bunuri se vor oglindi la societățile de leasing cu ajutorul unor conturi din afara bilanțului.

Societățile de leasing se preocupă pentru realizarea unei clientele care să asigure dimensiunea unei astfel de activități de vânzare. Asupra societăților de leasing apasă atât constrângerile economice ale clienților potențiali cât și interesul societății de a-i selecta în vederea evitării unor situații ce ar putea atenta la echilibrul financiar al societăților de leasing (incapacitatea de plată a clienților). În acest scop, în cadrul societăților de leasing se organizează în cadrul compartimentului financiar-contabil un serviciu sau birou de analiză care studiază lichiditatea și solvabilitatea, posibilitățile de plată a redevențelor, pe baza documentelor de sinteză contabilă ale clienților (bilanț contabil, balanțe de verificare), precum și a situației veniturilor persoanelor fizice. Acest serviciu sau birou de analiză va studia evoluția contractelor de la o lună la alta și situația plăților restante la sfârșitul fiecărei luni. Personalul din aceste compartimente trebuie să-și etaleze atât cunoștințele de contabilitate cât și cele de gestiune financiară, analiză financiară, drept comercial și fiscal.

El trebuie să uzeze de indicatorii de echilibru financiar al utilizatorilor, să analizeze viabilitatea firmelor care solicită finanțarea etc.

În continuare vom prezenta filiera înregistrărilor contabile în cazul leasingului operațional. Se întâlnesc două situații: leasing intern și leasing extern.

Leasingul intern presupune că atât societatea de leasing cât și societatea utilizatoare sunt persoane juridice române și au sediul în România.

A. În contabilitatea societății de leasing se fac următoarele înregistrări:

1) Achiziționarea de active imobilizate ce urmează a fi livrate în regim de leasing:

%	=	404 "Furnizori de imobilizări"
212 "Mijloace fixe"		
4426 "TVA deductibilă"		

2) Înregistrarea facturii reprezentând redevența de încasat potrivit contractului:

411 "Clienți"	=	%
		706 "Venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii"
		4427 "TVA colectată"

3) Se încasează redevența:

5121 "Conturi la bănci în lei"	=	411 "Clienți"
--------------------------------	---	---------------

4) Se înregistrează amortizarea imobilizărilor predate utilizatorilor conform contractului de leasing:

6811 "Cheltuieli privind amortizarea imobilizărilor"	=	281 "Amortizarea imobilizărilor corporale"
--	---	---

CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA VÂNZĂRILOR CU PLATA ÎN RATE

Operațiile 2 - 4 se repetă până la expirarea contractului de leasing.

5) Înregistrarea transferului dreptului de proprietate la valoarea reziduală stabilită în contract (operația se face la expirarea contractului de leasing):

461 "Debitori diverși"	=	%
		7721 "Venituri din cedarea activelor"
		4427 "TVA colectată"

6) Se înregistrează scăderea din patrimoniu a bunului ce a constituit obiectul contractului de leasing:

%	=	212 "Mijloace fixe"
281 "Amortizarea imobilizărilor corporale"		
6721 "Cheltuieli privind activele cedate"		

7) Se încasează factura pentru bunul trecut în proprietatea utilizatorului:

5121 "Conturi la bănci în lei"	=	461 "Debitori diverși"
--------------------------------	---	------------------------

B. Înregistrări în contabilitatea utilizatorului (beneficiarului)

1) Primirea activului imobilizat (bunului):

Debit cont 8036 "Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate"	=	—
--	---	---

2) Înregistrarea obligației de plată a redevenței pe baza facturii emisă de proprietarul bunurilor:

	%	=	401 "Furnizori"
612 "Cheltuieli cu revedențele, locațiile de gestiune și chiriile"			
4426 "TVA deductibilă"			

3) Achitarea redevenței (chiriei):

401 "Furnizori"	=	5121 "Conturi la bănci în lei"
-----------------	---	--------------------------------

Înregistrările 2 și 3 se repetă până la expirarea contractului de leasing.

4) Intrarea în patrimoniu a bunului (la expirarea contractului) la valoarea reziduală (conform facturii):

	%	=	404 "Furnizori de imobilizări"
212 "Mijloace fixe"			
4426 "TVA deductibilă"			

5) Achitarea ultimei rate (a valorii reziduale):

404 "Furnizori de imobilizări"	=	5121 "Conturi la bănci în lei"
--------------------------------	---	--------------------------------

6) Închiderea contului 8036:

-	=	Credit cont 8036 "Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate"
---	---	---

CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA VÂNZĂRILOR CU PLATA ÎN RATE

7) Înregistrarea amortizării mijlocului fix (în valoarea cu care a intrat în patrimoniu):

6811	"Cheltuieli privind amortizarea imobilizărilor"	281	"Amortizarea imobilizărilor corporale"
------	---	-----	--

Leasingul extern

Societatea de leasing este persoană juridică străină, cu sediul în străinătate iar utilizatorii sunt societăți comerciale române.

C. Înregistrări în contabilitatea societăților beneficiare (utilizatoare)

1) Înregistrarea primirii imobilizărilor corporale:

Debit cont 8036	"Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate"	=	–
-----------------	--	---	---

2) Obligația de plată a redevenței:

612	"Cheltuieli cu redevențele, locațiile de gestiune și chiriile"	=	401 "Furnizori"
-----	--	---	-----------------

3) Înregistrarea impozitului pe redevențe, datorat de proprietarul bunului, (conform prevederilor din convențiile încheiate pentru evitarea dublei impunerii), dar achitat de utilizator la cursul de schimb în vigoare la data respectivă:

401 "Furnizori"	=	446	"Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"
-----------------	---	-----	---

4) Impozitul datorat de proprietarul bunului poate fi suportat și plătit și de utilizatorul bunului. În acest caz cheltuiala este nedeductibilă fiscal.

Potrivit Ordonanței Guvernului României nr.83/25 august 1998 privind impunerea unor venituri realizate din România de persoanele fizice și juridice nerezidente impozitele care se aplică în prezent sunt:

- 10 % pentru dobânzi la contractele de leasing;
- 15 % pentru redevență.

Înregistrarea va fi următoarea:

635 "Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"	=	446 "Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"
---	---	---

5) Plata impozitului pe redevență și a TVA plătită la valoarea redevenței de către utilizator:

446 "Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"	=	5121 "Conturi la bănci în lei"
4426 "TVA deductibilă"		

6) Plata redevenței la cursul de schimb în vigoare la data efectuării plății și a dobânzii (cu eventuale diferențe de curs nefavorabile):

401 "Furnizori"	=	5124 "Conturi la bănci în devize"
665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"		
666 "Cheltuieli cu dobânzile"		

7) În situația unor diferențe de curs favorabile:

401 "Furnizori"	=	<div style="text-align: center;">%</div>
		5124 "Conturi la bănci în devize"
		765 "Venituri din diferențe de curs valutar"

CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA VÂNZĂRILOR CU PLATA ÎN RATE

Operațiile 2 - 7 se repetă până la expirarea contractului.

8) Se înregistrează transferul dreptului de proprietate la valoarea reziduală înscrisă în contractul de leasing la cursul de schimb în vigoare la data efectuării operației. Se înregistrează și obligația de plată a taxei vamale la valoarea reziduală:

212 "Mijloace fixe"	=	% 404 "Furnizori de imobilizări" 446 "Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"
---------------------	---	---

9. Se achită taxe vamale și taxa pe valoarea adăugată aferentă valorii reziduale:

%	=	5121 "Conturi la bănci în lei"
446 "Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate"		
4426 "TVA deductibilă"		

10) Se achită factura furnizorului:

%	=	5124 "Conturi la bănci în devize"
404 "Furnizori de imobilizări"		
665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"		

sau

404 "Furnizori de imobilizări"	=	% 5124 "Conturi la bănci în devize"
		765 "Venituri din diferențe de curs valutar"

11) Închiderea contului 8036:

—	=	Credit cont 8036 "Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate"
---	---	---

Cheltuielile cu primele de asigurare aferente bunurilor cumpărate în regim de leasing sunt nedeductibile fiscal.

Probleme deosebite ridică și vânzările de bunuri, lucrări și servicii cu plata în rate. În conformitate cu prevederile art.4 alin.1 din Ordonanța Guvernului nr. 70/1994, profitul impozabil se calculează ca diferență între veniturile din livrarea bunurilor mobile, a bunurilor imobiliare pentru care s-a transferat dreptul de proprietate, servicii prestate și lucrări executate și cheltuielile efectuate pentru realizarea acestora, dintr-un an fiscal, la care se adaugă cheltuielile nedeductibile. Veniturile din livrarea bunurilor, executarea lucrărilor sau prestarea serviciilor realizate în baza unui contract cu plata în rate sunt supuse impunerii la emiterea facturii. Prevederile acestei ordonanțe au fost modificate la începutul anului 1998 pe baza Ordonanței pentru modificarea și completarea O.G. în 70/1994 privind impozitul pe profit. Astfel, în cazul livrărilor de bunuri mobile și al vânzării de bunuri imobile, în baza unui contract de vânzare cu plata în rate, valoarea ratelor scadente se înregistrează la venituri impozabile la termenele prevăzute în contract. Cheltuielile efectuate pentru realizarea bunurilor mobile livrate și a bunurilor imobile vândute în baza unui contract de vânzare cu plata în rate sunt deductibile la aceleași termene scadente prevăzute în contractele încheiate între părți, proporțional cu valoarea ratei înregistrate în valoarea totală a livrării². Se utilizează la aceste vânzări conturile 471 "Cheltuieli înregistrate în avans" și 472 "Venituri înregistrate în avans".

În multe cazuri, contractele încheiate la vânzarea cu plata în rate prevăd că decontarea în lei a prețului sau tarifului se face în funcție de cursul unei valute. Sunt generate sume suplimentare de plătit față de factura inițială (contract), reprezentând diferențe de preț sau de dobânzi, după caz. Pentru aceste sume suplimentare furnizorul este obligat să emită factură. Unii agenți economici le reflectă eronat cu ajutorul conturilor de cheltuieli, respectiv venituri din diferențe de curs valutar, ele fiind de fapt diferențe de preț sau de dobânzi, decontarea efectuându-se în lei.

Să presupunem că un agent economic vinde mărfuri cu plata în rate, pentru care contractul încheiat menționează valoarea în valută: 1.000 USD cu plata avansului la data livrării și a ratelor, în lei, la cursul de schimb al pieței valutare, publicat de Banca Națională a României, din ziua plății. De asemenea, prin contract s-a prevăzut o dobândă lunară, în favoarea furnizorului de 10 % din valoarea în lei a ratei, avansul la data livrării 40 %.

² Vezi Ordonanța nr.40 pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr.70/1994 privind impozitul pe profit, în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.43/30.01.1998

CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA VÂNZĂRILOR CU PLATA ÎN RATE

1. Se înregistrează factura la livrare:

411 "Clienți"	=	%	<u>12.800.000</u>
		707 "Venituri din vânzarea mărfurilor"	4.000.000
		4427 "TVA colectată"	880.000
		472 "Venituri înregistrate în avans"	
		analitic: Rate	6.000.000
		analitic: Dobânda de încasat	600.000
		4428 "TVA neexigibilă"	1.320.000

- valoarea mărfurilor: 1.000 USD x 10.000 lei/USD = 10.000.000 lei
- avans: 1.000 USD x 40 % = 400 USD
400 USD x 10.000 lei/USD = 4.000.000 lei
- rate scadente în perioada următoare:
600 USD x 10.000 lei/USD = 6.000.000 lei
- dobândă: 600 USD x 10 % = 60 USD
60 USD x 10.000 lei/USD = 600.000 lei
- TVA colectată aferentă avansului
4.000.000 x 22 % = 880.000 lei
- TVA neexigibilă, aferentă ratelor scadente în perioadele următoare:
6.000.000 x 22 % = 1.320.000 lei

2. Se încasează avansul și TVA:

5121 "Conturi la bănci în lei"	=	411 "Clienți"	<u>4.880.000</u>
--------------------------------	---	---------------	------------------

3. Descărcarea gestiunii cu valoarea mărfurilor vândute la costul de achiziție: 8.000.000 lei.

- cheltuială exigibilă: 8.000.000 x 40 % = 3.200.000 lei
- cheltuieli înregistrate în avans (costul mărfurilor aferent ratelor viitoare)
8.000.000 lei x 60 % = 4.800.000 lei

%	=	371 "Mărfuri"	<u>8.000.000</u>
607 "Cheltuieli privind mărfurile"			3.200.000
471 "Cheltuieli înregistrate în avans"			4.800.000

4. Întocmirea facturii pentru diferența de preț la rată și dobândă, cursul de schimb al pieței valutare este de 10.500 lei/USD

Rata:

200 USD x 10.500 lei/USD =	2.100.000 lei
200 USD x 10.000 lei/USD =	2.000.000 lei

Dobânda:

20 USD x 10.500 lei/USD =	210.000 lei
20 USD x 10.000 lei/USD =	200.000 lei

411 "Clienți"	=	%	132.000
		7718 "Alte venituri excepționale din operații de gestiune"	100.000
		4427 "TVA colectată" (100.000 x 22 %)	22.000
		766 "Venituri din dobânzi"	10.000

5. Se încasează prima rată, dobânda aferentă și diferența de preț:

5121 "Conturi la bănci în lei"	=	411 "Clienți"	2.572.000
--------------------------------	---	---------------	-----------

6. TVA neexigibilă devenită exigibilă (colectată):

4428 "TVA neexigibilă"	=	4427 "TVA colectată"	440.000
------------------------	---	----------------------	---------

7. Se înregistrează veniturile aferente ratei încasate, devenite curente:

472 "Venituri înregistrate în avans" analitic: "Rate"	=	707 "Venituri din vânzarea mărfurilor"	2.000.000
---	---	---	-----------

8. Se înregistrează cheltuielile privind mărfurile vândute cu plata în rate
(8.000.000 x 20 % = 1.600.000 lei):

607 "Cheltuieli privind mărfurile"	=	471 "Cheltuieli înregistrate în avans"	1.600.000
---------------------------------------	---	---	-----------

9. Se înregistrează dobânda aferentă ratelor încasată de la clienți, devenită venit curent:

472 "Venituri înregistrate în avans" analitic: "Dobânzi de încasat"	=	766 "Venituri din vânzarea mărfurilor"	200.000
---	---	---	---------

Operațiile 4-9 se repetă și la următoarele 2 rate, având în vedere cursurile de schimb ale pieței valutare valabile în momentul încasării.

Suntem de părere că veniturile pentru diferențe de curs ar trebui înregistrate nu în contul 7718 "Alte venituri excepționale din operații de gestiune" ci în contul 707 "Venituri din vânzarea mărfurilor".

SOME REMARKS ABOUT THE ACTUAL ORIENTATIONS IN THE INFORMATION SYSTEMS

ȘTEFAN IOAN NIȚCHI¹, RODICA AVRAM-NIȚCHI¹

ABSTRACT. The Information Systems (IS) are the integrators of the main results from the informatics in economics and so, they represent the final stage of these results usage. This is the main reason of their dimension, but also of their dynamics. In the present days many national and international organizations support the implementation and the development of the IS projects. Romania being a country in transition it is very important for the Romanian specialists to learn from the others' experience. The authors try to present some actual trends in IS, based on the papers of the 6-th European Conference in Information Systems (ECIS'98) from Aix-en-Provence, July 4-6, 1998. One of the conference conclusions is that the researches from IS, are made by large teams, many of them being inter-disciplinary and composed by members from different countries. Academics, scientific researchers and professionals in different economic and business institutions mix the most efficient teams. A second important conclusion may be that in the informational society the strategic success of each company, but also the whole society is strongly determined by the implementation and usage level of the Information Systems and the Information Technologies.

It is well known that one of the most important field of the computer science applications in economics and business (CSEB) are the information systems (IS) in these fields. IS represent the integrators are the final step of these applications. These is one of the explanations of the big interest to this field, the dynamics of the IS and also of the support of these projects by different organizations. Romania being in the transition to the market economy, the real business environment is a changing one and obviously the IS will be changed also. Results that for the Romanian people interested in IS, it is important to know the experience of the most advanced countries and organizations in these fields.

In the present note, the authors would present some ideas about the actual problem in the IS as it is reflected by ECIS'98. ECIS'98 was organized on June 4-6, by the Institute of Public Administration (IAE) from the University III of Aix-en-Provence. At the conference were participated 350 researches and faculties from

¹ The authors are Professors, Ph. D, at the Informatics (Computer Science) for Economics Department of Economics Faculty, "Babeș-Bolyai" University of Cluj

the most important Economics Faculties and Business Schools from UE, but also USA, Canada, Australia, India, Brasilia, Romania, Singapore, Slovenia, etc.².

1. The papers of the conferences were divided in the following sections:

Plenary sessions	8 papers
Research Papers	64 papers
Research in Progress	24 papers
Case Studies	22 cases
Panels	9 panels
Workshops	7 papers

A visual representation of the quantitative relations between these papers is given in the chart from Figure 1.

2. Next we will presented shortly the main issues from the actual researches on IS. The 63 papers grouped on 28 Sessions of the Research Papers Section represented these.

IS design, development and related is the main part of the theory and practical support of the IS development. So, the Sessions I, System Development and Session 26, IS modeling and planning, contains some considerations about the aspects of challenge and the evolutionary complexity, IS planing and effective participation to the IS development, cooperative approaches of the IS and some analysis from Australia and Singapore. A distinct field, but which is related with these, is the Software Engineering, which being a big issue, was divided in two Sessions (Session 14 and Session 18). The main subjects treated in these Sessions are the principles of process modeling, the usage of the case tools, considerations about the ethical issues, analysis of the performance indicators, contributions and illusions in software factories and the quality certification on the software development. A special problem is the methodology used. Session 22 is dedicated to IS Methodologies. It is related to some problems as implications of the researches and practices in IS, some uncovering problems from this field, the structural theory of IS and the epistemology for innovation in IS.

An important part of the subjects were dedicated to the management of IS and the relation of this with the management, production and business administration. From these issues we can mention Management of IS (Session 25) with subjects as, the usage of the UML (Universal Modeling Language) in the management of the IS, the usage of the DSS (Decision Support Systems) and comparison of alignment in management of IS. Another problem is the IS in SME (Small and Medium size Enterprises), which is the main problem from the Session 5. It was analyzed the usage of the expert support systems in individual and small group decision making, the contribution of the IS and IT to performances in SME and the business reengineering of the SME. A related problem was treated in the Session 12, BPR (Business Process Reengineering) and the process

² <http://www.iae.univ-aix.fr/ecis98>

improvement. The main issues treated there were the conceptual model of the BPR, the improvement of the GroupWare and the distributed process management and the interorganizational process. Finally we can mention Session 11, concerned on the Workflow systems, relations between these and business modeling and the quantitative and qualitative methods in software process improvement.

The third direction is the heterogeneous IS, the distributed IS, the usage of the Internet and the WWW and the electronic commerce and marketing. At ECIS'98 some of these issues were treated so extensively. In these regards, the Session 13, named Internet and WWW, treated aspects related to Internet-based electronic banking. A big issue was the cost and performance analysis of developing and maintaining the Web services and the current state on the business Internet. A hot problem for today is the electronic commerce, which was treated in two sessions (Session 2 and Session 6). These Sessions were focused on some aspects of the electronic markets, Internet-based intermediaries, diffusion of electronic grocery shopping and monitoring and influencing the electronic channels. Finally, a different but related issue is EDI (Electronic Data Interchange) which was focused on EDI embeddedness on time-based strategic capabilities, the growing need for meta-messages in EDI and electronic public procurement.

The fourth big subject is the relation between SI, IT (Information Technology) and data modeling. This subject is concerning on some theoretical and practical aspects. At ECIS'98, the Session 7, Data Modeling, treated some aspects of this subject as, the multidimensional databases treated from the object-oriented perspectives, the usage Chisholm's ontology for comparing data modeling frameworks and some considerations on the conceptual modeling in OLAP. The role of the IT, IS and communication technologies infusion as agents in the global environment were the subjects of the Session 4.

The relation between IS and Artificial Intelligence (AI) is an important interdisciplinary and actual field of IS. In this respect, the Session 3 of ECIS'98 treated the Knowledge Management, focused on some direction as: the creation of the knowledge infrastructure, the architecture of explicit knowledge management and some systematic approaches for managing explicit knowledge. The Agents Theory is a hot issue of the actual AI, but also in the Internet usage. In this respect, ECIS'98 had the Session 8, dedicated to this subject. In this Session we had some papers concerning the warehousing agent used for the strategic management, a methodology for classifying software agents and the usage of the software agents the virtual enterprises.

The Human Resources (HR) and the related aspects as the education, the professionals and the culture are important issues in the business management but also in the related IS. The Session 19 was dedicated to HR and IT/IS. In this Session were treated some aspects concerning the organizational intelligence for HR management, the HR in software engineering and the HR in the geographically distributed project. Another important subject on HR consists from the problems of the IS/IT professionals (Session 16). There were treated some treated aspects concerning the IS professionals, their legacy, limitations, sensibilities and some aspects concerning End-user support systems. The cultural and educational aspects in IT/IS were the subjects of the Sessions 9 and 17 of ECIS'98. In these

Sessions were insisted on some problems relating to the virtual teams, the usage of the video-conferences in their activity, on some aspects concerning the distance learning, the re-configurable electronic textbook, the MBA teaching and the relation between the computer and the classroom teaching. The Education is related to the Organizational learning, which is the subject of the Session 10. In this Session were some debates on the computer-aided case studies, learning strategy supports and the computer aids for scenarios in a turbulent environment.

An important problem, from management but also business point of view is the evaluation of IS, the subject of the Session 20. In this Session the authors were presented some evaluating methods for IS but also aspects related to the dynamics of IS procurement. As it is well know, in the evaluation of the business process an important method is the cost and benefit analysis. The Session 23 of ECIS'98 was dedicated to this subject.

Finally, we had different subjects related to BE. In this respect we mention the Session 28, named Information Systems, which treated some aspects concerning the role of IS in the organizational and inter-organizational changing and some case studies, as for example, the case of a Finnish project. We can also grouped, in this category, the subjects of the Session 27, Exception Management which was dedicated to the changing of irreversible networks and the causal reasoning in some knowledge based medical IS. Another important issue is the IS supported documents, debated in the Session 24 of ECIS'98. At the end we need to mention some other important aspects of the researches in IS, as for example, IS outsourcing, the subject of the Session 15 of ECIS'98 etc.

3. The Research in Progress Section of ECIS'98 contains 24 papers in 6 sessions. These represent the researches from different projects, as for example ESPRIT, Copernicus, etc. supported by some UE organizations, but also other organizations, which had no arrived yet, in a final stage. In the following we will present these papers on the same criteria as the research papers.

IS design, development and related, were contained in the papers of the Session 3, IS design and development issues. This Session was dedicated to some aspects concerning the national differences in diffusion and design of IS, the flexibility of the development and maintenance of IS and developing IS in a turbulent environment.

Concerning the subjects dedicated to the management of IS and the elation of this with the management, production and business administration, we need to mention Session 1, IT strategy and the role of management and Session 5, IT applications and issues. These Sessions had focused on some aspects concerning the assessing top management by IT, using IT for strategic repositioning, some case studies from Slovene and European Monetary Union, using business network in IT etc. In this field we can mentioned also the Session 4, Inter-organizational systems. Their debates were focused on some aspects concerning IS for coordinating inland container transport, shearing the knowledge in inter-organizational IS, use IT in disposed workgroups and group support systems.

Concerning the distributed IS, the usage of the Internet and the WWW and the electronic commerce and marketing the Session 2, Web based development contains some subjects as usage of Internet as support for sale and marketing, the virtual market place, the virtual bookstores and Web-based auctions.

The last subject from this Section was related to the HR. In this respect, the Session 6, Computers and learning, was dedicated to papers concerning the computer aided problem solving, mathematics, marketing etc.

4. The Case Studies Section of ECIS'98 contained 22 papers in 7 sessions. These presented some cases of success but also failures of IS. Analyzing these on the same criteria as the research papers, we can have the following category:

IS design, development and related, was presented in the Session 6, IS development and Session 7, IS implementation. The these cases from this Session presented some aspects concerning the inter-organizational IS developments, rapid application project development, multinational banking IS and also case of implementation SAP R/3 at Quebec department of transport.

The cases dedicated to the management of IS and the relation of IS with the management, production and business administration, were presented in Session 3, IT and business process, Session 1, Organizational, sociological and political issues and Session 4, Product and process innovation. These Sessions were focused on some cases concerning the technological determinism, interdependencies between the warehousing, data management and business process model, process orientation and business descriptions, power and conflict in IS strategy, myths and art of deception in IS, integration between the IT and the process, and the revolution produced by IT in the process.

Concerning the Internet and electronic commerce, we have the Session 5 of ECIS'98, which unified some case studies from this field.

Finally, in the Session 2, were contained some cases concerning the risk, change and IS management. This Session were treated some aspects concerning the national differences in diffusion and design of IS, the flexibility of the development and maintenance of IS and developing IS in a turbulent environment.

5. The Section dedicated to the Panels contained 9 panels on some major subjects:

- Organizational and Informational Cultures
- Teaching MIS using Videoconferences
- From EDIFACT to Internet EDI
- Methodical Systems Development in the era of Visual Programming
- Developing the MBA Course of Information Society
- A World-Wide Tourist in the Age of the World-Wide Web
- East and West of IS
- Organizational IS as process or as product of human cognition and communication
- Doing and Writing up Case Study Research

- Teaching and research of the IS a discipline in faculties of Economics and Business Administration: trends and perspectives.

6. Other important points of ECIS'98 were:

Ph.D. Consortium, where the Doctoral Students had the opportunity to present their results to a senior scholars comity.

The Workshops were focused on the Convergence between IT, Telecom and the Banking Sector, and on the Knowledge Management.

An interesting point was the presentation of some products, as for example, SAP R/3³;

Another big issue was the presentation of the books and journals from this domain of interest. In this respect we can mention the presentations of the collections of Computer Science of McGraw-Hill⁴, Practitioner applied Computing of Springer⁵, or of the journals as, for example, Journal of Information Technology Cases and Applications⁶, Electronic Markets⁷, Systems d'Information et Management⁸, European Journal of Information Systems⁹, Information Systems, Journal of Global Information Management¹⁰.

The major interest of the field can be remarked also by the numbers calls for participation at the conferences, on this field, announced in the next. Among these conferences one can remark some as, for example, International Conference on (ICIS'98), organized by Finnish Computer Society, December 13-16, 1998¹¹, 5-th Conference of the Institute of Decision Science, organized by University of Economics and Business of Athena, July 4-7, 1999¹², Methods and methodologies in information modeling, organized by University of Nebraska-Lincoln, May 16-19, 1999¹³, 8-th BIT (Business Information Systems) Conference, organized by Metropolitan University of Manchester, November 4-5, 1998¹⁴ and of course ECIS'99, organized by the Copenhagen Business School, June 23-25, 1999¹⁵ and ECIS 2000, organized by the Economics and Business Administration University of Wien, July 3-5, 2000¹⁶.

³ <http://www.sap.com>

⁴ <http://www.mcgraw-hill.co.uk>

⁵ postmaster@svl.co.uk

⁶ <http://www.liu.edu/jitca>

⁷ www:http://vdf.ethz.ch

⁸ <http://www.cs-eco.univ-nantes.fr/sim>

⁹ <http://www.stokton-press.co.uk>

¹⁰ <http://www.idea-group.com>

¹¹ <http://icis98.jyu.fi>

¹² <http://www.dsi99.athens.aueb.gr>

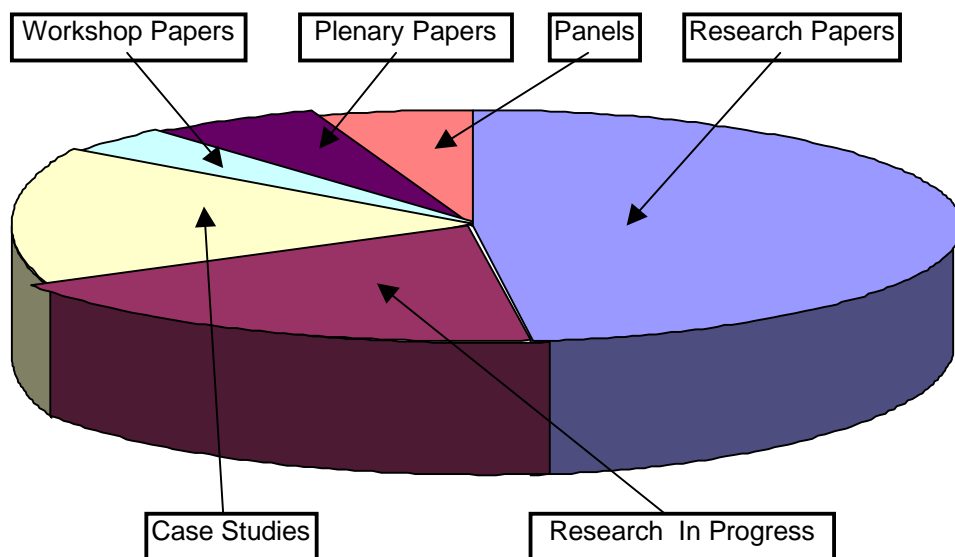
¹³ <http://www.irma.international.org>

¹⁴ <http://www.man-bus.mmu.ac.uk/confs/bit98>

¹⁵ <http://www.ecis99.cbs.dk>

¹⁶ www:http://ecis2000.wu-wien.ac.at

Figure 1. The repartition of the papers at ECIS'98



MECANISME ALE TRANZACȚIILOR CU TITLURI PRIMARE

GHEORGHE CIOBANU*

ABSTRACT. Mechanisms of Stock Trading. The work presents the typology of stock trading, focusing on the mechanisms, common aspects and particularities of this kind of operations on the European Stock Markets, as well as on those that use the American trading model. It analyses separately the sell and the buy trades on the European Stock Exchanges, the advantages and the risks the participants to these markets take. The same manner is used to analyse "short" and "long" operations, as fundamental operations on the American – type Stock Exchanges.

Tranzacțiile cu titluri primare sunt operațiuni de Bursă ce păstrează - încă - o parte a vechilor tradiții bursiere, dar care au suferit - în ultimul deceniu - transformări spectaculoase, cauzate de procesul de modernizare a piețelor valorilor mobiliare. Cu toate că piețele noilor instrumente financiare s-au dezvoltat într-un ritm exploziv, piața titlurilor (primare) continuă să dețină încă locul central în activitatea bursei de valori.

Tranzacțiile cu titluri primare se realizează - în toată lumea - prin operațiuni de vânzare/cumpărare cu finalizare imediată (*la vedere*) ori cu finalizare la o scadență determinată, standardizată sau nu (*la termen*). Aceste tranzacții pot urmări **schimbarea proprietății** asupra titlurilor negociate, și atunci se numesc *operațiuni efective*, sau doar **obținerea unui câștig** pe seama diferențelor între cursuri, și atunci se numesc *operațiuni speculative*. Tranzacțiile se pot angaja în mod necondiționat, ca *operațiuni ferme*, și atunci, indiferent de rezultatul cu care se finalizează **nu pot fi abandonate**, ori pot fi tranzacții *cu primă*, sau *opționale*, care dau dreptul intervenientului pe piață să aleagă - *între abandonare sau finaziare* - soluția care-i este mai avantajoasă (sau care-i provoacă pierderea cea mai mică).

Privite prin prisma mecanismelor care stau la baza *angajării, executării și finalizării* tranzacțiilor (cu titluri primare), se pot observa deosebiri foarte importante între *piețele europene și piețele americane*.

Tranzacțiile cu titluri la bursele europene. *Bursele europene* operează cu două tipuri de tranzacții pentru titluri primare: tranzacții la vedere și tranzacții la termen.

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

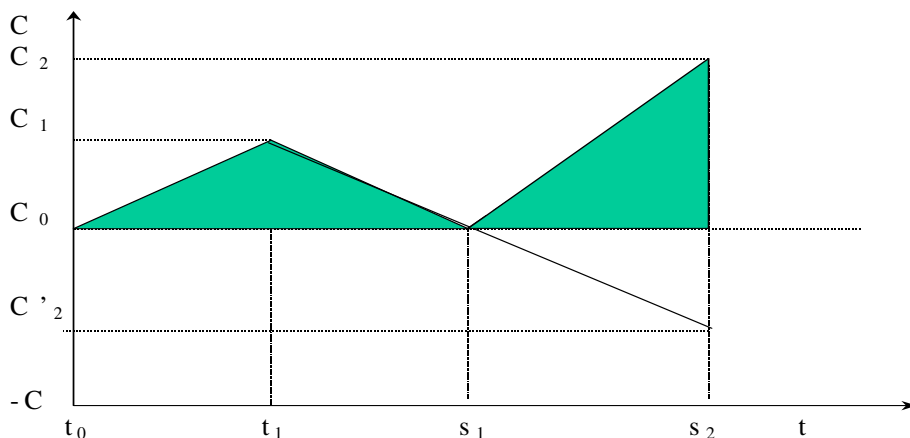
Tranzacțiile la vedere, cu lichidare imediată (*au comptant*) sunt operațiuni efective ce presupun achitarea nemijlocită a prețului reprezentând valoarea titlurilor negociate, respectiv predarea (sau doar transferul dintr-un registru într-altul) a titlurilor vândute. *Aceasta înseamnă că un client poate da un ordin de cumpărare doar dacă depune în contul său la broker suma necesară pentru efectuarea operațiunii, iar cel care-și exprimă opțiunea de vânzare trebuie să posede în mod efectiv titlurile respective.* Deci, pe piețele europene, nu se poate lucra descoperit, pe datorie, nici în privința titlurilor nici a banilor. O altă caracteristică importantă a piețelor europene este aceea că nu lucrează cu "blocuri"¹ de titluri; la bursele europene se acceptă ordine pentru orice cantitate. Finalizarea unei tranzacții de acest fel se face într-un termen minim (1 până la cel mult 10 zile lucrătoare) de la inițierea operațiunii. Toate bursele europene au și o piață la vedere, cea franceză fiind cea mai cuprinzătoare; în Franța operațiunile "*au comptant*" sunt administrate de o manieră foarte eficace prin sistemul RELIT (*Reglement-livraison de titres*) care asigură finalizarea tranzacției prin predarea titlurilor și efectuarea plății financiare **în aceeași zi**. Ansamblul tehnicilor specifice tranzacțiilor la vedere este utilizabil și pentru piața la termen. Se pot exemplifica astfel *ordinele cu reglementare imediată* (RI), prin care inițiatorul cere lichidarea unei tranzacții la termen *înaintea scadenței* în schimbul unui **comision de reglementare anticipată**. În situațiile (rarisime în prezent) în care un client nu-și onorează obligațiile asumate prin ordinele emise *brokerul* face imediat operațiuni de sens invers celor deja angajate, diferențele nefavorabile și cheltuielile urmând să fie recuperate de la intervenient.

Tranzacțiile la termen se bazează pe un *decalaj de timp* între momentul (ziua) *negocierii* (deci al emiterii ordinelor de vânzare sau de cumpărare) și cel al *lichidării* (însemnând predarea titlurilor și reglementarea financiară a operațiunii). Acest decalaj de timp - reglementat în fiecare țară - este cuprins între 1 lună (în Franța reglementarea lunară înseamnă finalizarea tranzacției *la finele lunii în curs*), 3, 6 sau 9 luni. Reglementarea se face deci *la finele lunii* (în curs sau următoare) stabilite prin scadență. Cursul pentru tranzacția la termen îl fixează clientul (sau bursa) la momentul angajării operațiunii. El stă la baza finalizării (la scadență sau cu anticipație) a vânzării/cumpărării astfel efectuate.

Tranzacția de cumpărare la termen, este angajată de bursă, pe baza ordinului² pe care brokerul primește și transmite din partea clientului, la un curs determinat; aceasta înseamnă că pentru operațiunea propusă se găsește - la aceeași bursă - un vânzător ce acceptă condițiile (cantitate și preț) date.

¹ cantități (de regulă) mari și standardizate

² dispozițiile clientului cu privire la curs pot lăsa (sau nu) libertate de mișcare pentru broker

Fig.1. Mecanismul unui contract de cumpărare la termen

Cumpărătorul se angajează deci ca la scadența S_1 să plătească vânzătorului (găsit de bursă) cursul C_0 pentru un număr (cantitatea) de N titluri. Finalizarea tranzacției se poate produce în (cel puțin) trei variante.

a). Varianta în care *cumpărătorul dorește să păstreze titlurile*, drept pentru care, la scadența S_1 , va achita vânzătorului

$$S_p = C_0 \cdot N$$

intrând în posesia acțiunilor (sau obligațiunilor) negociate.

b). Cumpărătorul poate avea *intenții speculative*, și, dacă observă că prețul titlurilor continuă să crească, poate angaja, încă de la momentul t_1 (cuprins între t_0 și scadența S_1), și o tranzacție de vânzare la cursul C_1 (pentru aceeași scadență S_1). La lichidare, clientul nostru va avea de plătit (teoretic)

$$S_p = C_0 \cdot N$$

și de încasat

$$S_i = C_1 \cdot N$$

diferența, de mărimea

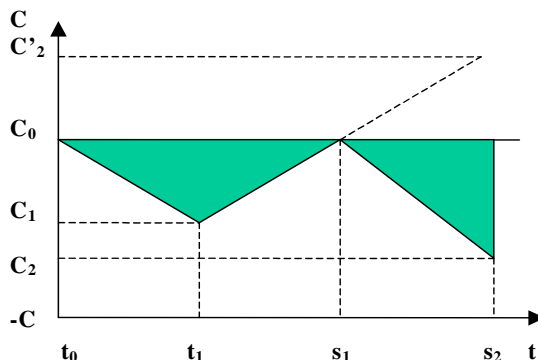
$$D = N(C_1 - C_0)$$

constituind câștigul (sau pierderea) sa. În practică, bursa calculează un *curs de compensație* (ca diferență între C_1 și C_0 , din care se scad *cheltuielile de curtaș și impozitele*).

c). Dacă însă, după momentul t_0 , cursul titlurilor scade, la scadența S_1 clientul trebuie să onoreze contractul inițial devenind proprietarul unor acțiuni mai ieftine (ceea ce-i aduce o pierdere). Pentru că nu are nevoie de acțiunile respective, intervenientul va cere brokerului să angajeze o tranzacție de vânzare (pentru aceleași titluri) cu următoarea scadență (S_2). Cursul poate continua să scadă (până la C'_2) și atunci intervenientul va pierde din nou, sau reîncepe să crească (la C_2) și atunci va câștiga.

Tranzacția de vânzare este angajată de un client care posedă cantitatea de M titluri "A", pe care dorește să le vândă la cursul C_0 cu reglementare la scadența S_1 .

Fig.2. Mecanismul unui contract de vânzare la termen



Și în acest caz, sunt trei variante diferite de finalizare a tranzacției:

a). Varianta în care vânzătorul nu dorește să speculeze și nici să reintre în posesia titlurilor; la scadență s_1 clientul va încasa suma

$$S_1 = C_0 \cdot M$$

mai puțin cheltuielile de curtaș și impozitele.

b). Dacă este speculant, observând tendința de scădere a cursului, poate angaja (la t_1) și o operație de cumpărare pentru aceleași valori "A" și aceeași cantitate M . În acest fel la scadență va încasa *cursul de compensație* pentru cantitatea M de acțiuni "A" asupra cărora redevine proprietar.

c). Vânzătorul poate observa că titlurile "scad" în continuare, având la scadența S_1 un curs mult mai mic decât la t_0 . El poate angaja o operație de cumpărare pentru următoarea scadență S_2 , și aceeași cantitate M . Cursul poate continua să scadă (să zicem până la nivelul C'_2 și atunci va pierde) sau se va "redresa" (la nivelul C_2) și atunci va câștiga (din nou).

Bursa, ca *factor de echilibru*, trebuie să ia măsuri pentru a preveni escaladarea speculațiilor, deoarece, când sunt în exces, acestea pot pune în pericol întreaga piață. În acest scop, la bursele europene, se practică sistemul **depozitelor de acoperire** (reprezentând 20-40 % din valoarea angajamentelor asumate); obligați să facă asemenea cheltuieli (depozitele nu sunt purtătoare de dobândă dar imobilizează fondurile proprii ori obligă la angajarea unor împrumuturi) clienții își diminuează profiturile, și deci vor fi mai puțin interesați de acest fel de tranzacții.

La bursele europene piața la termen prezintă o serie de *avantaje*:

1. Investiția inițială este relativ mică; la angajarea tranzacției de cumpărare clientul nu trebuie să dispună decât de 20 - 40% din sumă (pentru constituirea garanției de acoperire);
2. Prin operațiuni de sens contrar, angajate până la scadență, clienții pot obține la lichidare *diferențe pozitive certe* care, raportate la

investiție (am numit garanția de acoperire), pot ridica *rata profitului* la un nivel mult mai înalt decât cel obișnuit;

3. Posesorii de titluri pot realiza tranzacții de *valorificare a portofoliului* la cursuri sigure, remuneratorii.

Avantajele de mai sus, care determină menținerea unui interes ridicat pentru astfel de operațiuni, sunt (parțial) diminuate de unele *efecte negative* pe care sistemul tranzacțiilor la termen le produce în economie. Astfel, cu cât *termenul* este mai îndelungat (3,6 sau 9 luni) cu atât *costurile* operațiunilor și *riscurile* asumate de clienți sunt mai mari. Cursul titlurilor la care tranzacțiile la termen sunt foarte intense, la care se înregistrează chiar o *suprapresiune asupra bursei prin tranzacțiile la termen, nivelul cursurilor nu reflecte decât valoarea întreprinderilor cotate*, fără a mai ține cont și de alte influențe (conjunctură economică, rata dobânzii, inflație, cursurile de schimb, fiscalitate, riscuri tehnice, probleme politice etc) ceea ce influențează puternic calitatea prognozelor asupra cotațiilor.

Tranzacțiile cu titluri la bursele americane. La bursele de tip american se înregistrează o diversificare mult mai mare a tranzacțiilor cu titluri. Putem distinge astfel: a) după momentul finalizării contractului: tranzacții cu reglementare *imediată (cash delivery)* și tranzacții cu reglementare *normală (regular settlement)* respectiv b) după modul de executare a operațiunii: vânzări *scurte (short sales)* ori vânzări *lungi (long sales)*. Aceste operațiuni se pot realiza *pe bani gata (cash)* ceea ce înseamnă că investitorul se angajează să plătească în mod efectiv (din contul său deschis la broker) prețul titlurilor cumpărate iar vânzătorul să le predea efectiv (în cazul titlurilor materiale efective) sau să transfere (dacă sunt dematerializate) în contul clientului valorile negociate. *Termenul de executare* depinde de tipul operațiunii - poate fi *imediat* pentru tranzacțiile *cash delivery* sau, în funcție de prevederile regulamentului bursei respective, *după un număr fix de zile* la operațiunile *regular settlement* (NYSE fixează astfel ca termen 1+3 zile la tranzacțiile cu obligațiuni de stat sau private). Pentru cazurile în care se onorează obligațiile ce rezultă din ordinele executate, brokerul va proceda la lichidarea imediată a pozițiilor respective, la valoarea de piață, diferențele nefavorabile trebuind să fie recuperată din contul clienților.

Pe lângă tranzacții cash bursele americane mai realizează și *tranzacții în marjă (margin trading)*, sau operațiuni *pe datorie*. Operațiunile de acest fel sunt posibile numai în condițiile și limitele în care brokerul îl poate credita pe client. Apariția tranzacțiilor în marjă a fost determinată de *interesul brokerilor de a încuraja clienții* în angajarea de tranzacții de valoare cât mai mare. La emiterea ordinului (de vânzare sau cumpărare) clientul nu trebuie să dispună de întreaga sumă (sau de titlurile implicate în operațiune) ci doar de o "marjă"; în aceste condiții, cu o sumă dată, se pot angaja operațiuni "în marjă" de valoare mult mai mare decât în cazul tranzacțiilor "cash". *Creșterea capacității financiare a clienților* trebuie făcută însă cu multă prudență deoarece, extinderea exagerată a creditului a alimentat exacerbarea tranzacțiilor speculative care au stat la baza unora din cele mai teribile crize de bursă. Amploarea deosebită a tranzacțiilor în marjă (sau "descoperite" cum se mai numesc) este considerată "principală cauză a faimoaselor joi (24) și marți (29) negre (din octombrie 1929). După 1934 au

intervenit reglementări foarte riguroase (îndeosebi ca urmare a creării SEC⁴) ale Sistemului Federal de Rezerve *cu privire la nivelul maxim al creditului* pe care brokerul îl poate acorda clientului ce angajează tranzacții în marjă.

Potrivit reglementărilor actuale - tranzacțiile în marjă se pot realiza numai cu respectarea riguroasă a corelațiilor (stabilite de fiecare Bursă) între *marja absolută*, care este dată de *valoarea colateralului*⁴ (depunerea sau garanția titlurilor oferite spre vânzare -cumpărare, mai puțin datoria clientului la broker) și *marja relativă* (calculată ca raport între marja absolută și valoarea colateralului). Aceste mărimi variază după fiecare zi de bursă - ca urmare a modificării cursului sau ca urmare a efectuării unor tranzacții, iar brokerul are obligația de a urmări ca marja absolută să fie pozitivă (deci valoarea colateralului, sau capitalului propriu al clientului să fie permanentă mai mare decât datoriile acestuia la broker). Această cerință are menirea de a crește gradul de protecție (în primul rând a brokerilor și dealerilor) față de scăderea (oricând posibilă) a cursului titlurilor (deci a valorii colateralului).

Tranzacțiile în marjă oferă clienților o serie de *avantaje importante* cum ar fi:

- posibilitatea de a efectua - în baza aceluiași cont în marjă - *mai multe operațiuni* (de vânzare sau cumpărare) fără a fi imperios necesar de a face plata sau de a fi plătit de fiecare dată (tranzacțiile de sens opus compensându-se);
- așa cum am mai arătat, *sporește foarte mult capacitatea financiară* a clientului, el putându-se angaja - inițial - într-un volum de afaceri mult peste nivelul fondurilor proprii, urmând ca din veniturile ce rezultă pe seama tranzacțiilor inițiate (diferențe de curs, dividende și altele) să-și acopere poziția de debitor față de broker;
- tranzacțiile în marjă utilizează fonduri care, prin efectul de levier (*leverage*) **multiplică efectele** (profiturile sau pierderile) ce se asociază unui plasament; dacă opțiunea (pentru vânzare sau cumpărare) este bine făcută se pot câștiga sume importante (așa cum se pot pierde sume la fel de mari dacă opțiunea este greșită);
- operațiunile în marjă *sunt riguros supravegheate* prin lege, ceea ce sporește gradul de securitate al operatorilor (în raport cu alte tipuri de tranzacții). Nivelul *marjei inițiale*⁵ se stabilește în mod diferențiat (mai scăzut pentru depunerile cash și mai ridicat pentru depunerile în valori cu venituri aleatorii) fiind totuși mare (cel puțin 50% în SUA, respectiv cel puțin 30% în Japonia), pentru a descuraja speculațiile hazardante. Marja relativă⁶ este stabilită prin lege sau, în mod diferențiat, de către fiecare broker pentru clienții săi (în mod obișnuit are nivelul de 25%). Situația marjei curente (adică a raportului dintre E_0 și V_A curent) este

³ *Securities and Exchange Commission*

⁴ *collateral(engl)* –garanția constituită pentru primirea unui împrumut (bănesc –la tranzacțiile în marjă- sau în titluri- la vânzările scurte)

⁵ realizată prin depuneri în bani sau titluri de către client înaintea angajării de tranzacții

⁶ se mai numește și marjă permanentă, și, dacă nu este stabilită prin lege, poate fi fixată de fiecare broker pentru clienții săi

urmărită de broker în fiecare zi. Dacă marja curentă ajunge să fie mai mică decât cea inițială dar mai mare decât limita minimă stabilită contul clientului devine restricționat (deși acesta nu are obligații financiare față de broker); în cazul în care clientul dorește să angajeze noi tranzacții brokerul îi va cere depunerea unor garanții (noi) corespunzătoare (în proporție de 50% raportat la valoarea noilor operațiuni). Dacă marja curentă scade sub limita minimă admisă, brokerul face apel în marjă (margin call) cerând clientului să completeze garanțiile până cel puțin la nivelul minimal necesar, deoarece, în caz contrar brokerul este obligat să lichideze pozițiile clientului respectiv. Aceasta înseamnă că - pe piețele americane - nu se pot realiza tranzacții în marjă decât în condițiile respectării "The Securities Exchange Act" ("Regulation I").

Celelalte operațiuni se pot realiza în regimul *cash delivery* ori *regular settlement* dar numai cu plata pe bani gata.

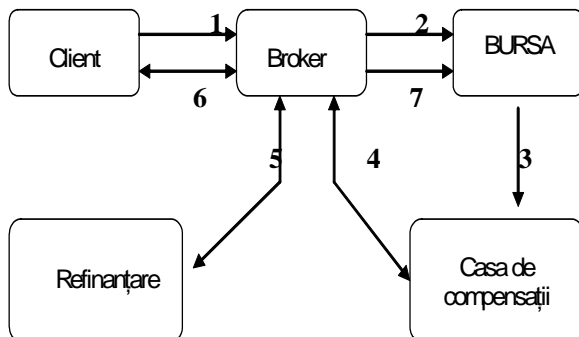
Tranzacțiile de cumpărare în marjă determină apariția unui colateral format din depunerea în contul de la broker a titlurilor achiziționate, deci acesta are o poziție **long** în titluri. *Vânzările în marjă* presupun o poziție de tip **short** în titluri deoarece, după încheierea tranzacției, brokerul trebuie să le predea (altui broker) primind în schimb o sumă corespunzătoare de bani.

Tranzacțiile de tip long se realizează după următorul model: **1.** Clientul își deschide un *cont în marjă* la broker și (în funcție de marja constituită) poate emite un *ordin de cumpărare*; **2.** Brokerul *angajează tranzacția* la bursă; **3.** Bursa reglementează *contul brokerului* la casa de compensație pentru *toate tranzacțiile angajate în ziua respectivă*; **4.** Brokerul își reglementează pozițiile la casa de compensație (plătind sau încasând, depunând sau primind diferențele în bani și titluri pentru tranzacțiile scadente în ziua respectivă); **5.** Brokerul poate apela (*pentru a se refinanța*) la sistemul bancar, folosind drept garanții titlurile cumpărate pentru clienți. **6.** Contul clientului va înregistra *situația marjei acestuia*, calculată ca diferență între: garanțiile depuse inițial, veniturile obținute pe seama titlurilor achiziționate (dividende și altele) și veniturile realizate din revânzarea lor - pe de o parte - și cheltuielile făcute de broker (pentru cumpărarea titlurilor, pentru plata comisioanelor, pentru dobânzile la creditul de refinanțare) și comisioanele acestuia- pe de altă parte; **7.** În cazul unor *ordine de diminuare* sau chiar *lichidare* a poziției din încasări⁷, 50% se reține de către "broker" pentru diminuarea datoriei clientului, se recalculează situația marjei și apoi, în funcție de situația contului, se pot opera treceri în SMA⁸, se pot iniția alte tranzacții, contul poate deveni *restricționat*⁹ sau chiar se poate ajunge la *apel în marjă*¹⁰.

⁷ potrivit Legii privind titlurile și operațiunile financiare din SUA (*Regulation T*)

⁸ *Special Memorandum Account*(SMA)- cont tranzitoriu deschis pentru garantarea sumelor ce depășesc nivelul capitalului propriu(cerut unui client care angajează o tranzacție în marjă).

⁹ *Restricted account* – situație nefavorabilă a contului în marjă datorată faptului că marja curentă a devenit mai mică decât marja inițială

Fig.3. Mecanismul tranzacțiilor de tip LONG

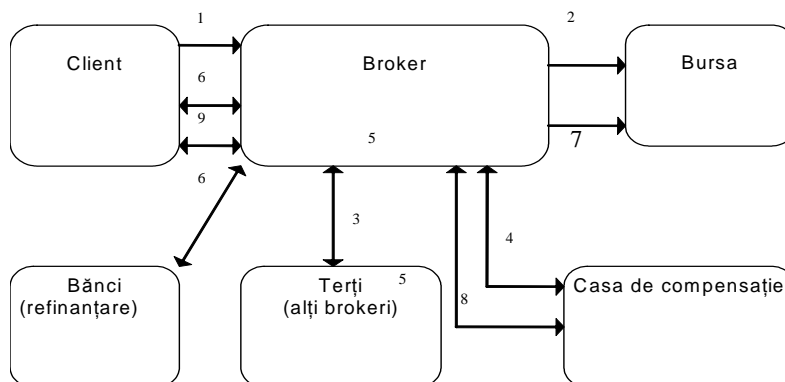
Clientul câștigă în situațiile în care cursurile sunt în creștere. Dacă nu se produce șansa ci riscul (cursurile scad), clientul nu pierde imediat; el își poate menține pozițiile fără alte cheltuieli sau cu investiții noi relativ mici, în speranța revenirii *curbei* cotațiilor titlurilor achiziționate *pe panta ascendentă* a.

Evident, dacă poziția long este angajată într-un moment nepotrivit clientul va avea cheltuieli mari de menținere a pozițiilor¹¹ și va trebui să abandoneze - în pierdere - titlurile respective.

Tranzacțiile de tip short. Vânzările de titluri se inițiază în ideea că prețul (cursul) curent este mare urmând ca mai apoi să scadă. Proprietarul speră deci să-și vândă scump titlurile pe care le deține pentru ca mai apoi să le răscumpere ieftin, respectiv speculantul urmărește realizarea unui câștig, din vânzarea unor titluri (pe care nu le are și deci le împrumută) care, la răscumpărare, vor costa mai puțin.

¹⁰ *margin call* – solicitare făcută de broker clientului (atunci când marja curentă scade sub cea de *menținere*) pentru a depune o acoperire suplimentară;

¹¹ falimentul băncii *Barings* s-a datorat tocmai cheltuielilor insuportabile necesare pentru menținerea unor poziții angajate într-un moment conjunctural nefavorabil

Fig.4. Mecanismul tranzacțiilor de tip SHORT

1. Clientul se adresează unui broker pentru deschiderea unui cont în marjă, depunând o sumă proporțională (tot 50%) cu valoarea tranzacțiilor pe care dorește să le inițieze și apoi emite un ordin de vânzare "scurtă".

2. Brokerul încheie contractul la bursă pentru vânzarea scurtă a titlurilor în conformitate cu ordinul clientului.

3. Pentru lichidarea tranzacției de bursă brokerul se împrumută (de la alți clienți de-ai săi sau de la alți brokeri) cu titlurile respective.

4. Brokerul execută contractul (predă titlurile primind în schimb suma de bani corespunzătoare din partea casei de compensații).

5. Suma de bani primită se constituie ca o garanție pentru titlurile împrumutate¹²

6. Până la efectuarea operațiunii inverse, de răscumpărare a titlurilor, în contul clientului la broker se înregistrează ca datorie¹³ valoarea (la zi) a titlurilor împrumutate, respectiv ca și creanțe - suma depusă în marjă (equity - EQ) plus suma încasată pentru acțiunile vândute și depusă drept garanție la creditorul în titluri. Și de data aceasta brokerul urmărește ca marja curentă să nu scadă sub

¹² Condițiile împrumutului în titluri sunt în general avantajoase pentru ambii parteneri, deoarece, în schimbul lor, proprietarul titlurilor primește o sumă efectivă de bani pe care o poate fructifica, iar clientul obține (dacă prognoza a fost corectă un câștig (din operația bursieră. Raportul dintre cererea și oferta de titluri este decisiv în stabilirea condițiilor împrumuturilor. Uneori se poate pretinde o primă (pro rata temporis) dacă cererea de titluri este foarte mare iar dacă cererea de lichidități este mare atunci va plăti o anumită dobândă cel care dă titlurile cu împrumut.

¹³ Între obligațiile clientului față de cel ce i-a împrumutat titlurile poate fi reținută și aceea de a-i plăti dividendele; dacă împrumutul se face în perioada în care se plătesc dividende de către emitenții titlurilor dreptul la aceste venituri revine posesorului acestora (care este cumpărătorul din operațiunea short de bursă). Dar și proprietarul are dreptul la dividende pe care trebuie să le încaseze de la client. Această cheltuielă (suplimentară) se recuperează prin faptul că, după plata dividendelor, cursul acțiunilor scade mult și deci răscumpărarea se va putea face la preț mai mic.

marja permanentă (care, în cazul operațiunilor short este ceva mai mare - circa 30%). În funcție de modificarea valorii de piață a titlurilor brokerul va putea permite clientului să angajeze operațiuni suplimentare, să încaseze profituri (SMA) sau va face apel în marjă (pentru creșterea EQ la nivelul necesar) putând lichida (dacă se impune) integral sau parțial pozițiile clientului care refuză (sau nu poate) să-și majoreze depozitul în marjă. În general poziția clientului la broker este creditoare. În situații speciale (când valoarea titlurilor crește foarte mult) brokerul poate apela la resursele sale sau la bănci pentru a-și credita clientul. Tranzacțiile de tip short presupun marcarea titlurilor, ceea ce înseamnă că în mod permanent acestea trebuie garantate cu sume efective de bani la nivelul valorii curente a acțiunilor împrumutate.

7. Pentru închiderea tranzacției clientul dă brokerului un ordin de (răs)cumpărare a titlurilor cu care s-a împrumutat; pentru ca întreaga tranzacție să se finalizeze cu câștig pentru client este necesar ca, la momentul răscumpărării, titlurile să aibă un curs mai scăzut decât cel inițial.

8. Casa de compensații predă titlurile (sau face operațiunea în contul) brokerului iar acesta restituie împrumutul angajat inițial pentru client; simultan creditorul în titluri eliberează suma în bani cu care s-au garantat acțiunile și care servește la îndeplinirea obligațiilor brokerului față de casa de compensații.

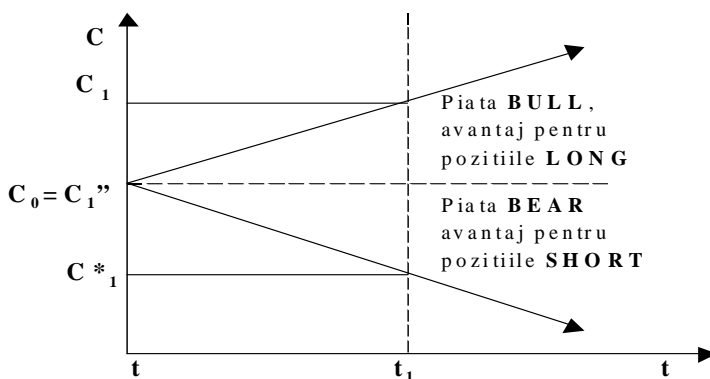
9. Are loc stingerea tuturor obligațiilor clientului față de broker și (mai rar) închiderea contului în marjă; de regulă clientul își folosește resursele¹⁴ (câștigul) din cont pentru a iniția noi acțiuni.

Concluzie — vânzările short se angajează pentru **tendințe bear** (de scădere) a cursului titlurilor. Dacă se produce șansa, câștigurile clientului pot fi substanțiale; dacă se produce riscul (creșterea cursurilor) pierderile nu sunt imediate, clientul putându-și menține pozițiile (eventual cu investiții suplimentare relativ mici) în speranța unei inversări a evoluției cursului (în conformitate cu prognozele sale inițiale).

Tranzacțiile "long" sau "short" se angajează mai rar de către operatorii care doresc să păstreze titlurile cumpărate sau să-și valorifice prin vânzare portofoliul de titluri. În mod obișnuit operațiunile de acest fel se inițiază din *motive speculative* sau *pentru acoperirea riscului*. Există și situații în care se angajează de către brokeraj, din proprie inițiativă, operații de tip long sau short pentru a "*tempera*" piața (care poate avea tendințe speculative prea mari și preponderent într-un sens - long sau short), deci din considerente tehnice.

Ambele tranzacții se bazează pe împrumuturi (mijlocite de broker) de fonduri (la operațiunea de tip long) sau de titluri (pentru cele de tip short), dar pe speranțe (prognoze) diferite; cumpărătorul long obține profituri numai dacă se va înregistra o creștere a cursului după angajarea tranzacției în timp ce vânzătorul "short" își atinge scopul numai dacă se va produce o scădere a cursului.

¹⁴ Desigur, dacă operațiunea are un deznodământ financiar nefavorabil clientului acesta va trebui să efectueze o dobândă adecvată pentru acoperirea debitelor contului său.

Fig.5. Rezultatele financiare ale tranzacțiilor în marjă

Urmărind figura de mai sus observăm că de la momentul inițial (t_0) și un curs de angajare al tranzacțiilor (C_0) va obține profit la momentul t_1 , cumpărătorul long, pentru că $C_1 > C_0$, deci avem o piață bull, sau vânzătorul short, dacă, la același t_1 , cursul este $C^*_1 < C_0$, ceea ce corespunde unei piețe bear. Dacă la t_1 $C_0 = C''_1$, deci cursul este staționar, nu vor obține profituri nici unii nici ceilalți; cum acest fenomen (piață plată) este destul de rar, la t_1 vom avea doar una din cele două variante mai probabile:

- a). $C_1 > C_0$ — ceea ce înseamnă că vor câștiga toți cei ce dețin poziții long pentru perioada respectivă, în detrimentul celor ce dețin poziții short, care vor pierde
- b). $C^*_1 < C_0$ — câștigă deținătorii de poziții short în dauna celor cu poziții long care vor pierde.

Intensitatea tranzacțiilor în marjă poate fi un factor perturbator sau unul de echilibru pentru activitatea bursieră. În acest sens rolul pe care-l au markets maker-ii este hotărâtor. Intervențiile lor, în plan tehnic, sunt de factură să mențină o piață permanent activă (deci să existe diferențe suficient de mari între cotații), fără a permite însă aparitia unor fenomene perturbatoare (care dacă nu sunt stopate la timp, au efectul bulgărelui de zăpadă, și pot produce adevărate dezastre pe piețele bursiere).

BIBLIOGRAFIE

1. Gheorghe Ciobanu, *Bursele de valori și tranzacțiile la bursa*, Editura Economică, București, 1997.
2. Eric Pichet, *Le Guide pratique de la Bourse*, Séfi, Montreal, 1996.
3. Ioan Popa, *Bursa – vo II – tehnica tranzacțiilor*, București, 1994.

INFORMAȚIA, ATAC SAU CONTRAATAC?

GABRIELA BODEA*

ABSTRACT. Information, Attack or Counter-Attack? There are many connections that can be made between power and information. However, the latter is, nowadays, the most actual source of power. Therefore, this paper attempts to consider it as a possible weapon. The question is: is information in fact an attack or a defensive weapon?

Un spirit luminat spunea că *în noi* există ceva mai puternic decât toate armatele lumii: *o idee căreia i-a venit timpul*. În prezent, omenirea traversează o perioadă de multiple schimbări, care se derulează cu o rapiditate nemaîntâlnită. Tot ceea ce cunoaștem și ceea ce putem aplica azi, mâine s-ar putea să nu mai fie suficient, deoarece însăși supraviețuirea a devenit o problemă. Nu puțini sunt aceia care, oboșiți de fuga permanentă spre un viitor mai mult sau mai puțin cert, nu mai au capacitatea de a se adapta unor transformări copleșitoare. Tocmai din asemenea motive, suntem de acord cu persoanele care afirmă că actualmente, *ritmul* schimbării e chiar mai important decât *sensurile* ei, în condițiile în care se accentuează corelația dintre *informație și putere*.

Se pot stabili numeroase conexiuni între puterea propriu-zisă și informație. De la începuturile vieții, forța și violența - directe sau nu - au constituit mereu o sursă de putere, însă astăzi, deși sunt des folosite, ele nu ajung la același nivel cu controlul *autoimpus* de manevrele "de mătase" ale informației. De pildă, constrângerea prin agresiune sau amenințarea nu mai sunt strict necesare în domeniul economic. Lor le ia locul, deseori, *forța banilor*, deloc de neglijat în zilele noastre, când puțini sunt cei care rezistă ispitei de a o deține. Totuși, constatăm că, în cele mai multe cazuri, atât violența, cât și banii, se supun informației. Ea reprezintă *putere de înaltă calitate*, pentru că determină *când și cum* acționează factorii implicați în lumea banilor și pentru că decide - teoretic și/sau practic - dacă acolo unde există bani, există putere *propriu-zisă*. Se vorbește, până la urmă, chiar de un *război informațional*, care se duce atât în plan real - vizând tehnologii, strategii manageriale și de marketing - cât și în plan psihologic, prin persuasiune, manipulare sau chiar îndoctrinare.

Îndrăznim să facem o comparație plastică între informație și rădăcina unui arbore. Aceasta din urmă este elementul de bază, care furnizează seva, hrana pentru întreg organismul plantei, la fel cum informația alimentează orice activitate. Să ne gândim - însă - și la faptul că dacă la obținerea unui rezultat (al fructului, în

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

cazul nostru) nu putem ajunge fără rădăcină, nici *doar* rădăcina - fără tulpină și frunze - nu este de folos. La fel și informația: pentru a fi utilă și a aduce un rezultat, are nevoie de metode, de instrumente potrivite, care să o valorifice eficient.

Să privim modul în care informația își "canalizează" resursele de care dispune, în vederea atingerii unui scop. A dispune de o informație nu înseamnă - implicit și imediat - a obține puterea. A deține puterea înseamnă a ști *cum, unde și când* să folosești acea informație, dar și cărui scop o destinezi. De asemenea, este uimitor cum rapiditatea cu care acționăm când avem o informație poate aduce câștiguri sau pierderi semnificative. Unii teoreticieni, vorbind - de pildă - despre reflectarea relațiilor materiale în așa-numita "suprastructură ideală" și catalogând acest mod de a privi drept "curată absurditate" (vezi Max Weber, 1993, p. 57), sunt de părere că informația oferă, de fapt, prin *idee*, "infrastructura etică și suportul pentru modul de viață al întreprinzătorului de <<stil nou>>" (vezi Max Weber, 1993, p. 57). De ce e nevoie, așadar, de *etică*, în a utiliza o informație? Răspunsul e simplu: pentru că orice facem, trebuie să avem în vizor, permanent, *destinația* acelei informații (dacă ea, folosindu-ne nouă, nu lezează, cumva, interesele altora).

Pe de altă parte, astăzi nu-i mai este nimănui indiferent modul în care gestionează resursele de care dispune, tehnologia folosită și tacticile aplicate în afaceri. Fiecare urmărește să câștige tot mai mult și, de aceea, rapiditatea schimbării presupune ca întreprinzătorul să fie capabil să utilizeze o informație *înaintea altora care ar putea-o deține*. De aceea, drumul INFORMAȚIE - PERCEPȚIE - CUNOȘTINȚE - APLICARE - REZULTATE trebuie optimizat, în sensul diminuării timpului care trece între recepționarea informației și obținerea unui rezultat concret, *favorabil* (de fapt, se dorește maximizarea raportului *efect/efort*).

Goana după informație este evidentă atâta timp cât obiectul interesului nostru este indispensabil în activitatea economică. Este motivat astfel, oare, spionajul economic? Știm că el îmbracă, astăzi, forme dintre cele mai diverse: de la "banale" grupuri de turiști care, dintr-o pornire absolut "nevinovată", fotografiază - aparent fără un plan anume - cele mai mici detalii ale unui obiectiv, pâna la propuneri fățișe de divulgare a unor secrete. În acest ultim caz, este cunoscută - spre exemplu - situația încordată care s-a creat între firmele multinaționale IBM și HITACHI, în urma descoperirii intențiilor nu tocmai "ortodoxe" ale japonezilor: este vorba de sume de bani variind în jurul a 40.000 \$ pe lună, oferite unor "veterani" ai IBM, care urmau să-și valorifice cunoștințele în țara "soarelui-răsare".

În altă ordine de idei, amintim și despre "exodul creierelor", operațiune care, mai ales în zilele noastre, este practică îndeosebi de "coloși" economici recunoscuți, având - drept țintă finală - mai întâi descoperirea și apoi întreținerea unui generator continuu de noi cunoștințe. E tot atât de adevărat, însă, că procesul de "capturare prin ademenire" a creierelor valoroase nu poate fi împiedicat atâta timp cât omul este liber să decidă asupra propriului destin (dovada o fac numeroasele valori umane care au părăsit, de pildă, țările est-europene, pentru a-și putea pune în aplicare ideile și planurile - altfel irealizabile într-o țară fie insuficient de interesată, fie fără resurse financiare).

Dependența informației de cel puțin o altă sursă de putere ne îndreptățește să afirmăm că puterea a devenit, azi, mult mai complexă în conținut decât a fost

vreodată. Are loc, astfel, un proces îngrijorător de concentrare a informației (și, deci, a puterii) în statele dezvoltate, creându-se decalaje economice tot mai mari pe plan mondial, alături de o dependență nemijlocită a țărilor mai puțin evoluuate - de cele care conduc lumea economică.

Informația, ca *factor de atac*, este o *armă a concurenței*. Fie că este vorba - în asemenea cazuri - de concurență directă (dar neloială), fie că se uzează de spionajul mascat (comercial, financiar sau tehnic), ambele lovesc, de multe ori, nu atât pe moment, cât prin *consecințele* lor (și este cazul unui întreg sistem vizând relațiile economice). Este relevant, astfel, exemplul firmei americane HAZEL-BISHOP, producătoare de cosmetice, care se pregătea să lanseze pe piață un produs nou, deosebit. Având persoane străine infiltrate în echipa de marketing, informațiile complete cu privire la produsul respectiv au ajuns la o companie mai puternică, rivală, care a scos pe piață produsul, cu o săptămână înaintea lui HAZEL-BISHOP, folosind aceleași ambalaje, reclame și compoziții chimice. Diferența a constat doar în materie de preț (mai mic), fapt ce a permis concurentului să preia controlul - fără probleme - asupra celeilalte firme (care a dat faliment).

Paradoxal, în societatea contemporană, regresul autorității - care se constată în anumite circumstanțe, pretutindeni pe mapamond - nu înseamnă, neapărat, creșterea gradului de libertate (inclusiv în privința informației). Se înregistrează chiar tendința de micșorare a capacității de creație și de exprimare a unei cantități tot mai mari de informații.

Michel Didier este de părere că "unealta poate spori puterea umană, dar nu o va înlocui niciodată complet" (vezi Michel Didier, 1994, p. 27-28). Făcând o paralelă, suntem de părere că informația - ca *armă de atac* - dublează, în mod cert, valoarea și sensul puterii (și luăm în considerare, de pildă, exemplul "cultului personalității", întâlnit la toate nivelele ierarhice, administrativ-politice, în multe țări ale lumii).

Logica acumulării - ca lege economică - este una *generală*, aplicându-se și verificându-se în toate sistemele economice, din comuna primitivă până în prezent. Omul a acumulat diverse: avuție materială, dar mai ales cunoștințe. Informațiile au străbătut erele și spațiile geografice, delimitând, pe de o parte, trebuințe și interese din ce în ce mai variate, iar pe de altă parte, lupte pentru putere (*atac și/sau contraatac*). Toate rezultatele care se obțin până la urmă, folosind o informație, nu depind - însă - în esență, de "cantitatea" ideilor, ci de calitatea acestora, pentru că deseori, un sigur cuvânt poate conține mai multă încărcătură informațională decât un întreg raport asupra activității anumitei firme.

Ca atare, identificând informația ca parte a capitalului de care are nevoie orice întreprinzător pentru desfășurarea acțiunilor sale, o deosebim de celelalte componente alături de care funcționează, deoarece ea este, teoretic, "extensibilă" la infinit, atâta timp cât se consideră încă necunoscute limitele de exploatare ale inteligenței umane.

Totodată, nu este de neglijat faptul ca aceeași informație poate fi folosită simultan, de către mai multi indivizi, generându-se - în acest mod - o competiție strânsă între posesorii și/sau utilizatorii ei. Fiecare încearcă să protejeze stocul informațional de care dispune, îl codifică și uzează de anumite componente ale lui.

Ceea ce este, însă, îngrijorător, e faptul că există informații care acționează asupra unora dintre noi ca un drog, fără să le percepem și să avem puterea de a acționa în vreun fel împotriva lor. Astfel, pe baza unor cercetări și experimente, s-a ajuns la descoperirea a ceea ce se numește *imagine subliminală*. Ea este produsă cu ajutorul unor stimuli care, neavând intensitatea cel puțin egală cu cea a pragului de conștientizare, nu pot fi detectați de simțurile noastre. *Percepția subliminală* reprezintă capacitatea creierului de a înregistra acești stimuli și, apoi, de a influența comportamentul uman, fără ca subiectul să-și dea seama. Este bine de știut, însă, că folosirea unor astfel de stimuli în cazuri reale ar genera o posibilitate imensă de manipulare, având, fără îndoială, efecte dezastruoase.

Reacția oricărei persoane (de tip *feed-back*) ar putea însemna apogeul puterii, în toata complexitatea și cu toate componentele sale interconținute. Dintr-un asemenea motiv, știind că sferile existenței noastre (socială, politică, economică) sunt strâns legate între ele, orice acțiune care privește unul dintre cele trei domenii amintite le va afecta - în proporții diferite, desigur - și pe celelalte (iar rezultatul extrem al aplicării unei manipulări bazate pe percepția subliminală ar putea fi chiar distrugerea întregii omeniri).

Pentru a concretiza cele afirmate anterior, vom oferi drept exemplu un experiment care a fost efectuat pentru a testa veridicitatea presupunerilor cercetătorilor în legătură cu percepția subliminală: s-a încercat *inducerea* unui mesaj într-o reclamă pentru ciocolată, cu ajutorul unor stimuli de natura menționată anterior (reclama urmând să fie difuzată în pauza unui film, la cinematograful). De notat - ca observație - este faptul că mesajul era recepționat, în mod inconștient, de către toți cei aflați în sală. Rezultatul a fost surprinzător pe de o parte, din punct de vedere al cercetării "la suprafață" - și mai mult decât îngrijorător pe de altă parte, dacă era privit din punct de vedere social, întrucât cca 90% din cei care au vizionat filmul au cumpărat ciocolata căreia i se făcuse reclamă, de la chioșcul alăturat cinematografului respectiv. Pare un exemplu banal și, de altfel, des întâlnit. Se pune, însă, întrebarea: *pâna unde* se poate ajunge în exploatarea unei astfel de informații? Se știe, de pildă, faptul că stimulii subliminali sunt deosebit de utili în psihoterapie, dar oricine ar putea anticipa ce efecte ar avea un *război psihologic*, căci acesta n-ar mai constitui o luptă a informațiilor, ci ar denota rezultate care scapă de sub controlul oricărei puteri.

Alvin Toffler exprima, plastic, un element simplu în realitate: viața poate fi înțeleasă privind înapoi, dar trebuie trăită privind înainte. Să fie acesta un posibil argument al deselor contestații privind *societatea post-industrială*? Unii admit faptul că abundența creată într-un asemenea sistem nu se obține decât prin acumulare "dezordonată", ca urmare a satisfacerii unor nevoi artificiale. Alții consideră că stadiul post-industrial înăbușă creativitatea oferită de informații, privindu-l ca pe un scenariu *puțin dezirabil*. Tocmai de aceea, la întrebarea "*Care este cea mai importantă libertate: a preseii, a cuvântului, a cultului, a bunăstării sau a informației?*", foarte mulți sunt cei care o aleg pe ultima, ca fiind sensibil mai reprezentativă.

Cunoaștem unul din scopurile informației: cel de a aduce evoluție. Totuși, *atacul sau contraatacul* sunt generatoare de progres? Este timpul ambiției (deci al "căutării riscului") sau al evitării pericolului? Răspunsul la o asemenea problemă nu

se poate da unanim. Fiecare ne manifestăm după anumite coordonate, dar trebuie să gândim *dinamic*, în sensul că avem nevoie de certitudini. Dacă ele ne sunt oferite de informație, le privim ca atare. Dar dacă nu e atât ce certă sursa datelor noastre? *Cât și când* ne putem permite să greșim?

Michel Didier spunea că "Dincolo de proporții trebuie considerate cifrele. Există astăzi de patru ori mai mulți oameni în lume decât în timpul lui Napoleon al treilea, dar de treizeci de ori mai multe persoane care știu să scrie și să citească. (...) Harta cunoașterii se redesenează." (vezi Michel Didier, 1994, p. 267). Parafrazându-l, putem afirma, fără nici un dubiu, că și coordonatele puterii se schimbă, numai că acestea din urmă o fac - de multe ori - în alte scopuri decât progresul. Astfel, *atacul și contraatacul* devin fațete ale aceleiași realități: cea a *interesului dominant* într-o societate.

BIBLIOGRAFIE

1. Didier, Michel (1994), *Economia: regulile jocului*, Ed. Humanitas, București.
2. Weber, Max (1993), *Etica protestantă și spiritul capitalismului*, Ed. Humanitas, București.

FENOMENUL REVERSIBILITĂȚII INTENSITĂȚII FACTORIALE ÎN COMERȚUL MONDIAL CONTEMPORAN

CĂTĂLIN POSTELNICU*

ABSTRACT. *Factor Intensity Reversal in the World Trade.* Factor intensity reversal occurs when a commodity has different factor intensity at different relative factor prices. This phenomenon which occurs in world trade influence the availability of Heckscher-Ohlin model and can be considered an explanation of Leontief paradox.

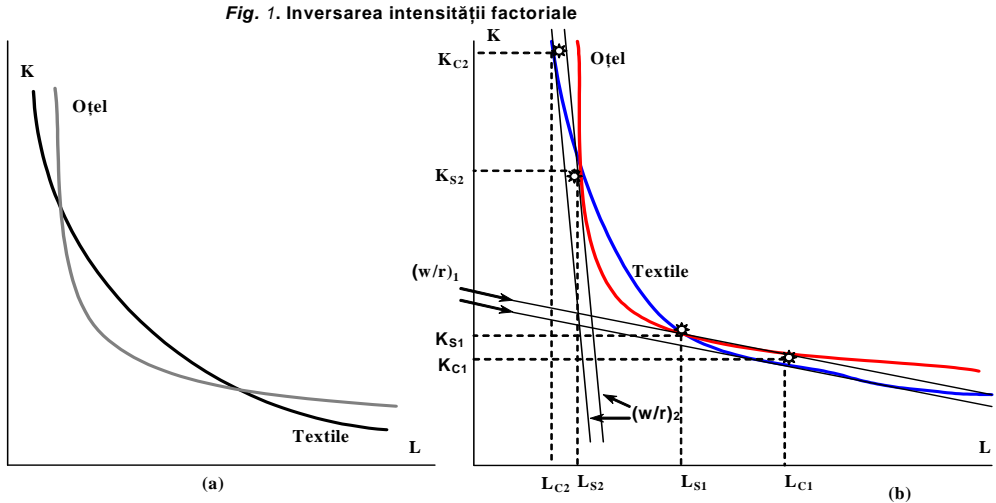
O prezumție importantă a modelului Heckscher-Ohlin (al înzestrării și intensității factoriale), constă în faptul că o marfă este întotdeauna intensivă într-un anumit factor de producție, indiferent de nivelul prețurilor relative ale factorilor de producție care sunt folosiți în producerea bunurilor ce formează obiectul comerțului internațional (este vorba de așa-numita "prezumție a intensității factoriale puternice").

Esențial pentru această prezumție este că fiecare pereche de izocuante nu se poate intersecta decât o singură dată (vezi situația reprezentată prin figura 1). Pentru a se realiza așa ceva, este necesar ca *elasticitatea substituției factoriale*, adică modificarea procentuală a raportului K/L (capital/muncă) raportată la modificarea procentuală a raportului w/r (raportul prețurilor celor doi factorilor), pentru toate punctele de pe izocuantă, să fie sensibil asemănătoare în cazul produselor luate în calcul. Dacă elasticitatea substituției factoriale ia asemenea valori, atunci perechile de izocuante se vor intersecta o singură dată. În lipsa acestei prezumții, relevanța modelului Heckscher-Ohlin, în ceea ce privește explicarea structurii și fluxurilor comerțului internațional, este pusă sub semnul întrebării (vezi Appleyard, Fields, 1998, p. 141-142).

Dar, să vedem cum stau lucrurile în practică. Situația pusă în discuție este reprezentat în figura 1 (a și b). Acest exemplu ilustrează un caz practic în care elasticitatea substituției factoriale este suficient de diferită între ramurile economice (munca și capitalul pot fi substituite între ele mult mai ușor în producția de textile, decât în producția de oțel), încât este greu să mai putem afirma că un anumit produs va fi întotdeauna intensiv în același factor de producție, izocuantele intersectându-se în două puncte (vezi figura 1(a)). În figura 1(b), la nivelul $(w/r)_1$, capitalul este relativ scump. În condițiile unor drepte de izocost "plate", producătorii vor minimiza costurile de producție folosind cantitatea K_{S1} de capital și L_{S1} muncă, în producția de oțel și cantitatea K_{C1} capital, L_{C1} muncă, în producția de textile.

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

Raportul K/L aferent producției de oțel este mai mare, în acest caz, decât același raport aferent producției de textile, ceea ce denotă faptul că oțelul este produsul intensiv în capital.



Să presupunem, acum, că munca este factorul relativ scump. De aici rezultă că raportul w/r ia valori mai mari, el corespunzând lui $(w/r)_2$, cu drepte de izocost mai "abrupte". În această situație, producătorii, dorind să minimizeze costurile de producție, vor folosi cantitățile K_{S2} de capital și L_{S2} muncă, pentru producerea oțelului și K_{C2} , L_{C2} , pentru producerea textilelor. Corespunzător acestui set de prețuri relative, raportul K/L aferent textilelor este, acum, mai mare decât același raport în producția de oțel. Intensitatea factorială s-a inversat între cele două produse, date fiind modificările survenite în prețurile relative ale factorilor. Astfel, cele două mărfuri nu mai sunt întotdeauna relativ intensive în același factor de producție. Situația este de natură a provoca puternice dubii cu privire la valabilitatea modelului Heckscher-Ohlin, adică, cu privire la capacitatea sa de a explica structura comerțului exterior pe seama abundenței factoriale.

Să presupunem, însă, mai departe, că raportul $(w/r)_1$ este aplicabil țării A, iar raportul $(w/r)_2$, corespunde țării B. Conform modelului Heckscher-Ohlin, ne-am aștepta ca țara A (țara abundentă în factorul muncă în acest caz) să exporte textilele (bunul intensiv în muncă), iar țara B (abundentă în factorul capital în situația de față) să exporte oțel (intensiv în capital). *Dar, din exemplu, se deduce că, atunci când capitalul este abundent (situație proprie țării B), textilele sunt intensive în capital.* Deci, ne-am aștepta ca acest produs să fie, și el, exportat de țara B. De aceea, este greu să se mai explice structura și evoluția fluxurilor comerciale, în această situație, deoarece se manifestă fenomenul de **inversare a intensității factoriale**, care se produce ori de câte ori o anumită marfă își modifică intensitățile factoriale în funcție de modificarea raportului prețurilor relative ale acestor factori de producție. Cu alte cuvinte, acest fenomen intervine în practică atunci când o

marfă este produsă într-o țară prin metode relativ intensive în capital, fiind posibil să fie obținută, în altă țară, prin metode relativ intensive în muncă. Mai precis, dacă una dintre țări exportă textile, iar cealaltă oțel, în actualele condiții, doar una dintre aceste state îndeplinește modelul preconizat de Heckscher-Ohlin.

Fenomenul de inversare a intensității factoriale poate să contrazică, de asemenea, și modelul egalizării prețului factorilor, deoarece, în această situație, se poate întâmpla ca una dintre cele două țări să ajungă să exporte bunul care folosește factorul de producție relativ sărac. În figura 1, țara A poate ajunge în situația de a exporta oțel și de a importa textile. Acest lucru va genera o presiune asupra prețului capitalului, care va determina creșterea acestui preț și scăderea salariilor, în țara A, aproape asemănător cu ceea ce are loc în țara B. Dacă acest lucru are loc, prețul relativ al factorilor (w/r) în ambele țări se va modifica în aceeași direcție (ambele vor scădea), în loc să convergă spre valori comune.

În concluzie, modelul inversării intensității factoriale oferă un sprijin important în înțelegerea *posibilității ca o țară intensivă în factorul muncă, cum este presupusă a fi, de exemplu, India și una intensivă în factorul capital, Statele Unite ale Americii, să exporte același produs (spre exemplu, oțel)*. Însă, din analiza fluxurilor de comerț internațional, rezultă că inversarea intensității factoriale nu este un fenomen care se produce prea des.

O lungă perioadă de timp, diverși economiști au folosit, aproape exclusiv, în calcule funcția de producție de tip Cobb-Douglas (vezi Salvatore, 1998, p. 150-151). Aceasta a permis presupunerea că elasticitatea substituției muncii cu capital este egală cu 1, în ceea ce privește producția tuturor categoriilor de bunuri. În consecință, acest tip de presupunere nu a putut fi folosită pentru demonstrarea apariției în practică a fenomenului reversibilității intensității factoriale la diferite categorii de bunuri supuse comerțului internațional.

De aceea, pentru a adapta modelele de comerț internațional practicii și complexității relațiilor economice internaționale, a fost nevoie să se apeleze la o altă funcție de producție pentru a măsura fenomenul de inversare a intensității factoriale. Aceasta este "funcția elasticității constante a substituției" (ECS). După cum îi spune numele, ECS presupune că elasticitatea substituției muncii cu capital este constantă, în interiorul fiecărei ramuri economice în parte, dar aceasta diferă de la o ramură la alta. Prin intermediul ECS, s-a putut determina o întregă diversitate de situații prezente în economiile țărilor.

Un test practic, întemeiat pe metodele de calcul amintite, a fost efectuat pe economia unor țări dezvoltate, cum sunt S.U.A. și Japonia, având la bază date referitoare la 20 de ramuri economice din cadrul economiei acestor state. Astfel, aceste ramuri au fost clasificate în ordine descendentă, în funcție de mărimea raportului capital/muncă (K/L), ce erau factori de producție esențiali utilizați în producția bunurilor aferente acestor ramuri. În cazul economiei S.U.A., pe locul unu s-a situat, după acest criteriu, ramura prelucrării țigărilor, care s-a dovedit a fi relativ cea mai intensivă în capital, oțelul figurând abia pe locul opt, iar textilele, pe locul 11. În cazul Japoniei, s-a pornit de la presupunerea că, dacă fenomenul inversării intensității factoriale a diferitelor bunuri nu se produce, clasificarea ramurilor economice japoneze ar trebui să fie aceeași ca în S.U.A. Prin comparație, s-a putut observa că, în cazul ramurilor japoneze, ordinea lor era mult diferită în clasificarea

considerată (oțelul figura pe locul 3, în loc de opt, construcția de nave pe 7, în loc de 15 etc.). Astfel, aceste rezultate contradictorii au relevat că, în condițiile diferențelor înregistrate în metodele de producție a diferitelor bunuri, fenomenul inversării intensității factoriale se produce, viciind raționamentul modelului Heckscher-Ohlin și, astfel, "alimentând" cu noi argumente paradoxul lui Leontief.

Alte teste practice, făcute pe economiile altor state, nu au relevat aceeași intensitate a producerii unui astfel de fenomen. Dimpotrivă, s-a afirmat chiar că, datorită frecvenței destul de reduse a manifestării sale (între 1 și 9% din situații), acest fenomen nu este în măsură a influența raționamentul modelului Heckscher-Ohlin.

De aceea, deși problema importanței influenței acestui fenomen rămâne deschisă, iar fenomenul este unul controversat, totuși, prin faptul că permite o analiză de profunzime a cauzelor ce determină apariția și manifestarea unor fenomene care contrazic modelele de bază privind schimburile comerciale și specializarea internațională, reversibilitatea intensității factoriale rămâne, pentru cercetarea economică din domeniu, o problemă importantă și, totodată, controversată, care este deschisă cercetării în continuare.

BIBLIOGRAFIE

1. Appleyard, Dennis R., Field, Alfred J., Jr., (1998), *International Economics*, Third Edition, Irwin McGraw-Hill;
2. Salvatore, Dominick, (1998), *International Economics*, Sixth Edition, Prentice Hall.

RELAȚIILE ECONOMICE DINTRE UNIUNEA EUROPEANĂ ȘI EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST

MIHAELA LUTAS*

ABSTRACT. *The Relations between the European Union and Central and Eastern Europe.* During the postwar period, the political and economic east-west relations can be divided into two well-designed stages: the first one is made up of the four decades in which the East was dominated by the influence of the former USSR, and the second one, marked by the opening of the European Union towards the admission of new partners within its structures.

Relațiile economice dintre grupările cu caracter integrativ create în perioada postbelică în Europa (Comunitățile Europene, AELS-ul și CAER) precum și cele bi și multilaterale desfășurate în mod direct între statele membre au cunoscut o evoluție sinuoasă, marcată de perioade de intensificare potențate de evoluțiile favorabile ale mediului economic intern și internațional sau de considerente de natură strategico-militară și politică, întrerupte de creșterea tensiunilor generată fie de factori perturbatori din afara sistemelor respective (de natura crizelor petroliere sau a confruntărilor armate din afara continentului), fie de factori endogeni care au erodat buna funcționare a acestuia.

La baza dezvoltării relațiilor dintre țările Europei centrale și de Est cu Uniunea Europeană stau patru instrumente principale, cuprinse în strategia de preaderare adoptată în decembrie 1994 de către Consiliul European de la Essen: Acordurile Europene de Asociere și Carta Albă; dialogul structurat; programele PHARE și TACIS. În scopul implementării instrumentelor și a creării unui climat de permanență și continuitate, părțile au transferat un segment din competențe unor instituții comune create special în acest scop (Biroul pentru Informații și Asistență Tehnică format din experți comunitari și cei ai țărilor membre, Comitetul Parlamentar de Asociere, Consiliul de Asociere) sau au extins aria de competență a instituțiilor deja existente la problemele legate de strategia de asociere și aderare.

Acordurile de asociere la Uniunea Europeană a țărilor central și est europene încheiate în perioada 1991-1993 sunt mai complexe decât cele din prima generație, încheiate cu țări și teritorii din Africa, Asia, Zona Pacificului și America Latină, datorită obiectivului politic final declarat: pregătirea statelor asociate de a deveni membri cu drepturi depline. Ele au intrat în vigoare în urma ratificării lor de către toate statele membre ale U. E. Între timp s-a semnat și aplicat așa numitul

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

acord interimar, care reglementa în special schimburile comerciale care au făcut obiectul acordurilor de asociere propriu-zis¹.

Într-o primă fază, a avut loc semnarea acordurilor economice și comerciale cu Ungaria (1988), Polonia (1989), România și Bulgaria (1990). În 1990, Ungaria și Polonia au obținut aplicarea prevederilor Sistemului Generalizat de Preferințe Vamale, iar în 1991 facilitățile prevăzute prin sistem sunt acordate României și Bulgariei. De menționat că România a beneficiat din partea U. E. încă din 1974 de prevederile S. G. P. în formă restrictivă. restricțiile fiind eliminate începând cu 1991.

În viziunea Comisiei Europene, obiectivele acordurilor de asociere au fost: crearea unui climat de încredere și stabilitate care să favorizeze aplicarea reformelor economice și politice și să permită dezvoltarea unor relații politice strânse care să reflecte unitatea de vederi; întărirea noii arhitecturi europene permițând noilor parteneri est-europeni să participe la lărgirea procesului de unificare europeană; crearea unui climat favorabil dezvoltării comerțului și investițiilor între cele două părți ale continentului; acordarea de ajutor țărilor din centrul și estul Europei în faza de tranziție a procesului reconversiei spre economia de piață; creșterea transparenței și a coerenței suportului financiar acordat de către Uniune țărilor central - est europene; promovarea dezvoltării fluxurilor bilaterale de informații și schimburi culturale[†].

Din analiza conținutului acordurilor de asociere se constată că acestea sunt acorduri mixte, deoarece acoperă nu numai aspectele cooperării economice și comerciale, ci și dialogul politic și cooperarea culturală[‡]. Implicațiile politice sunt legate de recunoasterea obiectivului pe termen lung de transformare a statului de membru asociat în cel de membru cu drepturi depline, în timp ce latura economică este acoperită de legitimizarea extinderii schimburilor comerciale și a fluxurilor de investiții între părțile semnatare. De altfel, o pondere însemnată în cadrul Acordurilor o au prevederile legate de cooperarea în domeniul schimburilor comerciale, inclusiv acelea legate de posibilitatea creării, în decursul a zece ani, a unor zone bilaterale de comerț liber pentru produsele neagricole care fac obiectul tranzacțiilor comerciale dintre țările Europei centrale și de est și cele ale Uniunii Europene.

O dată cu intrarea în vigoare a acordurilor interimare, au fost eliminate restricțiile cantitative și tarifare pentru peste 50% din exporturile țărilor central și est europene spre U. E. Cu excepția sectoarelor sensibile: textile, minerit, siderurgie și agricultură, adică tocmai acelea prin care produsele estice au pătruns pe piața vest-europeană, și care formează între 40% și 70 % din totalul exporturilor, au fost ridicate practic toate restricțiile privind schimburile comerciale între țările asociate și U. E., menținându-se însă și amplificându-se barierele non-tarifare.

Taxe antidumping impuse de către Uniunea Europeană și angajamentele

¹ European Economy, supplement A, no.7, July 1994

[†] Peter Ludlow, *Preparing for Membership, The Eastward and Southern Enlargement of the European Union*, Centre for European Policy Studies, Brussels, 1996, pag. 17.

[‡] Jackie Gower, *The European Community and the Challenge of the Future*, Pinter Publishers, 1994, pag. 292.

privind fixarea prețurilor pentru evitarea dumpingului restricționează masiv exporturile dinspre țările central și est europene spre U. E. în special în domeniile în care acestea dețin avantaje comparative.

Existența clauzei de salvagardare și a protecției prin contingentare în situația în care exporturile estice ar depăși un anumit nivel, alături de menținerea unor restricții cu privire la importurile de produse "sensibile" dinspre est (produse care constituie majoritatea exporturilor est europene pe piața vestică) limitează practic accesul pe piață. De remarcat că negocierea Acordurilor de Asociere a fost întreruptă, pe parcursul desfășurării ei, de o serie de conflicte izbucnite pe marginea produselor sensibile de poziția Franței, Belgiei și a Irlandei privind cotele de carne de porc și de oaie care pot intra în Uniune, de cea a Portugaliei cu privire la intrarea de produse textile sau de cea a Franței, Spaniei, Portugaliei și Italiei cu privire la produsele metalurgice.

Atitudinea defensiv-restrictivă adoptată de către statele membre ale Uniunii nu-și găsește o explicație economică atâta vreme cât importurile, calculate pentru fiecare produs în parte, nu depășesc mai mult de 1% din producția comunitară a produselor respective, iar importurile comunitare totale dinspre Europa Centrală și de Est nu depășesc 4% din totalul importurilor în U. E.

Țările central și est europene sunt, prin nivelul mediu al taxelor vamale aplicate terților (în medie de 6,5%, cu diferențe de la o economie la alta), mai protejate decât Uniunea Europeană, dar mai puțin protecționiste decât alte țări din aceeași categorie - a țărilor în curs de dezvoltare- din Asia, Africa sau America Latină. Tariful mediu de 6,5% conține rate ridicate pentru produsele industriale și mult mai scăzute pentru importurile de produse agricole, diferența dintre ratele de protecție înregistrate între țările central și est europene și cele membre ale U. E. fiind de mai mult de 10% pentru mijloacele de transport, și de mai puțin de 2% pentru petrol, textile și îmbrăcăminte.

Acordurile de Asociere, în forma în care au fost semnate și puse în aplicare par mai degrabă a fi fost concepute în scopul restricționării accesului economiilor estice semnatare pe piețele vestice și nu a facilitării integrării lor în cadrul Pieței Unice, iar aplicarea eliminării restricțiilor, chiar în sistem asimetric a condus la deschiderea pieței comunitare spre bunurile industriale (puțin competitive) ale estului concomitent cu deschiderea pieței central și est europene spre bunurile industriale înalt competitive și agroalimentare provenind dinspre vest.

Carta Alba (1995) completează prevederile Acordurilor de Asociere prin selecționarea principalelor măsuri menite a ajuta economiile central și est europene să funcționeze în conformitate cu regulile Pieței Unice și prin monitorizarea progresului realizat de către țările candidate în armonizarea legislațiilor naționale cu cele comunitare.

Programele PHARE și TACIS prin intermediul cărora se concretizează asistența externă nerambursabilă acordată țărilor candidate de către Uniunea Europeană.

Prin compoziția lor, programele PHARE acoperă o arie largă de domenii, atât la nivel național, cât și, prin programele multinaționale, la nivel regional, facilitând dialogul multilateral, cooperarea în domenii care au implicații pentru țările din zonă (protecția mediului, telecomunicațiile, energie, transporturi, securitate, lupta împotriva traficului de droguri).

Fondurile comunitare sunt acordate cu o destinație precisă, îndreptându-se în special spre programe vizând îmbunătățirea infrastructurii (40% din total), sectorul particular și micile întreprinderi (10%), învățământ, cercetare-dezvoltare (18%) administrația publică (8%), agricultură (2%).

În alocarea fondurilor distribuite prin programul PHARE, un rol important îi revine Băncii Europene de Reconstrucție și Dezvoltare, în special în coordonarea proiectelor de infrastructură și a transferurilor de tehnologie, și Băncii Europene de Investiții.

Asistența financiară acordată de către U. E. acestor țări a fost oarecum redusă în comparație cu cea acordată țărilor Uniunii mai puțin dezvoltate. (Irlanda, Portugalia, Spania & Grecia). Intre 1989-1993, Irlanda a primit un ajutor de 262 \$ /loc iar Portugalia 173 \$/loc, în timp ce șase dintre țările asociate au primit, împreună, un ajutor de aproximativ 30 \$/loc[§].

Cu toate acestea Uniunea Europeană a fost principalul furnizor al asistenței financiare, din totalul ajutoarelor primite de către țările Europei centrale și de est, cele provenind dinspre Uniune reprezentând aproximativ 70% cele acordate de AELS 6% iar cele acordate de Statele Unite 24%.

Dialogul structurat îndeplinește un rol esențial în pregătirea statelor asociate pentru obținerea statutului de membru cu drepturi depline, asigurând un spațiu special dezbaterii problemelor de interes comun în domenii în care soluționarea problemelor necesită acțiuni la nivel european.

Evoluția sinuoasă a relațiilor dintre Uniunea Europeană și țările Europei Centrale și de est se explică printr-o serie factori specifici care au generat o anumită traiectorie acestor relații. Este vorba în primul rând de faptul că, atât Uniunea Europeană cât și țările central și est europene se află în această perioadă la momentul redefinirii opțiunilor politice, strategice și economice. Țările Europei Centrale și de Est parcurg etapa, dificila, de revenire la economia de piață, la normele și instituțiile acesteia, concomitent cu procesul desfășurat în Uniunea Europeană prin care are loc trecerea de la faza de Uniune economică la cea de uniune politică și monetară. Relația care se stabilește este una de compatibilizare a intereselor unor entități economice aflate în procesul unor profunde transformări economice, politice și sociale.

În al doilea rând, interesele partenerilor sunt diferite, cu toate că motivul care stă la baza strângerii relațiilor dintre Uniunea Europeană și partenerii estici se poate exprima în mod uniform prin sintagma "nevoia de securitate", doar atât că este vorba de securitate economică în cazul partenerilor estici și de securitate politico-militară în cazul celor din Vest. Dacă pentru spațiul estic schimburile comerciale cu Uniunea Europeană reprezintă aproximativ 60% din totalul tranzacțiilor cu exteriorul, pentru Uniune fluxurile comerciale cu partenerii din est reprezintă mai puțin de 3% din totalul tranzacționat în exterior, că atare motivele interesului Uniunii Europene trebuie căutate cu preponderență în afara sferei economice. De remarcat, în acest context, că toate statele est europene asociate Uniunii Europene fac parte din structurile militare ale acesteia, cu statutul de membru asociat, și sunt semnatare ale Parteneriatului pentru Pace, că un fel de

[§] Peter Ludlow, op. cit. pag. 66

garanție a perceperii importanței pe care părțile o acordă dimensiunii de securitate.

O diferență sesizabilă o reprezintă și modul cum este perceput procesul de asociere și de aderare de către părțile implicate. Din perspectiva Uniunii, procesul se desfășoară în conformitate cu strategia elaborată în vederea asocierii și preaderării țărilor din Europa centrală și de est, pe baza unor criterii aplicate în mod egal partenerilor estici. Strategiile elaborate de către est, atunci când există, pun mai mult accentul pe corelarea integrării cu tranziția spre economia de piață, descriind în termeni generali obiectivele propuse și căile de realizare.

În al treilea rând, trebuie sesizat faptul că datorită puterii inegale de negociere, Uniunea Europeană a reușit să-și impună punctul de vedere în practic toate domeniile de competență ale Acordurilor de Asociere, dar mai ales în cele legate de produsele "sensibile" unde prevederile Acordurilor au fost astfel întocmite încât să nu tensioneze și mai mult relațiile între membrii Uniunii privitoare la aceste aspecte.

În al patrulea rând, tratamentul preferențial acordat de către Uniunea Europeană statelor central și est europene a permis, într-o oarecare măsură înlăturarea de pe piața europeană a produselor asiatiche aparținând sectoarelor "sensibile" și întărirea, în acest fel, a poziției de piața a Europei în confruntarea cu Asia.

Un alt aspect important și deloc de neglijat îl constituie costurile materiale și sociale preconizate a fi suportate de ambele părți.

După destrămarea CAER-ului, fostele țări membre ale acestuia și-au redirecționat rapid exporturile dinspre vechii parteneri din cadrul organizației, în special dinspre URSS spre țările membre ale Uniunii Europene.

Un prim efect, sesizabil încă după primul an a fost deteriorarea balanței comerciale atât în relația cu Uniunea Europeană cât și cu țările fostului URSS.

Deteriorarea balanței comerciale după relativa deschidere a piețelor și creșterea gradului de liberalizare a schimburilor comerciale a fost primul indiciu că aceste țări pierd direcționându-și comerțul spre vest. Partenerii tradiționali în comerțul cu estul: Germania, Austria sau Finlanda au avut de câștigat, înregistrând an de an ritmuri crescătoare ale balanței comerciale cu estul. În condițiile în care, datorită nivelului ridicat de dezvoltare țările membre ale Uniunii dețin avantaje comparative în produsele care încorporează un grad ridicat de tehnologii și capital, iar cele estice în produsele care încorporează un grad ridicat de muncă, noile fluxuri comerciale est-vest se desfășoară, într-o primă fază, respectând specializarea de tip Heckscher-Ohlin între ramuri diferite și nu în interiorul ramurii, așa cum s-a întâmplat la începutul anilor '60 în momentul ridicării barierelor din calea mișcării bunurilor dintre membrii fondatori ai Uniunii. Pe măsură înlocuirii tehnologiilor din ramurile producătoare mari consumatoare de energie, a căror produse reprezintă o pondere însemnată din exporturile spre Uniunea Europeană, cu altele performante intrate în Est că urmare a pătrunderii de echipamente moderne din țările comunitare, fluxurile comerciale se vor concentra intraramură.

Investițiile străine directe, privite drept alternativă a creșterii schimburilor comerciale dar și complement al acestora, au înregistrat, în Europa centrală și de est, în ultimul deceniu, valori relativ scăzute, că urmare a lipsei de atractivitate a mediului economic est european generat de relativa instabilitate macroeconomică,

de întârzieri în aplicarea reformelor instituționale, de fragilitatea instituțiilor create în scopul implementării și urmării aplicării reformelor structurale economice și politice, dar și relativei înapoieri a infrastructurii. În același timp, în Uniunea Europeană s-au înregistrat creșteri ale fluxurilor investiționale, în special sub forma investițiilor directe dinspre țările dezvoltate (în 1993 Statele Unite dețineau aproximativ 53% din totalul investițiilor străine directe în UE).

Un studiu efectuat în anul 1991 de către Collins și Rodrick** a scos în evidență faptul că e nevoie de investiții anuale de 1,5 mii de miliarde de \$ pe o perioadă de 10 ani, pentru că să se ajungă la egalizarea nivelurilor de productivitate între est și vest. Creșterea investițiilor în estul Europei s-ar putea realiza fie prin redirecționarea fluxurilor de capital dinspre țările de dezvoltate, fie prin creșterea ratelor dobânzilor în mod global. Autorii au calculat că, în condițiile menținerii neschimbate a fluxurilor de capital către țările dezvoltate, rata dobânzii ar putea să înregistreze creșteri între unu și trei puncte procentuale.

Pentru Uniunea Europeană, acestea reprezintă o creștere a fondurilor destinate Politicii Agricole Comune și a celor structurale și de coeziune, care, pe măsură intrării de noi membrii vor înregistra niveluri tot mai ridicate.

Richard Baldwin††, în lucrarea menționată, a calculat că intrarea a șase state est-europene în Uniune (Cehia, Ungaria, Slovacia, Polonia, Bulgaria și România) ar determina, la nivelul anului 2000, o creștere a bugetului comunitar cu 21 mld. ECU, adică cu 40% mai mult față de nivelul bugetului comunitar din anul 1993. Această creștere ar urma să acopere atât fondurile structurale și de coeziune, cât și pe cele destinate Politicii Agricole Comune, în proporții diferite de la un an la altul, și prin creșterea în mod diferit a contribuției membrilor.

Luând în considerare faptul că în țările central și est europene producția agricolă înregistrează ponderi relativ importante în formarea PIB-ului, (numai Grecia are un sector agricol comparabil cu cel al țărilor est-europene) și că acest sector este supus unui proces complex de restructurare, mergând dinspre spargerea vechilor cooperative de producție spre crearea unor ferme moderne, operând cu tehnologii înalte, care se vor obține în special prin ajutorul financiar și tehnico-logistic acordat de către Uniunea Europeană din fondurile destinate Producției Agricole Comune, acestea vor înghiți o mare parte din veniturile destinate agriculturii în spațiul nou creat.

La aceasta se adaugă creșterea tensiunilor din interiorul Uniunii ca urmare a presiunii țărilor membre care până în prezent au beneficiat sau beneficiază de transferuri nete (Irlanda, Portugalia, Spania, Danemarca și Grecia) și a celor care printr-un lobby puternic au obținut resurse importante provenind din fondurile Politicii Agricole Comune.

În viitorul apropiat se preconizează o creștere a veniturilor bugetului comunitar dinspre țările care au un sistem agricol competitiv, bine dezvoltat, spre cele estice, în scopul evitării migrării forței de muncă eliberate din agricultura țărilor

** S. Collins, D. Rodrick, *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C., 1991, pag 56

†† Richard Baldwin, *Towards an Integrated Europe*, Centre For Economic Research, February, 1994, pag 43

est-europene că urmare a utilizării unor tehnici performante, spre Uniune.

Începerea negocierilor de aderare în valuri va însemna un tratament financiar discriminatoriu adresat statelor candidate: cele excluse din primul val vor beneficia de fonduri substanțial mai reduse comparativ cu cele acceptate la negocieri. Aceasta va conduce la mărirea decalajului economic între țările central și est europene candidate, dar și între țările excluse, pe termen nelimitat de la negocieri și țările membre ale Uniunii, conducând în timp la diminuarea gradului de stabilitate economică în zonă, în ciuda dorinței declarate de a construi o Europă unită.

Eforturile financiare ale Uniunii Europene în vederea sprijinirii statelor central și est europene de atingere a criteriilor de aderare sunt sprijinite de către o serie de organizații și instituții internaționale, dintre care se detașează Banca Mondială care și-a exprimat disponibilitatea de a sprijini investițiile legate de sectoarele generatoare de profit din sectorul telecomunicațiilor, al transportului și energiei din țările candidate, Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare, prin intermediul căreia se derulează transferurile de fonduri în vederea re tehnologizării și restructurării economiilor naționale și Banca Europeană de Investiții care sprijină aceste eforturi prin acordarea de credite destinate dezvoltării unor proiecte sectoriale importante.

Programul Phare va continua să acționeze ca instrument de pregătire și facilitare a aderării, prin finanțarea unor proiecte privind consolidarea instituțiilor și administrațiilor din țările candidate și prin aducerea întreprinderilor la standardele comunitare.

Perspectivile integrării economice în cadrul Uniunii Europene sunt dificil de conturat.

În acest sfârșit de secol, Europa de Est cunoaște o distrugere creativă de natură politică și economică generatoare de mari oportunități dar și de mari pericole. Considerentele de natură geopolitică conduc spre nevoia de integrare a țărilor central și est europene în cadrul Uniunii Europene; cele de natură economică reprezintă o piedică în calea procesului de aderare a candidaților est europeni.

Structura producției pe ramuri și sectoare, în cadrul căreia țările membre ale Uniunii Europene au un sector industrial și al serviciilor bine dezvoltat, iar cele estice un sector agricol relativ important, diferențele de productivitate reflectate prin venitul/locuitor, care înregistrează valori scăzute în cazul țărilor estice datorate, într-o oarecare măsură stocului de capital depășit și a tehnologiilor învechite, diferențele în privința factorilor intangibili (cum ar fi buna funcționare a administrației publice, cunoașterea și respectarea legislației comunitare, gradul de instruire a forței de muncă, etc) reprezintă numai câteva din piedicile de natură economică aflate în calea țărilor candidate.

Relațiile economice dintre grupările cu caracter integrativ create în perioada postbelică în Europa (Comunitățile Europene, AELS-ul și CAER) precum și cele bi și multilaterale desfășurate în mod direct între statele membre au cunoscut o evoluție sinuoasă, marcată de perioade de intensificare potentate de evoluțiile favorabile ale mediului economic intern și internațional sau de considerente de natura strategico-militară și politica, întrerupte de creșterea

tensiunilor generată fie de factori perturbatori din afara sistemelor respective (de natura crizelor petroliere sau a confruntărilor armate din afara continentului), fie de factori endogeni care au erodat buna funcționare a acestuia.

La baza dezvoltării relațiilor dintre țările Europei centrale și de Est cu Uniunea Europeană stau patru instrumente principale, cuprinse în strategia de preaderare adoptată în decembrie 1994 de către Consiliul European de la Essen: Acordurile Europene de Asociere și Carta Alba; dialogul structurat; programele PHARE și TACIS. În scopul implementării instrumentelor și a creării unui climat de permanentă și continuitate, părțile au transferat un segment din competente unor instituții comune create special în acest scop (Biroul pentru Informații și Asistența Tehnică format din experți comunitari și cei ai țărilor membre, Comitetul Parlamentar de Asociere, Consiliul de Asociere) sau au extins aria de competență a instituțiilor deja existente la problemele legate de strategia de asociere și aderare.

Acordurile de asociere la Uniunea Europeană a țărilor centrale și estice europene încheiate în perioada 1991-1993 sunt mai complexe decât cele din prima generație, încheiate cu țări și teritorii din Africa, Asia, Zona Pacificului și America Latină, datorită obiectivului politic final declarat: pregătirea statelor asociate de a deveni membri cu drepturi depline. Ele au intrat în vigoare în urma ratificării lor de către toate statele membre ale U. E. Între timp s-a semnat și aplicat așa numitul acord interimar, care reglementa în special schimburile comerciale care au făcut obiectul acordurilor de asociere propriu-zis.

Într-o primă fază, a avut loc semnarea acordurilor economice și comerciale cu Ungaria (1988), Polonia (1989), România și Bulgaria (1990). În 1990, Ungaria și Polonia au obținut aplicarea prevederilor Sistemului Generalizat de Preferințe Vamale, iar în 1991 facilitățile prevăzute prin sistem sunt acordate României și Bulgariei. De menționat că România a beneficiat din partea U. E. încă din 1974 de prevederile S. G. P. în forma restrictivă, restricțiile fiind eliminate începând cu 1991.

În viziunea Comisiei Europene, obiectivele acordurilor de asociere au fost: crearea unui climat de încredere și stabilitate care să favorizeze aplicarea reformelor economice și politice și să permită dezvoltarea unor relații politice strânse care să reflecte unitatea de vederi; întărirea noii arhitecturi europene permițând noilor parteneri est-europeni să participe la largirea procesului de unificare europeană; crearea unui climat favorabil dezvoltării comerțului și investițiilor între cele două părți ale continentului; acordarea de ajutor țărilor din centrul și estul Europei în faza de tranziție a procesului reconversiei spre economia de piață; creșterea transparenței și a coerenței suportului financiar acordat de către Uniunea țărilor centrale și estice europene; promovarea dezvoltării fluxurilor bilaterale de informații și schimburi culturale.

Din analiza conținutului acordurilor de asociere se constată că acestea sunt acorduri mixte, deoarece acoperă nu numai aspectele cooperării economice și comerciale, ci și dialogul politic și cooperarea culturală. Implicațiile politice sunt legate de recunoașterea obiectivului pe termen lung de transformare a statului de membru asociat în cel de membru cu drepturi depline, în timp ce latura economică este acoperită de legitimizarea extinderii schimburilor comerciale și a fluxurilor de

investiții între părțile semnatare. De altfel, o pondere însemnată în cadrul Acordurilor o au prevederile legate de cooperarea în domeniul schimburilor comerciale, inclusiv acelea legate de posibilitatea creării, în decursul a zece ani, a unor zone bilaterale de comerț liber pentru produsele neagricole care fac obiectul tranzacțiilor comerciale dintre țările Europei centrale și de est și cele ale Uniunii Europene.

O dată cu intrarea în vigoare a acordurilor interimare, au fost eliminate restricțiile cantitative și tarifare pentru peste 50% din exporturile țărilor central și est europene spre U. E. Cu excepția sectoarelor sensibile: textile, minerit, siderurgie și agricultură, adică tocmai acelea prin care produsele estice au părăsit pe piața vest-europeană, și care formează între 40% și 70 % din totalul exporturilor, au fost ridicate practic toate restricțiile privind schimburile comerciale între țările asociate și U. E, menținându-se însă și amplificându-se barierele non-tarifare.

Taxele antidumping impuse de către Uniunea Europeană și angajamentele privind fixarea prețurilor pentru evitarea dumpingului restricționează masiv exporturile dinspre țările central și est europene spre U. E. în special în domeniile în care acestea dețin avantaje comparative.

Existența clauzei de salvagardare și a protecției prin contingentare în situația în care exporturile estice ar depăși un anumit nivel, alături de menținerea unor restricții cu privire la importurile de produse "sensibile" dinspre est (produse care constituie majoritatea exporturilor est europene pe piața vestică) limitează practic accesul pe piață. De remarcat că negocierea Acordurilor de Asociere a fost întreruptă, pe parcursul desfășurării ei, de o serie de conflicte izbucnite pe marginea produselor sensibile de poziția Franței, Belgiei și a Irlandei privind cotele de carne de porc și de oaie care pot intra în Uniune, de cea a Portugaliei cu privire la intrarea de produse textile sau de cea a Franței, Spaniei, Portugaliei și Italiei cu privire la produsele metalurgice.

Atitudinea defensiv-restrictivă adoptată de către statele membre ale Uniunii nu-și găsește o explicație economică atâta vreme cât importurile, calculate pentru fiecare produs în parte, nu depășesc mai mult de 1% din producția comunitară a produselor respective, iar importurile comunitare totale dinspre Europa Centrală și de Est nu depășesc 4% din totalul importurilor în U. E.

Țările central și est europene sunt, prin nivelul mediu al taxelor vamale aplicate terților (în medie de 6,5%, cu diferențe de la o economie la alta), mai protejate decât Uniunea Europeană, dar mai puțin protecționiste decât alte țări din aceeași categorie - a țărilor în curs de dezvoltare- din Asia, Africa sau America Latină. Tariful mediu de 6,5% conține rate ridicate pentru produsele industriale și mult mai scăzute pentru importurile de produse agricole, diferența dintre ratele de protecție înregistrate între țările central și est europene și cele membre ale U. E. fiind de mai mult de 10% pentru mijloacele de transport, și de mai puțin de 2% pentru petrol, textile și îmbrăcăminte.

Acordurile de Asociere, în forma în care au fost semnate și puse în aplicare par mai degrabă a fi fost concepute în scopul restricționării accesului economiilor estice semnatare pe piețele vestice și nu a facilitării integrării lor în cadrul Pieței Unice, iar aplicarea eliminării restricțiilor, chiar în sistem asimetric a condus la deschiderea pieței comunitare spre bunurile industriale (puțin

competitive) ale estului concomitent cu deschiderea pieței central și est europene spre bunurile industriale înalt competitive și agroalimentare provenind dinspre vest.

Carta Alba (1995) completează prevederile Acordurilor de Asociere prin selecționarea principalelor măsuri menite a ajuta economiile central și est europene să funcționeze în conformitate cu regulile Pieței Unice și prin monitorizarea progresului realizat de către țările candidate în armonizarea legislațiilor naționale cu cele comunitare.

Programele PHARE și TACIS prin intermediul cărora se concretizează asistența externă nerambursabilă acordată țărilor candidate de către Uniunea Europeană.

Prin compoziția lor, programele PHARE acoperă o arie largă de domenii, atât la nivel național, cât și, prin programele multinaționale, la nivel regional, facilitând dialogul multilateral, cooperarea în domenii care au implicații pentru țările din zona (protecția mediului, telecomunicațiile, energie, transporturi, securitate, lupta împotriva traficului de droguri).

Fondurile comunitare sunt acordate cu o destinație precisă, îndreptându-se în special spre programe vizând îmbunătățirea infrastructurii (40% din total), sectorul particular și micile întreprinderi (10%), învățământ, cercetare-dezvoltare (18%) administrația publică (8%), agricultură (2%).

În alocarea fondurilor distribuite prin programul PHARE, un rol important îi revine Băncii Europene de Reconstrucție și Dezvoltare, în special în coordonarea proiectelor de infrastructură și a transferurilor de tehnologie, și Băncii Europene de Investiții.

Asistența financiară acordată de către U. E. acestor țări a fost oarecum redusă în comparație cu cea acordată țărilor Uniunii mai puțin dezvoltate. (Irlanda, Portugalia, Spania & Grecia). Între 1989-1993, Irlanda a primit un ajutor de 262 \$ /loc iar Portugalia 173 \$/loc, în timp ce șase dintre țările asociate au primit, împreună, un ajutor de aproximativ 30 \$/loc.

Cu toate acestea Uniunea Europeană a fost principalul furnizor al asistenței financiare, din totalul ajutoarelor primite de către țările Europei centrale și de est, cele provenind dinspre Uniune reprezentând aproximativ 70% cele acordate de AELS 6% iar cele acordate de Statele Unite 24%.

Dialogul structurat îndeplinește un rol esențial în pregătirea statelor asociate pentru obținerea statutului de membru cu drepturi depline, asigurând un spațiu special dezbaterii problemelor de interes comun în domenii în care soluționarea problemelor necesită acțiuni la nivel european.

Evoluția sinuoasă a relațiilor dintre Uniunea Europeană și țările Europei Centrale și de est se explică printr-o serie de factori specifici care au generat o anumită traiectorie acestor relații. Este vorba în primul rând de faptul că, atât Uniunea Europeană cât și țările central și est europene se află în această perioadă la momentul redefinirii opțiunilor politice, strategice și economice. Țările Europei Centrale și de Est parcurg etapa, dificilă, de revenire la economia de piață, la normele și instituțiile acesteia, concomitent cu procesul desfășurat în Uniunea Europeană prin care are loc trecerea de la faza de Uniune economică la cea de uniune politică și monetară. Relația care se stabilește este una de compatibilizare

a intereselor unor entități economice aflate în procesul unor profunde transformări economice, politice și sociale.

În al doilea rând, interesele partenerilor sunt diferite, cu toate că motivul care stă la baza strângerii relațiilor dintre Uniunea Europeană și partenerii estici se poate exprima în mod uniform prin sintagma "nevoia de securitate", doar atât că este vorba de securitate economică în cazul partenerilor estici și de securitate politico-militară în cazul celor din Vest. Dacă pentru spațiul estic schimburile comerciale cu Uniunea Europeană reprezintă aproximativ 60% din totalul tranzacțiilor cu exteriorul, pentru Uniune fluxurile comerciale cu partenerii din est reprezintă mai puțin de 3% din totalul tranzacționat în exterior, că atare motivele interesului Uniunii Europene trebuiesc căutate cu preponderență în afara sferei economice. De remarcat, în acest context, că toate statele est europene asociate Uniunii Europene fac parte din structurile militare ale acesteia, cu statutul de membru asociat, și sunt semnatare ale Parteneriatului pentru Pace, că un fel de garanție a percepției importanței pe care părțile o acorda dimensiunii de securitate.

O diferență sesizabilă o reprezintă și modul cum este perceput procesul de asociere și de aderare de către părțile implicate. Din perspectiva Uniunii, procesul se desfășoară în conformitate cu strategia elaborată în vederea asocierii și preaderării țărilor din Europa centrală și de est, pe baza unor criterii aplicate în mod egal partenerilor estici. Strategiile elaborate de către est, atunci când exista, pun mai mult accentul pe corelarea integrării cu tranziția spre economia de piață, descriind în termeni generali obiectivele propuse și căile de realizare.

În al treilea rând, trebuie sesizat faptul că datorită puterii inegale de negociere, Uniunea Europeană a reușit să-și impună punctul de vedere în practic toate domeniile de competență ale Acordurilor de Asociere, dar mai ales în cele legate de produsele "sensibile" unde prevederile Acordurilor au fost astfel întocmite încât să nu tensioneze și mai mult relațiile între membrii Uniunii privitoare la aceste aspecte.

În al patrulea rând, tratamentul preferențial acordat de către Uniunea Europeană statelor central și est europene a permis, într-o oarecare măsură înlăturarea de pe piața europeană a produselor asiatice aparținând sectoarelor "sensibile" și întărirea, în acest fel, a poziției de piața a Europei în confruntarea cu Asia.

Un alt aspect important și deloc de neglijat îl constituie costurile materiale și sociale preconizate a fi suportate de ambele părți.

După destrămarea CAER-ului, fostele țări membre ale acestuia și-au redirecționat rapid exporturile dinspre vechii parteneri din cadrul organizației, în special dinspre URSS spre țările membre ale Uniunii Europene.

Un prim efect, sesizabil încă după primul an a fost deteriorarea balanței comerciale atât în relația cu Uniunea Europeană cât și cu țările fostului URSS.

Deteriorarea balanței comerciale după relativa deschidere a piețelor și creșterea gradului de liberalizare a schimburilor comerciale a fost primul indiciu că aceste țări pierd direcționându-și comerțul spre vest. Partenerii tradiționali în comerțul cu estul: Germania, Austria sau Finlanda au avut de câștigat, înregistrând an de an ritmuri crescătoare ale balanței comerciale cu estul. În condițiile în care, datorită nivelului ridicat de dezvoltare țările membre ale Uniunii dețin avantaje

comparative în produsele care încorporează un grad ridicat de tehnologii și capital, iar cele estice în produsele care încorporează un grad ridicat de muncă, noile fluxuri comerciale est-vest se desfășoară, într-o primă fază, respectând specializarea de tip Heckscher-Ohlin între ramuri diferite și nu în interiorul ramurii, așa cum s-a întâmplat la începutul anilor '60 în momentul ridicării barierelor din calea mișcării bunurilor dintre membrii fondatori ai Uniunii. Pe măsură înlocuirii tehnologiilor din ramurile producătoare mari consumatoare de energie, a căror produse reprezintă o pondere însemnată din exporturile spre Uniunea Europeană, cu altele performante intrate în Est că urmare a pătrunderii de echipamente moderne din țările comunitare, fluxurile comerciale se vor concentra intraramura.

Investițiile străine directe, privite drept alternativă a creșterii schimburilor comerciale dar și complement al acestora, au înregistrat, în Europa centrală și de est, în ultimul deceniu, valori relativ scăzute, ca urmare a lipsei de atractivitate a mediului economic est european generat de relativa instabilitate macroeconomică, de întârzieri în aplicarea reformelor instituționale, de fragilitatea instituțiilor create în scopul implementării și urmării aplicării reformelor structurale economice și politice, dar și relativei înapoierei a infrastructurii. În același timp, în Uniunea Europeană s-au înregistrat creșteri ale fluxurilor investiționale, în special sub forma investițiilor directe dinspre țările dezvoltate (în 1993 Statele Unite dețineau aproximativ 53% din totalul investițiilor străine directe în UE).

Un studiu efectuat în anul 1991 de către Collins și Rodrick a scos în evidență faptul că e nevoie de investiții anuale de 1,5 mii de miliarde de \$ pe o perioadă de 10 ani, pentru ca să se ajungă la egalizarea nivelurilor de productivitate între est și vest. Creșterea investițiilor în estul europei s-ar putea realiza fie prin redirecționarea fluxurilor de capital dinspre țările de dezvoltate, fie prin creșterea ratelor dobânzilor în mod global. Autorii au calculat ca, în condițiile menținerii neschimbate a fluxurilor de capital către țările dezvoltate, rata dobânzii ar putea să înregistreze creșteri între unu și trei puncte procentuale.

Pentru Uniunea Europeană, acestea reprezintă o creștere a fondurilor destinate Politicii Agricole Comune și a celor structurale și de coeziune, care, pe măsură intrării de noi membrii vor înregistra niveluri tot mai ridicate.

Richard Baldwin, în lucrarea menționată, a calculat că intrarea a șase state est-europene în Uniune (Cehia, Ungaria, Slovacia, Polonia, Bulgaria și România) ar determina, la nivelul anului 2000, o creștere a bugetului comunitar cu 21 mld. ECU, adică cu 40% mai mult față de nivelul bugetului comunitar din anul 1993. Această creștere ar urma să acopere atât fondurile structurale și de coeziune, cât și pe cele destinate Politicii Agricole Comune, în proporții diferite de la un an la altul, și prin creșterea în mod diferit a contribuției membrilor.

Luând în considerare faptul că în țările central și est europene producția agricolă înregistrează ponderi relativ importante în formarea PIB-ului, (numai Grecia are un sector agricol comparabil cu cel al țărilor est-europene) și că acest sector este supus unui proces complex de restructurare, mergând dinspre spargerea vechilor cooperative de producție spre crearea unor ferme moderne, operând cu tehnologii înalte, care se vor obține în special prin ajutorul financiar și tehnico-logistic acordat de către Uniunea Europeană din fondurile destinate

Producției Agricole Comune, acestea vor înghiți o mare parte din veniturile destinate agriculturii în spațiul nou creat.

La aceasta se adaugă creșterea tensiunilor din interiorul Uniunii ca urmare a presiunii țărilor membre care până în prezent au beneficiat sau beneficiază de transferuri nete (Irlanda, Portugalia, Spania, Danemarca și Grecia) și a celor care printr-un lobby puternic au obținut resurse importante provenind din fondurile Politicii Agricole Comune.

În viitorul apropiat se preconizează o creștere a veniturilor bugetului comunitar dinspre țările care au un sistem agricol competitiv, bine dezvoltat, spre cele estice, în scopul evitării migrării forței de muncă eliberate din agricultura țărilor est-europene ca urmare a utilizării unor tehnici performante, spre Uniune.

Începerea negocierilor de aderare în valuri va însemna un tratament financiar discriminatoriu adresat statelor candidate: cele excluse din primul val vor beneficia de fonduri substanțial mai reduse comparativ cu cele acceptate la negocieri. Aceasta va conduce la mărirea decalajului economic între țările central și est europene candidate, dar și între țările excluse, pe termen nelimitat de la negocieri și țările membre ale Uniunii, conducând în timp la diminuarea gradului de stabilitate economică în zona, în ciuda dorinței declarate de a construi o Europă unită.

Eforturile financiare ale Uniunii Europene în vederea sprijinirii statelor central și est europene de atingere a criteriilor de aderare sunt sprijinite de către o serie de organizații și instituții internaționale, dintre care se detașează Banca Mondială care și-a exprimat disponibilitatea de a sprijini investițiile legate de sectoarele generatoare de profit din sectorul telecomunicațiilor, al transportului și energiei din țările candidate, Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare, prin intermediul căreia se derulează transferurile de fonduri în vederea re tehnologizării și restructurării economiilor naționale și Banca Europeană de Investiții care sprijină aceste eforturi prin acordarea de credite destinate dezvoltării unor proiecte sectoriale importante.

Programul Phare va continua să acționeze ca instrument de pregătire și facilitare a aderării, prin finanțarea unor proiecte privind consolidarea instituțiilor și administrațiilor din țările candidate și prin aducerea întreprinderilor la standardele comunitare.

Perspectivile integrării economice în cadrul Uniunii Europene sunt dificil de conturat.

În acest sfârșit de secol, Europa de Est cunoaște o distrugere creativă de natură politică și economică generatoare de mari oportunități dar și de mari pericole. Considerentele de natura geopolitică conduc spre nevoia de integrare a țărilor central și est europene în cadrul Uniunii Europene; cele de natura economică reprezintă o piedică în calea procesului de aderare a candidaților est europeni.

Structura producției pe ramuri și sectoare, în cadrul căreia țările membre ale Uniunii Europene au un sector industrial și al serviciilor bine dezvoltat, iar cele estice un sector agricol relativ important, diferențele de productivitate reflectate prin venitul/locuitor, care înregistrează valori scăzute în cazul țărilor estice datorate, într-o oarecare măsură stocului de capital depășit și a tehnologiilor învechite,

diferențele în privința factorilor intangibili (cum ar fi buna funcționare a administrației publice, cunoașterea și respectarea legislației comunitare, gradul de instruire a forței de muncă, etc) reprezintă numai câteva din piedicile de natură economică aflate în calea țărilor candidate.

MIJLOACELE DE OBȚINERE ALE DISPONIBILITĂȚII UTILAJELOR

RĂZVAN NISTOR*

ABSTRACT. *Means of getting the equipment's availability.* It is necessary the ensurance of an efficient utilization of the complex equipment, when they are used. The availability can be obtained using the reliability, maintenance, and renewing and correct utilization.

În condițiile în care se lucrează cu mașini și instalații complexe, prezintă importanță primordială asigurarea unei utilizări eficiente și cât mai complete a acestor mijloace de muncă, pe întreaga lor durată de serviciu. Utilizatorul pretinde, în primul rând, ca echipamentul să fie disponibil. **Disponibilitatea** reprezintă aptitudinea unui dispozitiv, sub aspectele combinate de fiabilitate, mentenabilitate și de organizare a acțiunilor de mentenanță, de a-și îndeplini funcția specificată la un moment dat sau într-un interval de timp dat.

Realizarea indicatorului de folosire intensivă a fondurilor fixe și amortizarea acestora nu constituie simple probleme de contabilitate, ci instrumente rezultante ale unor probleme tehnice complexe puse de disponibilitatea echipamentelor. Nu este cazul să considerăm că îmbunătățirea disponibilității necesită exclusiv creșterea duratei operațiilor de mentenanță deoarece avem la dispoziție și alte mijloace: fiabilitate, mentenanță, utilizare corectă și înnoire

Disponibilitatea prin fiabilitate poate fi ușor argumentată: este acceptat de mult timp că este rentabil să se plătească ceva mai scump pentru a avea mai puține căderi ale utilajelor exploatate. Principala dificultate apare în momentul în care trebuie să se stabilească limita. Piese foarte fiabile costă de 5...10 ori mai scump decât cele ordinare și adesea nu se obține rentabilitatea pe această cale. Dacă cheltuielile de întreținere anuale reprezintă 10% din prețul de achiziție al unui echipament, o creștere a acestui preț cu 10...20% apare avantajoasă. În practică se caută un compromis între prețul de cumpărare, serviciul solicitat și riscul acceptat.

Toate calculele de fiabilitate în stadiul de proiectare au un caracter de prognoză, deoarece factorii care influențează fiabilitatea sunt foarte numeroși și nu se poate ține seama în calcul de influența, care uneori este imprevizibilă, a tuturor. Orice proiectant pornește de la o serie de date cunoscute și se concentrează asupra celor pe care nu le cunoaște cu scopul de a obține produse cu defecțiuni cât mai puține, conștient de faptul că defecțiunile de proiectare rămân mult mai mult timp nedepistate

* Universitatea "Babeș-Bolya", Facultatea de Științe Economice, 3400 Cluj-Napoca, Romania

și sunt mai costisitoare decât defecțiunile datorate procesului de fabricație. După stabilirea performanțelor solicitate pentru un utilaj, se vor preciza toate datele privitoare la condițiile de utilizare. Aceste condiții, precum și modul lor de urmărire se prezintă în tabelul 1.

Tabelul 1. Condițiile de utilizare ale unui sistem evaluate în faza de proiectare

Condiții	Conținut
Factori de mediu	Vor fi cuantificați și se referă la valorile maxime și minime ale temperaturii, presiunii, umidității, concentrațiilor de agenți agresivi de natură fizică și chimică.
Solicitare	Se analizează solicitările normale ce apar în procesul de exploatare precum și cele întâmplătoare , cum ar fi suprasarcinile ce pot apărea (valoarea și frecvența lor), regimurile de vibrații și de șocuri etc.
Mentenanță	Modul în care se vor efectua lucrările de mentenanță; Calitatea personalului care va efectua aceste lucrări; Calitatea și nivelul de asigurare cu echipament de mentenanță.

Dintr-un anumit punct de vedere calitatea poate fi considerată ca o însușire "**statică**" de satisfacere a unor condiții într-un anumit moment, în timp ce fiabilitatea este o calitate în timp sau o însușire "**dinamică**". Din acest punct de vedere fiabilitatea reprezintă o nouă dimensiune a calității, respectiv o componentă în timp a calității.

Disponibilitatea prin mentenanță rezultă din luarea în considerare a faptului că fiabilitatea este o probabilitate. Fiabilitatea este limitată atât tehnic cât și financiar. Defecările în perioada inițială ca și cele din perioada ulterioară, de uzură, derivă din fenomene fizice inevitabile, iar defecările din perioada de utilizare (intermediară, corespunzând maturității) au un caracter accidental normal. În plus, fiabilitatea se poate degrada cu timpul, chiar în perioada de depozitare, generând astfel defecări suplimentare. Fiabilitatea este restabilită la nivelul său normal prin mentenanța de depanare sau preventivă, după cum defecările sunt imprevizibile sau previzibile. Remarcăm faptul că mentenanța nu corespunde întotdeauna unei intervenții reale asupra echipamentului ci ea poate să existe sub forma unei securități statice care dă o garanție de calitate eventualelor depanări. Mentenanța este prelungirea fiabilității și cele două se susțin mutual.

Opririle accidentale, dereglările neobservate, uzurile premature (datorate unei exploatare necorespunzătoare), întârzierea în aplicarea anumitor lucrări de mentenanță au ca efect scăderea duratei totale de serviciu, scăderea caracteristicilor funcționale și, în consecință, scăderea calității produsului, executat pe aceste utilaje.

Modificarea rolului și importanței activității de mentenanță este determinată de următorii factori:

- creșterea considerabilă a valorii noilor utilaje datorită perfecționărilor constructive;

- sporirea complexității utilajelor datorită creșterii gradului de mecanizare și automatizare a produselor tehnologice ce le deserveșc;
- pierderile din ce în ce mai mari provocate de staționările îndelungate în reparații, sau datorită avariilor;
- creșterea continuă a cheltuielilor de mentenanță, sporirea gradului de participare a acestor cheltuieli în costul produselor.

În multe întreprinderi luarea deciziei în întreținere pare un proces inventiv, dependent de talentul, de priceperea celui ce trebuie să ia decizia și foarte puțin posibil a fi întemeiat pe baze științifice. Această impresie este favorizată și de numeroasele situații care reclamă luarea rapidă a unei decizii, nemaifiind timp pentru studii aprofundate, mai ales în absența mijloacelor moderne de stocare și tratare a datelor și informațiilor.

Cu toate că nici acum conducerea sistemului de mentenanță nu este o știință exactă există totuși metode avansate pentru rezolvarea problemelor sistemului. Până acum a fost practic imposibil de a optimiza sistemul de mentenanță, de a lua deciziile cele mai oportune, mai ales datorită lipsei de informații cantitative. Esența oricărei decizii de bază în mentenanță constă în obținerea prin cheltuieli minime a unor câștiguri maxime, derivate, de exemplu, din reducerea căderilor accidentale. Astfel, deciziile luate cuprind aspecte legate de frecvența lucrărilor specifice de mentenanță, intervalele de timp dintre reparații, regulile de înlocuire a pieselor componente, dimensionarea personalului necesar etc.

Planificarea activităților specifice de mentenanță depinde de o serie de factori: natura utilajului, durata de funcționare, sistemul de evidență a defectelor și a intervențiilor, experiența și calificarea personalului cu atribuții în acest sens. Calitatea planurilor și programelor de mentenanță este hotărâtor determinată de modul de obținere, volumul și exactitatea informațiilor necesare.

Este posibil să se stabilească forma optimă a sistemului de mentenanță astfel încât să se ajungă la rentabilizarea sa maxim posibilă, la cheltuieli minime necesitate de activitățile specifice de mentenanță. Desigur, nu există o schemă unică, standard, deoarece nu există două întreprinderi perfect identice. De aceea programul de mentenanță trebuie proiectat luând în calcul elementele specifice mediului în care urmează să fie implementat. Elaborarea și aplicarea unui astfel de program trebuie să ia în considerare atât aspectele tehnice cât și cele economice. De fapt, nu este dificil să se elaboreze un program de mentenanță, dar este absolut necesar să se studieze influențele asupra costului de producție pe care le introduc toți factorii cuprinși în program. Experiența arată că acest program trebuie introdus treptat.

Apar, în noile condiții tehnice și economice ale perioadei pe care o traversăm, o serie de *factori care particularizează și condiționează efectele activității de mentenanță și ale conducerii acesteia*:

- ca și componentă a re tehnologizării, automatizarea a sporit performanțele sistemelor industriale, a diminuat costurile muncii directe pe unitate de produs, dar a determinat și mărirea cantității de muncă necesară în activitatea de mentenanță;

- randamentul utilajelor poate fi menținut la o valoare ridicată numai în condițiile asigurării unui sistem de mentenanță adecvat;
- o dimensionare optimă a activității de mentenanță, precum și gestionarea acesteia la parametri superiori presupune diminuarea stocurilor de piese de schimb și oferă garanția că ele se află în stoc la momentul oportun;
- rezultatele economico-financiare ale firmei pot fi potențate de mentenanță:
 - creșterea eficienței producției implică existența unor stocuri minime între operații, dar, în același timp, orice întrerupere a producției este mult mai costisitoare;
 - condițiile bune ale afacerilor impun respectarea datelor contractuale de livrare, astfel încât orice întârziere în finalizarea producției, indiferent de cauze, poate conduce la pierderi semnificative pentru unitate.

Disponibilitatea prin utilizarea corectă a mașinilor este adesea ignorată, se abuzează de mașini, aparate și instalații prin montarea acestora în condiții ambiante necorespunzătoare sau prin suprasolicitare. De aceea, echipamentele moderne se concep astfel încât să poată supraviețui unor asemenea abuzuri, iar aceasta nu atât prin robustețea lor cât, mai ales, prin controlul automat al parametrilor funcționali și prin protecția de siguranță cu care sunt dotate. Aceasta este o problemă de concepție, rezolvată în mod corespunzător de proiectanți numai prin contactul direct al acestora cu utilizatorii și responsabilii de mentenanță.

Disponibilitatea prin înnoire este singura cale atunci când echipamentele și materialele îmbătrânesc, numeroase căderi necesitând importante operații de mentenanță – uneori oneroase economic – pentru obținerea disponibilității necesitate. De fapt, avem de a face cu un cerc vicios din care nu se poate ieși decât prin înlocuirea cu alte echipamente noi.

Ca un pas anterior luării deciziei de înlocuire a utilajelor este posibilitatea de modernizare a utilajelor. Modernizarea este acțiunea de intervenție asupra aparatului de producție în scopul adaptării acestuia la cele mai noi cerințe ale progresului tehnic. Scopul acestor acțiuni vizează în principal atenuarea efectului uzurii morale (comparativ cu mentenanța care vizează uzura fizică) și se îndreaptă către:

- aplicarea unor măsuri pentru creșterea randamentului utilajelor, prin perfecționări constructive, adăugarea unor SDV – uri îmbunătățite ce au menirea reducerii timpilor auxiliari ai procesului de producție, mecanizarea și automatizarea unor operații;
- modernizarea în vederea reducerii consumurilor de materii prime, energie și utilități prin perfecționarea operațiunilor de debitare a materialelor, reducerea consumurilor energetice în cadrul tratamentelor termice sau a altor procese;
- modernizarea în vederea îmbunătățirii calității produselor prin lucrări ce urmăresc sporirea preciziei de prelucrare, îmbunătățirea finisajului etc.;
- acționarea în direcția îmbunătățirii condițiilor de exploatare și ridicării nivelului de protecție a muncii prin programul de întreținere și reparații, efectuarea de transformări care să conducă la creșterea securității în exploatare.

Fiecare dintre măsurile propuse trebuie analizate prin comparația cheltuielilor necesitate de modernizare cu cele ale avantajelor obținute sau a cheltuielilor dictate de achiziționarea unor utilaje noi.

BIBLIOGRAFIE

1. Kececioglu, D., *Maintainability, Availability, and Operational Readiness Engineering Handbook*, Prentice Hall Professional Technical Reference, Tucson, Arizona, 1995.
2. Pecht, M., *Product Reliability, Maintainability, and Supportability Handbook*, CRC Press, New York, 1995.
3. Villemeur, A., *Reliability, Availability, Maintainability and Safety Assessment*, vol. I și II, Editura John Wiley & Sons Ltd, Chicester 1992.

FACING THE FUTURE: THE EUROPEAN MONETARY UNION

DAN M. TOADER*

ABSTRACT. The completion of the European Monetary Union is a problem of weeks. This paper will first focus on the theoretical aspects of this problem, such as the form of complete or incomplete monetary union and the theory of "optimum currency areas" and it will discuss Europe's situation concerning them. Moreover, the evolution of the monetary integration process will be presented stressing out the criteria stated at Maastricht, their importance for the Union and last but not least the present situation, after the countries have chosen their way inside or outside the EMU.

INTRODUCTION

Ever since the Romans conquered Europe the dream of a united continent inflamed the minds of kings, emperors, state-rulers and economists. As known, this idea came true in the post-war era when, in the early fifties, The ECSC (European Coal and Steel Communities) and then the EEC (European Economic Community) were created. The purposes for such a work were both to prevent another war and to impede the spread of communism that had already studded Eastern Europe. Although times have changed and communism proved to be wrong, the work to build a more integrated Europe goes on. We are facing now, by the end of the century, a political and economical integrated Europe, a Europe without violence, intolerance and wars. Therefore, we must have the belief that we will see a truly integrated Europe that will gather all the countries on the continent and no one will be forgotten or left out.

The aim of this paper is not to present the integration process on the whole (although it would be an interesting subject), but to focus on the main issue our continent is facing nowadays: the total monetary integration of Western Europe as an important step toward a complete economic union.

1. THEORETICAL ASPECTS

Monetary integration becomes indispensable in an economic union, due to the progressive integration of national economies and to the free movement of capital, labour, goods and services. Thus, monetary integration is considered, usually, a long-term process because of the complexity of the operations it deals

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

with, such as *the total and irreversible convertibility of currencies, the elimination of fluctuations in exchange rates, the irrevocable fixing of parity rates and the complete liberation of capital movements among the members*. The completion of such a process leads to a perfect substitution between national currencies and finally to a complete integration of their monetary and financial sector.

In order to reach the monetary union, Europe has two alternatives: either the alternative of a complete monetary union or of an incomplete monetary union. **Complete monetary union** eliminates all national currencies of the member countries and substitutes them with a common currency. **Incomplete monetary union** is a system of so called "exchange rate union" where member countries agree to keep their own national currencies but to fix the exchange rates. Hence, in the first case, the exchange rates exist only between the union and the outside world, because inside there is just one currency. Inside the incomplete monetary union there are irrevocably fixed rates and this type of monetary integration is based on monetary policies harmonization. Although there are fixed rates between countries, this situation is very sensitive due to differences that may occur in the economic reality. This can lead to pressures on exchange rates in order to modify them.

The differences between complete and incomplete monetary union consist also in the existence or inexistence of national monetary policies. Thus, in a complete monetary union there are no national monetary policies because the monetary issues are managed by a supranational financial institution (bank) while in an incomplete monetary union, national monetary policy exists but is constrained by the 'common' monetary policy.

Nevertheless, a common currency has advantages that cannot be denied, like *the informational advantage of using a common standard or numeraire, the efficiency of a single money as a unit of account and store of value, lower transaction costs in interstate trade and elimination of market fragmentation between states, savings through holding lower international reserves and the elimination of exchange-rate risk which may improve the allocation of resources by reinforcing the role of the price system and stimulates growth by increasing investment and trade* (Hitiris 1995, p. 130).

Apart from the advantages that a common currency has to offer, it is worth discussing whether the European Union is the perfect place for such an attempt. Thus, monetary theory focuses on Mundell's "optimum currency areas", when debating this subject. This theory says that there are gains to be shared among the countries that possess a single currency, such as: more transparent prices, lower transaction costs, greater certainty for investors, enhanced competition.

Nevertheless, the monetary integration process has immense political implications because national states have to give up two of their prerogatives:

- the domestic monetary policy;
- the control over the exchange rate, in favor of a central authority, which takes responsibility for the general running of the economic policy. To be able to do it successfully, the central authority is given the instruments of economic policy that cease to be a prerogative of the national government, such as:

- the possibility to build a central monetary policy;
- total control over the exchange rates;

Milton Friedman said in 1989, referring to Europe: "A truly unified Europe currency would make a great deal of sense. But to achieve it requires eliminating all central banks in Europe...except one..." (*Financial Times*, Dec. 18, 1989). Thus, a central bank will have the legal duty to issue the new currency, the responsibility to promote the new common monetary policy and the financial force to control the exchange rate. The transfer of national prerogatives to a central authority requires a high degree of political integration and a strong economic mechanism in order to balance the development differences between regions and countries that may occur from the liberation of the capital and labor movement. It also requires a sizable central budget, an integrated system of money supply institutions and a central bank.

The trade-off will be between the benefits of a single currency and the loss of the policy instruments presented above. Going back to the theory of "optimum currency area", let us not forget its requirements: labour mobility, flexibility of wages and prices, a system of fiscal transfer and generally, the same business cycle for all the countries in the area. Thus, a "optimum currency area" has the best chances of success when asymmetric shocks between the members in the area are rare, meaning that the economies are involved in the same cycles and have similar structures. Moreover, there should be no legal, linguistic or cultural barriers to labour mobility between across frontiers and the wages should be flexible.

The issue is that The European Union is not a "optimum currency area", as the theory suggested a region should be, and therefore many obstacles may occur from it. There are cyclical and structural differences among EU economies, and interest rates operate in various ways. Thus, asymmetric shocks exist in Europe and their presence and magnitude is easy noticeable. In a nutshell, In Europe, there is no labour mobility among the member countries, wages are rigid and fiscal transfers are not seen with enthusiasm.

Regardless the theory, which predicts important economic disturbances within the EU if the prerequisites are not met, the decision makers in Brussels seem to be confident that nothing will go beyond their control.

2. THE TREATY OF MAASTRICHT AND THE EMU

At the Hanover Summit, in 1988, it was decided that The Commission should come up with a study on the future monetary union, as a consequence of the unsatisfactory results the EMS had achieved. Thus, in 1989, The EC Commission Report, called also <The 'Delors' Report> stated a plan for the future EMU in three stages.

The first stage (started on July 1, 1990 and lasting until the end of 1993) would bring *full capital mobility* and *a policy coordination* from the member states. The latter requires EC countries to submit convergence criteria's programs in order to achieve the aim imposed by The Treaty of Maastricht:

1. - an inflation rate that must not exceed the average of those three countries with the lowest inflation rate by more than 1.5%;

2. - a nominal long term interest rate (bond rate) which should not exceed the rate in the three countries with the lowest inflation rate by more than 2%;
3. - the exchange rate between currencies is not to be modified at least for two years after the beginning of stage three.
4. -a deficit GNP ratio of below 3 %;
5. - a debt-GNP ratio not exceeding 60%;

The second stage of EMU has started in 1994 with the creation of a new institution, namely **The European Monetary Institute** as the successor of the EC Committee of central banks governors and the European Fund for Foreign Exchange Cooperation. The main task of the EMI would be to coordinate monetary policies, but the monetary policy of every member state would still remain the responsibility of national governments. Thus, national monetary policy has continued to play an influential role on EC's monetary policy. By the end of this stage, all the countries that fulfill the convergence criteria and express their willingness to join the EMU will participate to stage three.

Then, in January 1, 1999, **EMU three** will enter into force, that is to say national exchange rates will be *irrevocably* fixed against **the Euro**, central banks will begin to use **euros**, as will do inter-bank and foreign-exchange markets and new government debts will be issued in **euros**.(See Table 1)

Table 1. EMU Timetable

EMU Timetable
<p>During 1998 - Preparation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decide which countries qualify for monetary union on the basis of economic performance; • Establish the European Central Bank and the network of national central banks (Eurofed).
<p>January 1st 1999 - Launch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fix national exchange rates against the euro "irrevocably"; • Central banks begin to use the euro, as do inter-bank and foreign exchange markets; • Issue new government debt in euros.
<p>January 1st 2002 - Completion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Issue euro coins and notes; • Convert retail payment systems to euros.
<p>July 1st 2002 - The End</p> <ul style="list-style-type: none"> • Withdraw old currencies; • Euro becomes sole legal tender.

SOURCE: *The Economist*, January 20th 1996

Having presented the criteria stated by the treaty of Maastricht, criteria that have to be fulfilled by the countries in order to reach EMU, it is worth taking a closer look at each of them so that we can make them look more friendly.

The first criterion regards the convergence of inflation rates. This is the most important criterion to be achieved because it reflects the stability of one country's economy and it can be the background for the fulfillment of other criteria. The reason for establishing a 1.5% fluctuation around the average of the lowest

inflation rates countries is that there are differences between the calculation of the price index and also of the taxes included in prices, since there is no homogenization in tax policies.

The second criterion refers to the long-term interest rates that have to be above the rate in the three countries with the lowest inflation rate by less than 2%. Regarding this criterion, we must consider the links between long-term interest rates, inflation rates, and currency stability. Therefore, a high inflation rate implies a high long-term interest rate in order to keep it higher than the inflation rate. Nevertheless, a high inflation rate is the source of price instability and that would bring a depreciation of the currency. In order to keep the currency stable it is important to coordinate the expansion of credit and to lower the gap between short-term interest rates in different member-countries because the capital moves freely and it is moving towards the countries with high interest rates (for savings).

The exchange-rate criterion was set before the market crisis in 1992-93 and is based on the assumption that the EMU will be settled on a single currency or on irrevocably fixed currencies. Therefore, volatile currencies cannot take part to a monetary union because it would bring speculative attacks. The crisis in 1992-93 brought a *cvasi-flotation* of currencies but the main importance of this criterion is that countries have to realize a higher degree of stability in order to fulfill this demand.

For the second stage of the EMU process there have been stated few restrictive fiscal criteria in order to keep the economies relatively stable. Therefore, we must consider the 3% GNP-ratio budget deficit criterion as a measure against uncontrolled state expenditure. Thus, if a state faces a budget deficit it can finance it by selling government bonds and by issuing more money, which is a clear source of inflation. There could be also the possibility of attracting more capital from outside (there is a free movement of capital). But, the fiscal system is not harmonized, so a high deficit country can be a threat for potential investors because a high deficit means a need for more taxes. The doubtful criterion for EMU is the national debt GNP ratio of 60% criterion, because it reflects more past policies than present ones or future strategies. The ratio of 60% was chosen because this was the average EC ratio prevailing during the period of the IGC leading to the Maastricht Treaty (*Matthes, 1992 after JJ Welfens - 1996*). In addition, the 3% deficit GNP ratio is linked with the previous criterion because only with that upper limit on national deficit GNP ratios the limit of 60% national debt can be achieved on a long term (for countries that exceed the 60% limit). More, let us not forget that the explanation of such an issue comes from the fact that the national debt represents the accumulation of budget deficits over a certain amount of years.

Nevertheless, maintaining the strict Maastricht criteria would lead by 1999 to a division of Europe into inner and outer cores separated by the single currency. They would lock their currency parities to the **euro** and submit to the Monetary Policy of the future European Central Bank. This remedy implies the creation of another ERM that would link the outsiders' currencies and the euro (this new exchange-rate mechanism is known as ERM 2). This would oblige national banks to support each other's currencies within fixed bands. These bands can be

tightened as outsiders' economies begin to fulfill the criteria for joining the EMU. This means that non-qualified countries would have to abandon their own monetary policies without either having achieved the economic health implied by the Maastricht criteria or getting a vote at the ECB. But it could mean gaining the lower risk premium that would help them to become full members.

By now, the countries that accomplish the criteria are known. Out of the fifteen member countries, only Greece could not cope with the figures drawn at Maastricht, while Sweden, Denmark and Britain opted out for the moment (see *Table 2*).

In few years, the four countries outside the EMU have as priorities an even tighter convergence and the preparation for accession by 2002, or even sooner. As far as the British are concerned, they argue that it is better out for the moment but as soon as the euro proves to be a strong currency, they will join the EMU without any second thoughts.

Table 2. Current performance of the Member States in relation to convergence

	Inflation	Government budgetary position						Exchange rates	Long-term interest rates ⁽⁴⁾
	HICP ⁽¹⁾	Existence of an excessive deficit ⁽²⁾	Deficit (% of GDP) ⁽³⁾	Debt (% of GDP)			ERM participation		
	January 1998		1997	1997	Change from previous year			March 1998	January 1998
					1997	1996	1995		
Reference value	2.7 ⁽⁵⁾		3	60					7.8 ⁽⁶⁾
B	1.4	yes ⁽⁷⁾	2.1	122.2	-4.7	-4.3	-2.2	yes	5.7
DK	1.9	no	-0.7	65.1	-5.5	-2.7	-4.9	yes	6.2
D	1.4	yes ⁽⁷⁾	2.7	61.3	0.8	2.4	7.8	yes	5.6
EL	5.2	yes	4.0	108.7	-2.9	1.5	0.7	yes ⁽⁸⁾	9.8 ⁽⁹⁾
E	1.8	yes ⁽⁷⁾	2.6	68.8	-1.3	4.6	2.9	yes	6.3
F	1.2	yes ⁽⁷⁾	3.0	58.0	2.4	2.9	4.2	yes	5.5
IRL	1.2	no	-0.9	66.3	-6.4	-9.6	-6.8	yes	6.2
I	1.8	yes ⁽⁷⁾	2.7	121.6	-2.4	-0.2	-0.7	yes ⁽¹⁰⁾	6.7
L	1.4	no	-1.7	6.7	0.1	0.7	0.2	yes	5.6
NL	1.8	no	1.4	72.1	-5.0	-1.9	1.2	yes	5.5
A	1.1	yes ⁽⁷⁾	2.5	66.1	-3.4	0.3	3.8	yes	5.6
P	1.8	yes ⁽⁷⁾	2.5	62.0	-3.0	-0.9	2.1	yes	6.2
FIN	1.3	no	0.9	55.8	-1.8	-0.4	-1.5	yes ⁽¹¹⁾	5.9
S	1.9	yes ⁽⁷⁾	0.8	76.6	-0.1	-0.9	-1.4	no	6.5
UK	1.8	yes ⁽⁷⁾	1.9	53.4	-1.3	0.8	3.5	no	7.0
EU	1.6		2.4	72.1	-0.9	2.0	3.0		6.1

- (¹) Percentage change in arithmetic average of the latest 12 months harmonized indices of consumer prices (HICPs) relative to the arithmetic average of the 12 HICPs of the previous period.
- (²) Council decisions of 26 September 1994, 10 July 1995, 27 June 1996 and 30 June 1997.
- (³) A negative sign for the government deficit indicates a surplus.
- (⁴) Average maturity 10 years; average of the last 12 months.
- (⁵) Definition adopted in this report: simple arithmetic average of the inflation rates of the three best performing Member States in terms of price stability plus 1.5 percentage points.
- (⁶) Definition adopted in this report: simple arithmetic average of the 12-month average of interest rates of the three best performing Member States in terms of price stability plus 2 percentage points.
- (⁷) Commission is recommending abrogation.
- (⁸) Since march 1998.
- (⁹) Average of available data during the past 12 months.
- (¹⁰) Since November 1996.
- (¹¹) Since October 1996.

SOURCE: EURO 1999, Part 1: Recommendation, March 1998

CONCLUSION

Europe is living nowadays one of the most important events of its history: the completion of the European Union. The new money will change economical, political and social relations among the member states as well as it will influence mentalities. Moreover, its impact on the worlds' economy will be important since almost 200 countries have trade with the EU and thus euro can become an important international currency opposed to the American dollar, if only the currency could be established without any troubles.

REFERENCES

1. Hitiris, Theo., "European Community Economics", Harvester Wheatsheaf, 3rd edition, 1995.
2. Welfens, Paul J. J., *Post Maastricht perspectives on real and monetary integration in Europe* in "European Monetary Integration - EMS development and international post Maastricht perspectives", Springer, Berlin, 1996.
3. Bîrsan, Maria, "Integrarea Economică Europeană", Editura Carpatica, Cluj-Napoca, 1995.
4. *** , The Economist, topical articles, 1996 – 1998.
5. *** , EURO 1999, 25 March 1998, "Report on progress towards convergence and the recommendation with a view to the transition to the third stage of economic and monetary union", Part 1: Recommendation.

ESTE CURSUL ACȚIUNILOR GENERAT DE UN PROCES DE TIP "MERS ALEATOR"?

D. LAZAR*, C. FĂT*

ABSTRACT. - *Are the Stock-Price Movements Generated by a Process of Random-Walk Type?* The random - walk theory asserts that the variation of product prices, in perfect competition conditions, is generated by a process of random-walk type. The application of this theory to stock market indicates that the past stock-price movements are insufficient to predict its future evolution. We have tested this hypothesis for 14 companies randomly selected from stock exchange. The stock-price movements appear to be generated by a process of random-walk type only for five of the companies. The successive variations of the others appear to be dependent.

1. Introducere

Cursul unei acțiuni la bursă – prețul curent al acesteia - se formează prin confruntarea cererii cu oferta disponibilă, rezultând prețul de echilibru. Se poate considera că la acest preț se realizează un consens asupra valorii reale a acțiunii. O problemă interesantă, aflată în primul rând în atenția analiștilor bursei, o constituie posibilitatea anticipării, previziunii cursului unei acțiuni la bursă.

Analiza fundamentală urmărește estimarea unui curs teoretic al acțiunii – valoarea sa intrinsecă (fundamentală) - pe baza informațiilor disponibile despre societatea emitentă, în principal rezultate economico-financiare, despre sectorul în care-și desfășoară activitatea precum și despre mersul afacerilor în general. În literatură există metode propuse pentru estimarea valorii intrinseci a acțiunilor [5], metode care se bazează în general pe anticiparea dividendelor viitoare plătite de societate și a riscului asumat de posesorul acțiunilor. Cursul curent al acțiunii se apreciază față de această valoare intrinsecă, astfel dacă acesta este peste valoarea sa intrinsecă, acțiunea este supraevaluată, respectiv este subevaluată atunci când cursul curent este sub valoarea sa intrinsecă. Analiza fundamentală este într-adevăr utilă în orientarea investitorilor pe piața financiară, în anticiparea mișcării titlurilor pe termen mediu și lung, dar estimarea valorii intrinseci a acțiunii presupune de asemenea anticipare și previziune, totul desfășurându-se într-un viitor incert.

Adeptii analizei tehnice își fondează deciziile pe studiul evoluției în timp a cursului, a variațiilor sale succesive, încercând să descopere fluctuații sistematice,

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

forme de dependență în variația cursului ce tind a se repeta în timp. Permite studiul evoluției cursului acțiunilor în timp o anticipare rațională a cursului pe piața financiară din România? Aceasta este întrebarea principală la care vom încerca să răspundem în continuare, analizând variația cursului la câteva din societățile cotate la bursă, selectate aleator.

2. Variația cursului în condițiile unei piețe concurențiale perfecte

Teoria mersului aleator se referă la mecanismul de formare a prețului unui produs pe o piață concurențială perfectă și susține, în principal, că variația prețului este aleatoare, independentă de variațiile precedente. Notând cu Y_t , prețul produsului la momentul t se susține că variația sa succesivă

$$\varepsilon_t = Y_t - Y_{t-1} ,$$

este un proces aleator ce nu prezintă nimic sistematic în evoluția sa (fără memorie) de tipul zgomot alb. Astfel, prețul produsului este generat de un proces de tipul mers aleator. O justificare a acestei idei este redată și în [3]. Prețul de echilibru format pe piață la un moment dat reprezintă un consens asupra valorii reale a produsului și opinia asupra lui se formează ținând seama de toate informațiile disponibile la momentul respectiv. Acest preț de echilibru se menține până când apare o nouă informație ce va provoca modificarea sa. O informație, prin definiție, nu poate fi dedusă din informațiile precedente fiind astfel independentă de acestea. Ca urmare se poate considera că fiecare variație de preț (diferența între noul preț de echilibru și cel anterior) este independentă de variațiile de preț precedente.

Variațiile succesive ale prețului sunt independente unele de altele numai dacă noile informații sunt imediat și complet repercutate asupra prețului produsului, ceea ce se întâmplă pe o piață perfectă, și sunt dependente când prețul reflectă o absorbție progresivă a informației.

Dacă această teorie este inadecvată în practica relativ la formarea prețului pentru majoritatea produselor, modificările succesive ale prețului fiind corelate, ea pare a fi plauzibilă pentru formarea prețului unei acțiuni pe piața bursieră. Aceasta deoarece piața bursieră se apropie mai mult de o piață perfectă, fiind deschisă, foarte concurențială și dispune de metode eficiente de transmitere rapidă a informației.

3. Consecințele teoriei mersului aleator al cursului acțiunilor

Teoria mersului aleator, aplicată la piața financiară a acțiunilor, sugerează că pe o piață concurențială perfectă datele istorice privind modificările cursului acțiunilor în timp nu pot fi utilizate pentru a prezice nivelul cursului în viitor astfel încât să se obțină "profit" din aceste previziuni [6]. Este astfel respinsă ideea obținerii de profit prin utilizarea unor modele și reguli pur tehnice bazate doar pe variația cursului în trecut. Cursul de piață fluctuează aleator în jurul valorii intrinseci, ca urmare a unor șocuri aleatoare, știri neanticipate, fără să se contureze anumite fluctuații sistematice sau chiar dacă există acestea sunt atât de mici încât nu pot fi exploatate profitabil, participanții pe o piață concurențială perfectă fiind foarte

numeroși. Ca urmare a unei informații noi valoarea intrinsecă se modifică dar cursul se adaptează instantaneu la aceste modificări, piața bursieră fiind eficientă. Astfel, în condițiile în care informația circulă rapid și este accesibilă tuturor nu vor apare sistematic supra- sau sub- evaluări ale acțiunilor, prețul curent de piață reprezentând cea mai bună estimatie pentru valoarea intrinsecă a acțiunii.

În condițiile în care teoria mersului aleator este valabilă, conform modelului ce generează acest proces de tip mers aleator

$$Y_{t+1} = Y_t + \varepsilon_t ,$$

cea mai bună previziune, la momentul t , pentru cursul de piață al acțiunii din perioada următoare Y_{t+1} este dată de cursul curent din ultima perioadă Y_t (previziune "naivă").

4. Testarea teoriei mersului aleator

Modelul unui proces aleator de tip mers aleator indică faptul că diferențele de ordinul întâi $\{\nabla Y_t\}$ ale seriei ce redă evoluția cursului acțiunii în timp, adică variațiile absolute ale cursului, sunt generate de un proces zgomot alb. Validitatea acestei ipoteze arată că aceste variații succesive ale cursului, din trecut, nu conțin informații ce ar putea aduce îmbunătățiri în previziunea cursului. Astfel, seria cronologică corespunzătoare nu conține anumite tendințe sau regularități ce ar putea fi exploatate și extrapolate și în viitor. Reamintim că un proces aleator de tip zgomot alb este o secvență de variabile aleatoare independente, identic distribuite cu speranța matematică nulă. O serie cronologică generată de un astfel de proces nu conține nimic sistematic în evoluția ei, cea mai bună previziune pentru viitoarele valori ale seriei fiind speranța sa matematică, zero. Pentru a testa dacă o serie cronologică este generată de un proces de tip zgomot alb există în statistică numeroase teste, cel mai uzual test global de zgomot alb fiind statistica Ljung-Box [2]. În analizele ce urmează vor fi utilizate:

(a) Statistica Ljung-Box

$$Q' = n(n+2) \sum_{k=1}^h \frac{\hat{\rho}_k^2}{n-k}$$

distribuită asimptotic după legea χ^2 cu h grade de libertate. Cu n s-a notat numărul observațiilor din seria cronologică. Ipoteza nulă ce se testează este: primele h autocorelații sunt nule. Aici se va testa simultan și dacă autocorelațiile de ordin mai mic sau egal cu 15 diferă semnificativ de zero. Se va respinge ipoteza de zgomot alb, la pragul α , dacă Q' este superioară valorii corespunzătoare variabilei χ^2 cu $h = 15$ grade de libertate pentru $\alpha = 0.05$. Autocorelația de ordin k este dată de coeficientul de corelație liniară între termenii seriei decalată cu k unități

$$\rho_k = \frac{\text{cov}(Y_t, Y_{t-k})}{\sigma_{Y_t} \sigma_{Y_{t-k}}}$$

Menționăm că dacă procesul este un zgomot alb autocorelațiile de orice ordin sunt nule, procesul fiind fără memorie.

- (b) Analiza autocorelațiilor, examinarea individuală a fiecărei autocorelații respectiv a fiecărei autocorelații parțiale pentru a vedea dacă diferă semnificativ de zero. Intervalul de încredere pentru testarea autocorelațiilor parțiale este de forma

$$\pm 1.96 \frac{1}{\sqrt{n}}.$$

Dacă estimatia calculată pentru autocorelația parțială este situată în exteriorul acestui interval atunci autocorelația parțială de ordin k nu diferă semnificativ de zero. Pentru efectuarea acestor teste se va utiliza pachetul de programe *Statistica 95* care furnizează, în acest context, pe lângă statistica Ljung-Box și un grafic al autocorelațiilor până la ordinul 15, în acest grafic fiind trasate și limitele intervalului de încredere pentru autocorelațiile simple respectiv cele parțiale. După cum se observă din fundamentarea testelor anterioare, ele se referă în principal la testarea ipotezei de independență (de fapt necorelare liniară), dar literatura sugerează că testul Ljung-Box poate fi utilizat și ca test global de zgomot alb [2].

5. Rezultate empirice

Utilizând statisticile anterioare s-a testat ipoteza de mers aleator a cursului acțiunilor Y_t respectiv de zgomot alb pentru variațiile succesive a acestuia $Y_t - Y_{t-1}$, pe baza seriilor cronologice ce redau evoluția zilnică a cursului bursier în perioada 6 mai 1997 – 28 aprilie 1998 la 14 din societățile cotate la Bursa de Valori, selectate aleator. Pentru 10 din acestea, care au fost cotate pe întreaga perioadă, dispunem de 244 observații (numărul zilelor din această perioadă exceptând sâmbetele și duminicile) iar pentru celelalte 3 volumul datelor este mai mic (dar peste 100). Pornind de la seria cronologică ce redă evoluția cursului zilnic pe această perioadă s-au determinat seriile cu variația absolută $Y_t - Y_{t-1}$, serie care conform teoriei mersului aleator ar trebui să fie generată de un proces zgomot alb. Aplicând testul global de zgomot alb asupra acestor serii, redăm mai jos valorile statisticii Ljung-Box obținute

Aeroteh	Armatura CJ	AstraVag.	Turism Tr.	Carbochim	Mefin	Carbid-Fox
30,35	36,67	70,3	107,0	43,12	15,63	5,74

Azo Mures	Oltchim	Sinterom	Auto Dacia	Alimentara CJ	Feleacul	Terapia
22,16	4,34	72,47	67,91	18,61	36,6	31,97

Valoarea χ^2 corespunzătoare pragului 0,05 și la 15 grade de libertate este 24,99. Se observă astfel că la 5 din aceste societăți în urma aplicării testului ipoteza zgomotului alb se acceptă, teoria mersului aleator pare a fi verificată. De asemenea, și analiza graficelor autocorelațiilor și a autocorelațiilor parțiale, în care sunt evidențiate și limitele intervalului de încredere, vin și întăresc această idee.

ESTE CURSUL ACȚIUNILOR GENERAT DE UN PROCES DE TIP "MERS ALEATOR"?

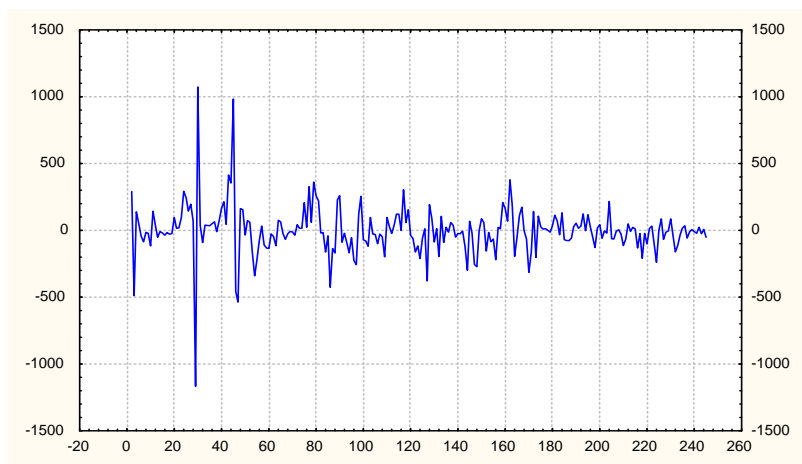
Redăm în Figura 1, cu titlu de exemplu pentru societatea Oltchim Râmnicu Valcea evoluția variației cursului, de la o zi la alta.

Graficul ce redă variația cursului de la o zi la alta arată fluctuații ce par a fi aleatoare, nu sunt vizibile anumite regularități. Aceste idei sunt susținute și de graficele autocorelațiilor simple respectiv parțiale furnizate de pachetul de programe *Statistica 95* (Figura 2 - Funcția de autocorelație și Figura 3 - Funcția de autocorelație parțială). Așa cum se poate observa, autocorelațiile nu diferă semnificativ de zero, fiind în interiorul intervalului de încredere.

Astfel pentru cele 5 societăți pare a fi verificată teoria mersului aleator, teorie compatibilă cu ipoteza de piață cu concurență perfectă.

Pentru celelalte societăți variațiile cursului, conform testelor, nu sunt independente, autocorelațiile de ordinul unu fiind în principal semnificativ diferite de zero. Totuși, la majoritatea dintre acestea valoarea statisticii Ljung-Box nu este foarte departe de zona de acceptare a ipotezei de zgomot alb. Redăm în Figura 4 și Figura 5 graficele cu variația absolută a cursului, respectiv graficele cu cele două funcții de autocorelație furnizate de programul *Statistica 95* pentru societatea Turism Transilvania.

Figura 1. Variația cursului la Societatea Oltchim R. V. : 7 mai 1997 - 28 aprilie 1998



Deși testele indică prezența unor dependențe în modul de variație a cursului de la o zi la alta totuși din grafic nu se pot observa clar anumite regularități, fluctuații sistematice care să sugereze anumite modele ce ar putea fi adecvate pentru surprinderea acestor dependențe. Oricum, evoluția variației cursului fiind destul de complexă bănuim că sunt necesare modele stochastice complexe.

Figura 2.

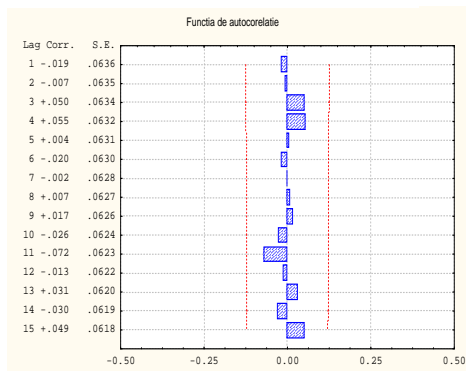
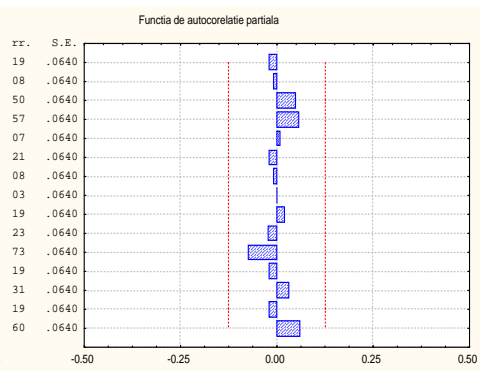


Figura 3.



Menționăm că aceste teste au avut la bază serii cronologice pe durate lungi de timp încercând să descopere existența unor dependențe ce se conturează pe termen lung. Deseori analistul este interesat doar de evoluția cursului pe intervale de timp scurte, de regulă cele mai recente, încercând să descopere anumite regularități, configurații a căror formă pare a se repeta, de tipul "cap-umeri", M sau W utilizate de "charisti" [5]. Analiza unor mici segmente din seria cursului, și nu a seriei pe termen lung poate aduce uneori informații utile. Atunci când astfel de configurații par a se contura se elaborează anumite reguli mecanice ce vor indica semnale de vânzare sau de cumpărare. Dacă modificările cursului sunt independente nici aceste reguli nu vor fi profitabile, de aceea sugerăm a se testa mai întâi ipoteza de zgomot alb. De asemenea, sugerăm ca atunci când se încearcă anumite modele de previziune să se dea o pondere mai mare cursului din perioadele cele mai recente decât celui din perioadele îndepărtate.

Figura 4

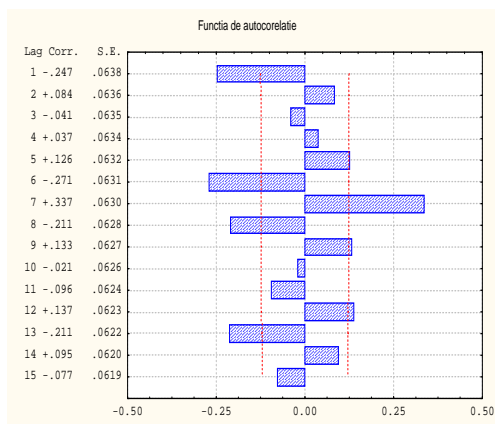
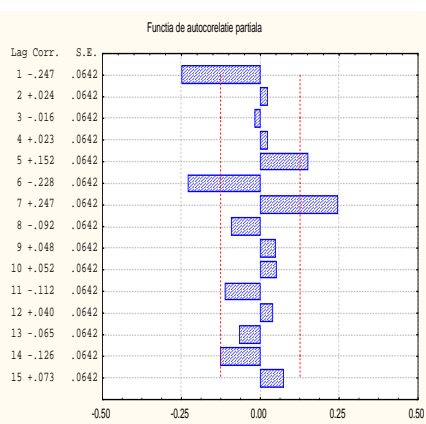


Figura 5



ESTE CURSUL ACȚIUNILOR GENERAT DE UN PROCES DE TIP "MERS ALEATOR"?

Unele studii recente justifică o abordare stohastică a pieței financiare, așa cum indică și teoria tradițională, seriile ce redau variația cursului bursier fiind deci generate de procese stohastice. De asemenea se sugerează utilizarea unor modele stohastice neliniare [4]. Alte studii [1] abordează modele ce se fundamentează nu pe datele istorice privind variația cursului ci pe valori anticipate ale cursului obținute din sondaje de opinie realizate în rândul experților (analști bursieri, oameni de afaceri, bancheri, universitari etc.).

BIBLIOGRAFIE

1. Abou A. et Prat G. , *Formation des anticipation boursieres*, Journal de la Societe de Statistique de Paris, Vol 138, No. 2, 1997.
2. Bourbonnais R. , *Econometrie*, Dunod, Paris, 1993.
3. Brealey R. A. , *Risques et profits a la bourse*, Dunod, Paris, 1972.
4. Mignon V. , *La dynamique des marches boursiers est-elle chaotique?*, Journal de la Societe de Statistique de Paris, Vol 138, No. 2, 1997.
5. Popa I. , *Bursa*, Editura Adevărul, București, 1993.
6. Van Horne J. C. , *Function and analysis of capital market rates*, Prentice –Hall, New Jersey, 1970.

NECESITATEA INTEGRĂRII ECONOMIEI ROMÂNEȘTI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

MIHAELA LUTAS, MIHAI FLORIN CIOBANU*

ABSTRACT. *The Necessity of Romania's Integration within the European Union.* The study presents some of the main problems of Romania's integration in European Union, stressing on the necessity of the integrative process for the transitional Romanian economy. The need for integration is not only an economic, but a political one as well.

Nevoia de apartenență la o zonă, la un spațiu geografic, economic și social, altul decât cel național s-a manifestat cu intensitate diferită în diferitele momente ale evoluției societale. Istoria a dovedit că nu există autodezvoltare numai în spațiul național, că încadrarea unui spațiu economic național în circuitul de valori specific regional sau mondial, chiar în cazul în care aceasta s-a realizat în mod forțat, a condus, în ultimă instanță la creșterea securității și a bunăstării sociale și economice, întărindu-i prin aceasta poziția.

Adâncirea diviziunii muncii și creșterea specializării au obligat la lărgirea pieței de desfacere, iar proximitatea geografică a generat, în timp, formarea unor legături puternice care au condus la creșterea integrării naturale, realizată ca urmare a intensificării schimburilor comerciale în zonă. De-a lungul timpului, România, așezată în spațiul central-est european și-a construit și consolidat structurile economice în conformitate cu cele ale marilor puteri ale timpului, în limitele impuse de interesele acestora, fără a exista nici un moment în care țările din vestul continentului să nu fi jucat un rol important în evoluția ei.

Procesul de asociere în vederea integrării în Uniunea Europeană nu face altceva decât să continue și să amplifice legăturile statornicite în mod natural sau instituțional de-a lungul timpului între țara noastră și țările din vestul Europei, așezând economia românească în spațiul european în conformitate cu schemele și structurile proprii noii diviziuni a muncii la nivel continental.

Nevoia de integrare a României în Uniunea Europeană trebuie legată de nevoia de a realiza o creștere economică rapidă pentru ajungerea din urmă a țărilor avansate, corelată cu nevoia de a asigura stabilitatea socială și politică, pornind de la starea generală a economiei românești la începutul acestui ultim deceniu al secolului XX.

Diferențele înregistrate între performanțele României și cele ale unui număr de 24 de țări europene, calculate pe baza unui sistem format din 21 de

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

indicatori economico- sociali și ai unui indicator sintetic agregat, întocmiți pe baza unor principii metodologice unitare de către Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional și Organizația Națiunilor Unite, scot în evidență nevoia acută de depășire a unei stări de fapt ce caracterizează societatea românească în ultimul deceniu.

Tabel nr. 1
DEZVOLTAREA ECONOMICO-SOCIALĂ A ROMÂNIEI LA NIVELUL ANULUI 1989 ÎN CONTEXT EUROPEAN

Indicatori	Nivel	Rang	Decalaje(România =1, 0) față de media		
			Euro	țări dezvolt.	foste țări socialiste
Produs Național Brut (\$/loc)	a) 2400*	20	3.5	6.9	0.8
	b) 1567	23	5.4	10.6	1.2
Productivitatea socială a muncii (\$/pers.ocupată)	a) 5075*	20	3.8	8.1	0.8
	b) 3314	23	5.7	12.4	1.2
Consum de energie primară (kg c.e./loc)	4.526	21	1.2	1.0	1.3
Valoarea adăugată în industria prelucrătoare (\$/loc)	778	22	3.4	5.2	1.9
Randament la cereale (Kg/ha)	3109	22	0.9	1.5	0.7
Randament la lapte de vacă (l/vacă)	1951	22	1.6	2.1	1.3
Tractoare (bucăți/1000 ha)	15.1	21	2.3	6.1	2.1
Consum de îngrășăminte chimice (Kg/ha)	117.5	22	1.3	2.1	1.0
Export (\$/loc)	453	22	4.3	8.3	1.0
Populație neagră (%)	72.1	23	1.2	1.3	1.1
Populație urbană (%)	53.2	22	1.3	1.4	1.2
Disponibil de calorii (nr/loc/zi)	3252	19	1.1	1.1	1.1
Disponibil de proteine animale (gr/loc/zi)	42.9	22	1.4	1.5	1.3
Medici (nr/10.000 locuitori)	21.9	19	1.5	1.4	1.6
Paturi de spital (nr/10.000 locuitori)	89.0	15	1.2	1.1	1.3
Elevi în învățământul secundar (% din populația de vârstă corespunzătoare)	88.2	14	1.1	1.1	1.1
Studenți (% din populația de 20-24 ani)	8.6	23	3.1	3.6	2.2
Aparate TV (număr la 1000 locuitori)	191.2	22	1.9	2.4	1.6
Mortalitate infantilă (număr la 1000 nou născuți)	26.9	23	0.6	0.3	0.8
Durata medie a vieții (ani)	69.6	24	1.1	1.1	1.0
Indicator sintetic agregat (%)	a) 21.1	23			
	b) 20.6	23			

* a) PNB: evaluare conform Băncii Mondiale

b) PIB: evaluare conform Comisiei Naționale de Statistică a României

Sursa: C.Grigorescu, *Nivelul dezvoltării economico-sociale a României în context european*, Ed. Expert, București, 1993, pag.86.

Datele de mai sus relevă că, la nivelul anului 1989 la majoritatea absolută a indicatorilor, România a ocupat un loc periferic în ierarhia celor 24 de țări luate în analiză situându-se, în funcție de mărimea indicatorului sintetic agregat în cele două variante pe penultimul loc, înaintea Albaniei.

După șapte ani de tranziție, timp în care economia românească a fost supusă unor șocuri și presiuni interne și externe de o amplitudine deosebită, indicatorii economico-sociali calculați pentru această perioadă au înregistrat următoarele evoluții:

- Produsul intern brut a reprezentat, în 1997, în valoare relativă 82,4% față de media de 91,8% realizat în Europa de Est. În 1998, valoarea PIB-ului în România (calculat în funcție de datele de pe primul semestru) a reprezentat 78% din nivelul efectiv înregistrat în anul 1989, premergător începutului tranziției și a înregistrat o scădere cu 6,6% față de anul anterior.

- Produsul global anual pe locuitor a fost, la nivelul anului 1995, de 1480\$, (față de 1567\$ în 1989) situându-se la aproximativ o treime față de media mondială de 4880\$, cu mult mai mic față de unele țări central și est europene -Cehia (3870\$), Ungaria (4120\$), Polonia (2790\$) sau față de cel înregistrat la nivelul economiilor membre ale Uniunii Europene: 24710\$ în Belgia, 24000\$ în Olanda, 19020\$ în Italia, 18700\$ în Marea Britanie.

- Capitalul fix acumulat de România în 1996 a reprezentat 73,1% față de anul 1989. Pentru aceeași perioadă valorile înregistrate au fost de 126,2% în Cehia, 122,5% în Slovenia, 116,6% în Polonia, 94,4% în Ungaria și 86,1% în Slovacia.

- Producția industrială s-a situat, în 1997, la 58,5% față de nivelul din 1989, și cu diferențe mari față de media pe Europa de Est (77,3%). Indicele producției industriale a înregistrat, începând cu 1990 și luând ca bază anul 1989 următoarele valori: în 1990 - 81,9%; în 1991 - 63,3%; în 1992 - 49,4%;

- Rata șomajului - mai scăzută decât media țărilor central și est europene și decât media pe Uniunea Europeană, dar cu perspective de creștere rapidă în viitor ca urmare a privatizării și restructurării unui număr însemnat de firme care au aparținut până în prezent proprietății publice;

- Prețurile de consum s-au modificat într-un ritm accelerat, în special în 1991, când creșterea indicelui anual al prețurilor de consum față de 1990 a fost de 170,2%. La aceasta s-a adăugat o creștere greu controlabilă a prețurilor bunurilor de producție, pentru care variația procentuală în 1991 față de 1990 a fost de 220, în 1992 raportat la 1991 de 184,8; iar în 1993-1994 de 165 și 141; În 1995 și 1996 valorile au fost de 35,3 și respectiv 50%, în timp ce, în 1997 aceasta revine la 156,7%, fapt care a frânat, într-o oarecare măsură, formarea brută a capitalului;

- Evoluția salariilor nominale a înregistrat în 1991 creșteri față de 1990 de 125%, în 1992 variații de 173%, în 1994 de 211% și în 1995 de 139%. În anii următori, variația salariilor a fost de 55% și respectiv 57%, iar în 1997 acesta atinge nivelul de 97% față de 1996;

În același timp, salariul real a cunoscut o scădere anuală drastică, reprezentând, la sfârșitul anului 1997 aproximativ 60% din valoarea anului 1990. Cu toate acestea, veniturile salariale reale au înregistrat ritmuri de creștere mult

peste cele ale ratei de creștere a productivității, ceea ce a condus la scăderea profitului global ca urmare a creșterii nejustificate a costurilor salariale.

- Datoria publică internă și externă, practic inexistentă la începutul perioadei (230 mil \$ în 1990) a ajuns la sfârșitul anului 1997 la 8931, 8 mld \$, în condițiile în care împrumuturile, în special cele de pe piața internațională au fost făcute cu termene de rambursare relativ scurte, fapt pentru care serviciul datoriei este concentrat în perioada 1998-2001. La aceasta se adaugă scăderea ratingului de pe piețele private de capital, cu repercusiuni asupra accesului la credite și a creșterii dobânzilor pentru creditele care vor fi contractate în viitor

- Deficitul balanței de plăți externe și a balanței comerciale se află într-o permanentă tendință crescătoare; în pofida intrărilor de capital străin pe calea investițiilor străine directe sau a celor de portofoliu, (a căror volum se situează mult sub necesar atât din punct de vedere valoric cât și al structurii) deficitul comercial și cel al contului curent s-au cronicizat. Aceasta demonstrează incapacitatea economiei românești de a se impune într-un mediu concurențial puternic cum este cel al Uniunii Europene (spre care se îndreaptă mai mult de 60% din totalul exporturilor românești), chiar în condițiile existenței facilităților de pătrundere pe piață prevăzute prin Acordul de Asociere.

- Deficitul bugetar, ținut sub control prin măsuri administrativ-legislative înregistrează valori comparabile cu cele ale economiilor est-europene; aceasta are drept consecință deteriorarea capacității de a crește investițiile de stat, restrângerea cheltuielilor pentru ramurile vitale ale funcționării societății: învățământ cu repercursiuni asupra stocului de capital uman pe baza căruia se va dezvolta economia românească în viitor, sănătate-cu repercursiuni asupra calității și în ultimă instanță a cantității factorului uman, cercetare-dezvoltare, cu repercursiuni asupra stocului de cunoștințe necesare depășirii stării actuale de înapoiere; apărare cu consecințe asupra diminuării capacității de a asigura securitatea militară a țării; administrație, cu consecințe asupra creșterii pasivității autorităților față de problemele sociale curente ale cetățenilor.

Toate acestea fac ca singurul indicator cu care economia românească se încadrează în criteriile de eligibilitate stabilite la Maastricht pentru trecerea la faza superioară a Uniunii Europene să exprime o stare de fapt negativă.

- Cursul valutar- față de 16 lei/1 \$ în 1989, acesta a ajuns la 3085 lei/dolar în 1996, rezultând o depreciere de 193 de ori. În 1997 cursul mediu a devenit de 7183 lei/\$, reprezentând o depreciere cu 230% față de perioada similară a anului anterior;¹ Deprecierea accentuată a cursului de schimb al monedei naționale față de monedele convertibile, deși ținută sub un control riguros prin politicile specifice adoptate de către Banca Națională, nu a reușit să influențeze în sens pozitiv exporturile și nici să descurajeze importurile, într-o măsură atât de mare încât să conducă la ameliorarea soldului balanței de plăți externe și a celei comerciale. Rezultatul a fost continua erodare a puterii de cumpărare interne, cu repercursiuni negative asupra calității vieții.

¹ ONU - ECONOMIC SURVEY OF EUROPE, 1998, No.1, pag. 201-213, citat în ILIE MARINESCU, *Evoluții comparative ale economiilor în tranziție, în Tribuna economică* Nr. 37/1998, pag. 67-68.

- Involuțiile marcate ale economiei românești și-au găsit reflectarea în scăderea drastică a PIB-ului pe cap de locuitor, conjugată cu creșterea ratei sărăciei, măsurată după standardele europene, de la sub 10% în 1989 la peste 25-28% în 1998.

Aspectele reliefate mai sus, cu privire la evoluția economiei românești în perioada de după 1989, obligă la luarea unor măsuri dure care să determine economia românească să se miște în sensul și direcția cerută de mecanismele economiei de piață, ale cărei tipare se regăsesc, într-o varietate de tipuri și forme în cadrul Uniunii Europene.

Modelele de dezvoltare economică oferite de către țările Uniunii Europene, variate în formă și conținut, construite pornind de la aplicarea aceluiași principii generale la mentalități, obiceiuri și tradiții diferite, pot oferi economiei românești, aflate încă în perioada de definire a tipului de economie de piață spre care se îndreaptă o sumă de informații cu privire la mecanismele de funcționare și la dificultățile și avantajele fiecăreia dintre ele.

În acest caz, integrarea în Uniunea Europeană, înțeleasă în sensul integrării complete în structurile Uniunii Economice și Monetare ar permite extinderea unuia sau mai multor modele la mediul economic românesc aflat în tranziție spre economia de piață.

Nevoia de integrare este dictată, în egală măsură, de vulnerabilitatea economiei românești. Vulnerabilitatea unei economii este definită pe baza raportului dintre avantajele și dezavantajele economiei naționale în raport cu mediul economic internațional, cu mediul social și politic intern, cu capacitatea acestuia de a face față provocărilor interne și externe prin forțe proprii.

O țară vulnerabilă din punct de vedere economic este expusă pericolului scăderii securității ei economice. În sens larg, aceasta se raportează la resursele de care dispune societatea și pe care aceasta le poate alocă pentru a-și păstra valorile și principiile fundamentale și pentru a asigura cetățenilor ei un nivel de trai în conformitate cu așteptările lor.

În sens restrâns, ea se referă la relația dintre puterea economică și capacitatea acesteia de a realiza obiective naționale.²

Interpretată în sens larg, securitatea economică României este acoperită din punctul de vedere al dotării cu factori primari, știut fiind faptul că țara noastră dispune de o paletă largă de resurse naturale, care îi permit să își asigure aproximativ 66% din necesarul de resurse primare și energie. La aceasta se adaugă faptul că dispunem de un important aparat industrial de producție, care, chiar dacă sub aspect calitativ este cu mult sub cel al țărilor dezvoltate, există și poate fi utilizat până la înlocuirea lui treptată cu un altul mai performant. Se cuvine aici să menționăm faptul că acest aparat industrial a contribuit, până în 1989 cu 53-54% la crearea produsului intern brut și a utilizat aproximativ 38% din totalul forței de muncă active a României. Ponderele acestui sector s-a diminuat în perioada de tranziție, ajungând ca în 1995 să dețină 34,2% din totalul producției luate în calculul PIB-ului.

² Susan Strange, *State și piețe*, Institutul European, 1997, pag. 45.

O componentă la fel de importantă a securității economice o constituie existența unei forțe de muncă relativ tinere, (în 1995 peste 66% din populația țării se situa sub limita de 44 de ani) cu un grad de calificare apropiat într-o oarecare măsură de cel al țărilor dezvoltate (dar cu o productivitate mult mai scăzută) și cu un nivel de educație comparabil cu cel din țările dezvoltate.

Privită în sens restrâns, securitatea economică a României este diminuată de modul în care factorii primari și resursele naturale sunt combinate în cadrul diferitelor scheme de producție și distribuție, de incoerența și fragilitatea sistemului legislativ care permite și nu sancționează drastic dezvoltarea unor structuri economice neperformante, de incapacitatea instituțiilor nou create sau a celor vechi restructurate după modelul economiei de piață de a coordona și urmări modul de aplicare a prevederilor legislative. Acestea li se adaugă, în plan microeconomic, lipsa de experiență în administrarea afacerilor în compatibilitate cu cerințele economiei de piață, aplicarea unor tehnici de conducere și organizare rigide care nu corespund unei economii aflată în permanentă schimbare, etc.

Nevoia de integrare este, de asemenea dictată de dimensiunea economiei românești. Literatura de specialitate consideră că, din punct de vedere tehnologic, o economie poate fi încadrată în cadrul categorial al economiilor mici atunci când piața nu poate să absoarbă producția realizată de firma cea mai performantă dintr-o ramură, ale cărei capacități de producție au fost utilizate la capacitate maximă. Din acest punct de vedere, dimensiunea economiei este diferită pentru fiecare din ramurile componente, însă poate fi definită per ansamblu în funcție de cele mai multe ramuri de un anumit tip. De asemenea, o economie e considerată mică atunci când nu poate să ofere condiții de concurență necesare în scopul eliminării firmelor ineficiente din punct de vedere tehnologic.

Integrarea economică, și în special componenta ei comercială, pot contracara dezavantajele generate de dimensiunea redusă a economiei, prin extinderea pieței de desfacere în scopul creșterii dimensiunii producției la scară. E adevărat că extinderea pieței de desfacere se poate realiza și fără integrare, dar, de regulă, piețele externe nu sunt considerate stabile, ele pot să dispară instantaneu din motive politice sau economice, iar concurența pe aceste piețe are uneori caracteristici imprevizibile.

Instituționalizarea schimburilor comerciale este în măsură a introduce stabilitate pe termen lung, obligând partenerii din interiorul zonei integrate să se supună unor prevederi comune în interiorul zonei, garantând prin aceasta desfășurarea nerestricționată a schimburilor comerciale.

Nevoia de integrare este dictată, deopotrivă, de nevoia de a asigura finanțarea complexului de proceduri economice și politice privind trecerea spre economia de piață.

Fondurile necesare restructurării și formării unui sistem bine conturat al economiei de piață pot proveni fie din interiorul sistemului, ceea ce în situația economico-socială și politică actuală a României nu reprezintă o soluție viabilă, fie din afara sistemului, prin investiții străine directe (a se vedea ponderea investițiilor străine directe în România comparativ cu celelalte state central și est europene) sau prin împrumuturi contractate de pe piețele internaționale de capital.

Dacă definim necesarul de restructurare prin ansamblul de schimbări în structurile sistemului producției naționale necesare pentru a ridica calitatea acestuia la un nivel compatibil cu cel al economiilor dezvoltate³, atunci putem afirma că economia românească înregistrează o valoare ridicată a acestuia.

Utilizarea surselor de finanțare interne în vederea restructurării reprezintă, în această perioadă, mai degrabă o dorință decât o posibilitate. Pe fondul diminuării continue a valorii producției industriale (care reprezenta în 1995 aproximativ 76% din valoarea anului 1990) și a celei agricole, a exporturilor, a Produsului Intern Brut, sursele de finanțare proprii aflate la dispoziția României sunt neîndestulătoare față de cerințele restructurării.

Proporția utilizării PIB-ului pentru formarea brută a capitalului, de 23, 1% echivalentă cu cea a Elveției și apropiată de cele din alte țări dezvoltate (Germania, 21, 7%; Japonia 28%, dar inferioară celei de 31% înregistrată în Cehia) ar permite o acoperire relativă a necesarului de fonduri dacă PIB-ul n-ar fi înregistrat an de an (cu excepția anilor 1995 și 1996) ritmuri descrescătoare.

Investițiile străine de capital per total au atins cote nesemnificative, comparativ cu necesarul calculat pentru 1997 (față de 21, 70 mld \$, capitalul străin a reprezentat, cumulat, aproximativ 3 mld. \$).

Sursele de finanțare atrase prin contractarea de împrumuturi pe piața internațională a capitalului și utilizate pentru restructurare au reprezentat de asemenea valori nesemnificative. Creșterea riscului de țară a făcut ca accesul la credite pe piețele private de capital să fie din ce în ce mai dificil, iar condițiile impuse de organismele internaționale pentru acordarea de credite în vederea restructurării nu au putut, de cele mai multe ori fi respectate și ca atare și utilizarea acestei surse de finanțare a fost insuficientă.

Asistența nerambursabilă acordată de către Uniunea Europeană prin programele PHARE a fost de aproximativ 1 mld \$, total insuficientă pentru a acoperi nevoile de finanțare privind restructurarea.

În condițiile în care România nu se numără între statele central și est europene care au fost acceptate la începerea negocierilor pentru aderare, este de așteptat ca fondurile care se vor îndrepta spre economia românească prin programele PHARE să fie din ce în ce mai mici, comparativ cu cele acordate țărilor pentru care negocierile de aderare au demarat la începutul lunii noiembrie.

Refuzul înregistrat la reuniunea NATO de la Madrid din 1997 și reconfirmat la Summit-ul de la Bruxelles din noiembrie 1998 privind statutul României de membru cu drepturi depline a organizației Atlanticului de Nord a generat un comportament prudent din partea investitorilor străini față de piața românească, ceea ce va conduce în viitor la scăderea intrărilor de capital străin.

³ Vasile Pilat, *Integrarea în structurile europene, o dură provocare pentru economia și societatea românească*, în *Oeconomica* nr. 2/1996, pag. 27-28.

Tabelul nr. 2

NECESARUL DE INVESTIȚII PENTRU CA ROMÂNIA SĂ ATINGĂ ÎN URMĂTORII 20 DE ANI NIVELUL MEDIU AL PIB-ULUI/LOCUIȚOR DIN UE

- miliarde USD-

Anul	Total	Resurse interne				Resurse externe	
		La o rată a investițiilor din PIB (considerând investițiile egale cu economisirile) de				20%	25%
1	39.1	13.6	17.00	25.5	22.1		
2	43.59	15.16	18.95	28.43	24.64		
3	48.60	16.90	21.13	31.70	27.47		
4	54.19	18.84	23.56	35.35	30.63		
5	60.43	21.00	26.27	39.43	34.16		
6	67.37	23.42	29.29	43.95	38.08		
7	75.12	26.11	32.66	49.01	42.46		
8	83.77	29.11	36.42	54.66	47.35		
9	93.40	32.46	40.61	60.94	52.79		
10	104.14	36.19	45.28	67.95	58.86		
11	116.12	40.35	50.49	75.77	65.63		
12	129.47	44.99	56.29	84.48	73.18		
13	144.37	50.16	62.77	94.21	81.60		
14	160.97	55.93	69.99	105.04	90.98		
15	179.47	62.36	78.03	117.11	101.44		
16	200.12	69.53	87.01	130.59	113.11		
17	223.13	77.53	97.01	145.60	126.12		
18	248.79	86.45	108.17	162.34	140.62		
19	277.41	96.39	120.61	181.02	156.80		
20	309.30	107.47	134.48	201.83	174.82		
Total	2658.86	923.95	1156.02	1734.91	1502.84		
Med. An.	132.94	46.20	57.8	86.75	75.14		

Sursa: Vasile Pilat, Integrarea în structurile economice europene, în *Oeconomica* nr.2/1997, pag.48

În aceste condiții, asocierea economiei românești în vederea integrării în structurile economice ale Uniunii Europene este privită ca una din modalitățile viabile de asigurare a surselor de finanțare necesare restructurării. Aceasta se poate realiza prin aplicarea prevederilor Acordului de Asociere privind liberalizarea schimburilor comerciale în sistem asimetric, care ar trebui să conducă, în mod normal și în conformitate cu teoriile economice care leagă creșterea economică de intensificarea schimburilor comerciale, la creșterea exporturilor, ca urmare a facilitării accesului pe piața comunitară, iar statutul de membru asociat ar trebui să confere un plus de siguranță și atractivitate pentru investitorii străini din interiorul Uniunii și din afara acesteia.

Evoluțiile înregistrate până în acest moment nu numai că infirmă aceste supoziții dar datele statistice confirmă existența unei situații reale complet diferită.

Un alt factor care face din integrarea României în Uniunea Europeană o necesitate de maximă importanță este nevoia țării noastre de a-și întări poziția pe piața externă. Se consideră că orice formă integrativă reprezintă un fel de poliță de asigurare împotriva incertitudinii prețului mondial pentru țările mici care nu pot influența, nici măcar împreună, prețul mondial⁴.

Apartența la un spațiu integrat economic reprezintă pentru produsele ramurilor unei economii de dimensiune mică sau mijlocie, care din acest considerent se află pe piața mondială în poziția de primitoare de preț (price taker), obținerea de avantaje ce decurg din puterea de negociere a grupării integrative respective (în calitate de price maker).

În sprijinul nevoii de integrare a României în Uniunea Europeană vine și faptul că integrarea economică a fost considerată, în special în perioada de după cel de-al doilea război mondial, drept o modalitate de a evita stările conflictuale de natură politică și economică dar în special pe cele de natură militară ivite între statele naționale aflate în proximitate geografică.

Aflată într-o zonă măcinată de conflicte latente, acum ca și de-a lungul istoriei, România a fost și este expusă în continuare pericolului de a fi atrasă în conflicte militare zonale, mai ales în condițiile în care prin semnarea Parteneriatului pentru pace cu NATO și prin faptul că a devenit membru al Uniunii Europene Occidentale (organizația militară a Uniunii Europene) se obligă să ia parte la eventualele operațiuni militare comune.

Existența unei structuri integrative care să cuprindă o mare parte-sau toate- economiile din regiune (fie ea Europa Centrală și de Est sau Europa "de la Atlantic până la Urali") ar permite evitarea conflictelor militare în zonă.

Un studiu întreprins de către sociologul W. Polacheck în 1980⁵ pe baza datelor colectate pentru perioada 1958-1967 din 30 de țări a scos în evidență faptul că o dublare a volumului schimburilor comerciale în perioada studiată între economiile analizate a condus la o scădere cu 20% a ostilităților de natură militară și economică.

Integrarea în Uniunea Europeană este privită și interpretată ca o forță adiacentă celor interne în asigurarea viabilității și a vitalității economiei românești. Vitalitate economică înseamnă, în esență, înregistrarea unor ritmuri relativ înalte ale creșterii economice competitive, pe baza acumulării continue a capitalului fizic și uman în timp ce viabilitatea se raportează la menținerea unui venit satisfăcător și la distribuirea veniturilor în așa fel încât să nu se distrugă țesutul social al societății.⁶

Realizarea efectivă a acestui țel presupune desfășurarea de acțiuni pe două planuri mari, aflate în mare măsură în raporturi de intercondiționare și

⁴ T. Fries, *Uncertainty as a Possible Rationale for Custom Unions*, în *Journal of International Economics*, vol. 17 (1984) pag. 347-357

⁵ W. Polacheck, citat în Wilhelm Molle, op. cit. pag.9

⁶ Daniel Daianu, *Vitalitate și viabilitate economică, O dublă provocare pentru securitatea europeană*, Ed. Clavis 1995, pag. 53-54

constituindu-se în două mari provocări:

- asigurarea unei asemenea direcții și ritmuri de evoluție a condițiilor economice și social politice interne încât să fie puternic stimulat și accelerat dublul proces de restructurare-integrare; acesta înseamnă în ultimă instanță promovarea fermă a reformei.

- asigurarea unor condiții și modalități de interacțiune dintre subiecții economiei românești și cei ai UE, care să favorizeze accelerarea restructurării constructive în deplină compatibilitate cu dinamica structurilor de producție europene și ca parte componentă a acestora, prin creșterea gradului de integrare a producției.

Crearea condițiilor social politice interne adecvate unei integrări eficiente presupune: voința și acțiunea politică hotărâtă de accelerare a proceselor de reformă în toată multidimensionalitatea ei; economică, instituțională, organizațională, socio- culturală, politică și juridică.

În absența unui factor nu este posibilă nici valorificarea, într-un grad cât mai înalt posibil a potențialităților de creștere calitativă și eficientizare a aparatului de producție viabil existent; nici mobilizarea resurselor țării într-un proces de cât mai rapidă creștere calitativă și eficientizare a aparatului de producție existent; nici mobilizarea resurselor țării într-un proces de cât mai rapidă creștere a ratei formării de capital, respectiv de revigorare puternică a procesului investițional; nici creșterea substanțială a volumului investițiilor de capital străin ca urmare a formării unui mediu în egală măsură atractiv și adecvat funcționării sale în consens cu interesele economiei naționale, creșterii dinamismului său.

CONTROLUL DE GESTIUNE MEREU ÎN ACTUALITATE

I. E. POPA*

RESUMÉ. *La contrôle de gestion en actualité.* Presente comme *une aide à la décision*, le contrôle de gestion est la modalité de vérifier les performances de toutes les fonctions de l'entreprise. De plus en plus, il a une fonction de pilotage dans l'entreprise. Pour les entreprises roumaines, il est nécessaire d'organiser un contrôle de gestion qui n'est pas la même chose avec la contrôle comptable.

Înainte de toate trebuie să răspundem la întrebarea "ce este controlul de gestiune?". Privit simplist de către mulți, controlul de gestiune este pentru aceștia doar un control contabil. Însă prin controlul de gestiune se caută să se înțeleagă și să se utilizeze instrumentele de informare care permit managerilor să acționeze pentru realizarea coerenței economice globale între obiective, mijloace și realizări.

Constituie prin urmare un sistem de informare util pilotajului întreprinderii, deoarece el controlează eficacitatea acțiunilor și mijloacelor necesare atingerii obiectivelor.

I. Evoluția în timp și rolul controlului de gestiune

În Europa totul a început în urmă cu 40 de ani, epocă în care, metodele de management americane încep să-și facă simțită prezența. Existența controlurilor în sânul echipelor de conducere ale filialelor americane din Europa, la început a fost de natură să nemulțumească o parte a personalului. Dar în câțiva ani modelul a fost asimilat de către firmele europene. Întâi se regăsește în cadrul firmelor productive, "embrionar" în cadrul firmelor prestatoare de servicii, lipsind din administrație. Controlul de gestiune în acest timp se caracterizează printr-un pronunțat caracter contabil.

La finele anilor 60 se deschide pentru controlul de gestiune o nouă etapă. Presiunea concurențială crescândă, nevoia unei productivități ridicate impun mutații în modul de abordare a controlului de gestiune. Rapiditatea schimbărilor cere progrese nu numai în ceea ce privește calitatea sau costul produselor, dar în același timp și din punct de vedere a performanțelor tuturor funcțiilor întreprinderii.

Controlul de gestiune nu presupune numai verificarea trecutului ci are și un rol de pilotaj nefiind un singur control contabil. El trebuie să optimizeze fiecare funcție a întreprinderii, producția, vânzarile, aprovizionarea, cheltuielile etc. Din ce în ce mai mult se face apel la parametri care nu sunt nici contabili nici financiari.

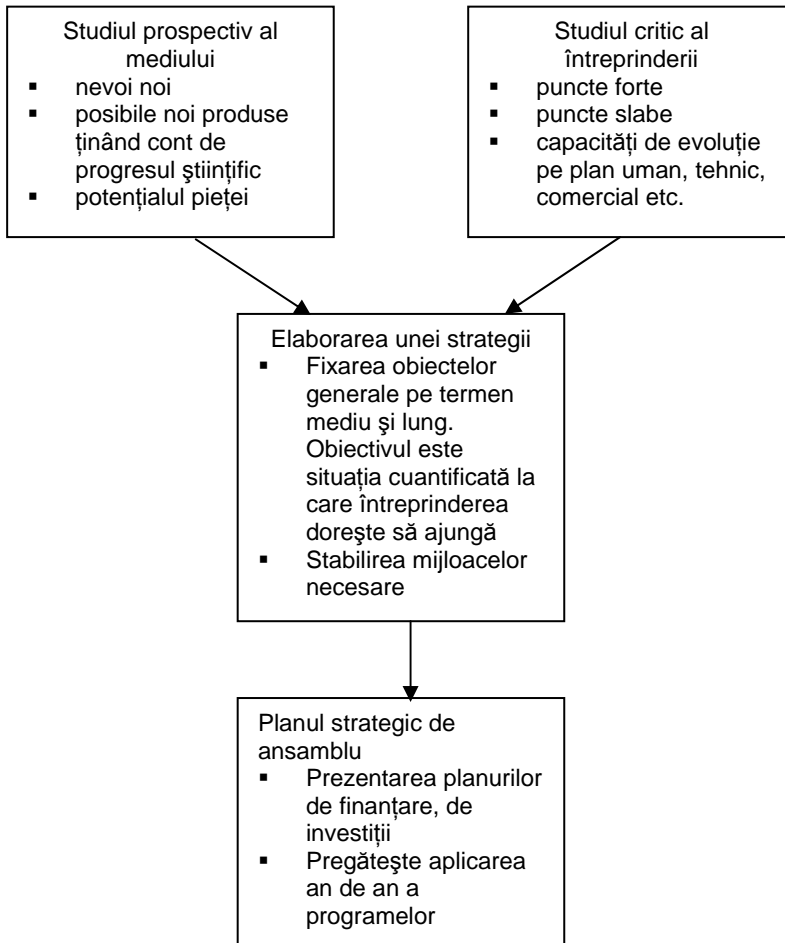
* Universitatea "Babeș-Bolyai", Facultatea de Științe Economice 3400 Cluj-Napoca, România

II. Obiectivele controlului de gestiune

Trei sunt obiectivele controlului de gestiune care pot fi considerate și etape ale acestuia:

1. *Viitorul*. Pe termen lung, mediu și scurt, se fac previziuni privind activitatea întreprinderii în funcție de resursele de care aceasta dispune.

a) *Pe termen lung* se realizează un plan strategic de ansamblu la care se ajunge în următoarea succesiune:



b) *Pe termen scurt* pentru fiecare centru de responsabilitate trebuie fixate obiectivele (pe termen scurt) și atribuirea unor mijloace permițând realizarea acestor obiective, cum ar fi:

- programe de acțiune exprimând în unități fizice obiectivele centrelor bugetare ;

CONTROLUL DE GESTIUNE MEREU ÎN ACTUALITATE

- bugetul care însoțește programul de acțiune ca previziuni valorizate a resurselor și cheltuielilor unui centru bugetar.

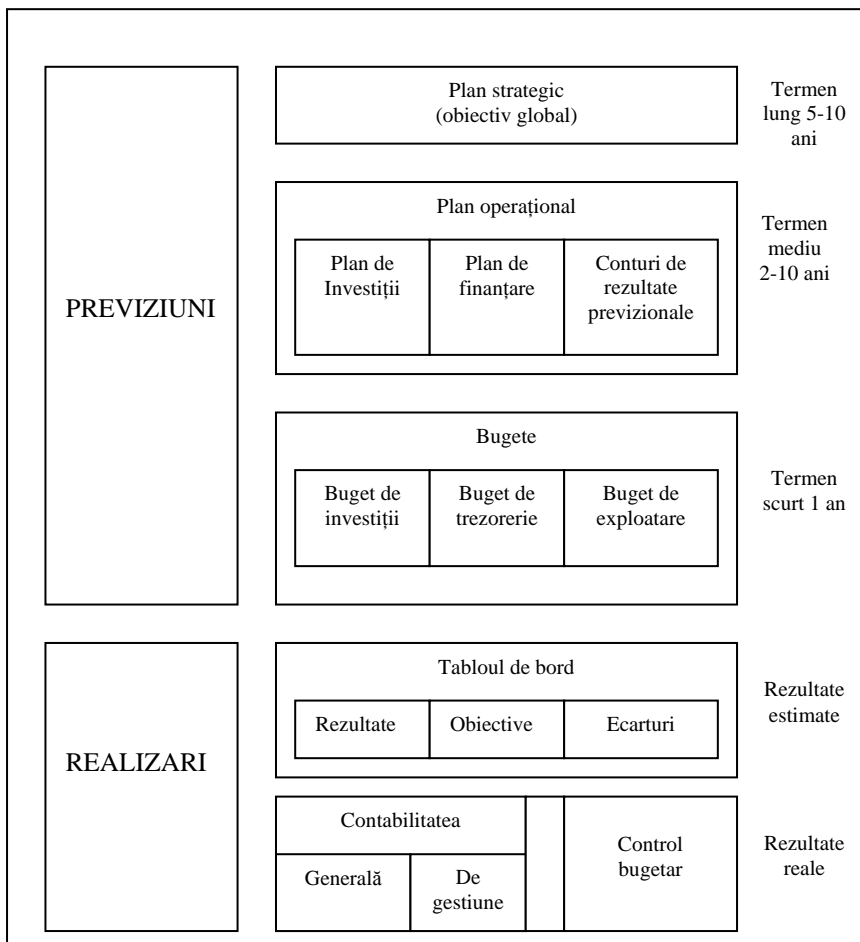
Fixarea obiectivelor pe termen scurt se realizează ținând cont:

- de obiectivele generale dar exprimate în unități fizice;
- de contextul economic;
- de rezultatele anterioare;
- de mijloacele disponibile.

2. Pentru perioada *prezentă*, controlul de gestiune presupune urmărirea rezultatelor și calculul costului, fie apelând la metode complete de calcul al costului fie la metode parțiale.

3. Controlul perioadelor *trecute* se bazează pe comparația previziuni – realizări. Un deosebit rol în acest sens în au bugetele (de aprovizionare, de vânzări, de investiții etc.) realizându-se astfel un control bugetar.

Obiectivele mai sus prezentate pot fi sintetizate în următoarea reprezentare grafică:



III. Sarcinile controlului de gestiune

Se disting în principal cinci sarcini ale controlului de gestiune:

1° Previziunea este o activitate specifică fiecărui serviciu al firmei. Nefiind autonome unele față de altele, este sarcina controlului de gestiune ca la nivel central să exercite un control al omogenității ipotezelor cuantificate în bugete (de vânzări, producție etc.) și al conformității obiectivelor serviciilor cu obiectivul general al firmei.

2° A consilia, în sensul de a ajuta responsabilii operaționali de a revizui în permanență gestiunea lor în funcție de rezultatul lor, de cele ale colegilor lor și de evoluția mediului firmei.

3° A controla (este sarcina tradițională). Controlul de gestiune nu acționează pentru a sancționa sau recompensa ci pur și simplu de a identifica ecarturile sau anomaliile cele mai semnificative și de a analiza cauzele lor.

4° A raporta informații pertinente conducerii firmei, într-o formă sintetică, prezentate astfel încât să poată fi comparabile și bine înțelese.

5° A pune la punct procedurile de stocare, transmitere și tratament al informațiilor care vor alimenta tabloul de bord.

Sarcina de bază a controlului de gestiune vizează respectarea bugetelor, analiza abaterilor și dacă este cazul a erorilor.

IV. Profilul controlului de gestiune

Se pune firesc întrebarea ce calitate trebuie să îndeplinească persoana care este însărcinată cu controlul de gestiune în fiecare întreprindere. "Controlul de gestiune", nu trebuie să fie îngust specializat. Îi sunt necesare cunoștințe privind toate funcțiile întreprinderii. Trebuie să fie de asemenea o persoană de dialog, un specialist al cifrelor, un animator și un generalist capabil de sinteze. Această funcție presupune inteligență, capacitate de adaptare și calități pedagogice. Așadar aspectele comportamentale trebuie să se îndeplinească armonios cu serioase cunoștințe tehnico economice.

Din păcate, întreprinderile românești, confruntate cu greutățile unei tranziții care parcă rămâne fără sfârșit, în cea mai mare parte, neglijează importanța unui control de gestiune riguros. În întreprinderile occidentale, din contră, controlul de gestiune, are o poziție din punct de vedere a nivelului ierarhic similară cu cea a directorului financiar. S-a ajuns chiar în situații, și nu puține la număr, în care întreprinderile au renunțat chiar la a mai întocmi bugetele de venituri și cheltuieli. Realitatea va dovedi că întreprinderile noastre își vor deplasa centrul de greutate în materie de control de pe problemele de fiscalitate pe cele de control de gestiune.

BIBLIOGRAFIE

1. Thierry Cuyaubere, *Contrôle de gestion*, Ed. La Villeguerin, Paris, 1991.
2. Ioan Oprean, *Sinteza și valorificarea informației contabile*, Ed. Intelcredo, Deva, 1997.
3. Oliviere Piot, *Le contrôleur de gestion gagnent du terrain*, - Le Monde Initiatives, 16 sept. 1996.

THE TRUTH - CLAIM OF THE TEXT APPLIED TO BUSINESS ENGLISH

M. TOMA^{*}

ABSTRACT. *The Truth-Claim of the Text Applied to Business English.* The phenomenology of truth-claim stands for one of the latest reception theories based on the dialectics between Author and Reader, Sender and Addressee.

Narrator and Narratee. This means that the functioning of a text can be explained by taking into account not only its generative process but also the role performed by the reader and the way in which the text foresees and directs this kind of interpretive cooperation.

The germ of this paper came from the interest of the English teacher to find out the response of some high-school graduates, trained in **general** English, to the stimuli of **special** English, taught and studied during the English courses within the Faculty of Economics.

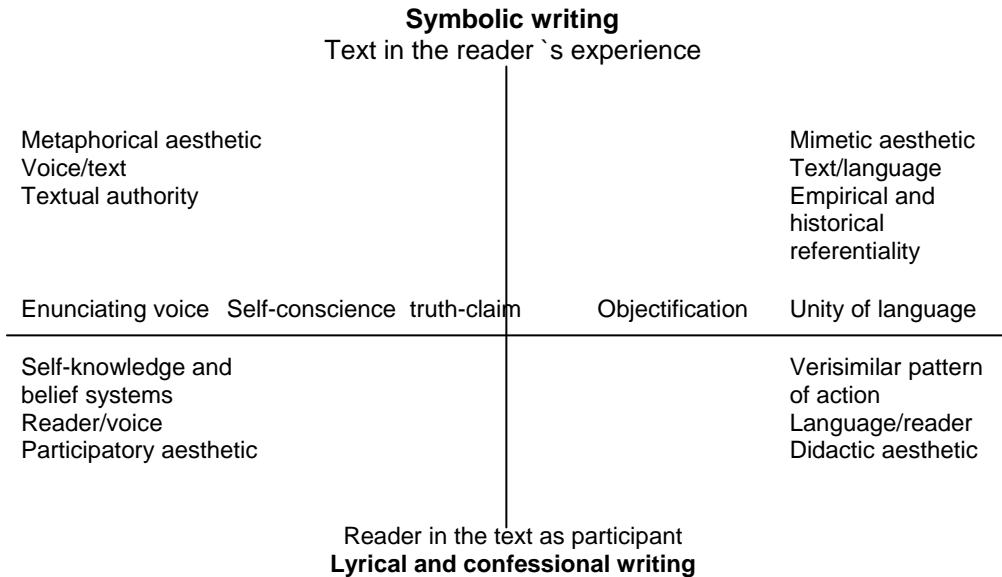
During high-school, a great deal of teaching English as a foreign language is done by the teaching of literature, as literature provides "authentic material". How best can the English teacher make use of this activity now that his students read somewhat different "authentic material"? Of course, not by only inciting to extensive reading but by he/she himself using the latest and most effective reception theories, which, lately, have undergone a total change of paradigm.

In a structuralist framework the current dogma was that a textual structure should be analysed in itself and for the sake of itself and that the addressee had nothing to do with the text. But starting with 1970, literary theorists have focussed on the paradigmatic aspect of reading. The dialectics between Author and Reader, Sender and Addressee, Narrator and Narratee has generated a new view on the interpretive phenomenon. In "The Phenomenology of Truth-Claim", the last chapter of his book "World Making" Mario Valdez (1992, p. 138) says: "The main point I have tried to make in this book is that the truth claim is the basis for the entire process of figuration. The sense of a statement in a literary text is determined by the knowing in what circumstances it is true and in what false. In literature, there is a further complication in so far as a truth-claim functions both within a closed unit- the text- and in relation to the world of action"

The three fundamental characteristics of all truth-claims are: meaning, verification and commitment. By having these characteristics the literary truth is a textual determinacy that breaches the boundaries of the text. The very assertion of truth can be made by virtue of its extratextual linkage. The reading experience is the primary dialectic of the text-reader relationship of distanciation and

^{*} Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Științe Economice, 3400, Cluj-Napoca, Romania

appropriation. "The reader is in the text as a participant in its configuration, and the text is in the reader as unfolding experience. The truth-claim is in the middle" (Valdez, 1992, p. 139). Valdez represents his idea in the following figure:



The figure depicts the movement from the configuration of the text to the refiguration of the reader and it can be used successfully in the course-room by the English teacher, who, by now having undergone the apprenticeship of some of the reception theories, can embark upon the achievement of his main task, that of making his students vivid participatory elements to the world of "truth".

With the students of the Faculty of Economics the world of "truth" is no longer one of the fictitious world created by famous writers, such as Shakespeare, Dickens, Hemingway, but by writers, economists, reporters, teachers, and sometimes anonymous writers. Although at first sight the two types of material offered to the reader may seem totally different, the English teacher of the above mentioned students could demonstrate the sameness of the techniques and of the outcome to the benefit of the English learning student, be he attending a non-literature faculty.

In an attempt to improve and perfect the teaching of English as an applied foreign language through modern theories, the teacher of English uses the text **Deliver us from Debt** in "Insights into Business" (Longman, 1993, p. 108), with a view to applying an approach starting from the network of truth-claims.

The author of the text, Nicholas Garnett, tells the story of Ben Fox, "a young British entrepreneur who got on his bike" determined to start his own business. Before reading the text, the teacher makes sure that his students are

within the limits of text-reader relationship by appealing to their empirical experience of the world. The students are asked to think of today's London and the chances of a young man to start his own small business here. Several prompts are given:

unemployment, poverty, money, bankruptcy, services, advertising, business life, high technology, fast food, premises

For enforcing the empirical data in the text and inciting the students to read the text, they are asked to scan the article and find for each prompt one or more suitable words which they are to put down on several sheets of paper. For example:

(un)employment: to be made redundant, full time staff

money: injection of capital, profit, to put in money, to ladle money into, to gobble up money, to suck up money

banks: loan, interest repayments

premises: outlet, property, rent, 20 year lease

The outcome of this brainstorming exercise is further used thus: the sheets of paper are gathered in and from among all only one is chosen by a student. He has to rebuild the story of Ben Fox using the words written by an unknown fellow student. The class may intervene, pointing out the missing words (in fact, new words as well), and eventually, the missing sentences and information. Thus the new words are learned easily and the whole class is drawn into activity.

On the verisimilar level the students are asked to think of the meanings of the verb **to deliver**. They are written on the blackboard: **deliver**-from evil/debt

-a letter/the goods/pizza/hot pasta

-up/over

-an attack

-a battle

-a lecture/oneself of a speech

-oneself up

-oneself of an opinion

Next, all the direct and indirect participants in the setting up of the small business are to be considered with a view to analysing their reactions to the invocation "**deliver us from debt**". As far as the above listed meanings of **deliver** are concerned they should be used wherever possible, in as many positions as possible.

The young entrepreneur. Deliver me from the \$ 72, 000 debt to the National Westminster National Bank as I shall never deliver myself of the opinion that Fasta Pasta can become Britain`s first and greatest hot pasta delivery service.

Full - time staff: *Let the pasta and rigatoni **be delivered** to us on time so our boss won't have to **deliver over/up** the shop.*

Banker: *I will **deliver** Ben Fox **the letter** of complaint concerning his debts to us first thing in the morning.*

Customer: *I would like the pasta **delivered** to this address in due time as I will not have a cold meal.*

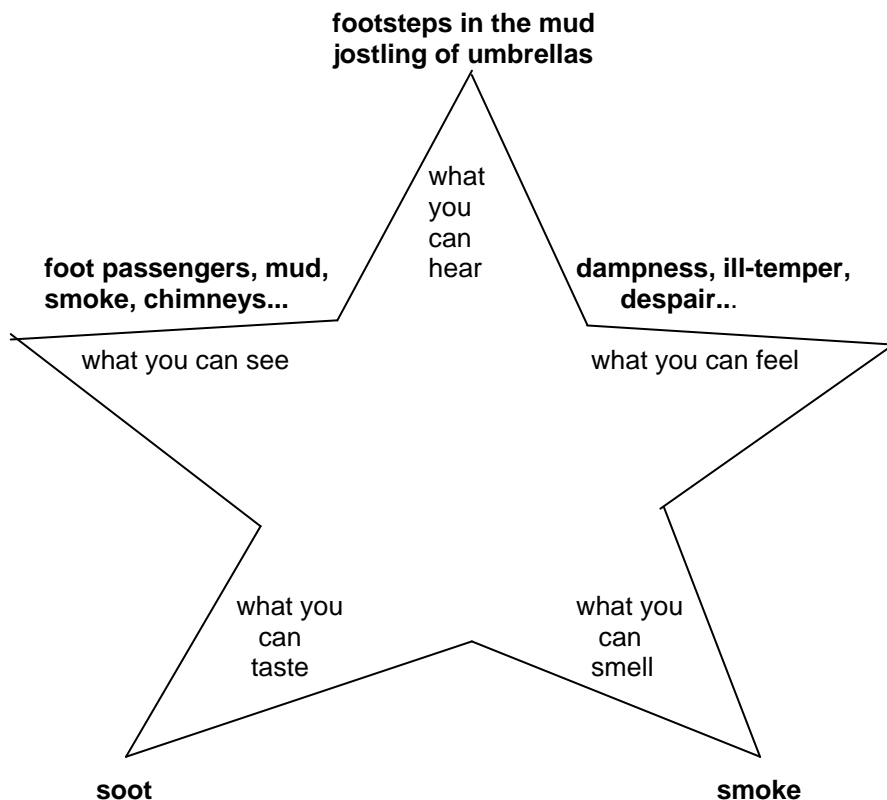
When ready, the students are asked to choose a favorite "character" and enlarge upon his/her part by dramatizing, either individually or in pairs. As a home assignment they can try to transfer the story in our country/town and give a personal verdict. Thus the truth-claim of self is reached, that is, the text world sense of order becomes the order of the reader himself.

The truth-claim of authority can be established by closely following the narrative point of view in the article: the first person narrative, Fox's own words, intermingle with those of the author, the third person narrative. The first person narrative gives a unity of human determination to solve the problems of entrepreneurs from anywhere, while the author's comments come to back up and elicit his hero's statements. In order to highlight the importance of the point of view the students are asked to remember the rules of turning *direct speech* into *indirect speech* and vice-versa.

In an attempt to blend the empirical level with the truth-claim of authority, the teacher can use a different approach. He can start by asking the students to read Dickens' description of 19th century London in "Bleak House":

"London. Impeccable November weather. As much mud in the streets as if the waters have newly retired from the face of the earth...Smoke lowering down from chimneys, making soft drizzle, for the death of the sun. Dogs undistinguishable in the mire. Horses, scarcely better. Foot passengers, jostling one another's umbrellas, in a general infection of ill-temper...Fog everywhere. Fog up the river...fog down the river...fog lying on the yards..."

Asked to check their senses while skimming through the fragment they are shown a star diagram set up by Joanne Collie in her book "Literature in the Language Classroom" (1991, p. 101) and filled out by English- literature students. In the below star diagram there is one of the examples:



After listening to their comments, with a view to reiterating the use of aspects with verbs of perception, the students are to consider the timing and setting in the text "Deliver us from Debt" and draw up their own diagram. For enhancing the students with a minimal business plan form, the same diagram could be used.

Ultimately, by referring to the text again, the students can realize the target of the teaching of "Deliver us from Debt".

REFERENCES

1. Collie, J. (1991), *Literature in the Language Classroom*. Cambridge University Press.
2. Lannon, M. (1993), *Insights into Business*, Longman.
3. Toma, M. (1996), *Developing Comprehension of Cultural Background Through the Teaching of Literature*, *Lucrare Științifico-metodică, grad I, Univ. Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca*.
4. Valdez, M. (1992), *World-Making: The Literary Truth-Claim and the Interpretation of Texts*.

COLLECTIVE IMPROVISATION

E. PLACINTAR, T. POPESCU*

ABSTRACT. This paper defines collective improvisation and demonstrates its applicability to the teaching/learning of communicative writing. It includes the description of a writing exercise performed by a group of first year students and an analysis of the texts they created.

Introduction

It was our head of department, Mrs. Delia Marga, who brought to our attention the concept of collective improvisation, as perceived and re-evaluated by *Mikhail Epstein*, a Russian academic, now living in the United States, in his paper 'Toward an Interdisciplinary Community: Collective Improvisations and the Realm of the Ordinary'.

Epstein's concept of collective improvisation

Epstein considers collective improvisations to be experiments in the creative communication. As he practised them, they involved people from a broad range of professional backgrounds, writing and talking collaboratively, in groups from five to fifteen on collectively chosen topics. The purpose of collective improvisations is to develop interactions among vast different disciplinary perspectives, life experiences and worldviews in order to re-invest the daily, the quotidian, with dignity, solidity, and wonder.

Here is the definition that Epstein (1987) gives to the concept of improvisation: *To improvise means to create unpredictably in the presence of others, to liberate creativity in the process of communication.* He contends that, in collective improvisation, creativity and communication, writing and talking are compressed into the same time and place.

As strange as the association of these quasi-opposite terms may seem at first sight, Epstein points out that they are reconciled in improvisation. Therefore, in his own words, he explains that *improvisation is distinct from creativity in that it incorporates the communication with a different person; but it is also distinct from communication in that it includes an act of creativity, i.e. the production of something unprecedented and unforeseeable. Typically, the communication with another person distracts from the act of creativity and, vice versa, creativity inhibits*

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

or impedes the process of communication. In improvisation, however, creativity and communication strengthen rather than neutralise each other.

Further on, he tries to establish the meeting point of these two axes, which seems to be specifically the domain of improvisation. Communication is a horizontal transcendence through which an individual is connected with another one or with other individuals, whereas creativity is a vertical transcendence in the process of which the individual is related to another instance of his self, to the unknown within himself. Improvisation makes it possible for these two kinds of transcendence to intersect with one another and stimulate each other. *The contact with the otherness of another person stimulates and opens new horizons to my own otherness, my own creative transcendence.*

Collective improvisation in the English writing class

The essence of Epstein's experiments is to cultivate *difference* among identities rather than levelled identities, through freeing unpredictable creativity in the presence of others, that is during the process of communication. This method of collective improvisation brings us to mind our own attempts at organising discussion sessions on certain topics, in which each group summarised the opinions of their members to the class and then, in a plenary talk, a collective conclusion was reached. Yet Epstein inspires us to go one step further and get our students to write collectively, a professional challenge that occurs at a time when, for a couple of years, many of the teachers of our department have been expressing a double concern: (1) Why do teachers in general shy away from organising writing activities? (2) Why are students obviously displeased with this kind of exercise?

Arthur Brookes and Peter Grundy (1991:7) have also noticed that indeed *many teachers feel they are on top of communicative approaches to listening, speaking, and to a considerable extent, reading too, but that the key to teaching writing communicatively eludes them.* Epstein's ideas kindled our enthusiasm and imagination and in no time we applied ourselves to designing activities that would integrate this method into the methodology of the communicative approach to the teaching/learning of foreign languages.

A sample of writing exercise

In what follows, we shall describe what we consider as a spontaneous and at the same time authentic collective improvisation the results of which speak most convincingly of the relevance of this method in terms of the principles of this approach.

Our exercise unfolded itself in four stages. To begin with, we provided the students an *input* text entitled 'What a wonderful word' by Donald Watson, published in *SPEAK UP*, No 118. In the very first line, the article asks the reader *What is your favourite word?* and proceeds to enumerate a number of answers given by various respondents. The role of the starter was to provide a starting point for the personalised practice that was to follow, by offering the learners a

meaningful context for our writing exercise, by arousing their interest in the topic and by activating their minds and setting them thinking about their own preferred words.

At the second stage, the learners were instructed to write an individual text about their chosen word and do their best to justify their preference. Once each student had produced a text, they were randomly grouped into threes. Their task was now a multiple one: to read each other's texts, put them together and consider them as a single text, decide collectively on a suitable title that would fit the ideas of the three authors and on an introductory and a concluding paragraph, based on the common points they could find in their productions.

This stage completed, each group read the productions of the other groups, a task that was meant to provide the learners with data for the final plenary talk about the purpose of the activity as seen by its performers.

Prior to making reference to our learners' texts, we would like to broadly describe the workshop atmosphere during the exercise. The class was made up of 33 students in European Studies and the whole activity lasted 50 minutes (time allotment in the order of stages: 5', 15', 20', and 10'). Our learners proved themselves to be extremely responsive to the requirements of the exercise and equally efficient. We think this was owing to the alert rhythm of the lesson, the novelty of the topic, probably to the fact that the instructions for each stage were given in turn, this keeping their curiosity alive as to why they were doing what they were asked to or what the next thing they would have to do was, and, undoubtedly, to the discoveries they were continuously making about their fellow learners and themselves.

The creative output was impressive too, the students' individual texts ranging from half a page to one page, plus an equally substantial volume of collective production. It was particularly noticeable how the quietness and calm that accompanied the private and concentrated activity of writing alternated with the pleasant hum of conversation in a relaxed flexible atmosphere of openness and trust.

The students' creations, as it will be further demonstrated, ooze with authenticity of feelings, emotional participation and show willingness to openly express themselves. Maybe we see it all with a bit of exaggeration, which is excusable on the ground of our over-enthusiasm about the results of this experiment, but the students really behaved as if all the inhibiting barriers had been cleared out of their way and they could now freely express their selves. Indeed it was a live process of unforeseeable discoveries that surprised our learners in the first place. By the end of the activity, feedback included, a class-wide web had been established and, as the students put it, each of them felt that this kind of exercise can contribute to the consolidation of a learning community within which individuals are treated in their own right.

Principles of communicative writing

Further on, we shall try to explain the successful performance of our experiment, which we categorise as a genuine collective improvisation, from the

standpoint of the principles of teaching writing communicatively. According to Arthur Brookes and Peter Grundy (1991), these are communicative practice, an integrated approach, and humanistic teaching/learning. They argue that the features of good communicative practice in relation to teaching spoken language are valid for teaching writing as well. So, in their view, communicative practice can be described as (1) having something meaningful to say; (2) reaching an audience; (3) working collaboratively in small groups; (4) talking/writing naturally.

In the first place, it is of utmost importance that, in a genuinely communicative class, *learners use meaningful talk to represent the way they think and feel and to relate their knowledge and experience of the world to the others. Acting out a dialogue or rehearsing a role-play, for example, is artificial, imitative work, too often styled as communicative* (Brookes & Grundy, 1991:7). In addition to expressing a meaningful message, learners also need to send it across to an audience. In this respect, the teachers' responsibility is to provide opportunities for learners to practise making themselves understood by others.

Working collaboratively in small groups gives each learner the chance to speak more often than when they work as a whole class and facilitates self-monitoring, self-repair and peer correction that will lead to an opportunity for rewriting so as to enable the students to accurately express the intended meaning. Finally, a genuine conversation/piece of writing *is not one whose final form is known at the outset* (Brookes and Grundy, 1991:7). Learners will be organising their ideas as they talk/write as, in reality, speaking/ writing is a process.

In our case, the learners had to write about their own favoured word, a thing they had never thought about before. The writing class was set up for group work, which provided a readership – their fellow learners – and working on the process of achieving the final collective written text involved organising collaboratively each participant's unpredictable thoughts as they naturally occurred.

In the second place, the multi-skill approach to the teaching of writing is a reflection of the real world in which we are rarely exercising only one skill at a time. Brookes and Grundy give examples of naturally occurring situations among them being taking down a telephone message, which involves listening, speaking, writing it down and reading it back in an *integrated display of multi-skill competence*. They argue that the purpose of an integrated approach in the classroom is to enable learners to transfer naturally between one mode and another in order to avoid *unbalanced second language performance*.

In our writing exercise, the students began by reading a text that made them think about their personal feelings, which they expressed in writing for their group partners. Next, they read each other's work, proposed, discussed and selected ways of summarizing their ideas into a collective introduction and conclusion and negotiated a title that would encapsulate the common point of the three individual texts. This, of course, involved addressing themselves and listening to their group partners. Next, they did the collective writing task and ended by reading the other groups' products and by trying together, with our guidance, to find common-sense justification for the activity they had just completed. We think that, whatever criteria of selecting an exercise are taken into account, it is important to share the reasoning for our decisions with our students to give them a sense of

participation and confidence in our carefully considered reasons for what we do and how we do it.

We have previously mentioned that writing is considered difficult by many of the participants in the teaching/learning process of a foreign language. Again we quote from Arthur Brookes and Peter Grundy, our main reference source that theoretically supports the activity analysed herein. They believe that the more product-oriented a writing class is, the more difficult it will be for the learners to write. It therefore follows that when a writing activity appears to have a lower profile, it will be easier. They suggest that the teacher may sometimes choose not to announce to the learners the aim of the writing class (e.g., linking paragraphs, highlighting, inserting additional material etc.) at the outset and recommend the selection of apparently *incidental* writing tasks. But on completion of the task, the learner has demonstrated the indirectly required skill or achieved the implicitly targeted feature of good writing unconsciously and relatively without much effort.

To refer now to our students' individual and collective texts, most of them begin with a general assumption and proceed with the incorporation of illustrative examples, addition of new ideas and a logical conclusion, writing skills that have been previously taught and practised in turn.

Finally, what are the solutions that the humanistic methodologies give for an anxiety-free writing class? They follow from seeing the person at the centre of things and from always thinking first of the learner as an individual and second of what is to be learnt. *A person-related approach recognises the learner as an individual with intelligence, feelings, experiences, knowledge and information, in short, as a person with a biography – and seizes on this biography as a vital resource in the learning process* (Brookes & Grundy, 1991:9). Tom Hutchinson and Alan Waters consider learners as *emotional beings* and demonstrate the importance of the emotional factor by analysing the relation between the cognitive and affective aspects of the learning process. They conclude that the cognitive factor presupposes the affective factor of motivation: *Before learners can actively think about something, they must want to think about it. How the learning is perceived by the learners will affect what learning, if any, will take place* (1991:47).

The learner's freedom to express himself/herself is thus a central humanistic principle that includes several sub-principles among which Brookes and Grundy mention: (1) seeing the learner as the main resource both of meaning (topics to talk/write about) and language (ways of talking/writing); (2) recognising that the learners should be free from authority, directions, overt correction and, according to some humanistic methodologists, the imposition of language models; (3) understanding the vital need to create a context in which the learner's self-expression is encouraged and respected.

It follows that the humanistic approach solves the difficult problem of selecting the subject matter of the writing exercises and frees teachers who doubt their own ability to provide perfect models from the anxiety of having to do so, which constitutes an insecurity that many of us have expressed. Thus, the teacher's traditional role as an instructor diminishes, as the learners are encouraged to work together and make discoveries for themselves. *Humanistic methodologies have likened the teacher to that of the counsellor, supposing that*

the best teacher is a nonjudgemental listener whose presence encourages the members of the group to bring to the surface what is hidden within them (Brookes and Grundy, 1991:69).

Analysis of students' written productions

Having now reviewed the principles of communicative writing, we shall illustrate them with supporting quotes from the students' texts. We have grouped them into four areas regarding representative aspects of the writing process as seen in the principles described above: (1) self-discovery; (2) expression and exaltation of self; (3) creativeness; (4) text organisation.

As a general observation, the great majority of our students confessed that the question about their favourite word was an interesting one and that it was there and then that they discovered this personal preference for a certain word. Camelia Ardelean sees this process as *a real battle in my brain where many, many words want to be the favourite*. Maria Darlosan admits: *I've never thought of my favourite word before. I realise **now** that the word **amazing** is more special than the others*. Anca Salcau is thrilled with the joy of discovery: *I have never thought about which word I like best. But the first one that comes to my mind is **life**. Yes, I think that **life** is my favourite word!* George Dragos gives an elaborate description of the complex process of selecting the favoured word from the whole amorphous knowledge that an individual's mind is stored with: *To choose one word?! Well, I think it's a very interesting thing; I've never thought of something like that, but now it seems to me a real challenge; I mean to choose just one single word from this enormous amount of millions or even more words that we have knowledge of. It seems pretty hard to me; but I guess it would be easier not to choose, but to find that word that somehow defines you, and this one will surely become your favourite. Well, I think this is **happiness**.*

Once they had got through this stage of discovery, our students felt they had to bring for their fellow learners' arguments in favour of their choice. The only way to do this was through the expression of self. One cannot help being impressed with this inhibition-free display of spiritual richness and purity, with their emotional protest against injustice and individual neutrality, with this overflow of idealism and high aspirations for the welfare of their human-being fellows. How reassuring this can be for those who have at least once or vaguely doubted the trustworthiness of our young generation. Laura Trofin's favourite word is **care** and she writes; *I guess it is really strange to read or to hear something about **care** in a careless world. Because this is what I feel in this very moment: that I live in a careless world, where I am a 'rara avis' because I care! Why should I pretend that I don't care just in order to be accepted, or to feel that I am a part of this world?* Raluca Badila prefers **miracle** because *Life is a miracle. Our existence is a miracle. When you believe in miracles, everything is possible*. And how does Raluca Moasa justify for her choice, **success**? *I think my enjoying it has nothing to do with its sound but rather with my personality. Success is all I ever wanted in life. I was (well, I still am) always terrified with the prospect of failure. I can't think of anything (except for pain) that I resent more than failing to do something.*

The students' productions demonstrate that there is no better opportunity for being creative than is when you speak/write about your most intimate feelings, hopes, thoughts. Ioana Stanca has written a hymn to the **word**: *When someone says something to me, I feel that I am part of this world and I have the right to have my words (my words and not everyone else's) and I am very delighted to give a part of me, in words, to other people because: I think in words, I cry in words, I talk in words, I dream in words, I paint in words...* Alexandra Pavlovschi's **lily** is so pure that it has nothing to hide or fear, so it grows tall, defying the sun and bad weather and the fact that there are more lily flowers on the same stem is a proof that innocence and purity are not isolated; you can find them together right in your garden if you know how and where to search for them.

Our students have proved themselves to be essentially ingenious in choosing a title for the whole text made up of a collective introductory paragraph, three individual paragraphs and a collective conclusion. Here are some illustrative examples: the three favourite words being **eternal**, **love** and **friends**, the title is 'Eternal friends' love'; the title 'Universe, nature and order' is arrived at by merely joining the three words with the conclusion sensibly explaining their interrelationship: *So, as long as nature lasts, the universal order has to at least maintain if not improve*. The following two titles 'Personality through words' and 'Favourite words – a mirror of character' are, as a matter of fact, representative of the widely held opinion according to which, as Ana Medan, Alexandra Pavlovschi and Raluca Moasa conclude: *A person will always choose that word that best matches the depth of his/her soul. It is this that can make **mirrors of the soul** out of the most common words*. There are other similar general assumptions placed either in the collective introduction or conclusion that are in fact a reflection of the recurrent ideas in the individual texts: *Everyone has a favourite word which is special for them because it speaks about their personality* or *These favourite words come from the innermost parts of our being and say something about people's wishes*.

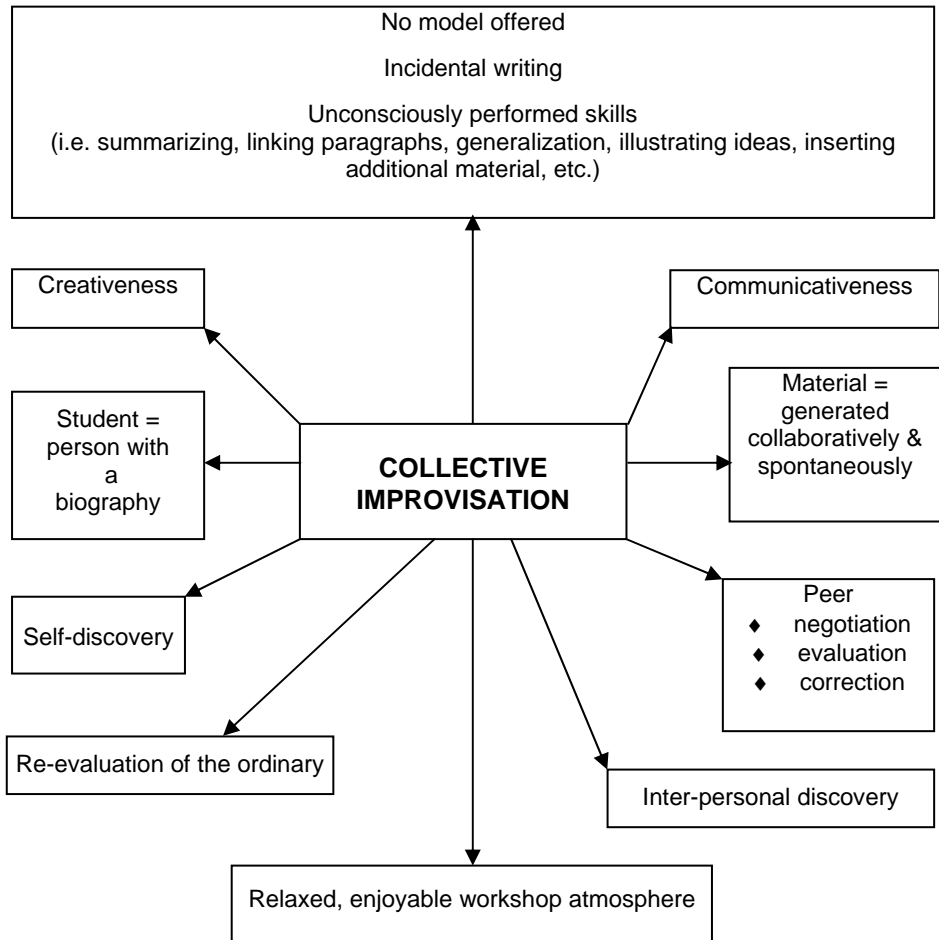
Finally, our students' written texts show skills connected with text organisation. We have observed the following recurrent organisational pattern of the collective text: general assumption, illustration, and conclusion. Within the illustration part, linking and sequencing markers are used quite successfully. In what follows, we shall only exemplify with the most frequent organisational framework of the texts: *We are a group of three people and each of us has chosen a different favourite word, but these words are somehow connected....First of all,...next, we shall.... The last word....So....*

In a few cases, the first person plural is used throughout the collective texts, but the general tendency is to use the third person plural in the introduction and continue with the first person singular with reference to the student who took up the secretarial role and the third person singular or plural with reference to the other partners.

We may have quoted too massively from our students' writings and the reason for this is our feelings of respect and thankfulness towards them for the emotional content they poured into these texts and our mere belief that those emotions should not remain anonymous.

Conclusion

To conclude on a combined theoretical and practical note, we shall diagrammatically incorporate the essence of collective improvisation as reflected in the observations we have outlined above.



In our paper we have tried to demonstrate that the seeming ad-hoc character of collective improvisation is doubled by the conscious selection of activities in accordance with the principles of communicative practice in order to stimulate the students' freedom of expression, on the one hand, and to indirectly check on the previously taught skills, on the other hand.

The writing activity we have described is not meant to be followed to the letter. It merely suggests that writing in the English class can be made less painstaking for students and teachers alike, without losing sight of the teacher's role as a methodologist and the students' role as learners.

COLLECTIVE IMPROVISATION

REFERENCES

1. Brookes, A., and P. Grundy, (1991), *Writing for Study Purposes*, Cambridge, Cambridge University Press.
2. Epstein, M. (1987), 'Toward an Interdisciplinary Community: Collective Improvisations and the Realm of the Ordinary', Paper delivered at the Santiago de Compostela Summer School.
3. Hutchinson, T., and A. Waters, (1987), *English for Specific Purposes*, Cambridge, Cambridge University Press.
4. Watson, D., (1996), 'What a Wonderful Word', *SPEAK UP*, 118: 42 – 43.

DIDAKTISIERUNG VON WIRTSCHAFTSTEXTEN: SCHWERPUNKT WIRTSCHAFTSETHIK

ANAMARIA NEMES*

ABSTRACT. *The Mediation of Economic Texts in DaF-Lessons: Focus: Economic Ethics.* Economic German is at present one of the technical languages in the greatest demand. An appropriate methodology of economic texts is therefore - especially for Students in Economics - very important. This paper presents a topical theme in present-day economy, that is managers' ethics. These case-studies illustrate what happens if business people do not take into account the culture of the countries they are dealing with and may lead to a more general discussion about cultural differences and their importance.

Wirtschaftsdeutsch gehört zur Zeit zu den gefragtesten Fachsprachen. Daher ist die angemessene Didaktisierung von Wirtschaftstexten - vor allem für Studenten der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät - besonders wichtig. Ein sehr aktuelles Thema in der Wirtschaft unserer Tage ist die Ethik der Unternehmer.

Ethik ist die Lehre von den moralischen Prinzipien, die das sittliche Verhalten des Menschen bestimmen. Wirtschaftsethik ist angewandte Ethik. Sie ist die Anwendung unseres Verständnisses dessen, was gut und böse ist, innerhalb der Verhandlungen, der Tätigkeitsbereiche, Technologien und Berufe, die wir "Wirtschaft" nennen.

Unternehmen, die ethische Marketingentscheidungen treffen, scheinen dem Verbraucher wahrscheinlich verlässlicher und werden von der Geschäftswelt respektiert. Unethische Marketingtätigkeiten andererseits können die Umsätze verringern und den Ruf eines Unternehmens zerstören.

Die Verantwortung jedes Individuums in einem Unternehmen hängt von der Stellung ab, die es in dessen Hierarchie inne hat. Manager müssen Entscheidungen treffen und, um das erfolgreich tun zu können, müssen sie ihre Autorität gebrauchen. Oft übertragen sie diese Autorität, so daß auch Angestellte der niedrigeren Hierarchiestufen Entscheidungen treffen können.

Die hier dargestellte Idee der Machtverteilung innerhalb eines Unternehmens soll den Studenten das Verständnis folgender Fallstudien erleichtern. Die Grundzüge des Management sind je nach Nationalkultur unterschiedlich, was deutlich macht, wie Manager ausgebildet werden, wie sie die Menschen leiten und wie sie mit ihren Berufen umgehen.

* Universitatea "Babeş-Bolyai", Facultatea de Ştiinţe Economice, 3400 Cluj-Napoca, Romania

Des Weiteren werden fünf kurze Porträts von Managern aus fünf verschiedenen Ländern präsentiert. Indem die Studenten ihre Kenntnisse über die Vereinigten Staaten, Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Schweden verwenden, haben sie zu entscheiden, welches Land zu welchem Porträt paßt. Zum besseren Leseverstehen werden die betreffenden Texte an die Studenten verteilt und von diesen in Gruppen bearbeitet. (Auf den Arbeitsblättern der Studenten erscheinen die Ländernamen natürlich nicht; ich werde sie jedoch im folgenden erwähnen, um ein genaueres Verständnis der Texte zu ermöglichen).

1. Manager aus Deutschland:

- betrachten berufliche und technische Fertigkeiten als sehr wichtig
- haben einen ausgeprägten Sinn für Autorität
- berücksichtigen die verschiedenen hierarchischen Stellungen innerhalb des Unternehmens
- erklären deutlich, wie Berufe ausgeübt werden müssen
- sind ihren Unternehmen gegenüber ausgesprochen loyal und erwarten Gehorsam von seiten des Personals
- sind oft älter als in anderen Ländern

2. Manager aus Großbritannien:

- erhalten eine allgemeine Bildung
- übertragen die Autorität
- haben eine praktische Herangehensweise an Managementprobleme
- haben relativ formelle Beziehungen am Arbeitsplatz
- ermutigen ihre Angestellten, individuell zu arbeiten
- glauben, daß die Weiterbildung am Arbeitsplatz sehr wichtig ist

3. Manager aus Schweden:

- empfinden soziale Eigenschaften und Bildung als gleich wichtig
- ermutigen ihre Angestellten, Interesse an ihrer Arbeit zu zeigen
- wenden der Qualität des Berufslebens große Aufmerksamkeit zu
- üben nicht so viel Autorität wie in anderen Ländern aus
- schätzen die auf den unteren Ebenen des Betriebes getroffenen Entscheidungen
- sind oft Frauen

4. Manager aus den Vereinigten Staaten:

- besuchen im allgemeinen Wirtschaftsschulen
- kommunizieren mit Leichtigkeit und unformell am Arbeitsplatz
- bewundern die Eigenschaften eines Leiters
- erwarten von allen harte Arbeit. Persönliche Leistung und Eigeninitiative werden belohnt.

- haben konkurrenzfähige und manchmal aggressive Haltungen der Arbeit gegenüber
- akzeptieren oft Erneuerungen und Wechsel

5. Manager aus Frankreich:

- durchlaufen einen elitären Bildungsweg
- haben einen ausgeprägten Sinn für Hierarchie und Macht
- haben oft unpersönliche Beziehungen am Arbeitsplatz
- analysieren Probleme mit größter Genauigkeit bevor sie Entscheidungen treffen
- betrachten Sprachfertigkeiten als besonders wichtig
- bewegen sich mit Leichtigkeit zwischen Staats- und Privatunternehmen

In Gruppen werden die Vor- und Nachteile der verschiedenen Betrachtungsweisen des Management, sowie Ähnlichkeiten zum rumänischen Management besprochen.

Diese Aufgabenstellung ist eine gute Gelegenheit, um die kulturellen Unterschiede, aber auch wesentliche Charakterzüge der Manager hervorzuheben. Viele Manager sind der Meinung, daß im Falle der Auslandsgeschäfte, das Verstehen der kulturellen Unterschiede wesentlich ist. Die folgenden Fallstudien illustrieren, was geschieht, wenn die Geschäftsleute die Kultur der Partnerländer nicht in Betracht ziehen.

1.

Herr Müller war ein Ex-Angestellter des Deutschen Außenamtes, von einem bekannten Unternehmen eingestellt, um sein "Mann in Riyadh" Saudi Arabien zu sein. Dieser emeritierte deutsche Diplomat ging ins Hause eines Saudi, Mr. Fuad, um ihm einen Geschäftsvorschlag zu machen. Ein Vermittler machte sie miteinander bekannt. Da es sich um eine erste Begegnung handelte, begann man mit einem Gespräch, das Herr Müller etwas beunruhigte. Fragen wie "Wie geht es Ihnen?, Wie war Ihr Flug?, Wie geht es Ihrem Vater?" waren üblich. Herr Müller, gewöhnt mit all diesen notwendigen Begrüßungsformalitäten, antwortete: "Ganz gut. Oh, mein Vater, ja, es geht ihm gut. Ich habe ihn vor ein paar Monaten zu Weihnachten gesehen, als wir ihn für einige Tage aus dem Altersheim holten". Seit dem Augenblick erkaltete alles. Die Mission von Herrn Müller scheiterte. Mr. Fuad blieb weiterhin freundlich, war aber offenbar nicht mehr daran interessiert, irgendein Geschäft mit Herrn Müller abzuschließen.

2.

Dieser Zwischenfall wurde von einem in Paris ansässigen englischen Managementberater berichtet: "Ich nahm zu einer ersten Sitzung mit den drei Partnern einer französischen Beratungsfirma in Paris den amerikanischen Vertreter eines New-Yorker Beratungsunternehmens mit. Dieser befand sich bei den Franzosen seit kaum fünfzehn Minuten im Sitzungssaal, als er sich nach dem

jährlichen Gewinn ihres Unternehmens erkundigte. Ohne eine Antwort auf jene Frage abzuwarten, forderte er sie auf, den Marktwert ihrer Firma einzuschätzen, da er beabsichtigte, ihnen ein Angebot zu machen. Der Verlauf der Verhandlungen wurde durch diesen Zwischenfall weitgehend beeinträchtigt".

3.

Jim Turner nahm an einer Konferenz in Lyon teil. Es war nicht sein erster Aufenthalt in Frankreich und er war angenehm überrascht, daß ihn einige französische Kollegen, die er bei anderen Gelegenheiten kennenlernte, wiedererkannten. An einem Abend luden sie ihn ins Restaurant ein und begannen über die Qualität des Essens zu scherzen. Das überraschte ihn. Er dachte, das Essen schmeckte tatsächlich gut und drückte das auch aus, in der Hoffnung, daß die Konversation weitergeführt werde. Aber zu seiner großen Enttäuschung, begannen sie danach über "Essen und Amerikaner" Witze zu machen und wechselten das Thema. Er fühlte sich irgendwie ausgeschlossen und wußte nicht, was er falsch gemacht hatte.

4.

Warum ißt keiner?

Eine Geschäftsfrau fragte neulich, warum eine Delegation japanischer Kunden das von ihr sorgfältig vorbereitete Frühstücksbüffet nicht angerührt hat.

In kleinen Gruppen werden die Studenten aufgefordert, zu erklären, was zu diesen Mißverständnissen geführt haben könnte.

Die Studenten müssten sich Stichworte für den Vortrag vorbereiten. Nach mindestens fünfzehn Minuten müßte jede Gruppe ihre Interpretation den anderen Teilnehmern vortragen. Die anderen Studenten könnten nicht einverstanden sein und müssten ermutigt werden, ihre Meinung auszudrücken.

Diese Aufgabenstellung soll zu einer allgemeineren Diskussion über interkulturelle Probleme und deren Bedeutung führen. Die Studenten können unterschiedliche Interpretationen für jeden Fall haben. Im folgenden werden mögliche Antworten suggeriert.

Der Deutsche konnte sich keine Rechenschaft geben über die Wichtigkeit der Familie in diesem Teil der Welt. Es war für den Saudi unvorstellbar, seinen Vater der Obhut fremder Menschen zu überlassen. Er fühlte deshalb, daß er kein Vertrauen zu Herrn Müller als Geschäftspartner haben könnte.

Im zweiten Fall war dem Managementberater aus New-York die französische Geschäftsart unbekannt. Vor der Diskussion finanzieller Sachen ist in Frankreich immer ein Einleitungsgespräch notwendig. Weil der Vertreter der amerikanischen Firma zu seinen Partnern keine passende Beziehung durch einen Meinungsaustausch knüpfte, wurde er als hochnäsiger empfunden.

Die Franzosen sind sehr stolz auf ihr Essen und ihre Weine und Ausländer müßten sehr vorsichtig sein, wenn sie deren Qualität beurteilen. Im dritten Fall

waren die Franzosen der Meinung, daß das Essen im Restaurant kein solches Lob verdiente. Von ihrem Standpunkt aus bewies der Amerikaner seinen Mangel an "savoir faire".

Im vierten Fall sind wahrscheinlich zwei Probleme einbegriffen. Erstens, die Natur des von der Geschäftsfrau aufgetragenen Essens; zweitens, Höflichkeitsnormen und die Beziehung zwischen Männern und Frauen. In vielen Kulturen wird die Selbstbedienung als normal empfunden. In der von Männern dominierten japanischen Geschäftswelt erwartet der Gast jedoch, bedient zu werden, vor allem wenn das Essen von einer Frau veranstaltet wird.

Wenn man mit ausländischen Geschäftsleuten verhandelt, ist es wichtig - abseits von der selbstverständlichen Zuvorkommenheit nicht die Politik oder Religion des betreffenden Landes zu kritisieren - sich der relevanten Unterschiede in Haltung und Umgangsformen bewußt zu sein.

Ich sagte anfangs, daß Wirtschaftsethik die Verkörperung unseres Verständnisses von gut und böse innerhalb der Wirtschaftssphäre sei. Die bisher angeführten Fälle zeigen eine keinesfalls gute, aber immerhin nicht gewillt böse Haltung in den Geschäftsverhandlungen. Es gibt jedoch auch Manager, die nämlich ethisch unvertretbare Entscheidungen treffen. Eines der markantesten Beispiele dafür ist der bekannte Software-Marktführer Bill Gates, der zur Zeit von der US-Regierung aber auch von der Konkurrenz angeklagt wird (s. die Zeitschrift "Kapital" Nr. 4/1998). Sein Fall illustriert eine andere Facette der Wirtschaftsethik, und zwar den Machtmißbrauch, der jedoch nicht Gegenstand vorliegender Arbeit ist.

LITERATURVERZEICHNIS

1. Cotton, David, Robbins, Sue (1993), *Business Class*, Nelson English Language Teaching, London.
2. Lannon, Michael, Tullis, Graham, Trappe, Tonya (1993), *Insights into Business*, Longman, London.
3. *Vahlens Grosses Wirtschaftslexikon* (1994), Deutscher Taschenbuch Verlag, München, Band 4.
4. Velasquez, Manuel, G., *Business Ethics: Concepts and Cases* (1992), Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New-Jersey.
5. *Wer profitiert vom geschwächten Bill Gates?*, Zeitschrift Kapital (April, 1998), Nr. 4, Seite 51.

RESEARCH AND CREATIVITY IN THE PROCESS OF LANGUAGE TEACHING-LEARNING

C. TAPALAGA-INOAN*, M. OGNEAN

ABSTRACT. This article is intended to present a part of the results obtained within an experiment that I made with my students in the Faculty of Economics. The main idea is that research and creativity are an excellent basis for language learning. It includes my own view on the results and also the feelings of the students who participated, together with an example of their work.

The idea that giving the students a reason to learn is one of the best solutions possible is generally accepted by language teachers. But motivating them through interesting, creative tasks is quite difficult to do in the case of the students of ESP. Lots of questions related to the balance between language and specialized information come to one's mind when trying to deal with this problem: do the students expect to acquire specialized vocabulary, how much grammar do they need to learn, is the teacher capable to provide realistic contexts and explain what mechanism exists behind each word, etc. ?

Having in mind this particular situation I intended to prove that what the students expect the teacher to do is in fact to guide them and encourage them to discover that learning a language means: access to information, communication, integration within the real world, learning more about the others, discovering differences and similarities, etc. To learn a language becomes in this way a necessity, and a pleasure a modality of integration. The students should be made aware of the fact that they are expected to be creative not only to assimilate given information. Involving them actively in an exchange of ideas brings very good effects. That leads to the idea that research and creativity are vital in the process of language teaching-learning.

To prove this idea I required my students to participate in an experiment. I asked them to deal with two different tasks: writing a business plan (task used by all my other colleagues) and writing an essay describing the marketing and advertising strategy of a certain firm. The students responded in an enthusiastic way and they immediately started their work. I gave them guiding lines and provided them with the basic vocabulary, but the major part was their own research. Each of them chose the most interesting field for him/her. That is why they felt free and enthusiastic. Doing what you like is the best recipe for success.

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

The results were amazing. Using actively the information from the basic courses and the language knowledge they all did a good job. They learned how things work in reality, they also read a lot of books (most of them in English), spoke to specialists, found out what team work means, understood the concept of interdisciplinarity, etc. They all considered that the gains were huge and I myself had the feeling that I had learned something new.

As a n example I feel necessary to add the confession of one of my students. It is an illustration of their feelings and a mirror of their perception of what took place.

Although it might seem easy to write an essay based on a certain theme I can assure you that this requires time and, most of all, information.

I started my research in this field because marketing is my favourite subject and I am interested in everything that has to do with it.

On the other hand, the idea of doing research by myself, trying to meet someone who is really running a business has fascinated me from the very beginning. I'm not saying that I was considering this an easy thing to do but I think that trusting yourself works very well (and in this case it did). This is how it all started.

I knew that I wanted to write an essay about the marketing mix in 'the world of Mc. Donalds' and focus on promotion, but just like any other beginner I could not anticipate all the situations I was just about to cope with. I found out that marketing is a field in which nobody is going to reveal strategies to you. The professional secrets are 'sacred'.

My first visit to the downtown Mc. Donalds as a 'researcher' took place one afternoon, after I found out who was running the restaurant and when I could find him. Mr. Matea, the director of the Mc. Donald's in Cluj, was interested in helping me, but I found out I could not do my work the way I had planned it. This situation was caused by the fact that the firm has only one marketing department in Bucharest, and for all the promotional campaigns each restaurant in the country gets ready made monthly plans from this centre.

That was the only moment of disappointment as all that I had was a list of phone numbers from the marketing department in Bucharest and not very much information. That kind of research required time, money and face to face meetings which I could not afford. What was I supposed to do further? On the way home I decided to change my plans and structure my work in another way, which I actually did.

I could figure out how things were going in the Mc. Donalds strategy in marketing by reading books and newspapers or magazines from here or abroad. As far as promotion is concerned, I gathered my information through observation by: listening to advertising spots on the radio, looking at posters or television programmes, etc.

I began to work using an agenda with my program clearly defined and I studied many books. Working and observing for almost a semester I finished my work and I feel richer because of all the advantages that I had during the research period: discovering new and exciting things about business in the real world, meeting and sharing ideas with young people devoted to their work, developing my

ability to communicate. That is why I would like to thank Mr. Matea for the information provided and for the materials he offered me, and my teacher of English who made this possible and supported me all along.

This confession would not be relevant without the proof of my actual paper so that is why I feel that it would be necessary to include it here.

MARKETING - the key to success

As the title above shows, this work is going to present a sort of summary of what marketing is, with special emphasis on promotion, as a part of marketing. All along this paper, specific examples are to be given in order to illustrate some marketing problems. The entire analysis and the examples focus on the fast-food industry and I am referring here to the well-known McDonald's.

At the very beginning I would like to create a context for the future discussion about marketing by presenting the McDonald's and its activity.

The history of McDonald's is the story of a company that has succeeded by promoting the idea that consumers want a restaurant offering quality food, quick service, cleanliness and good value, known within the company as Q, S, C, V. It is an ideal from which the company has not deviated since opening its first restaurant in 1955.

At the very beginning, McDonald's focused on the new restaurants' growth and on maximizing sales and profits. These remained the actual targets too and as an example we can think of their plans for profits in the 1990s by increasing the customer base and decreasing its operating costs.

McDonald's has become a global force in the world of fast-food, for it has now been among the firms that find new markets for their present products (including international expansion) for a long time.

Since opening its first international restaurant in Richmond, Canada, in 1967, McDonald's has made its presence known in 103 countries. There are over 11, 000 restaurants outside of the United States, which serve over 4 million customers per day in countries such as Japan and Italy. In fact, of the top ten McDonald's restaurants with the highest sales, nine are located outside the United States.

The situation in the United States may determine us to say that the potential to serve more and more customers is virtually unlimited. Only here McDonald's has more than 8, 800 restaurants serving a total population of 250 million, approximately one restaurant for 28, 000 people.

This information could just be enough for someone to imagine the huge area of activity and also the diversity of problems that McDonald's has to deal with.

Most of the restaurants in the world work in a franchising system. This franchising system requires a contract between a firm that already has a business (franchisor) and another firm that is interested in running a similar activity (franchisee). The one who owns the business offers all the necessary information for a good start and also the assistance during the whole period of the contract. Therefore, the beneficiary must pay first a fixed initial tax, a periodical one and also the tax for publicity, all representing percentages from the turnover.

Strict criteria have to be accomplished by those who want to enter the McDonald's franchising system. The applicant must have a good experience in business and be willing to dedicate all of his/her time to running the restaurant for the whole period of the contract, which is 20 years.

Starting with the financial conditions there are two types of contracts. One of them offers the applicant the possibility of taking part in the initial investment with 75, 000 dollars. From now on the new franchisee will pay a monthly tax that represents 28% from sales before taxes. The second variant of the contract specifies that the partner should pay almost 300, 000 dollars when the business starts. Monthly taxes in this case are up to 23% from gross sales.

Those who manage to get into business, from the financial point of view, must also follow one year of training programs after which they get a "ready-to-open " new McDonald's restaurant.

Returning to the monthly taxes that a franchisee has to pay, they are a sort of remuneration for the headquarters which offered the "know-how" and the right to use the name of the franchisor (which is a real advantage in selling the products). The mere name of McDonald's is, to many people, the name of quality. Many creators of service-oriented firms just like McDonald's spend a lot of money on promoting their brands in the same way other producers do. The brands are promoted globally, in large regions, so they become very well-known.

Another important fact is that many franchise holders now account for over 700 billion dollars in sales and will increase by the year 2, 000. One important reason for this growth is that franchising is especially popular with service firms, one of the fastest growing sectors of the economy.

As a huge international company with almost 20, 000 restaurants all over the world, McDonald's can afford to take a longer time until establishing a profitable business in a certain country. This is the case of Romania where McDonald's has targets that are to be reached in several years. The fact that the branch here had no profits from the beginning was not a big problem for a long term investor like McDonald's.

Restaurants in Romania are not organised in a franchising system but depend on the branch in Viena. Mr. Paul Booth - the general director of McDonald's Viena - hopes that at the end of 1998 at least one out of the 3 restaurants chosen to enter the system will have the opportunity to become a franchisee. Headquarters in Viena are responsible for the Central and Eastern Europe restaurants.

As Mr. Booth says, in Bucharest, it all started in 1994 when Viena decided that the capital of Romania could be the next place to open a new McDonald's centre. Specialists were sent to observe the new potential market from different points of view, such as the economical situation and the living standards.

Once the decision was made, it took about 9 months for the right place and the right people to be found so every detail of the business to be very well set. In the summer of 1995 the first McDonald's restaurant was opened in Piata Unirii in Bucharest and by 1997 there were more than 16 restaurants all over the country. Now there are 24 such restaurants and it is estimated that in the year 2, 000 the direct investment of McDonald's in Romania will be of 150 million dollars.

But, considering the economical situation and the transition period that Romania is going through, McDonald's decided that some time is needed to develop the necessary skills of the managers, so, as I already mentioned, the restaurants still depend on one of the largest branches in Europe. That means that Romanian managers are mere employees and did not participate in the initial investment. Therefore, the whole system works in a centralized way.

As far as marketing is concerned, the department in Bucharest handles all the problems of the 24 restaurants in the country.

Anyway, one specific section of this work is dedicated to the way McDonald's deals with marketing matters and especially with the promotional part. After this short presentation of the company and its activity we will now concentrate on the main subject of this work: marketing.

What is marketing anyway ?

Most people define marketing as a "selling" or "advertising" process, but marketing includes more than that. There are many other problems that marketing has to deal with.

Thinking only of some of the products that McDonald's offers it is obvious that there were many things that the firm did before and after deciding to produce them.

As an example, below are listed just a few of them:

- **Analyse** the real needs of the people that are a part of the target market: what they want, what they expect to find in a fast-food restaurant and finally what could satisfy them most ?
- **Predict** the evolution of one new product or the success one certain part of the offer will have on the market - everything based, of course, on special research.
- **Estimate** how many people will buy a certain product.
- **Determine** the specific areas in the world that offer a good opportunity for a McDonald's restaurant to develop.
- **Estimate** the price that consumers are willing to pay and direct the products to the markets that are able to handle prices.
- **Decide** the kind of promotion used to attract potential customers and inform them.
- And last but not least: **Estimate** the strengths of the competitors (Pizza Hut ; Burger King); what kind of products they offer, what pricing policy they have and so on.

All these activities are meant to ensure the producer that the right goods and services are produced and find their way to customers.

In order to reach all that information a producer must first establish exactly:

- **The target market:** a fairly homogenous group of customers whom a company wishes to appeal to.
- **The marketing mix:** the controllable variables the company puts together to satisfy this target group.

These are the basic 2 parts in the marketing strategy.

A marketing strategy specifies the target-market and a related marketing mix. It is a "big picture" of what a firm will do in some markets. Therefore, to reach the target, one must concentrate on the 4 P's, the major elements of the marketing mix: **Product, Price, Place and Promotion.**

Although, further on, we are going to focus especially on promotion, it is not less important to show that product, price and place are parts of an entire system that can work in its best way only if all the parts are in best condition.

In a purely market-directed economy, consumers make society's production decisions when they make their choices in the market place. They decide what is to be produced and by whom, through their money-votes. Most people have unsatisfied needs and alert marketers, who can see these needs, find opportunities all around them.

From this point of view there are 4 steps that usually occur in many activities:

- Market penetration
- Market development
- Product development
- Diversification

Market penetration means trying to increase sales - through a more aggressive marketing mix.

The firm may try to increase the customers' rate of use or attract competitors' customers or current non-users. Therefore, new promotion appeals alone, may not be effective. The type of aggressive publicity is most used in those situations. In McDonald's case, specific junctures such as: a very well-known film premiere, Valentine's Day, 1st of June (children day), a great music festival or other important events, can facilitate this type of publicity.

Radio is one of the most effective means to communicate with the potential customers.

Usually, spots of this kind are directed to specific radio stations (as those for young people for example) and they are programmed at certain hours during certain radio shows, so the message can reach the right public. As a part of advertising, radio spots are used to announce contests, tombolas, new products launching, special offers in limited number or even sponsorship for different activities.

Also, short-term price-cuts help attract new clients who might become regular customers if the quality satisfies them.

Special occasions also, might bring gifts for "steady" customers. For example, the first 10 customers can get a souvenir or the winners of a contest might have the surprise of eating a free "Happy Meal".

Kids are a specific part of McDonald's target market and for them the firm usually uses huge posters that represent lovely cartoon characters, often associated with the offer. These kinds of posters are painted in contrasting and sometimes even aggressive colours so they capture the children's attention.

Sponsorship is also a way of becoming known to a larger or smaller group of people.

In Romania McDonald's is the sponsor of some youth activities as jobshops, different training seminars or participates as organiser or sponsor at big concerts and music festivals.

All of these ways of making yourself known can come together in a case of a big advertising campaign over a special period of time or only a few of them in usual campaigns during the year.

Obviously, to do effective analysis and planning, marketers need to really understand why some people are buying now and what will motivate them to change brands, buy more, begin or resume buying.

The second step: **market development**, means trying to increase sales by selling present products in new markets. Firms may try advertising in different media to reach new target customers or they may add channels of distribution or new stores in new areas.

To reach new customers, McDonald's opens outlets in airports, office buildings, zoos, casinos, hospitals and military bases. Also its rapid expansion onto international markets gets more and more clients all over the world.

Product development means offering new or improved products for present markets.

By knowing the present market's needs a firm may see ways to better satisfy customers. What could anyone want more in the fast-food industry, might someone ask?

There are many things that can be used to raise attention only by reading medical reports about unhealthy food, about fat, preservatives, dye stuff and so on. So, McDonald's put the problem this way: let's offer everyone the possibility of enjoying the kind of food they like, whether they are young or old, whether they are afraid of fat products or they are diabetic.

In April 1991 the McLean Deluxe, a new lowfat ground beef sandwich entered the market as a part of a long-term growth strategy of maximizing sales and profits at existing restaurants.

The new product offered the customers what they needed: a 70% less fat and 45% fewer calories sandwich. Many advertising and promotion campaigns focused on the new McLean. Menus also include a variety of fresh salads, reduced-calorie condiments and salad dressings, 99% fat-free milk and also frozen yogurt.

Now, more than ever, people want foods that are nutritious and healthy as well as tasty and convenient so McDonald's has to fit to the new requirements and keep their eyes open to the changes.

Diversification is a special step that appears only in several cases and it means moving into totally different lines of business. This involves both new products and new markets.

Finally, we reach the kinds of advertising that are needed and which are determined by the objectives of the firm.

There are two basic types of advertising: **product and institutional advertising**. Product advertising, as the name says, tries to sell a product and it may be aimed at final users or channel members.

This kind of advertising contains 3 other categories: pioneering, competitive and reminder advertising also known as: "know us, like us, remember us".

- **Pioneering advertising** tries to develop the primary demand for a product category rather than a demand for a specific brand.

Pioneering advertising is usually done in the early stages of the product life cycle. It informs potential customers about the new product and helps turning them into adopters.

- **Competitive advertising** tries to develop the selective demand for a specific brand.

Products like Big Mac, Mac Chicken and others are promoted with their names and represent, each of them, a specific part of the entire offer of the firm.

This kind of advertising allows customers to distinguish and individualise the products of McDonald's from the products of the competition.

- **Reminder advertising** tries to keep the products' name before the public. It might be useful in the market maturity or sales decline stages.

Here the so called "soft-sell" is used when the advertiser only uses the name as a reminder. In radio shows, sometimes McDonald's reminds the customers of the main products it offers and also the facilities of the restaurant.

The other type of advertising, the institutional one, tries to promote an organisation's image, reputation or ideas. Its basic objective is to develop goodwill or improve an organisation's relations with various groups - not only customers but also current and prospective channel members, suppliers, employees and the general public.

What does the McDonald's do for a real impact in the society?

McDonald's feels that customer education is a key to good nutrition. Therefore it offers the booklet: "McDonald's Food: The Facts. " providing the complete list of the nutritional value and ingredients of their food. Additional information is available in the "Diabetic Food Exchange List" to help consumers follow a diabetic diet. The company has also worked with educators in developing teachers' guides and other learning tools for school-use. Many educational programs that developed themes like nutrition and fitness, "Exploration and Discovery"=a science curriculum are reaching millions of schoolchildren.

All these actions, and others like recycling programs and training for people aged 55, or over who will be introduced to the McDonald's working environment, help the company have a real impact in the society and develop a positive image among customers.

Another type of advertising that is usually used by franchisors is the **Cooperative advertising**. This involves middle-men and producers sharing in the costs of ads. One big well-planned advertising effort is often better than many different - perhaps inconsistent local efforts.

Many franchise operators like the idea of communicating with one voice, using common advertising programs. If the local managers develop their own local ads they might sometimes not fit with the company's overall marketing strategy.

That's why in Romania there is a marketing department only in Bucharest. This department delivers all press-releases and radio spots for the 24 units in the country and it conceives the advertising programs through the whole year.

The work of my student seems to me relevant for a teacher of English. The quantity and the quality of the research work as well as the accuracy of the language are the best way to prove that the students' attitude towards such a project was more than enthusiastic. It was a lesson for both teacher and students.

REFERENCES

1. Jefkins, Frank (1996), *Advertising*, Pitman Publishing, London.
2. Leader, W. , G. , Kyritsis, N. (1995), *Fundamentals of Marketing*, Stanley Thornes Ltd. , Cheltenham.
3. Rossner, R. , Bolitho, R. (1990), *Currents of Change in English Language Teaching*, Oxford University Press, Oxford.