



Mihaela Belu	<i>Localizarea firmelor de distribuție</i>	3
Cătălina Bolma	<i>Rolul organizațiilor internaționale în asigurarea securității ecologice</i>	17
Viorica Chirilă	<i>Analiza statistică a rentabilității portofoliilor indicilor BET, CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50</i>	33
Marius Florescu-Ciobotaru	<i>Analiză comparativă a reformei proprietății în țările Europei Centrale și de Est (Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovacia, Ungaria)</i>	45
Laura Gabriela Constantin	<i>Inovația financiară prin securitizare: Implicații pentru România</i>	61
Cristian Păun	<i>Modelul Morningstar de evaluare a performanței portofoliilor financiare. Testarea modelului pe SIF-uri</i>	71
Dan Popescu Iulia Chivu	<i>Strategia de comunicare organizațională</i>	79
Alina Irina Popescu	<i>Evoluția cadrului juridic european în domeniul transporturilor aeriene</i>	91
Raluca Prelipceanu	<i>Ordinea economică globală și rolul culturii în structura raporturilor de putere</i>	101
Constantin Toma	<i>Piața asigurărilor în contextual aderării României la Uniunea Europeană</i>	117

Localizarea firmelor de distribuție

Conf. univ. dr. Mihaela Belu
A.S.E.-R.E.I., București

The location decision is important because opening a business costs a lot of money; the retailer is committed to the location for a long period of time; competition is getting tougher and a good location is one way to beat the competition. Location is a key factor in the retailing mix. Retailers should consider such a decision as carefully as pricing, promotion, and other elements of the marketing mix.

Key words: *gravity models, trading area, traffic count, site evaluation*

Selecționarea unui amplasament reprezintă o decizie importantă pe care trebuie să o ia orice detailist¹. Decizia de localizare a unui punct de vânzare presupune definirea vadului comercial și previzionarea cererii pentru viitorul magazin.

Principiile utilizate în evaluarea amplasării sunt:

principiul interceptării: un loc comercial trebuie să aibă capacitatea de a intercepta sau a atrage consumatorii;

principiul atracției cumulative: un grup de magazine asemănătoare are o putere de atracție cumulată superioară sumei atracțiilor individuale ale punctelor de vânzare, localizate izolat;

principiul compatibilității: magazinele oferă mărfuri, de regulă, complementare, fapt ce duce la creșterea atractivității magazinului;

principiul accesibilității: consumatorii trebuie să aibă un acces facil la locul de amplasare a magazinului.

Previzionarea cererii. Metodele de previziune a cererii permit o estimare a vânzărilor și a profitului pentru un nou punct de vânzare. Metodele utilizate în acest scop sunt: raportul vânzări / suprafață de vânzare; zona de vecinătate; metoda analogică; modelul Maillet; tehnicile de regresie.

Decizia de localizare

În vederea localizării unui nou punct de vânzare, firma de distribuție trebuie să aleagă zona și amplasamentul acestuia. Decizia de localizare implică parcurgerea mai multor etape: analiza strategiei firmei, selecționarea piețelor, alegerea amplasamentului pentru viitorul punct de vânzare, evaluarea cifrei de afaceri potențială, dezvoltarea rețelei de comercializare.

Alegerea zonei de implantare presupune următoarele activități:

- alegerea pieței geografice;

¹ Stanley, Thomas; Sewall, Murphy, *Image Inputs to a Probabilistic Model: Predicting Retail Potential, Journal of Marketing, vol. 40, juill. 1976, pp. 48-53*

- studiului mediului;
- clasificarea zonelor de piață.

Alegerea localizării geografice reprezintă o decizie importantă pentru viitorul noului punct de vânzare. Factorii care trebuie studiați în această etapă sunt:

caracteristicile socio-demografice ale zonei de piață;

indicele de saturație al piețelor cu amănuntul, calculat după formula:

$$ISCD_i = \frac{POP_i \times DCD_i}{SVCD_i}$$

unde:

ISCD_i : indicele de saturație al comerțului cu amănuntul pentru grupul *i*;

POP_i : populația grupului *i*;

DCD_i: cheltuielile pe locuitor corespunzătoare comerțului cu amănuntul în grupul *i*;

SVCD_i: suprafața de vânzare corespunzătoare comerțului cu amănuntul în celula *i*;

Indicele de saturație a pieței servește la estimarea atracției unei piețe pentru un nou punct de vânzare.

- potențialul de expansiune al piețelor;
- clasificarea atracției pentru piețele existente.

Studiul mediului presupune analiza mediului fizic, juridic, economic și concurențial.

Studiul mediului fizic se bazează pe analiza următoarelor elemente: caracteristicile geografice ale zonei de piață studiată, mijloacele de comunicare, structura actuala a utilizării solului (zone rezidențiale, zone rurale, zone comerciale).

Mediul juridic este dat de cadrul juridic privind urbanismul în zona de piață studiată și legislația privind deschiderea de noi magazine.

Studiul mediului economic presupune o analiză a evoluției populației și a caracteristicilor sale socio-demografice; totodată, se au în vedere rețeaua industrială locală și dinamismul comercial propriu zonei de piață.

Mediul concurențial- concurența poate fi exprimată ca: număr de puncte de vânzare, număr de magazine la 100 de locuitori, suprafață de vânzare/locuitor.

Zona de atracție, exercitată de un punct de vânzare, este influențată de factori precum mărimea magazinului, situația celorlalte magazine aflate în zonă, veniturile consumatorilor și densitatea populației.

Principiul care stă la baza localizării unui punct de vânzare este următorul: “consumatorul va căuta întotdeauna să cumpere produsele dorite, parcurgând distanța cea mai scurtă”. Plecând de la această ipoteză, putem afirma că un magazin va avea clienți, acei consumatori care locuiesc în spațiul său geografic apropiat. În acest caz, cea mai bună localizare comercială se găsește în centrul geometric al zonei considerate (spațiu ideal,

consumatori identici, care circulă în aceleași condiții și locuiesc într-un spațiu geografic apropiat).

Abordările teoretice ale atracției comerciale sunt: teoria privind localizarea activităților economice; teoria punctelor centrale; comportamentul spațial al consumatorului și alegerea unui punct de vânzare.

Teoria privind localizarea activităților economice a fost abordată, de-a lungul timpului, de mai mulți autori: Thomas More - a scris, pentru prima dată, în secolul al VII-lea, despre necesitatea împărțirii unei localități în cartiere, fiecare cartier având un centru (o "piață"); Turgot (secolul al XVIII-lea) a stabilit fundamentele teoriei localizării comerciale, bazată pe trei principii (principiul centralității, principiul pragului demografic pentru implantarea unui punct de vânzare și principiul grupării cumpărăturilor); Von Thunen, la începutul secolului al XIX-lea, a explicat că "localizarea optimă pentru activitățile agricole este reprezentată de acele puncte în care renta funciară este maximă"; Weber A. a elaborat, în primii ani ai secolului XX, o teorie a localizării industriale; Hotelling H., în anul 1930, a dezvoltat o lege pentru localizarea optimă a duopolurilor.

Teoria punctelor centrale. Bazele acestei teorii au fost puse de către un geograf, Walter Christaller (1935), și un economist, August Losch (1954).

Principiul de bază al acestei teorii este acela că: "consumatorul va căuta, întotdeauna, să cumpere un bun sau un serviciu parcurgând distanța cea mai scurtă posibilă de domiciliul său."

Comportamentul spațial al consumatorului și alegerea unui punct de vânzare au constituit baza dezvoltării mai multor modele utilizate pentru înțelegerea comportamentului consumatorului, cum ar fi: hărțile cognitive, modelul Fressin, modele de alegere a unui magazin.

Hărțile cognitive, reprezentări interne ale individului legate de mediul său, permit studiul factorului "distanță", a cărui percepție este, adesea, foarte diferită de la un individ la altul.

Modelul Fressin ia în calcul două variabile: pe de o parte, distanța și timpul de acces la un punct de vânzare, iar pe de altă parte, o variabilă de natură psihologică, legată de conceptul de imagine a magazinului.

Acest model permite atât o analiză psihologică, cât și o analiză economică, utilizând ca elemente funcția de utilitate a consumatorului, constrângerea bugetară (costul total al cumpărăturilor și costul deplasării) și constrângerea legată de timpul alocat parcurgerii distanței până la magazin.

Modelele ce stau la baza alegerii unui magazin permit înțelegerea procesului de selectare (alegere) a unui punct de vânzare.

Craig, Gosh și McLafferty (1984) au identificat trei grupe de modele ce stau la baza alegerii unui magazin, și anume: modele ce se bazează pe distanța parcursă de consumator pentru a ajunge la un anumit magazin; modele ce iau în considerare utilitatea unui magazin; modele care evaluează utilitatea unui magazin prin anchete efectuate asupra consumatorilor.

Modele bazate pe distanța parcursă sunt cele mai simple; iau în considerare ipoteza teoreticienilor clasici ai localizării - Christaller și Losch – “consumatorul va frecventa punctul de vânzare cel mai apropiat de locuința sa”;

Reilly (1931) a propus un model bazat pe două ipoteze: prima ipoteză, două puncte de vânzare au aceeași accesibilitate pentru consumatori, iar a doua, cele două puncte de vânzare au aceeași eficiență;

În legea lui Reilly se afirmă că:

“Două orașe atrag, locuitorii situații între ele, pentru a-și face cumpărături, direct proporțional cu numărul de locuitori ai celor două orașe și invers proporțional cu pătratul distanței parcurse până în orașul ales”.

Matematic, acest principiu se scrie:

$$\frac{V_a}{V_b} = \left(\frac{P_a}{P_b} \right) \times \left(\frac{D_a}{D_b} \right)^2$$

unde :

V_a și V_b: vânzările cu amănuntul pe care centrul A (sau B) le atrage de la localitatea X;

P_a și P_b: populația orașului A și B;

D_a et D_b: distanțele de la localitatea X la centrul A, respectiv centrul B

Legea lui Reilly a fost modificată de Converse (1949), care a calculat punctul de separare (breaking point) între două zone care deservește două centre urbane.

Converse a reținut două elemente specifice legii lui Reilly, distanța și populația

$$D_a = \frac{D_{ab}}{1 - \frac{P_a}{P_b}}$$

unde:

D_{ab} : distanța între A și B

P_a et P_b : populația din A, respectiv B;

D_a : distanța calculată pornind din A .

Au fost aduse critici modelelor bazate pe “distanță”: unii cercetători¹ au propus folosirea distanțelor relative în locul distanțelor absolute, iar alți autori² contestă ipoteza “celui mai apropiat centru comercial”.

Modelele gravitaționale definesc funcții de utilitate pentru consumatori, funcții ce includ, pe de o parte, factori legați de localizare, iar pe de altă parte factori de preferință.

¹ Devletoglou, N.E., *A Dissenting View of Dupoly and Spatial Competition*, *Economica*, 32, 1965, pp. 140-160

² Hubbard, R., *A Review of Selected Factors Conditioning Consumer Travel Behavior*, *Journal of Consumer Research*, 5, 1978, pp. 7-21

David Huff (1964,1966) a formulat primul model gravitațional, pe baze probabilistice, bazat pe axioma de alegere a lui Luce (1959). El pleacă de la ideea că utilitatea unui magazin depinde de mărimea sa și de distanța parcursă până la acel magazin.

“Probabilitatea de a merge la un magazin este egală cu valoarea utilității magazinului raportată la suma totală a utilităților altor magazine, considerate ca posibile viitoare magazine pentru consumator”.

$$P_{ij} = \frac{U_{ij}}{\sum_{i=1}^n U_{ik}}$$

unde :

P_{ij} : probabilitatea ca un consumator i să frecventeze magazinul j ;

n : numărul total al magazinelor din zonă

U_{ik} : utilitatea magazinului i pentru consumatorul j

Huff a definit utilitatea unui magazin în funcție de distanță și de atracția magazinului, după formula:

$$U_{ij} = S_j^\alpha \times D_{ij}^{-\beta}$$

unde :

S_j : atracția magazinului j

D_{ij} : distanța de la magazinul j la consumatorul i ;

α, β : parametrii ce măsoară sensibilitatea consumatorului la atracția magazinului și la distanța parcursă.

Modelul lui Huff este:

$$P_{ij} = \frac{S_j^\alpha \times D_{ij}^{-\beta}}{\sum S_{ij}^\alpha \times D_{ij}^{-\beta}}$$

Modelul MCI (Multiplicative Competitive Interaction) a fost propus de către Nakanishi și Cooper (1974), care au încercat să aprofundeze conceptul de atracție a unui magazin, introducând pe lângă suprafața de vânzare și alte variabile, cum ar fi: nivelul prețurilor, publicitatea, numărul de angajați, numărul de case de marcat, imaginea magazinului, posibilitatea de a folosi cardul în efectuarea plății.

Formula generală a modelului este:

$$P_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^q x_{kij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^q x_{kij}}$$

unde:

P_{ij} : probabilitatea ca un consumator care locuiește în i să aleagă magazinul j ;

x_{kij} : a k variabilă, ce descrie pe j în situația i ;

k : parametrul de sensibilitate relativ la x_{kij}
 m : numărul total al magazinelor;
 q : numărul variabilelor;
 ij : eroarea

Alți cercetători¹ au sugerat folosirea modelului logit în locul modelului MCI; formula modelului logit este:

$$p(x) = \frac{e^{U_x}}{\sum_j e^{U_j}}$$

unde:

$p(x)$: probabilitatea ca un consumator să aleagă magazinul x ;

U_j : utilitatea magazinului $j = f(I_k, S_{ikj})$

S_{ikj} : satisfacția oferită de atributul k , pentru magazinul j și consumatorul i ;

Modelul EBA (Elimination by Aspects) - dezvoltat de Tversky (1972) și Young (1982) - are un caracter "noncompensatoriu", spre deosebire de modelele gravitare care presupun că funcția de utilitate a consumatorilor are un caracter "compensatoriu".

Formula modelului EBA este următoarea:

$$p\left(x \sum_i T\right) = \sum_{i=1}^G I(G) \sum p\left(x \sum G\right) \sum_{i=1}^R I(R)$$

unde:

$p(T)$: probabilitatea de a alege magazinul X ;

$I(G)$: importanța unui grup de atribute G

G : subansamblul de atribute care sunt suficiente pentru cel puțin x

R : ansamblul atributelor care nu sunt acceptabile pentru cel puțin o

situație

Modelele de utilitate se bazează pe o evaluare directă a comportamentului consumatorului. Aceste modele înlătură problema dependenței contextului și estimează direct funcțiile de utilitate, plecând de la date obținute în urma unor simulări. Modelele de utilitate pot fi utilizate pentru a estima cota de piață a unui nou magazin, pentru care datele trecute de alegere a magazinului nu sunt disponibile. Ele se bazează pe analiza conjunctă și presupun o anchetă de teren costisitoare.

O altă clasificare a modelelor de localizare, utilizate pentru alegerea amplasamentului unui punct de vânzare, propune gruparea acestora în :

- metoda listei de control;
- metoda analogică;
- modele de regresie;

¹ Arnold, Roth și Tigert (1980); Meyer și Lerman (1981)

- modelul MULTILOK
- modele de localizare-alocare.

Metoda listei de control (engl. checklist method), procedură propusă de Applebaum (1966), reprezintă prima încercare de evaluare a unui loc, pentru implantarea unui punct de vânzare, față de alte amplasamente posibile.

Lista de control- propusă de Orsoni și Fady (1987) - cuprinde informații cu privire la structura socio-economică a zonei, o analiză a concurenței, obiceiurile de consum și cheltuielile aferente consumului, dar și alți factori, cum ar fi traficul auto, facilitățile de acces, parcare etc.

Avantajul acestei metode constă în ușurința aplicării ei, permițând colectarea unor informații standard pentru diferite variante de localizări, iar pe baza acestora se poate face o comparație a site-urilor posibile, alegându-se varianta optimă. Importanța factorilor incluși în lista de control este diferită, în funcție de tipul de produse ce urmează a fi comercializate.

Metoda analogică presupune parcurgerea următoarelor etape:

- identificarea unui magazin similar cu cel pentru care se caută un amplasament;
- evaluarea atractivității magazinului similar (prin realizarea de anchete);
- folosirea atractivității magazinului similar pentru a estima zona de piață și vânzările pentru diferite amplasamente.

Inconvenientul acestei metode este acela că ignoră eventualele diferențe ce pot exista între localizarea unui magazin similar și localizarea noului magazin (concurența, structura socio-demografică a zonei etc.).

Modelele de regresie se bazează pe două ipoteze:

prima, performanța unui magazin este influențată de structura socio-demografică a vadului comercial, de nivelul concurenței și de caracteristicile magazinului

Acest lucru poate exprimat sub forma unei funcții liniare:

$$Y = f(I, M, P, C, D)$$

unde:

- Y= performanța magazinului;
- I= tipul de implantare;
- M= attributele magazinului;
- P= nivelul prețurilor;
- C= concurența;
- D= cererea.

A doua ipoteză, posibilitatea separării sistematice a acestor factori printr-o analiză. Modelul de regresie poate fi scris sub forma:

$$Y = b_0 + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + \dots + b_n \cdot x_n$$

unde:

Y: variabila dependentă de explicat (performanța punctului de vânzare)

xi: variabile explicative

bi: coeficienți de regresie.

Modelele de regresie sunt utilizate în alegerea amplasamentelor pentru magazine, bănci, hoteluri și lanțuri de magazine.

În practică, două metode de previziune, bazate pe modelele de regresie, sunt folosite:

plecând de la un număr mare de variabile explicative, prin regresie se rețin acele variabile care sunt legate semnificativ de variabila dependentă;

selecționarea unui număr relativ redus de variabile cu ajutorul cărora se explică performanța unui magazin și includerea acestora într-un model de regresie.

A doua metodă este preferabilă primei metode deoarece se evită inconvenientele pe care le-ar putea induce un număr mare de variabile incluse în modelul de regresie. A doua metodă a fost utilizată pentru analiza performanței unei agenții bancare în Carolina de Nord. Au fost reținute șapte variabile explicative :

trei variabile care măsoară caracteristicile vadului comercial:

puterea de cumpărare;

venitul mediu al gospodăriilor;

ponderea persoanelor ocupate.

două variabile ce măsoară atractivitatea amplasamentului:

- nivelul de ocupare al zonei;

suprafața de vânzare a magazinelor aflate în zona studiată.

două variabile ce măsoară nivelul concurenței:

numărul agențiilor bancare concurente existente în zonă;

suprapunerea vadului comercial cu o agenție bancară aparținând aceleași bănci.

Aplicarea metodei de regresie analogică în cazul unui lanț de magazine (38 de magazine, implantate în mai multe regiuni) în vederea previzionării evoluției vânzărilor pentru un nou magazin și a mai bune înțelegeri a variațiilor de performanță pentru magazinele existente.

Modelul de regresie este următorul:

$$PM = a - b_1 \cdot x_1 - b_2 \cdot x_2 - b_{10} \cdot x_{10} - b_{12} \cdot x_{12} + b_6 \cdot x_6$$

unde:

PM: cota de piață;

x1 : distanța dintre zonă și amplasamentul studiat;

x2: vânzările magazinelor concurente, pe o rază de un kilometru: 40.000 euro;

x10: procentul femeilor angajate: 47,9%;

x12: locul de rezidență (oraș= 1, periferie=0);

x6: suprafața de vânzare a noului magazin: 2.000 mp.

Calculul cotei de piață cu ajutorul coeficienților de regresie stabiliți pentru ansamblul magazinelor din regiune:

$$PM = a - b_1 \cdot (2) - b_2 \cdot (40000) - b_{10} \cdot (0,479) - b_{12} \cdot (0) + b_6 \cdot (2000)$$

$$PM = 7\%$$

Determinarea potențialului zonei cu ajutorul numărului mediu de consumatori (256,35) și al populației (765000).

$$\text{Potențialul zonei: } 256,35 \times 765000 \approx 200.000.000$$

Previzionarea vânzărilor: $200.000.000 \times 7\% = 14.000.000$ euro

Modelul MULTILOCI (A Multiple Store Location Decision Model) este folosit pentru implantarea lanțurilor de magazine, cu suprafață de vânzare mică (de exemplu, magazine de vecinătate, superete, agenții bancare, fast-food-uri).

Autorii modelului propun o funcție de maximizare a profitului:

$$\text{Max}Z = C_j \cdot E_i \cdot P_{ij} - F_{jl} \cdot X_{jl}$$

unde:

L: ansamblul planurilor concepute, plecând de la atributele magazinelor, respectând condițiile

$$X_{jl} \leq 1, j = 1, \dots, n$$

$$X_{jl} = r, r = \text{numărul de amplasamente propuse}$$

$$X_{jl} = \begin{cases} 1 & \text{dacă un magazin din planul } l \text{ trebuie să fie pe amplasamentul } j \\ 0 & \text{dacă nu} \end{cases}$$

E_i : cheltuieli totale ale grupului i pe piață;

F_{jl} : costuri fixe ale unui magazin din planul l , amplasamentul j ;

C_j : fracție care se înmulțește

$E_i \times P_{ij}$: profituri obținute înainte de deducerea cheltuielilor fixe

P_{ij} : probabilitate

$$P_{ij} = (A_{ijkl} \times X_{jl}) / (A_{ijkl} \times X_{jl}) + (A_{ijkl})$$

unde:

kl : prima valoare a atributului k

j : amplasamente posibile

$n+s$: localizări existente

Modelele de localizare-alocare răspund întrebării puse de Alfred Weber: “unde amplasăm un centru de producție astfel încât să minimizăm distanța ponderată între acest centru și sursele de materii prime?”.

Principiul care stă la baza acestor modele este următorul: “se vor determina toate amplasamentele posibile dintr-o zonă geografică dată simultan cu evaluarea cererii corespunzătoare fiecărui loc și se va selecționa acel amplasament (sau amplasamente) care optimizează performanța firmei”.

Obiectivele modelelor de localizare-alocare sunt :

- optimizarea numărului de puncte de vânzare, optimizarea amplasamentului acestora;
- alocarea (orientarea) consumatorilor către aceste puncte de vânzare.

¹ Achabal, D., Garr, W., Mahajan, V., *A Multiple Store Location Decision Model*, Journal of Retailing, vol. 58, 1998

Aplicarea acestor modele în domeniul distribuției a debutat după anii '80, prin contribuția a numeroși cercetători: Gosh A., Graig S., *A Location Allocation Model for Facility Planning in a Competitive Environment*; McLafferty S, Gosh A, *Optimal Location and Allocation with Multipurpose Shopping*; Goodchild , *ILCAS: A Location-Allocation Model for Retail Site Selection*; Durvasula, Sharma, Craig, *STORELOC: A Retail Store Location Model Based on Managerial Judgments*; Drezner, *Optimal Continuous Location of a Retail Facility, Facility Attractiveness, and Market Share: An Interactive Model*.

Goodchild¹ (1984) a propus un model ce sugerează două submodele alternative: un model sensibil la concurență, având ca obiectiv o maximizare a cotei de piață deținută de un magazin; un alt model care ignoră concurența, având ca obiectiv maximizarea cererii totale.

Durvasala, Sharma, Craig² au dezvoltat un model bazat pe raționamentele managerilor. Scopul modelului STORELOC este de a previziona cota de piață a noului magazin, determinând astfel amplasamentul cel mai bun.

Cota de piață potențială depinde de cotele de piață deținute de magazinele concurente și de rata de creștere a pieței.

Un alt model de localizare-alocare, propus de Tammy Drezner³, permite determinarea aceluși amplasament care maximizează cota de piață a unui nou magazin (sau lanț de magazine).

Simularea amplasării optime a unei rețele de magazine

Elementele utilizate în modelul propus de Drezner (1994) sunt următoarele:

n: numărul consumatorilor;

B_i : puterea de cumpărare a consumatorului i ;

k: numărul de magazine deja existente;

c: numărul de magazine ce aparțin unui lanț de magazine;

d_{ij} : distanța ce separă consumatorul i de magazinul j ;

d_i : distanța dintre consumatorul i și noul magazin;

S_j : mărimea magazinului j ;

S: mărimea noului magazin; e: exponentul distanței.

Formulele ce apar în model sunt următoarele:

$$M_j = \sum_{i=1}^n B_i \frac{S_j}{d_{ije}} \frac{1}{\sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}} \quad (1)$$

¹ Goodchild , *ILCAS: A Location-Allocation Model for Retail Site Selection*”, Journal of Retailing, vol. 60, Spring, 1984

²Durvasula, Sharma, Craig, ”STORELOC: A Retail Store Location Model Based on Managerial Judgments”, Journal of Retailing, vol. 68, Winter, 1992

³ Drezner Tammy, ”Optimal Continuous Location of a Retail Facility, Facility Attractiveness, and Market Share: An Interactive Model”, Journal of Retailing, vol. 70,1994.

unde: M_j este cota de piață obținută de magazinul j , înainte de implantarea noului magazin;

$$M = \sum_{i=1}^n B_i \frac{\frac{S}{d_i e}}{\frac{S}{d_i} + \sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}} \quad (2)$$

unde: M este cota de piață câștigată de noul magazin.

$$T = \sum_{i=1}^n B_i \frac{\frac{S}{d_i e} + \sum_{j=1}^c \frac{S_j}{d_{ije}}}{\frac{S}{d_i e} + \sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}} \quad (3)$$

unde: T este cota de piață totală deținută de lanțul de magazine
Dacă $c = 0$, ecuația (3) devine ecuația (2), iar $T=M$

Problema care se pune este găsirea celui mai bun amplasament, într-o zonă geografică dată, care va maximiza cota de piață totală T .

suma $\sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}$ poate fi scrisă astfel: $\sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_{ije}} = \sum_{j=1}^c \frac{S_j}{d_{ije}} + \sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}$

$$\Rightarrow \sum_{j=1}^c \frac{S_j}{d_{ije}} = \sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_{ije}} - \sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}$$

$$T = \sum_{i=1}^n B_i \left[1 - \frac{\sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}}{\frac{S}{d_i e} + \sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_{ije}}} \right] \quad (4)$$

Ecuația (3) poate fi scrisă astfel:

Dacă separăm pe "1" de ceilalți termeni ai ecuației (4), obținem :

$$T = \sum_{i=1}^n B_i - F$$

unde:

B_i : puterea de cumpărare totală a consumatorilor;

T : cota de piață totală deținută de lanțul de magazine;

F : cota de piață care nu este deținută de lanțul de magazine studiat.

F poate fi definit astfel:

$$F = \sum_{i=1}^n B_i \frac{\sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_i e}}{\frac{S}{d_i e} + \sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_i e}} \quad (5)$$

Maximizare T <=====> Minimizare F

Dacă se înmulțește ecuația (5) cu $d_i e/S$ se va obține:

$$F = \sum_{i=1}^n \frac{\frac{B_i \times d_i e}{S} \times \sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_i e}}{1 + d_i e \times \frac{\sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_i e}}{S}} \quad (6)$$

În ecuația (6), elementele sunt cunoscute, cu excepția d_i ; acestea pot fi grupate sub forma a doi parametri ai și bi :

$$a_i = \frac{B_i}{S} \times \sum_{j=c+1}^k \frac{S_j}{d_i e} \quad b_i = \frac{\sum_{j=1}^k \frac{S_j}{d_i e}}{S} \quad (7)$$

$$\text{Min} \left\{ F = \sum_{i=1}^n \frac{a_i \times d_i e}{1 + b_i \times d_i e} \right\}$$

$$\Rightarrow \quad (8)$$

Derivatele parțiale în raport cu x, y sunt:

$$\sum_{i=1}^n w_i(x, y)(x - x_i) = 0 \quad \text{și} \quad \sum_{i=1}^n w_i(x, y)(y - y_i) = 0 \quad (9)$$

unde:

$$w(x, y) = \frac{a_i \times d_i e - 2}{[1 + b_i \times d_i e(x, y)]^2} \quad i = 1, \dots, n \quad (10)$$

Egalând derivatele parțiale cu 0, obținem:

$$x = \frac{\sum_{i=1}^n w_i(x, y) \times x_i}{\sum_{i=1}^n w_i(x, y)} \quad y = \frac{\sum_{i=1}^n w_i(x, y) \times y_i}{\sum_{i=1}^n w_i(x, y)} \quad (11)$$

Algoritmul folosit pentru programul informatic este următorul:

Prima etapă: o pereche de coordonate (x_0, y_0) reprezintă cea mai bună localizare;
Etapa a 2-a.: se calculează pe baza ecuației (11) o nouă pereche de coordonate.

$$x(r+1) = \frac{\sum_{i=1}^n w_i(x(r), y(r)) \times x_i}{\sum_{i=1}^n w_i(x(r), y(r))} \quad , \quad y(r+1) = \frac{\sum_{i=1}^n w_i(x(r), y(r)) \times y_i}{\sum_{i=1}^n w_i(x(r), y(r))} \quad (12)$$

Etapa a 3-a: dacă distanța dintre punctul definit de coordonatele $(x(r+1), y(r+1))$ și punctul definit de coordonatele $(x(r), y(r))$ este mai mică decât μ (o eroare), vom accepta perechea de coordonate $(x(r+1), y(r+1))$ corespunzând unei localizări optime.

Etapa a 4-a. Dacă nu, r va fi mărit cu 1, iar punctul $(x(r+1), y(r+1))$ va deveni noul punct $(x(r), y(r))$ pentru etapa următoare.

Etapa a 5-a. Se revine la etapa a 2-a.

Amplasarea optimă în teritoriu a unei rețele de magazine constituie preocuparea majoră a oricărei firme de distribuție.

În ultimele două decenii, au fost dezvoltate o serie de modele matematice care stau la baza localizării optime a firmelor de distribuție (modele probabilistice, modele gravitaționale, modele de utilitate, modele de localizare-alocare).

Bibliografie:

Achabal, D., Garr, W., Mahajan, V., A Multiple Store Location Decision Model, Journal of Retailing, vol. 58, 1998

Anderson, E.; Weitz, B.A., Determinants of continuity in conventional industrial channel dyada, Marketing Science, 8 (toamna), 1989

Applebaum, William; Cohen, Sau, 'The Dynamics of Store Trading Areas and Market Equilibrium', Annals of Association of American Geographers, n°51/1, 1966

Barth, K, Global retailing-tempting trouble, The McKinsey Quarterly, n. 1. 1996

Bradley, F. Marketing internațional, Editura Teora, București, 2001

Cliquet, Gérard, Management stratégique des points de vente, Editions Dalloz-Sirey, Paris, 1992

Drezner, Tammy, Optimal Continuous Location of a Retail Facility, Facility Attractiveness, and Market Share: An Interactive Model, Journal of Retailing, vol. 70, 1994.

- Durvasula, Sharma, Craig, STORELOC: A Retail Store Location Model Based on Managerial Judgments”, *Journal of Retailing*, vol. 68, Winter, 1992
- Goodchild , ILCAS: A Location-Allocation Model for Retail Site Selection”, *Journal of Retailing*, vol. 60, Spring, 1984
- Gosh Avijit, McLafferty Sara L., *Location Strategies for Retail and Service Firms*, Lexington Books, 1987
- Huff, David, Defining and estimating a Trading area, *Journal of Marketing*, vol. 28/3, 1994
- Renaud de Maricont, *Marketing Européen; Stratégies et actions*, Publi-Union, Editions Paris, 1997
- Stern, L.W.; El-Ansary, A., *Marketing Channels*, Englewood Cliffs, NJ:Prentice Hall, 1988
- Williams, D, Retailer internationalization. An empirical enquiry, *European Journal of Marketing*, vol. 24, 1992

Rolul organizațiilor internaționale în asigurarea securității ecologice

Cătălina Bolma, doctorand
A.S.E.-R.E.I., București

There are no international organizations specially created to deal environmental security or with the relationship between security and environment. The activities within the international organizations are concentrated either on the larger field of environmental protection and development issues (UN, EU, ODCE) or on the security issues, which encompassed the soft security dimension in the last years (NATO, OSCE). Analyzing the international organizations with preoccupations in the field of environment and security, one can notice that there are several initiatives with the same object of activity, that there is little concentration on the link between security and environment, as well as a constant lack of sufficient financial resources to promote concrete projects. Moreover, there is limited coordination among UN structures, as well as among all international bodies dealing with environmental protection and security.

Although NATO and OSCE are under permanent criticisms regarding their internal incapacity to reform, the two organizations prove to have better adapted themselves to the new challenges to the international security than UN and EU. In the environmental security fields, these two organizations have already promoted concrete projects, in order to solve the problems of their member and partner states.

Keywords: *Environmental security, Environmental protection, International organisations*

1. Introducere

Spre deosebire de perioada bipolarității și înarmării nucleare a Războiului Rece, amenințările la adresa securității naționale și globale din prezent, la început de secol al XXI-lea, sunt, în cea mai mare parte, mult mai difuze, mai puțin previzibile și au un caracter multidimensional. Prin urmare, măsurile de asigurare a securității care se bazează numai pe mijloace militare, fără luarea în considerare a celorlalți factori care pot produce instabilitate, vor provoca, mai degrabă, intensificarea violenței și perpetuarea stării de insecuritate. Mijloacele pentru asigurarea securității trebuie căutate nu numai în domeniul strict militar, ci în sfera mai largă a dezvoltării economice, a stabilității sociale și politice și a asigurării unui mediu înconjurător sănătos.

Cooperarea regională/globală în domeniile mai sus contribuie la asigurarea securității individului, a comunității, a statului și a regiunii. Relația inegală Nord-Sud blochează cooperarea interguvernamentală la nivel global în multe domenii, printre care și cel al protecției mediului. Actualul sistem al organizațiilor internaționale este inadecvat pentru asigurarea unei protecții a mediului durabile: suficient de instituționalizat, însă fără cooperare intra- și inter agenții/ entități, în anumite aspecte încă blocat de rămășițele divergențelor istorice și încrâncenărilor politice.

Securitatea globală reală nu poate fi asigurată printr-o abordare strict națională. O abordare multilaterală sau chiar globală este necesară pentru a face față amenințărilor transfrontaliere.

2. Preocupările organizațiilor internaționale în domeniul mediu-securitate

Nu există, la nivel global sau regional, vreun organism creat în mod explicit pentru analizarea relației mediu-securitate sau pentru asigurarea securității ecologice. Preocupările existente în cadrul diverselor organizații internaționale se înscriu fie în domeniul larg la protecției mediului și dezvoltării (cum este cazul ONU, UE, OCDE), fie în preocupările legate de asigurarea securității, prin lărgirea treptată a conceptului și includerea dimensiunilor nemilitare provenite din amenințările neconvenționale la adresa securității individului, comunității, statului-națiune și întregii omeniri (NATO, OSCE).

Trebuie subliniat că această lucrare se concentrează pe organizațiile cu preocupări generale în domeniul mediu-securitate, în afara celor enunțate în acest material existând și o serie de organisme/agenții/birouri specializate pe probleme punctuale¹.

2.1. Sistemul Națiunilor Unite

Problemele legate de mediul înconjurător se regăsesc pe agenda de lucru a ONU, însă rămân subiecte discrete, disparate, care nu beneficiază de suficientă coordonare din partea agențiilor și structurilor sistemului. De asemenea, integrarea problemelor de mediu în politicile de dezvoltare și de securitate nu se realizează decât într-o mică măsură, deși preocupările pentru riscurile provenind din conflictele având ca sursă controlul resurselor naturale sau efectele degradării mediului s-au accentuat în ultimele trei decenii, cu precădere după încheierea Războiului Rece. Separarea tradițională a instituțiilor și politicilor de securitate de cele referitoare la dezvoltare și protecția mediului a împiedicat abordarea integrată a securității ecologice.

În cadrul Sistemului Națiunilor Unite există multe organisme și programe care se ocupă de protecția, conservarea mediului și de dezvoltarea durabilă. Cel mai important este Programul Națiunilor Unite pentru Mediu (United Nations Environment Programme / UNEP)², urmat de Comisia de Dezvoltare Durabilă (Commission on Sustainable Development / CSD)³ și Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD), care gestionează interacțiunea cu domeniul economic.

¹ Probleme de migrație ca factor de instabilitate și amenințare la adresa securității / refugiații de mediu - Înalta Comisie ONU pentru Refugiați (United Nations High Commissioner for Refugees / UNHCR) și Organizația Internațională pentru Migrație; domeniul schimbărilor climatice - *Convenția Națiunilor Unite privind Schimbările Climatice* (United Nations Framework Convention on Climate Change / UNFCCC), Intergovernmental Panel on Climate Change / IPCC; dezastruri naturale - United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs / UNCHA) și Centrul Euro-Atlantic de Răspuns la Dezastruri (Euro-Atlantic Disaster Response Coordination Center / EADRCC) etc.

² UNEP este un organism ONU cu caracter permanent, înființat în 1972, în urma Conferinței Națiunilor Unite de la Stockholm (*United Nations Conference on Human Development*), ca o recunoaștere a faptului că problemele de mediu au o importanță globală. UNEP se află în legătură cu Adunarea Generală prin Consiliul Economic și Social, având un consiliu de administrație din 58 de membri, aleși de Adunarea Generală. UNEP este constituit din: Consiliul de guvernare (Governing Council) pentru programele de mediu; Secretariatul; Fondul voluntar pentru mediu (Voluntary Environment Fund) la care contribuie guvernele; Consiliul de coordonare (Environment Coordination Board). Sediul UNEP este la Nairobi, însă există oficii de legătură la New York și Geneva, precum și birouri regionale la Bangkok, Beirut, Ciudad de Mexico și Nairobi.

³ CSD a fost creată în 1993 după Conferința de la Rio de Janeiro (*United Nations Conference on Environment and Development*) pentru a supraveghea implementarea Agendei 21. Este o comisie funcțională a Consiliului Economic și Social, formată din 53 de membri, având sediul Secretariatului permanent în New York. Inițial guvernele din țările dezvoltate din Nord s-au

ONU este însă și primul organism care a abordat relația dintre mediu și securitate¹, subliniind pericolul pe care armele, cu precădere cele nucleare, chimice și biologice, îl reprezintă la adresa mediului global, solicitând asigurarea protecției mediului în cazul conflictelor armate. Abordarea este caracteristică începuturilor definirii conceptului de securitate ecologică, când relația mediu-conflict era abordată în termenii protecției mediului și refacerii acestuia în urma conflictelor armate. Rezoluția AG ONU a mandatat UNEP să promoveze o dezvoltare durabilă, în armonie cu pacea și securitatea mondială.

Programul Națiunilor Unite pentru Mediu / UNEP

UNEP s-a preocupat, în activitatea sa de peste 30 de ani, dincolo de domeniul larg al protecției și conservării mediului înconjurător, și de legătura dintre degradarea mediului și securitate prin următoarele acțiuni/evenimente:

1977: Organismul a contribuit la negocierile care au dus la încheierea Convenției privind interzicerea utilizării militare sau în alte scopuri a tehnologiilor de modificare ecologică (Tratatul ENMOD);

UNEP a fost primul organism internațional care s-a preocupat de securitatea ecologică, prin lansarea programului PRIO/UNEP Programme on Military Activities and Human Environment, la începutul anilor '80. Activitatea UNEP a continuat cu întâlnirea experților asupra conceptului de securitate internațională, urmată de un simpozion internațional „Towards a comprehensive system of international security” la Moscova în 1988.

UNEP a elaborat evaluări de mediu post-conflict în Bosnia, Serbia-Muntele Negru, Irak, Afganistan, Liberia.

UNEP are parteneriate încheiate cu PNUD și OSCE în cadrul Inițiativei ENVSEC (Environment and Security, lansată în 2003);

Având în vedere că problemele de mediu pot influența prevenirea conflictelor și reconstrucția post-conflict, UNEP a înființat, în acest scop, 2 departamente pentru analizarea legăturii dintre mediu și securitate: Divizia de Alertă și Analiză Timpurie (Early Warning and Assessment) - realizează cercetare și susține cooperarea în cazul posibilelor crize ecologice² - și Unitatea de Evaluare Post-Conflict (Post-Conflict Assessment) – realizează studii de impact asupra mediului al conflictelor pentru integrarea restaurării de mediului înconjurător în reconstrucția zonelor de conflict³.

opus creării acestui organism, dar au cedat însă la presiunea ONG-urilor și guvernelor din Sud. Guvernele trebuie să îi raporteze anual despre progresul făcut în implementarea obiectivelor Agendei 21.

¹ În cadrul Adunării Generale ONU au fost introduse conceptele de securitate și mediu, prin Rezoluția nr.42/186 „Environmental Perspective to the Year 2000 and Beyond” (11 decembrie 1987) – paragrafele 82 și 86¹ -, pregătită prin Rezoluția 38/161 „Process of Preparation of the Environmental Perspective to the Year 2000 and Beyond” (19 decembrie 1983)

² Divizia de Alertă și Analiză Timpurie a dezvoltat Inițiativa Mediu și Prevenirea Conflictelor, al cărei prim atelier de lucru „Mediu, Conflict și Cooperare” a avut ca scop: dezvoltarea activităților deja existente în domeniul mediului, păcii și conflictului; dezvoltarea unui cadru de cooperare pentru rezolvarea tensiunilor existente pentru resurse și mediu; facilitarea constituirii de capacități și cooperarea instituțională pe probleme de mediu; încurajarea, dezvoltarea și implementarea politicilor care să susțină utilizarea echitabilă a resurselor și a mediului. Raportul este intitulat *Understanding Environment, Conflict, and Cooperation* și identifică lipsurile și oportunitățile în cercetarea și elaborarea politicilor din domeniul mediu, conflict și cooperare, fiind destinat și promovării colaborării în cadrul Sistemului ONU.

³ Steve Lonergan și Geoff Dalboko, *Linking Environment and Security. Conflict Prevention and Peace making in East and Horn of Africa*, The Heinrich Boell Foundation North America, 2004.

Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare / PNUD

În Raportul său din 1994, PNUD propune o tranziție în gândirea conceptului de securitate, de la securitatea nucleară a Războiului Rece la securitatea umană (human security). Argumentele din raport pornesc de la interpretarea pentru prea mult timp a conceptului de securitate într-un mod extrem de limitat: securitatea teritoriului unui stat în fața agresiunii externe, în fața unui dezastru nuclear și protejarea intereselor naționale prin intermediul politicii externe. De asemenea, raportul ia în considerație diferențele existente între țările dezvoltate și cele în dezvoltare. Pe când statele industrializate erau prinse în războiului ideologic Est-Vest, țările în dezvoltare erau expuse la pericolele care le amenințau suveranitatea națională, încă destul de fragilă. Pentru aceste state, securitatea înseamnă protecție în fața epidemiilor, foametei, șomajului, crimei, conflictelor sociale, represiunii politice și hazardelor naturale. Componentele securității umane (securitatea economică, securitatea alimentară, securitatea sănătății, securitatea ecologică, securitatea personală, securitatea comunității, securitatea politică) sunt interdependente.

Caracteristici ale securității umane²:

Spre deosebire de securitatea militară, securitatea umană este orientată spre oameni, fiind o preocupare universală, atât a populației statelor dezvoltate, cât și a celei din țările în dezvoltare.

Securitatea umană este mai ușor de atins prin prevenire, decât prin intervenție ulterioară.

Conceptul de securitate umană accentuează faptul că oamenii trebuie să dețină capacitatea de a se îngriji – să-și acopere minimum de necesități. Prin urmare, conceptul nu este unul defensiv, așa cum este securitatea militară. Este un concept integrator, care presupune solidaritate între oameni și nu poate fi realizat prin forță, cu sprijinul armatei.

Aceste caracteristici ale securității umane se răsfrâng, implicit, și asupra componentei securității ecologice. Raportul PNUD abordează securitatea ecologică în termenii amenințărilor provenind din partea mediului, care sunt o combinație a degradării ecosistemelor locale și a mediului înconjurător global.

Raportul analizează atât riscurile de mediu din interiorul unei țări, cât și amenințările globale. Astfel, studiul se concentrează pe accesul la resursele de apă și la resursele de pământ fertil și păduri, pe poluarea aerului, pe efectele dezastrelor naturale. Într-un subcapitol separat³, raportul tratează amenințările globale la securitatea umană, menționându-le în primul rând pe cele provenind din partea mediului înconjurător: degradarea solului, defrișările, emisiile de gaze cu efect de seră (aceste amenințări sunt tratate la nivelul de percepție al anului 1994). Raportul menționează că majoritatea efectelor degradării mediului se resimt local, dar unele au tendința de a migra, cum sunt poluarea aerului (emisiile de gaze cu efect de seră, emisiile de gaze care duc la subțierea stratului de ozon), diminuare biodiversității (pădurile tropicale, habitatele marine de coastă, recifurile de corali etc.).

Panelul personalităților eminente pentru amenințări, provocări și schimbare

¹ ***, *Human Development Report*, Chapter 2: New Dimensions of Human Security, UNDP, 1994.

² Idem 7, pag. 22.

³ Idem 7, pag.34.

Secretarul general al ONU, Kofi Annan, a subliniat în raportul său din septembrie 2003 legătura dintre mediu și conflict¹, iar la inițiativa acestuia a fost constituit Panelul personalităților eminente pentru amenințări, provocări și schimbare, având ca scop identificarea unor măsuri practice pentru asigurarea unui răspuns colectiv pentru rezolvarea problemelor globale de securitate, variind de la terorism și arme de distrugere în masă la amenințări de tip „soft”, cum ar fi sărăcia și răspândirea de epidemii.

Raportul, intitulat "O lume mai sigură: Responsabilitatea noastră comună" și prezentat la 1 decembrie 2004, analizează structura și diversitatea amenințărilor actuale la adresa securității internaționale, oferind și recomandări pentru modul în care Națiunile Unite pot aborda problemele de securitate, prin realizarea unor reforme politice și de structură. Raportul admite că problemele ecologice, cum ar fi schimbările climatice, raritatea resurselor naturale, defrișările și deșertificările contribuie la conflictele intra- și inter-statale, precum și la escaladarea tensiunilor și crizelor sociale.

Panelul a identificat lipsa de cooperare dintre organisme ONU care se ocupă de mediu, dezvoltare și securitate, aceasta putând reprezenta un factor cheie în asigurarea, într-o măsură redusă, a securității ecologice. Panelul a indicat că guvernele naționale împărtășesc aceleași impedimente pentru răspunderea la provocările cu caracter inter-disciplinar².

2.2. NATO

Spre deosebire de UNEP, care este un organism dedicat protecției mediului și care a abordat și relația cu domeniul de securitate, demersurile NATO (și de altfel și ale OSCE) au fost în sens invers: de la o preocupare de bază strict militară și de securitate, aria lor de activitate s-a lărgit, cuprinzând astfel și celelalte dimensiuni ale securității.

Discuțiile legate de conectarea problemelor de mediu de instituțiile militare tradiționale au fost controversate. Într-o abordare generală, statul este furnizor de securitate prin elaborarea și implementarea de legi, redistribuția de bogăție, asigurarea de bunuri publice, constituirea de servicii militare și de informații și prin aderarea la alianțe strategice. În acest context, întrebările care au apărut au fost legate fie de posibilitatea încorporării problemelor de mediu în instituțiile militare și de informații (în SUA și statele europene), fie de reconstrucția capacității statului pentru asigurarea securității ecologice (statele în dezvoltare)³.

Există două modalități prin care problemele de mediu au fost integrate în activitatea structurilor militare și de informații, instituțiile tradiționale de asigurare a securității: modul în care problemele de mediu pot amenința securitatea națională și pot deveni relevante pentru mandatul acestor instituții; și modul în care activitățile acestor instituții afectează mediul înconjurător.

¹ „Lastly, in addressing the root causes of armed conflict, the United Nations System will need to devote greater attention to the **potential threats posed by environmental problems**. [...] The implications of the scarcity of certain natural resources, of the mismanagement or depletion of natural resources and of the unequal access to natural resources as potential causes of conflict need to be more systematically addressed by the United Nations system. The United Nations system should consider ways to build additional capacity to analyze and address potential threats of conflict emanating from international natural resources disparities.”

² Steve Loneragan și Geoff Dalbey, *op. cit.*, pag. 3.

³ ***, *IUCN State-of-the-art-review on Environment, Security, and Development Cooperation*, for the Working Party on Development, Cooperation and Environment, OECD Development Assistance Committee, Chapter IV: The Role of Traditional Security Institutions, pag. 36.

NATO, prin Comitetul pentru Provocările Societății Moderne (Committee on the Challenges of Modern Societies / CCMS)¹, s-a lansat în domeniul securității ecologice cu puțin înainte ca termenul de securitate ecologică să fie inclus în terminologia Alianței Nord-Atlantice în anii '90. La începutul anilor '80, când nu exista nici un cadru de dialog al relației apărare-mediu, NATO/CCMS a inițiat primele proiecte prin care instituțiile militare au fost determinate să studieze relația cu mediul înconjurător (Zgomotul aeronavelor și conservarea mediului, 1982; Prezervarea florei și faunei în zonele de antrenamente militare, 1984).

CCMS abordează atât probleme cu caracter militar, cum ar fi curățarea și reutilizarea fostelor situri militare, cât și probleme de mediu care afectează statele membre și parteneri (fenomenul de deșertificare în statele Dialogului Mediteranean). CCMS și-a definit un număr de obiective cheie pentru a-și ghida activitatea: reducerea impactului asupra mediului al activităților militare, desfășurarea de studii regionale inclusiv asupra activităților trans-frontaliere și prevenirea conflictelor legate de raritatea resurselor, abordarea noilor riscuri la adresa societății și mediului, care pot cauza instabilitate economică, culturală și politică.

Studiul pilot lansat în 1995 și finalizat în 1999 este o lucrare de referință în literatura de specialitate: *Environment and Security in an International Context*. Studiul NATO-CCMS a identificat o serie de zone de criză, susceptibile a fi generatoare de diferite conflicte², cum ar fi: platourile aride și semi-aride, bazine hidrografice împărțite între mai multe state, zone degradate de minerit și construcția de baraje, pădurile tropicale, cartierele sărace ale marilor metropole. Aceste zone sensibile se regăsesc cu precădere în Africa, America Latină, Asia Centrală și de Sud-Est, Oceania. Studiul oferă o clasificare a tipurilor de conflicte ecologice, exemple de astfel de conflicte, precum și posibile soluții, prin identificarea acțiunilor specifice politicii externe, politicii de mediu și politicii de securitate pentru asigurarea securității ecologice.

2.3. OSCE

OSCE are un rol important în coordonarea activității ecologice și economice cu mijloace de avertizare timpurie, prevenire a conflictelor și reabilitare post conflict în regiune.

În 1999, în cadrul Celui de-al 7 Forum economic al OSCE³ a existat un grup informal de lucru privind securitatea ecologică, cu scopul de a aborda acest subiect din perspectiva organizației. Acest grup a emis o serie de recomandări cum ar fi: identificarea

¹ CCMS este un forum pentru schimbul de experiență și informații în domeniul social, sănătate și protecție a mediului între statele membre și parteneri ale Alianței Nord-Atlantice. Comitetul își desfășoară activitatea într-un mod descentralizat, cu participarea voluntară a statelor la diverse studii pilot, proiecte, ateliere de lucru și seminarii, finanțate din fonduri naționale. De la înființarea sa în 1969, au fost realizate 68 de studii-pilot și 7 proiecte pe termen scurt, care s-au axat pe reducerea impactului asupra mediului al activităților militare (proiecte de educație și cercetare), pe activități cu caracter trans-frontalier (procesul decizional privind dezvoltarea durabilă în Asia Centrală, poluarea aerului trans-frontalier, modelarea ecosistemelor lagunare, managementul deșeurilor industriale și toxice), pe prevenirea conflictelor ca urmare a caracterului limitat al resurselor naturale (managementul integrat al resurselor de apă), abordarea noilor riscuri la adresa mediului și societății (evaluarea riscului de îmbolnăvire de cancer, evaluarea dezastrului natural, produse și tehnologii curate), abordarea riscurilor neconvenționale la adresa securității (controlul poluării, educația ecologică, riscurile tehnologice și de sănătate, calitatea vieții). (www.nato.int).

² NATO/CCMS Pilot Study no.232: *Environment and Security in an International Context*, Ed. Kurt M. Lietzmann, Gary D. Vest, March 1999, pag. 110.

³ EF. GAL/3/99, 26 iulie 1999.

problemelor de mediu naționale și internaționale care pot avea un impact asupra securității mediului, prin utilizarea misiunilor regionale OSCE; întărirea cooperării regionale cu privire la aspectele de mediu cu caracter transfrontalier; oferirea de sprijin politic și tehnic altor organizații internaționale: ONU, UNEP, CSD.

De asemenea, Summitul OSCE de la Istanbul din 1999 recunoaște în paragraful 31 riscurile la adresa securității provenind din degradarea mediului și diminuarea resurselor naturale¹.

În toamna anului 2002, OSCE, UNEP și PNUD și-au unit forțele în cadrul Inițiativei pentru securitate și mediu (ENVSEC) pentru promovarea managementului mediului ca o strategie de reducere a insecurității în Europa de Sud-Est, Caucaz și Asia Centrală². CCMS și Programul „Securitate prin Știință” al NATO sunt asociate ENVSEC, asigurându-se coordonarea activităților și schimbul de informații.

ENVSEC lucrează în colaborare cu experții naționali și internaționali, încercând identificarea acelor situații în care problemele de mediu tind să genereze conflicte sau oferă oportunități de cooperare. ENVSEC este un forum deschis, care funcționează la invitația guvernelor, cu scopul de a asigura coordonare între instituțiile internaționale și de a beneficia de experiența lor în domeniu.

2.4. UE3

În ceea ce privește domeniul strict al securității ecologice, activitatea UE este extrem de limitată. Ea se concretizează mai mult în recunoașterea necesității integrării acestui domeniu în conceptul larg al securității. În strategia de securitate adoptată de Uniunea Europeană în 2003 (*A secure Europe in a better world*), este recunoscut rolul jucat de problemele de mediu în ciclurile de conflicte, prin accentuarea turbulențelor și mișcărilor de migrație⁴. Constituția Europeană, semnată în octombrie 2004, confirmă că obiectivul UE este acela de a asigura o dezvoltare durabilă a Europei, acordând atenție dimensiunilor economice, sociale și ecologice⁵. Noua Constituție oferă premisele pentru ca Uniunea să devină un actor mai puternic în asigurarea păcii și securității pe continentul european. Pe baza Strategiei de Dezvoltare Durabilă, adoptată în 2001, UE va integra dimensiunea de mediu în cadrul tuturor politicilor sale.

¹ „The link between security, democracy and prosperity has become increasingly evident in the OSCE area, as has the risk to security from environmental degradation and the depletion of natural resources. Economic liberty, social justice and environmental responsibility are indispensable to prosperity [...]” – Declarația Summitului OSCE de la Istanbul din 1999, paragraful 31.

² www.osce.org

³ Preocuparea Uniunii Europene în domeniul protecției mediului datează din 1972, când au fost pentru prima oară definite principiile care să ghideze acțiunile de protecție a mediului, și anume: prevenirea poluării la sursă, compatibilitatea cu dezvoltarea economică și socială, poluatorul plătește etc. Tratatul Uniunii Europene au stabilit de-a lungul timpului că protecția mediului reprezintă o prioritate, încercând armonizarea standardelor de mediu în toate statele membre într-un mod care să nu le prejudicieze dezvoltarea economică. Actul Unic Vest European este cel care introduce dimensiunea protecției mediului în politica Comunității Europene, iar Tratatul de la Maastricht (1992) introduce termenul de „politică” în descrierea demersurilor cu privire la mediul înconjurător, înlocuind conceptul de „acțiuni”. De asemenea, începând cu 1972, Comisia Europeană a lansat un set de acțiuni în domeniul protecției mediului, care să substituie o politică cadru la nivel comunitar, dar care nu au un caracter obligatoriu.

⁴ “Security is a precondition of development. Conflict not only destroys infrastructure, including social infrastructure; it also encourages criminality, deters investment and makes normal economic activity impossible. A number of countries and regions are caught in a cycle of conflict, insecurity and poverty. **Competition for natural resources – notably water – which will be aggravated by global warming over the next decades, is likely to create further turbulence and migratory movements in various regions.**” (pp.2-3)

⁵ “The Union shall work for sustainable development of Europe based on balanced economic growth and price stability, a highly competitive social market economy, aiming at full employment and social progress, and with a high level of protection and improvement of the quality of the environment... It shall contribute to peace, security, [and] the sustainable development of the Earth” (Title I, article I-3).

UE a promovat tema securității ecologice ca o temă la Summit-ul Dezvoltării Durabile de la Johannesburg din 2002, demarând două Inițiative legate de resursele de apă și de energie.

3. Rolul organizațiilor internaționale în asigurarea securității ecologice

3.1. Rolul ONU

Majoritatea studiilor existente legate de rolul organizațiilor internaționale în asigurarea securității ecologice se referă la ONU, tocmai pentru că este un organism la nivel global și dispune de structuri specifice pentru protecția mediului, dezvoltare și securitate, a căror lipsă de colaborare și integrare se resimte puternic.

Acțiuni ONU pentru asigurarea securității ecologice

Rolul ONU în asigurarea securității ecologice poate fi materializat prin următoarele acțiuni¹:

Facilitarea negocierii și implementării acordurilor multilaterale de mediu Instrumentele legale existente acoperă o plajă largă de problematici relevante pentru securitatea ecologică, inclusiv schimbările climatice, managementul resurselor de apă, degradarea solului și deșertificarea, prezervarea biodiversității. Multe dintre acordurile de mediu conțin puține obiective specifice și perioade determinate de realizare. Măsurile de monitorizare și impunere sunt de regulă extrem de slabe sau inexistente. De asemenea, multe acorduri de mediu nu au fost încă ratificate sau au fost ratificate la lungi perioade de timp după semnarea acestora. UNEP și celelalte agenții ONU pot continua sprijinirea statelor pe parcursul negocierii și implementării acordurilor și planurilor de acțiune internaționale relevante și încurajarea acestora în sensul ratificării rapide.

Promovarea cooperării regionale în domeniul mediului

ONU poate promova cooperarea regională pentru protejarea bazinelor de apă dulce și a altor ecosisteme. Cooperarea pentru protejarea resurselor este mult mai eficientă decât competiția și conflictul între adversari tradiționali (a se vedea în acest sens Inițiativa ENVSEC, la care două agenții ONU sunt asociate: UNEP și PNUD și care s-a dovedit unul dintre cele mai reușite modele de cooperare regională în Caucazul de Sud și în Europa de Sud-Est;).

Accelerarea eforturilor de îndeplinire a obiectivelor Mileniului (Millenium Development Goals) și a obiectivelor referitoare la dezvoltare durabilă cuprinse în planurile de acțiune de la Summit-ul Mondial al Dezvoltării Durabile de la Johannesburg (2002) și de la alte conferințe ale Națiunilor Unite de mare anvergură.

Finanțarea de inițiative ecologice și sociale în țările în dezvoltare

Implementarea actualelor acorduri multilaterale de mediu și a planurilor de acțiune privind dezvoltarea durabilă necesită finanțare din partea instituțiilor și inițiativelor internaționale ecologice, cum ar fi GEF (Global Environmental Facility/Facilitatea

¹ Michael Renner și Hilary French, „Linkages Between Environment, Population and Developemnt”, in *ECSP Report*, Woodrow Wilson Center, Issue 10, pp 58-59, 2004.

Globală de Mediu)¹ și UNEP. GEF alocă anual 300 mil. USD pentru inițiative privind protecția mediului în statele în dezvoltare, iar UNEP are un buget anual de 100 mil. USD. Chiar strângerea acestor sume mici de bani de la guvernele donatoare s-a dovedit a fi un exercițiu destul de dificil.

Constituirea de inițiative de mediu în cadrul eforturilor de reconstrucție post-conflict

Degradarea mediului ca urmare a conflictelor armate încetinește livrarea ajutorului umanitar și poate împiedica eforturile de reconstrucție. Protecția mediului trebuie inclusă în acțiunile de reconstrucție.

Trebuie luată în considerare, inclusiv, posibila mandatare a UNEP pentru asumarea unui rol în prevenirea conflictelor având ca origine problemele de mediu². Evaluările post-conflict ale UNEP în anul 2004 au inclus Afganistan, Irak, Teritoriile Palestiniene, Liberia, Haiti, cu finanțare de la guvernele Germaniei, Finlandei, Japoniei, Marii Britanii, precum și de la Comisia Europeană. De asemenea, UNEP a monitorizat situația în continuă degradare din Sudan și a făcut demersuri pentru o posibilă viitoare implicare în regiunea Marilor Lacuri din Africa³.

Promovarea unei guvernări deschise și transparente

Asigurarea securității ecologice necesită sisteme de guvernare transparente și deschise, care descurajează corupția și permite oamenilor afectați de degradarea mediului să aibă un cuvânt de spus în luarea deciziilor. În acest scop, Principiul 10 al Declarației Summit-ului de la Rio de Janeiro stipulează că indivizii sunt îndreptățiți să aibă acces la informației și la demersuri legale, inclusiv să fie implicați în luarea deciziei. Acest principiu a fost consacrat în Convenția de la Aarhus privind accesul la informație, participarea publicului la procesul de luare a deciziilor și accesul la justiție pe problemele de mediu (1998)⁴. ONU poate contribui la asigurarea transparenței în propriile instituții și acțiuni.

Reformarea ONU pentru asigurarea securității ecologice

Dintre recomandările raportului panelului personalităților eminente legate de reformarea ONU⁵, menționăm câteva propuneri importante din perspectiva securității ecologice:

¹ GEF este un organism creat în 1990 ca urmare a unei înțelegeri între PNUD, UNEP și Banca Mondială de a sprijini cu precădere statele în dezvoltare, în șase domenii: biodiversitate, schimbări climatice, managementul resurselor de apă, subțierea stratului de ozon, degradarea solului și poluanții organici persistenti. Fondurile GEF se constituie pe baza fondurilor voluntare ale guvernelor.

² „Pathways to Environmental Security. Chairman’s Summary of the Proceedings of The Hague Conference on Environment, Security and Sustainable Development, 9-12 May, 2004, pag. 6, – Tom Spencer, Chairman; Johannah Bernstein, Rapporteur;

³ ***, UNEP Annual Report 2004: Environment for a Secure Future, pag. 112

⁴ Convenția de la Aarhus „reprezintă cea mai ambițioasă inițiativă din domeniul „democrației de mediu” întreprinsă până în prezent sub auspiciile Națiunilor Unite” - Kofi A. Annan- Secretarul General al Organizației Națiunilor Unite.

⁵ ***, *A more secure world: Our shared responsibility*, Report of the Secretary-General High-level Panel on Threats, Challenges and Change, UN, 2004; “Environment and Security – The Role of the United Nations”, Roundtable Conference, June 2, 2004, United Nations Foundations and Woodrow Wilson International Center for Scholars.

Instituțiile internaționale și statele nu au abordat problemele legate de dezvoltare, de degradare a mediului într-un mod curent și integrat, continuând abordările sectoriale fragmentate.

Problemele de mediu sunt rareori incorporate în politicile de securitate, de dezvoltare și sociale. Nu există coerență în eforturile de protecție a mediului la nivel mondial, iar majoritatea încercărilor de a crea structuri de guvernare care să rezolve problemele globale de mediu nu au abordat în mod corect schimbările climatice, deșertificarea sau defrișările. Acordurile multilaterale de mediu de la nivel regional sau global sunt subminate de implementare necorespunzătoare.

Consiliul de Securitate al ONU ar trebui să preia un rol de conducere, prin transformarea securității ecologice într-o prioritate și transferarea problemelor de mediu din domeniul tehnic în cel al securității.

Coordonarea eforturilor internaționale în domeniul securității ecologice, cu precădere a celor din sistemul Națiunilor Unite. În acest sens, există propuneri pentru crearea unui post nou, cel de Înalt Reprezentant pentru Mediu sau pentru Dezvoltare Durabilă, desemnarea unui Raportor Special pentru mediu care să coordoneze agențiile și să raporteze CS ONU, constituirea unui forum la nivel înalt.

Constituirea unui „think tank” global în domeniul securității ecologice, care să faciliteze schimbul de date, transferul de tehnologie și perfecționarea instituțională în cadrul agențiilor;

Identificarea conflictelor între comerț, drepturile omului și regimurile de mediu, cum ar fi modificarea regulilor comerciale care sprijină o dezvoltare nedurabilă;

Crearea de stimulente pentru transferarea cheltuielilor din domeniul securității tradiționale în cel al securității umane.

Schimbările climatice

SG ONU ar trebui să facă din această problemă un subiect al diplomației personale și să îl susțină pe lângă liderii globali;

Realizarea unei evaluări interne a modului în care schimbările climatice afectează misiunile ONU și evaluarea impactului politicilor ONU asupra schimbărilor climatice;

Integrarea schimbărilor climatice și a planificării în caz de dezastre simultan cu întărirea programelor dedicate asistenței umanitare;

Încurajarea participării sectorului privat și încurajarea investițiilor tehnologice;

Managementul integrat al resurselor de apă

- ONU recunoaște importanța politicii în domeniul resurselor de apă și a incorporat acest aspect în Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului, expertiza ONU în domeniul managementului resurselor de apă este difuză;
- stabilirea accesului la apă ca un drept uman și concentrarea asupra îmbunătățirii calității apei și a normelor de igienă pentru salvarea vieților;
- integrarea muncii ONU în domeniul managementului resurselor de apă între agenții prin utilizarea Deceniului Internațional al Apei (2005-2015);

- crearea unui Fond Global al Apei (similar celui pentru SIDA, tuberculoză și malarie) pentru asigurarea finanțării și coordonării activităților ONU în domeniul resurselor de apă;
- crearea unui forum pentru identificarea și articularea nevoilor celor din Sud pentru managementul transfrontalier al resurselor de apă, rezolvarea conflictelor;
- dezvoltarea unui program integrat, sistematic, de diplomație preventivă în domeniu pe baza cadrului oferit de Banca Mondială și GEF.
- facilitarea dezvoltării de cadre instituționale pentru dialog pe probleme de apă la nivelul statelor aparținând aceluiași bazin hidrografic;
- stabilirea de standarde internaționale pentru culegerea și analiza de date hidrologice și dezvoltarea de baze de date;

Guvernare globală de mediu

Dincolo de aceste acțiuni concrete în care ONU se poate implica, problema de fond legată de ONU este aceea că se resimte lipsa unui organism mondial în domeniul protecției mediului, de talia OMC din domeniul comerțului internațional, pentru a crea o contrapondere și pentru a se putea acorda problemelor de mediu importanța meritată. În același timp, acordurile multilaterale sectoriale ar putea avea o șansă de reușită mult mai mare, mai ales dacă prin acest organism se răspunde și nevoilor de dezvoltare ale statelor în dezvoltare.

Necesitatea unei organizații internaționale a mediului, puternică, este critică pentru asigurarea unei guvernări globale de mediu eficiente (aceasta fiind inclusiv poziția UE). Astfel, rolul UNEP ca piesă centrală în cadrul Sistemului ONU se dovedește a fi critic. Totodată, este nevoie de eforturi suplimentare pentru evaluarea și maximizarea rolului și funcțiilor UNEP referitoare la mandat, finanțare, activități normative și operaționale¹. Din păcate, UNEP, căzând victimă a disputelor politice Nord-Sud, a rămas un organism palid, fără putere și sprijin financiar. Toate sediile agențiilor specializate ONU se află în Europa sau în America de Nord, singurul sediu aflat în afara acestei zone fiind cel al UNEP. A existat însă o campanie de susținere pentru plasarea sediului măcar al unui organism ONU într-o zonă mai puțin dezvoltată, UNEP fiind astfel concesiă făcută de statele industrializate, statelor în dezvoltare. Deși a înregistrat câteva succese destul de importante de la înființarea acestuia, în principiu cele legate de programele regionale de protejare a domeniului marin, există destul de multe critici aduse programului, și anume²:

- nu este un organism executiv precum UNESCO sau FAO - nu are putere executivă și trebuie să convingă celelalte agenții ONU să pună în practică programele sale;
- resursele financiare și personalul calificat sunt limitate; plasarea în Nairobi îl izolează de țările unde se iau majoritatea deciziilor legate de mediu, fiind greu de atras personal calificat;
- nu are putere de a interveni în afacerile interne ale țărilor, deci are șanse mici de a încuraja guvernele să fie de acord cu politici regionale de mediu;

¹ Idem 23, pag. 6.

² Lester Brown coord., *Starea Lumii 2000*, Editura Tehnică, București, 2000.

- localizarea în Kenya tinde să lase UNEP-ul divizat între țările dezvoltate care susțineau rezolvarea unor probleme globale cum ar fi poluarea și țările în dezvoltare care au considerat UNEP o agenție proprie și au sperat că acesta va fi înțelegător cu privire la nevoile și interesele țărilor slab dezvoltate în orice conflict cu țările dezvoltate.

Nevoia de reformare a UNEP a fost resimțită și în interiorul acestuia, Planul Strategic pentru susținere tehnologică și întărirea capacității recunoaște lipsa de cooperare inter-agenții ONU. În acest sens, se recomandă UNEP întărirea cooperării cu PNUD, cu care de altfel are semnat și un Memorandum de Înțelegere, la sfârșitul anului 2004, pentru a se asigura încorporarea considerentelor de mediu în politicile și activitățile curente de dezvoltare durabilă.

O altă variantă pentru guvernarea globală pleacă de la acordurile multilaterale de mediu și propune unirea acestora într-o singură organizație internațională. Aceasta presupune coordonare, îmbunătățirea capacităților acestora și instrumente de implementare comune. La nivel internațional, secretariatele înființate ca urmare a diferitelor convenții sunt destul de dispersate². În același timp există domenii unde acțiunile pentru instaurarea unui regim internațional au evoluat, în timp ce în alte domenii acestea nu există.

Pentru coordonarea acestor acorduri multilaterale de mediu trebuie luate în considerare următoarele aspecte:

- concentrarea secretariatelor diferitelor acorduri fie pe criterii sectoriale (de ex. cele legate de domeniul biodiversității), funcționale (de ex. cele legate de comerț și finanțe) sau regionale; trebuie menționată în acest context intenția de asigurare a unei cooperări între UNEP și secretariatele convențiilor importante³;
- dezvoltarea unei convenții umbrelă pentru toate acordurile de mediu;
- crearea unui organism de control, care să poată verifica implementarea fiecărui acord în fiecare țară;
- stabilirea surselor de finanțare;
- stabilirea instrumentelor economice necesare implementării acordurilor de mediu și armonizarea acestora;
- crearea unui singur mecanism de transfer al resurselor financiare și a tehnologiei;
- încercarea de a convinge statele neseemnate ale vreunui acord să îl ratifice, astfel încât toate statele membre să ratifice toate acordurile de mediu;
- utilizarea unui singur organism științific pentru toate acordurile, în loc de unul distinct pentru fiecare în parte, care ar rezolva problema personalului necalificat cu care se confruntă multe acorduri.

¹ Bali Strategic Plan for Tehnology Support and Capacity Building, December, 2004, Bali, Indonesia.

² La Montreal (*Convenția privind Diversitatea Biologică, Protocolul de la Montreal asupra substanțelor care duc la subțierea stratului de ozon și Fondul Multilateral*), Geneva (*Convenția privind comerțul internațional cu specii faunistice și floristice pe cale de dispariție / CITES și Convenția Basel privind transportul transfrontalier al deșeurilor periculoase*) și Bonn (*Convenția Cadru a Națiunilor Unite privind Schimbările Climatice, Convenția Națiunilor Unite pentru combaterea deșertificării în țările care se confruntă cu secetă prelungită și/sau deșertificare, mai ales cele din Africa și CDM*).

³ Conform recomandării întâlnirii dintre UNEP și secretariatele convențiilor sub egida Națiunilor Unite, inclusive UNFCC, *Convenția privind deșertificarea și Convenția de la Ramsar*

Este destul de greu de realizat un regim internațional unic, având în vedere gradul mare de fragmentare existent, atât regional, cât și sectorial, numărul imens de acorduri de mediu existente și gradul diferit de ratificare și implementare a acestora. Este deosebit de important faptul că GEF a fost ales ca mecanism de transfer financiar în cadrul mai multor acorduri, fapt care îi poate conferi în viitor statutul de mecanism financiar unic al acordurilor de mediu multilaterale.

3.2. NATO

Importanța NATO prin CCMS nu poate fi neglijată. Trebuie, în primul rând, subliniată contribuția remarcabilă la literatura de specialitate prin elaborarea studiului *Environment and Security in an International Context*, care reunește, pe lângă istoricul relației mediu-conflict, tipologii de conflicte ecologice și exemple în acest sens, și o serie de recomandări referitoare la politicile de răspuns. În același timp, trebuie subliniată importanța demersului, în contextul în care Alianța Nord-Atlantică a fost în primul rând o organizație militară. Orientarea spre o organizație de securitate, în sensul larg al conceptului, s-a materializat, dincolo de numeroasele studii și proiecte pilot, și în sprijin post-dezastre naturale în statele membre și parteneri, prin intermediul Centrului Euro-Atlantic de Răspuns la Dezastre (Euro-Atlantic Disaster Response Coordination Center / EADRCC).

De asemenea, în statele NATO, instituțiile de apărare și de informații dețin resurse extrem de sofisticate care pot sprijini evaluarea de mediu și monitorizarea, precum și în dezvoltarea de tehnologii curate¹.

Una dintre recomandările pentru îmbunătățirea activității Alianței în asigurarea securității ecologice se referă la lansarea unui nou studiu pilot al NATO/CCMS referitor la relația mediu-securitate în secolul al XXI-lea, admitând importanța abordării, în egală măsură, a dimensiunii de mediu, de dezvoltare, militare și de politică externă².

3.3. OSCE

ENVSEC reprezintă cea mai remarcabilă inițiativă în domeniul cooperării regionale pentru asigurarea securității ecologice. Acest lucru se datorează pe de o parte coordonării între organisme importante în acest domeniu: UNEP, PNUD, OSCE, alături de NATO/CCMS și Programul NATO „Securitate prin știință” (se regăsesc 4 dintre cele 5 organizații internaționale studiate în această lucrare), pe de altă parte pentru că promovează cooperarea pornind de la problemele de mediu comune unor actori aflați în conflict. Acest lucru demonstrează că relația mediu-conflict nu se realizează numai într-un sens, și anume problemele de mediu duc la conflict, ba din contra, acestea pot atenua diverse dispute regionale cu altă sursă. Concentrarea ENVSEC pe zonele tradițional conflictuale ale Europei, și anume Caucazul de Sud și Europa de Sud-Est demonstrează eficiența acestui demers. ENVSEC vine în completarea lipsurilor existente la nivel global.

¹ ***, *IUCN State-of-the-art-review on Environment, Security, and Development Cooperation*, for the Working Party on Development, Cooperation and Environment, OECD Development Assistance Committee, Chapter IV: The Role of Traditional Security Institutions, pag. 38.

² Idem 23, pag. 13.

Raportul ENVSEC asupra Caucazului de Sud¹ avertizează că problemele legate de degradarea mediului și accesul la resurse naturale ar putea accentua tensiunile în zonele de conflict Abhazia, Oseția de Sud și Nagorno-Karabah. ENVSEC are în acest moment în atenție întărirea bazei științifice pentru riscurile deja identificate, cu scopul identificării de soluții. Activitățile curente includ identificarea riscurilor de mediu din Valea Fergana din Asia Centrală, divizată între Kârgistan, Tadjikistan și Uzbekistan².

3.4. UE

Activitatea UE în acest domeniu securității ecologice este limitată, comparativ cu celelalte organizații, necesitând următoarele îmbunătățiri:

abordarea aspectelor de securitate ecologică în contextul lărgirii și evaluarea situației din punctul de vedere al securității ecologice în vecinătatea estică a UE3 (posibilă sugestie de corelare cu ENVSEC, care este concentrată tocmai pe regiunea de vecinătate a UE);

Promovarea unor conexiuni între strategia de securitate a UE și cea vizând promovarea dezvoltării durabile dincolo de granițele Uniunii. Eforturile ar trebui direcționate către integrarea Strategiei de securitate a UE și a dimensiunii externe a dezvoltării durabile („Towards a Global Partnership for Sustainable Development”), paralel cu o refacere a Strategiei de Dezvoltare Durabilă.

Integrarea dimensiunii de securitate în Inițiativele Apă și Energie a UE. Cele două inițiative de parteneriat propuse de UE la Summit-ul de la Johannesburg ar trebui să reflecte dimensiunea securității ecologice;

Utilizarea oportunității de adoptare a unei Constituții Europene, cu inițiativele sale noi legate de politica externă și de securitate comune, pentru introducerea conceptului de securitate ecologică în gândirea strategică a UE4.

4. Concluzii

Din analiza organizațiilor internaționale prezentate în cadrul acestei lucrări, se remarcă evidenta și inutila dublare a inițiativelor și a eforturilor în domeniul vast al protecției mediului, cu o abordare limitată a relației mediu-securitate, pe fondul permanentei lipse de resurse financiare pentru promovarea unor proiecte concrete. Lipsa de coordonare între structurile ONU, precum și între organizațiile regionale, conduce la o utilizare superficială a fondurilor, destinate în special pentru întreținerea unor aparate birocratice. Domeniul securității ecologice nu se deosebește cu mult de alte domenii ale cooperării internaționale: supra-instituționalizare și insuficiente fonduri.

În același timp, nu există un organism special destinat securității ecologice. Crearea însă a unei structuri speciale este puțin probabil să se dovedească eficientă, mult mai sustenabil fiind utilizarea pârgurilor deja existente.

Deși mult criticate și supuse permanent în ultimii ani unei presiuni a reformei și transformării, OSCE și NATO sunt organizații care s-au adaptat mult mai bine noilor amenințări, comparativ cu ONU și UE. Avantajul acestora este că pe dimensiunea de se-

¹ *Environment and Security. Transforming Risk into Cooperation, The Case of Southern Caucasus*, 2004, UNEP, UNDP, OSCE.

² ***, UNEP Annual Report 2004: Environment for a Secure Future, pag. 11.

³ Idem 23, pag. 10.

⁴ Idem 23, pag. 11.

curitate ecologică au promovat deja o serie de proiecte concrete, menite a rezolva problemelor cu care se confruntă statele membre sau parteneri (de ex. deșertificarea în regiunea Mediteranei, curățarea și reabilitarea fostelor situri militare din Europa de Est). De asemenea, cadrul NATO și OSCE au oferit un cadru potrivit întăririi dialogului transatlantic, între experții UE și cei ai SUA:

Totodată, se poate remarca o mai ușoară adaptare a instituțiilor tradiționale militare pentru incorporarea noilor dimensiuni ale securității, comparativ cu instituțiile importante ale protejării mediului înconjurător și eforturile acestora de apropiere de componenta de securitate.

Bibliografie

- Brown, Lester coord., *Starea Lumii 2000*, Editura Tehnică, București, 2000.
- Lonergan, Steve; Geoff Dalbako, *Linking Environment and Security. Conflict Prevention and Peace making in East and Horn of Africa*, The Heinrich Boell Foundation North America, 2004.
- Renner, Michael; Hilary French, „Linkages Between Environment, Population and Development”, in *ECSP Report*, Woodrow Wilson Center, Issue 10, 2004.
- „Pathways to Environmental Security”. Chairman’s Summary of the Proceedings of The Hague Conference on Environment, Security and Sustainable Development, 9-12 May, 2004, – Tom Spencer, Chairman; Johannah Bernstein, Rapporteur; “Environment and Security – The Role of the United Nations”, Roundtable Conference, June 2, 2004, United Nations Foundations and Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- ***, *A more secure world: Our shared responsibility*, Report of the Secretary-General High-level Panel on Threats, Challenges and Change, UN, 2004
- ***, *Understanding Environment, Conflict, and Cooperation*, UNEP, 2004.
- ***, *Human Development Report*, Chapter 2: New Dimensions of Human Security, UNDP, 1994.
- ***, *State of the World 2005*, „Security Redefined”, Worldwatch Institute, 2005.
- ***, *IUCN State-of-the-art-review on Environment, Security, and Development Cooperation*, for the Working Party on Development, Cooperation and Environment, OECD Development Assistance Committee, Chapter IV: The Role of Traditional Security Institutions.
- ***, *NATO/CCMS Pilot Study no.232: Environment and Security in an International Context*, Ed. Kurt M. Lietzmann, Gary D. Vest, March 1999.
- ***, *UNEP Annual Report 2004: Environment for a Secure Future*.
- ***, *Environment and Security. Transforming Risk into Cooperation, The Case of Southern Caucasus*, 2004, UNEP, UNDP, OSCE.

Analiza statistică a rentabilității portofoliilor indicilor BET, CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50

Viorica Chirilă

The BET, CAC 40 and Dow Jones EURO STOXX 50 portfolios present the trend of the financial markets in Bucharest, Paris and Euro zone. In this paper we analyzed the returns of these portfolios, which allow us to emphasize the characteristics of the returns that can be obtained on those three financial markets. The analysis was made using descriptive methods, evaluating the autocorrelation and the returns of the dependence.

Keywords: *indici bursieri, rentabilitate, autocorelare, dependență*

1. Portofoliile indicilor bursieri BET, CAC 40 și Dow Jones Euro Stoxx 50

La data de 22 septembrie 2000, prin unirea piețelor bursiere din Amsterdam, Bruxelles și Paris s-a creat o piață unică numită Euronext. Crearea Euronext a reprezentat prima Bursă paneuropeană pentru acțiuni și produse derivate. Cele trei burse inițiale au continuat să funcționeze ca filiale necesare pentru înscrierea valorilor cotate și pentru anumite reglementări. Indicii naționali ai celor 3 piețe (AEX, BEL 20, CAC 40 etc.) au fost menținuți. Pe lângă aceștia au fost calculați și indici ai pieței unificate: EURONEXT 100, NEXT 150.

Pentru caracterizarea pieței bursiere europene am folosit indicele Dow Jones EURO STOXX 50, care este constituit din acțiunile zonei Euro, în locul indicelui EURONEXT 100, pentru că portofoliul său conține acțiuni numai din piețele bursiere a trei țări europene.

Portofoliul indicelui BET. Portofoliul indicelui BET este un portofoliu de 10 acțiuni pe baza cărora se calculează indicele BET. Indicele BET a fost lansat la Bursa de Valori București pe 22 septembrie 1997. Scopul principal al creării sale este legat de reflectarea tendinței de ansamblu a prețurilor corespunzătoare celor mai lichide 10 societăți tranzacționate în cadrul Bursei de Valori București (BVB). Un alt scop al lansării indicelui BET a fost și furnizarea unei baze adecvate pentru tranzacționarea instrumentelor derivate pe indici (opțiuni și contracte futures). Indicele BET este un indice de tip Laspeyres.

Acțiunile care sunt incluse în portofoliul BET trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- să fie cotate Categoria I a Bursei de Valori București;
- să aibă cea mai mare capitalizare bursieră;
- acțiunile să fie astfel alese încât să asigure diversificarea portofoliului indicelui;
- acțiunile incluse în indice trebuie să fie cele mai lichide din BVB.

Portofoliul indicelui CAC 40. După cum sugerează numele, portofoliul indicelui CAC 40 este constituit din cele mai lichide 40 acțiuni tranzacționate la bursa din Paris. A fost conceput în iunie 1988 pentru a reprezenta cu fidelitate piața bursieră franceză și pentru a servi ca suport pentru piețele derivate. De la creare și până acum indicele CAC 40 a fost recunoscut ca referință pentru bursa de la Paris.

Modul său de calcul a fost modificat prin decizia Consiliului științific al indicelui din 1 decembrie 2003. Indicele CAC 40 nu mai este ponderat prin capitalizarea bursieră totală a acțiunilor eşantionului ci prin capitalizarea flotantă. Capitalizarea bursieră flotantă consideră capitalizarea bursieră a acțiunilor din care se exclude capitalizarea bursieră a următoarelor acțiuni:

acțiuni care sunt deținute de societățile care le-au emis,

acțiunile deținute de persoanele care dețin controlul societății emitente,

acțiunile deținute de stat,

acțiunile care sunt legate printr-un contract între acționari (contract conform art. 233/10 și 11 al Codului de Comerț al Franței).

Acest mod de calcul a indicelui CAC 40 a permis asigurarea unei coerențe între acțiunile cotate și reflectarea lor în indice.

Portofoliul indicelui Dow Jones EURO STOXX 50. Portofoliul indicelui Dow Jones Euro STOXX este constituit din cele mai lichide acțiuni ale zonei Euro și din cele mai importante sectoare de activitate. Sunt specificate 18 sectoare de activitate: chimie, materii prime, media, distribuție, automobile, bunuri de consum ciclic, farmacie, industria agro-alimentară, energie, bănci, asigurări, servicii financiare diversificate, conglomerate, construcții, bunuri de echipament și servicii profesionale, tehnologie, telecomunicații, servicii colective.

Indicele Dow Jones EURO STOXX 50 se calculează, ca și ceilalți indici, ca un indice de tip Laspeyres. La fel ca și indicele CAC 40, indicele Dow Jones EURO STOXX 50, se calculează pe baza capitalizării bursiere flotante a acțiunilor.

2. Determinarea rentabilității portofoliilor indicilor BET, CAC 40 și Dow Jones Euro Stoxx 50

Pentru ușurința interpretării vom măsura rentabilitatea portofoliilor indicilor prin intermediul ratelor de rentabilitate. Ratele de rentabilitate ale portofoliilor BET, CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 sunt calculate lunar în perioada ianuarie 2000 - decembrie 2004. Anul 2000 a fost ales ca debut pentru analiză pentru că acest an reprezintă pentru România începutul negocierilor legate de integrarea economică europeană.

În acest studiu noi am analizat ratele de rentabilitate ale portofoliilor transformate prin logaritmare. Dacă notăm rata de rentabilitate lunară prin LR (respectiv LR_{BET}, LR_{CAC} și LR_{EUROX}) și dacă P exprimă valoarea indicelui (respectiv PCAC, PEUROX) metoda de calcul este:

$$LR_t = (\ln P_t - \ln P_{t-1}) * 100$$

Valoarea portofoliului BET este exprimată în monedă națională, lei. Pentru a permite comparațiile am determinat și rentabilitatea portofoliului BET în funcție de valoarea indicelui exprimată în euro:

$$LR_{BETL_t} = (\ln BETL_t - \ln BETL_{t-1}) * 100$$

$$LRBETE_t = (Ln\hat{BETE}_t - Ln\hat{BETE}_{t-1}) * 100$$

unde: $LRBETL_t$ - rentabilitatea lunară transformată prin logaritmare exprimată în lei la momentul t ;

$LRBETE_t$ - rentabilitatea lunară transformată prin logaritmare exprimată în euro la momentul t ;

În analiza care urmează, prin rată de rentabilitate lunară facem referire la rata de rentabilitate lunară transformată prin logaritmare exprimată în procente.

Înainte de a prezenta o analiză descriptivă a seriilor ratelor de rentabilitate pentru portofoliile alese am analizat evoluția valorilor acestor portofolii.

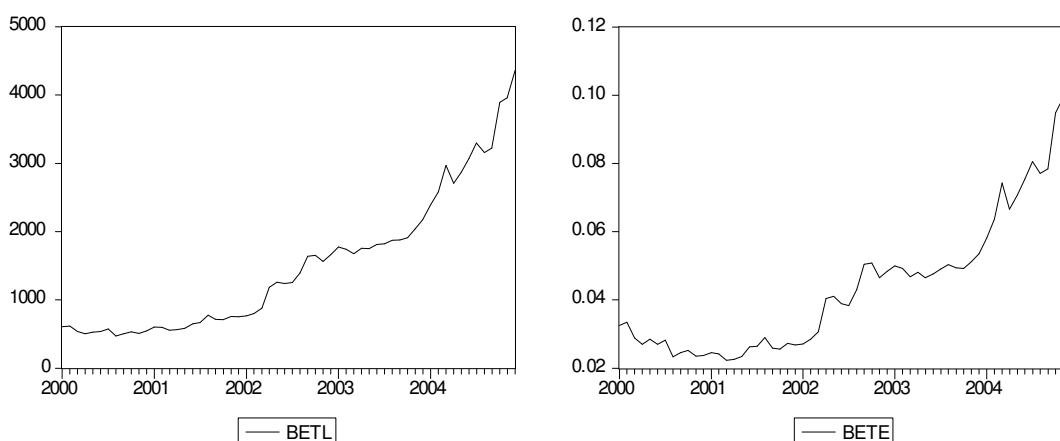


Figura 1 Evoluția valorii portofoliului BET exprimate în lei și în euro

Pe ansamblul perioadei de analiză, valorile portofoliului BET exprimate în lei și respectiv în euro se înscriu într-un trend crescător. Evoluția ratei de schimb leu-euro prezintă un trend crescător și exprimă deprecierea leului pe ansamblul perioadei. Evoluția valorii portofoliului BET exprimat în euro reflectă și influența ratei de schimb leu-euro. Această rată de schimb urmează o evoluție liniară crescătoare pe perioada ianuarie 2000-decembrie 2004.

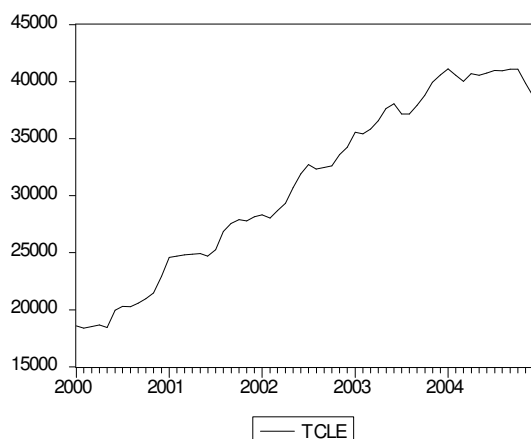


Figura 2 Evoluția ratei de schimb leu-euro (1 euro = TCLE lei)

În cursul ultimelor luni ale anului 2004 observăm o apreciere a leului (chiar dacă este foarte mică) care va influența evoluția relativă a valorii lui BET exprimată în euro și a valorii lui BET exprimată în lei.

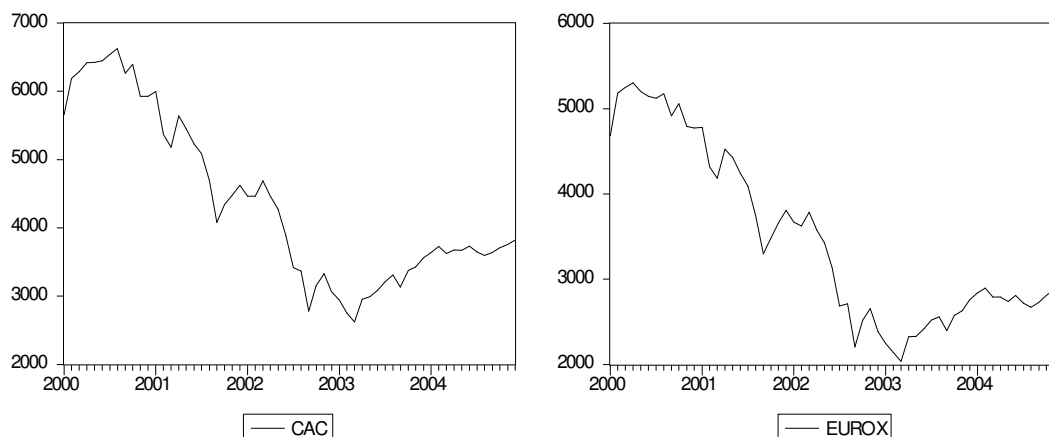


Figura 3 Evoluția valorilor portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50

Evoluțiile valorilor portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 sunt foarte apropiate. Două perioade pot fi identificate în evoluția acestor portofolii: o perioadă de descreștere până în 2003 determinată de efectul unei bule financiare și apoi o perioadă de revenire. Dar, pe ansamblul perioadei, ianuarie 2000-decembrie 2004 cele două portofolii au o tendință descrescătoare.

3. Analiza descriptivă a rentabilităților portofoliilor

În studiul nostru ne-am propus să analizăm rata de rentabilitate a portofoliului BET exprimată în lei dar și în euro pentru că analiza noastră se realizează asupra a două tipuri de investitori: rata de rentabilitate exprimată în lei este strategică pentru investitorii români care arbitrează între activele reale și financiare românești și rata de rentabilitate exprimată în euro este strategică pentru investitorii internaționali. Investitorii români pot fi interesați, de asemenea, de rata de rentabilitate exprimată în euro dacă au în vedere diversificarea internațională a portofoliilor lor, protecția contra inflației din România și deprecierea concomitentă a leului.

Tabelul 1 Indicatorii tendinței centrale pentru ratele de rentabilitate lunare ale portofoliilor BET, CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX

Variabila	Media	Mediana	Valoarea testului z	Probabilitatea asociată testului z	Numărul de observații
LRBETL	3,792219	3,588808	3.475958	0.0010	60
LRBETE	2,535120	2,650243	2.290568	0.0256	60
LRCAC	-0,740391	0,761914	-0.957181	0.3424	60
LREUROX	-0,846533	-0,185274	-0.941243	0.3504	60

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului EViews

Media ratelor de rentabilitate lunare a portofoliului BET exprimată în euro este pozitivă și foarte mare. Ea are o valoare egală cu 2,535% ceea ce ne arată că, în medie, într-o lună, un investitor poate obține o rentabilitate de 2,535%. Mediile ratelor de rentabilitate ale portofoliilor CAC 40 și respectiv Dow Jones EURO STOXX 50 sunt negative și foarte apropiate de zero. Portofoliile CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 realizează pierderi foarte mici în medie pe o lună, dar, dacă determinăm pierderile pe un an ele devin importante.

Media ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului BET exprimată în euro este inferioară mediei ratelor de rentabilitate lunare exprimată în lei pentru că, pe perioada analizată există o depreciere a leului în raport la euro.

Pentru a verifica dacă media ratelor de rentabilitate lunare este semnificativă și diferită de zero am utilizat testul z. Probabilitatea asociată testului ne indică următoarele:

mediile a ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului BET exprimate în lei și în euro sunt semnificativ diferite de zero (și semnificativ pozitive);

media a ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului CAC 40 nu este semnificativ diferită de zero;

media ratelor de rentabilitate ale portofoliului Dow Jones EURO STOXX 50 nu este semnificativ diferită de zero.

Pentru că media ratelor de rentabilitate ale portofoliului BET este semnificativ diferită de zero, putem spune că investitorii în portofoliul BET pot spera să obțină o rentabilitate semnificativă. În schimb investitorii în portofoliul CAC 40 și respectiv Dow Jones EURO STOXX 50 nu pot beneficia de o asemenea speranță.

Plecând numai de la rata de rentabilitate medie susținem că este preferabil ca un investitor, neutru față de risc, să investească pe piața românească decât pe piața franceză sau europeană.

Medianele ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului BET exprimate în lei și în euro au valori pozitive ceea ce ne arată că mai mult de jumătate din valorile ratelor de rentabilitate ale portofoliului BET sunt pozitive.

Mediana ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului CAC 40, pe perioada analizată, este pozitivă și foarte aproape de zero. Putem afirma că valorile ratelor de rentabilitate se împart aproape jumătate în valori pozitive și jumătate în valori negative.

Mediana ratelor de rentabilitate lunare a portofoliului Dow Jones EURO STOXX 50 pe perioada analizată este negativă și foarte aproape de zero ceea ce ne arată că rezultatele lunare ale investiției în acest portofoliu se împart jumătate în câștiguri și jumătate în pierderi.

Tabelul 2 Valorile coeficienților de asimetrie și de aplatizare pentru ratele de rentabilitate lunare ale portofoliilor BET și CAC 40

Variabila	Coeficientul de asimetrie	Coeficientul de boltire Pearson
LRBETL	0.485979	5.185887
LRBETE	0.464967	4.497785
LRCAC	-0.491157	3.828834

LREUROX	-0.450405	4.043383
---------	-----------	----------

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului EViews

Ratele de rentabilitate lunare ale portofoliului BET, exprimate în lei respectiv în euro, prezintă o asimetrie la dreapta. Frecvențele de apariție ale ratelor de rentabilitate ale portofoliului BET se etalează spre dreapta (spre valorile pozitive ale ratei de rentabilitate).

Ratele de rentabilitate lunare ale portofoliului CAC 40 respectiv Dow Jones EURO STOXX 50 prezintă amândouă o asimetrie la stânga. Distribuțiile ratelor de rentabilitate ale portofoliilor CAC 40 respectiv Dow Jones EURO STOXX 50 se etalează spre valorile negative ale distribuției.

Distribuțiile ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului BET (exprimată în lei și respectiv în euro), ale portofoliului CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 sunt leptocurtice și valorile extreme au frecvențe mai mari decât cele normale prezentând „cozi groase” (fr. queues de distribution épaisses). Dacă investitorii dețin portofoliile BET, CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 pot obține fie câștiguri exagerate fie pierderi extreme cu frecvențe mai mari decât cele normale

Pentru verificarea normalității ratelor de rentabilitate lunare utilizăm testul Jarque-Bera. Ratele de rentabilitate lunare ale portofoliului BET, exprimate în lei și în euro, nu urmează distribuții normale (probabilitățile asociate testului Jarque-Bera sunt mai mici decât riscul asumat de 5%). Ratele de rentabilitate lunare ale portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 urmează o lege de distribuție normală.

Tabelul 3 Valorile testului Jarque-Bera pentru ratele de rentabilitate lunare

Variabila	Valoare testului Jarque- Bera	Probabilitatea asociată testului Jarque-Bera
LRBETL	14.30701	0.000782
LRBETE	7.770340	0.020544
LRCAC	4.129763	0.126833
LREUROX	4.750264	0.093002

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului EViews

Pentru că ratele de rentabilitate lunare ale portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 urmează distribuții normale, media și varianța lor sunt suficiente pentru caracterizarea acestor distribuții.

4. Evaluarea autocorelării rentabilităților portofoliilor

Analiza autocorelării ratelor rentabilităților prin intermediul funcțiilor de autocorelație are două obiective [Jean-Pierre Berdot, 2003, p. 20]:

permite precizarea caracterului procesului urmat de ratele rentabilităților (AR – autoregresiv, MA – medie mobilă sau ARMA autoregresiv și de medie mobilă);

determină dacă ratele rentabilităților sunt corelate sau nu, această din urmă ipoteză fiind frecvent întâlnită în literatura teoretică și empirică a piețelor financiare.

Pentru identificarea procesului urmat de ratele de rentabilitate putem utiliza funcțiile de autocorelație. Pentru o variabilă aleatoare Y putem defini două funcții de autocorelație:

funcția de autocorelație totală,
funcția de autocorelație parțială

Funcția de autocorelație totală. Funcția de autocorelație totală, ACT, este definită

prin coeficientul de autocorelație de ordin k :
$$\rho_k = \frac{\text{Cov}(Y_t, Y_{t-k})}{\sqrt{V(Y_t)V(Y_{t-k})}}$$

onară coeficientul de autocorelație de ordin k devine:
$$\rho_k = \frac{\text{Cov}(Y_t, Y_{t-k})}{V(Y_t)}$$
. Estimatorul său

$$\hat{\rho}_k = \frac{\sum_{t=k+1}^{t=T} (Y_t - \bar{Y})(Y_{t-k} - \bar{Y})}{\sum_{t=1}^{t=T} (Y_t - \bar{Y})^2}$$

este:

Pentru testarea ipotezei nule (ce presupune absența autocorelației până la ordinul k) se utilizează statistica Q a lui Ljung-Box care are următoarea expresie:

$$Q_k = T(T+2) \sum_{i=1}^k \frac{\hat{\rho}_i^2}{T-i}$$

Ipotezele testate sunt:

$$H_0: \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_k = 0$$

$$H_1: \rho_1 \neq \rho_2 \neq \dots \neq \rho_k \neq 0$$

Ipoteza nulă presupune absența autocorelației până la ordinul k iar ipoteza alternativă presupune existența autocorelației. Presupunând adevărată ipoteza nula, variabila Q urmează o lege χ_k^2 (cu k grade de libertate).

Funcția de autocorelație parțială. Funcția de autocorelație parțială, ACP, este definită prin autocorelația de ordin k . Autocorelația parțială de ordin k este estimată prin b_{kk} din ecuația:

$$Y_t = b_{k0} + b_{k1}Y_{t-1} + b_{k2}Y_{t-2} + \dots + b_{kk}Y_{t-k} + \varepsilon_t$$

Estimarea parametrului b_{kk} se realizează cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate.

Recunoașterea procesului urmat de o variabilă prin intermediul funcțiilor de autocorelație se realizează astfel:

un proces AR(p) are o funcție ACT infinită și convergentă spre o (în caz de staționaritate) și o funcție ACP trunchiată de ordinul p ;

un proces MA(q) are o funcție ACP infinită și convergentă spre o (în caz de inversabilitate) și o funcție ACT trunchiată de ordinul q ;

un proces ARMA(p, q) are funcțiile ACT și ACP infinite și convergente (în caz de staționaritate și inversabilitate) ordinul p și q determinându-se prin încercări.

Tabelul 4 Valorile funcțiilor de autocorelație și ale testului Ljung-Box pentru ratele de rentabilitate lunare ale portofoliului BET

LRBETL				LRBETE			
AC	PAC	Q-Stat	Prob	AC	PAC	Q-Stat	Prob
0.021	0.021	0.0266	0.871	0.043	0.043	0.1189	0.730
-0.231	-0.232	3.4609	0.177	-0.155	-0.157	1.6649	0.435
-0.089	-0.083	3.9799	0.264	-0.099	-0.086	2.2988	0.513
0.121	0.074	4.9456	0.293	0.162	0.151	4.0422	0.400
0.121	0.085	5.9353	0.313	0.159	0.124	5.7480	0.332
-0.068	-0.037	6.2529	0.395	-0.051	-0.029	5.9269	0.431
-0.138	-0.085	7.5965	0.370	-0.147	-0.086	7.4464	0.384
0.075	0.067	7.9948	0.434	0.065	0.070	7.7491	0.458
0.023	-0.052	8.0347	0.531	0.074	-0.005	8.1527	0.519
-0.075	-0.070	8.4555	0.584	-0.003	-0.019	8.1534	0.614
0.029	0.068	8.5173	0.666	0.015	0.083	8.1709	0.698
-0.104	-0.142	9.3574	0.672	-0.152	-0.155	9.9606	0.619

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului Eviews

Pentru că toate probabilitățile asociate testului Ljung-Box sunt superioare lui 0,05 vom reține ipoteza absenței autocorelației ratelor de rentabilitate lunare.

Tabelul 5 Valorile funcțiilor de autocorelație și ale testului Ljung-Box pentru ratele de rentabilitate lunare ale portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50

LRCAC				LREUROX			
AC	PAC	Q-Stat	Prob	AC	PAC	Q-Stat	Prob
0.000	0.000	2.E-06	0.999	-0.016	-0.016	0.0160	0.899
0.013	0.013	0.0111	0.994	0.031	0.031	0.0781	0.962
0.094	0.094	0.5930	0.898	0.034	0.035	0.1517	0.985
-0.123	-0.124	1.5944	0.810	-0.156	-0.156	1.7611	0.780
0.001	-0.001	1.5944	0.902	0.028	0.022	1.8149	0.874
0.193	0.193	4.1713	0.654	0.202	0.218	4.6268	0.592
-0.048	-0.030	4.3311	0.741	-0.067	-0.059	4.9418	0.667
0.117	0.099	5.3108	0.724	0.167	0.129	6.9433	0.543
-0.118	-0.163	6.3258	0.707	-0.162	-0.174	8.8667	0.450
0.028	0.092	6.3841	0.782	-0.015	0.048	8.8843	0.543
-0.057	-0.094	6.6327	0.828	-0.031	-0.065	8.9556	0.626
0.148	0.189	8.3230	0.759	0.132	0.172	10.300	0.590

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului Eviews

Lipsa autocorelației ratelor rentabilităților sugerează că ratele de rentabilitate lunare urmează un proces ARMA(0,0), un proces pur aleator de forma: $LR_t = c + \varepsilon_t$.

Estimatorul lui c este media empirică a ratelor rentabilităților și în urma testării nu este semnificativ diferit de zero pentru LRCAC. Rezultatele estimării procesului de forma $LR_t = c + aLR_{t-1} + \varepsilon_t$ este prezentat în tabelul 6.

Pentru rentabilitatea LRBET constanta c este semnificativ diferită de zero deoarece probabilitatea asociată testului t este mai mică decât 5%.

Tabelul 6 Rezultatele estimării procesului de forma $LR_t = c + aLR_{t-1} + \varepsilon_t$ urmat de ratele rentabilităților lunare ale portofoliilor BET și CAC 40

	c	Testul t	prob. asoc test t	a	Testul t	prob. asoc test t	R2
LRBET	2.940987	2.848744	0.0063	0.042280	0.302199	0.7637	0.001753
LRCAC	-0.946957	-1.119506	0.2681	0.038101	0.281960	0.7791	0.001527

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului Eviews

Parametrul a estimat nu este semnificativ diferit de zero pentru nici una din ratele de rentabilitate analizate. Raportul de determinație R^2 care nu este semnificativ diferit de zero vine să confirme că ratele rentabilităților nu pot fi explicate în funcție de valorile lor anterioare.

5. Evaluarea dependenței rentabilităților

Din analizele anterioare am ajuns la concluzia că ratele rentabilităților lunare ale portofoliilor BET și CAC 40 nu sunt autocorelate. Dar este posibil ca ele să fie dependente. Dependența semnifică situația în care ratele de rentabilitate mari (pozitive sau negative) sunt urmate de alte rate de rentabilitate mari, oricare ar fi semnul lor [Jean-Pierre Berdot, 2003, p. 24]. Prezența dependenței ratelor de rentabilitate sugerează că pot fi modelate cu ajutorul modelelor condiționate autoregresive ARCH (Auto Regressive Conditional Heteroscedasticity).

Pentru verificarea dependenței vom calcula funcțiile de autocorelație ale pătratelor ratelor de rentabilitate.

Tabelul 7 Valorile funcțiilor de autocorelație totală și parțială a ratelor de rentabilitate lunare ale portofoliului BET (exprimate în lei și în euro)

LRBETL				LRBETE			
AC	PAC	Q-Stat	Prob	AC	PAC	Q-Stat	Prob
-0.044	-0.044	0.1228	0.726	-0.068	-0.068	0.2896	0.590
-0.004	-0.006	0.1238	0.940	0.059	0.055	0.5161	0.773
-0.092	-0.093	0.6771	0.879	-0.065	-0.058	0.7941	0.851
-0.044	-0.052	0.8032	0.938	-0.042	-0.053	0.9094	0.923
0.087	0.082	1.3108	0.934	0.091	0.094	1.4748	0.916
-0.098	-0.102	1.9761	0.922	-0.100	-0.090	2.1677	0.904
0.160	0.148	3.7733	0.805	0.232	0.211	5.9461	0.546

0.032	0.057	3.8462	0.871	-0.046	-0.007	6.0976	0.636
-0.061	-0.071	4.1207	0.903	-0.087	-0.125	6.6506	0.673
-0.025	-0.014	4.1684	0.939	0.011	0.024	6.6595	0.757
-0.078	-0.047	4.6352	0.948	-0.102	-0.070	7.4461	0.762
0.004	-0.048	4.6365	0.969	-0.064	-0.146	7.7673	0.803

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului Eviews

Valorile probabilităților asociate testului Ljung-Box, calculat pentru pătratele rate-
lor de rentabilitate lunare ale portofoliilor BET (exprimate în lei și în euro), CAC 40 și
respectiv Dow Jones EURO STOXX 50, arată absența dependenței. Nu există un efect
de heteroscedasticitate autoregresivă. Astfel, ratele de rentabilitate care au valori mari
(pozitive sau negative) nu sunt urmate de alte rate de rentabilitate mari.

Tabelul 8 Valorile funcțiilor de autocorelație totală și parțială a ratelor de rentabili-
tate lunare ale portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50

LRCAC				LREUROX			
AC	PAC	Q-Stat	Prob	AC	PAC	Q-Stat	Prob
0.188	0.188	2.2276	0.136	0.172	0.172	1.8599	0.173
0.217	0.189	5.2615	0.072	0.282	0.260	6.9518	0.031
0.191	0.132	7.6487	0.054	0.268	0.207	11.640	0.009
-0.022	-0.118	7.6810	0.104	-0.006	-0.147	11.643	0.020
0.025	-0.019	7.7237	0.172	0.015	-0.110	11.657	0.040
0.042	0.047	7.8427	0.250	0.048	0.047	11.818	0.066
0.145	0.176	9.3208	0.230	0.122	0.214	12.864	0.076
-0.168	-0.263	11.339	0.183	-0.157	-0.231	14.621	0.067
0.007	-0.007	11.342	0.253	0.031	-0.066	14.691	0.100
0.028	0.084	11.401	0.327	0.008	0.067	14.696	0.144
-0.107	-0.022	12.273	0.343	-0.101	0.045	15.463	0.162
0.204	0.198	15.488	0.216	0.143	0.141	17.057	0.147

Notă: Rezultate obținute cu ajutorul programului Eviews

6. Concluzii

Am analizat rata de rentabilitate a portofoliului BET exprimată în lei dar și în euro pentru că am avut în vedere două tipuri de investitori astfel rata de rentabilitate exprima-
tă în lei este strategică pentru investitorii români care arbitrează între activele reale și fi-
nanciare românești, și rata de rentabilitate exprimată în euro este strategică pentru inves-
titorii internaționali. Investitorii români pot, de asemenea, să fie interesați de rata de ren-
tabilitate exprimată în euro într-o optică de diversificare internațională a portofoliilor lor,
de protecție contra inflației din România și de depreciere concomitentă a leului.

Pe ansamblul perioadei de analiză, valorile portofoliului BET exprimate în lei și
respectiv în euro se înscriu într-un trend crescător. Evoluția ratei de schimb leu-euro
prezintă un trend crescător și exprimă deprecierea leului pe ansamblul perioadei. Evolu-

ția valorii portofoliului BET exprimat în euro reflectă și influența ratei de schimb leu-euro.

Evoluțiile valorilor portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 sunt foarte apropiate. Pe ansamblul perioadei, ianuarie 2000-decembrie 2004 cele două portofolii au o tendință descrescătoare.

Investitorii în portofoliul BET pot spera să obțină o rentabilitate semnificativă. Pentru că distribuția ratelor de rentabilitate a portofoliului BET este leptocurtică investitorii pot obține fie câștiguri exagerate fie pierderi extreme cu frecvențe mai mari decât cele normale. Ratele de rentabilitate ale portofoliului BET nu sunt corelate și nici dependente. Este motivul pentru care ratele de rentabilitate ale acestui portofoliu nu pot fi previzionate.

Investitorii în portofoliile CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 nu pot spera să obțină rentabilități semnificative. Dacă ratele de rentabilitate ale portofoliului BET nu urmau o distribuție normală, ratele de rentabilitate ale portofoliilor CAC 40 și Dow Jones EURO STOXX 50 urmează o lege de distribuție normală. De asemenea, rentabilitățile acestor portofolii nu pot fi previzionate.

Bibliografie

Andrei, Tudorel – Statistică și econometrie, Economica, București, 2003.

Berdot, Jean-Pierre – Econométrie, Université de Poitiers, 2002

Berdot, Jean-Pierre – Econométrie sans trop de peine, Université de Poitiers, 2001.

Bourbonnais, Regis – Econométrie, Dunod, Paris, 2002.

Bresson, Georges; Pirote, Alains – Econométrie des séries temporelles, PUF, Paris, 1995.

Berdot, Jean-Pierre – Rentabilité et volatilités des indices boursiers. Une analyse comparative du BET, du Dow-Jones industrials set du CAC 40, Conférences, Iasi, octobree 2003.

Berdot, Jean-Pierre – Prévoir les cours boursiers. L'analyse technique, Conférences, Iasi, octobree 2002.

Berdot, Jean-Pierre – Prix et rentabilités des actifs financiers, Conférences, Iasi, octobree 2001.

Berdot, Jean-Pierre; Leonard, Jacques - Performances des valeurs moyennes, dynamique boursière et cycle économique, 2005, <http://sceco.univ-poitiers.fr/recherpubli/doctravail/M2005-04.pdf>

Gourieroux, Christian – Modèles ARCH et applications financières, Economica, Paris, 1992.

Gourieroux, C.; Scaillet, O.; Szafarz A. – Econométrie de la finance. Analyses historiques. Economica, Paris, 1997.

Jaba, Elisabeta – Statistica, Ediția a III a Economica, București, 2002.

Jaba, Elisabeta; Grama, Ana – Analiza statistică cu SPSS sub Windows, Polirom, Iasi, 2004.

Korka, Mihai ș.a. Statistica pentru comerț și turism, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1981;

Pecican, Ștefan Eugen – Piața valutară, bănci & econometrie, Economica, București, 2000.

Analiză comparativă a reformei proprietății în țările Europei Centrale și de Est (Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovacia, Ungaria)

Marius Florescu-Ciobotaru, doctorand
A.S.E.-R.E.I., București

State property was the main characteristic of the economies of Central and East European countries during communism. Therefore, the transition to a market economy in these countries required the introduction of private property institution. This paper presents the framework of property reform in selected countries from Central and Eastern Europe, pointing the methods of the creation of private sector, sequence of divestiture of state property by branch of the economy, the organizational structure for privatization, the choice among standard and non-standard methods, administration and efficiency of privatization process. For each issue, the study analyses major aspects and compares relevant experience of Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Slovakia.

Key words: state property, divestiture, corporatization, privatization, mass privatization, restitution, management and employee buy-outs, valuation, transparency, corruption

JEL: D73, H82, L33, P21, P52

Eliminarea monopolului statului asupra proprietății a constituit o condiție absolut necesară pentru instaurarea mecanismelor pieței, crearea unui sector particular fiind denumită “cheia de boltă” a modificărilor de sistem economic. Obiectivul final al reformei proprietății îl constituia crearea unei economii mixte, definită de Kornai ca o economie duală, dominată la început de firmele de stat și cu o tranziție graduală spre o situație inversă [5]. Din punct de vedere social, reforma urmărea refacerea clasei de mijloc, a proprietarilor mici și mijlocii, baza oricărei societăți democratice.

Metode de creare a sectorului particular

Crearea sectorului particular a fost posibilă prin două modalități:
transformarea sectorului de stat în sector particular;
constituirea și extinderea unui sector particular prin înființarea de noi întreprinderi în proprietate privată.

Pentru transformarea sectorului de stat în sector particular au fost utilizate două tipuri de metode (Bornstein, 1998):

metode standard: a) licitația activelor (folosită îndeosebi pentru micile întreprinderi), b) competiția de oferte pentru activele întreprinderilor de stat transformate în societăți pe acțiuni, c) vânzarea prin negociere directă a activelor către investitori strategici și d) lansarea de oferte publice.

Aceste metode sunt în general folosite pentru privatizarea activelor statului, iar experiența altor țări se presupunea că ajută la predicția rezultatelor privatizării și a performanțelor post-privatizare.

metode specifice: a) restituirea, b) MEBO și c) privatizarea în masă (prin cupoane).

Restituirea a fost cel mai eficient program de privatizare în Cehia, fiind preferată varianta returnării în natură a proprietăților confiscate – se estimează că 10 – 25% din totalul locuințelor și al micilor magazine au fost transferate sectorului privat prin restituire.

Prin comparație, programul ungar de restituire a pus accent pe compensații financiare pentru proprietățile confiscate de regimurile fascist, pre-comunist și comunist. Compensațiile au fost plătite în certificate cu care se puteau achiziționa acțiuni la societățile oferite de stat (din cauza preferinței pentru vânzarea activelor către investitori strategici, societățile disponibile nu au fost suficiente).

Polonia nu a avut un program de restituire, ca urmare a lipsei unui acord între partidele politice.

În România, restituirea proprietăților confiscate de regimul comunist a fost tergiversată din motive politice și ideologice. Opțiunea pentru restituirea în natură constituie și în prezent, după 15 ani de tranziție, subiect de dispute politice și de procese de lungă durată.

Viteza reformei proprietății

Există o corelație între rapiditatea transformării proprietății de stat în proprietate privată și natura sectoarelor și ramurilor economice implicate. În anumite ramuri economice reforma proprietății a fost realizată rapid; în altele reforma a fost amânată, în funcție de particularități obiective ce vor fi descrise în continuare. Pot fi subliniate următoarele trăsături comune țărilor ECE:

politici de cedare rapidă a drepturilor de proprietate – s-au aplicat în comerțul cu amănuntul, servicii pentru populație, turism, procesul fiind favorizat de faptul că o pondere a acestor activități era privată (în economia subterană) și nu necesita mari investiții. Formele concrete prin care proprietatea statului a fost transferată sunt locația de gestiune, MEBO (management and employees buy-out) și vânzarea la licitație. Din punct de vedere social, această etapă trebuia să sprijine formarea unei “clase mijlocii” a micilor întreprinzători.

Tot aici trebuie menționată privatizarea sectorului locativ prin vânzare la prețuri sub nivelul pieței și acordarea de credite pe termen lung. În plus, rambursarea împrumuturilor a fost avantajată de deprecierea acestora de către inflație.

politici de cedare rapidă a drepturilor de proprietate, dar realizate cu dificultate – exemple sunt agricultura și industria ușoară, inclusiv alimentația publică. Dacă în țările

central-europene fermele de stat constituiau o mică parte a agriculturii (majoritatea angajaților lucrau în cooperative sau ferme individuale), în România întreprinderile agricole erau în totalitate în proprietatea statului. În Ungaria și Cehoslovacia, proprietatea asupra bunurilor agricole nu a suportat mari schimbări din două cauze: preferința țăranilor pentru cooperative, care asigurau locuri de muncă stabile și salarii regulate, și reticența față de asumarea individuală a riscurilor meteorologice și a celor provenind din restructurarea agriculturii (reducerea subvențiilor și a creditelor de stat, liberalizarea prețurilor, concurența producătorilor vest-europeni). Spre deosebire, în România și Bulgaria, legile fondului funciar au condus la fărâmițarea proprietății. Lipsa unor stimulente pentru comasarea terenurilor și a instrumentelor de susținere (credite preferențiale, furnizarea de semințe selectate) au avut consecințe negative pentru situația agriculturii (creșterea costurilor de producție, lipsa mijloacelor financiare pentru modernizare, distrugerea patrimoniului creat anterior – rețele de irigații, mașini agricole, mașini de transport, depozite etc.).

Alimentația publică a fost supusă concurenței producătorilor occidentali, uneori neputându-se baza nici pe materii prime autohtone din cauza stării proaste a agriculturii. În industria confecțiilor și a încălțăminteii, eficientizarea unităților economice s-a realizat și prin intrarea în relații de subcontractare sau lohn cu firme occidentale.

politici de cedare parțială a drepturilor de proprietate - privește ramuri precum industria grea, sectorul bancar și infrastructura, care necesitau o restructurare substanțială și infuzie de capital, tehnologii și metode de conducere noi.

În industria grea, ramuri precum mineritul, metalurgia și construcția de mașini au fost greu de privatizat întrucât întreprinderile operau cu eficiență scăzută sau chiar cu pierderi. Produsele se vindeau greu din cauza calității reduse, iar costurile erau ridicate ca urmare a echipamentelor învechite și a surplusului de forță de muncă. Cedarea lor în proprietate privată a necesitat o restructurare financiară, organizatorică și fizică substanțială. Întrucât aceste întreprinderi constituiau centrul economic pentru orașe întregi sau chiar regiuni, a existat și o opoziție politică puternică împotriva restructurării lor.

Privatizarea băncilor de stat a fost lentă din mai multe motive; în primul rând, apariția acestora pe baza vechiului sistem monobancar a fost însoțită de moștenirea unui portofoliu de credite neperformante, care era conectat și la arieratele interîntreprinderi. Pentru privatizare a fost necesară izolarea creditelor neperformante și recapitalizarea cu fonduri noi. În al doilea rând, din rațiuni politice, au fost împiedicate, o perioadă de timp, investițiile străine directe pentru achiziționarea de acțiuni ale băncilor de stat, precum și intrarea unor bănci străine pe piață. Procesul infuziei străine de capital a fost încetinit și de necesitatea ca băncile centrale să dobândească cunoștințele necesare gestionării politicii monetare prin instrumente indirecte (îndeosebi în Bulgaria și România).

Privatizarea infrastructurii (electricitate, telecomunicații, distribuția de gaz și apă) a fost din motive obiective amânată. Aceste ramuri reclamau o analiză complexă și îndelungată privind structura pieței potențiale, măsura în care ar trebui permisă concurența, costurile și beneficiile demonopolizării, regulamentele post-privatizare (satisfacerea cererii cu servicii de calitate și la prețuri rezonabile, eficiența operării și obținerea de beneficii pentru investitor, protecția concurenților față de producătorul dominant). Apariția agenților privați putea fi realizată prin următoarele metode: vânzarea activelor, concesiunea sau formarea de noi entități.

d) politici de menținere pe termen nedeterminat a drepturilor de proprietate – căile de transport, porturile și industria de armament, considerate ramuri strategice.

Abordări teoretice privind privatizarea

În legătură cu cedarea proprietății de stat s-au pus două probleme: 1) posibilitatea transformării întreprinderilor de stat în societăți pe acțiuni fără a fi urmată de privatizare (adică păstrarea și funcționarea lor în proprietatea statului) și 2) strategia privatizării întreprinderilor de stat.

Au existat trei etape în transformarea întreprinderilor de stat în societăți economice private:

- crearea unor entități economice distincte prin transformarea întreprinderilor de stat în societăți pe acțiuni, inițial sub controlul statului; acest pas clarifică drepturile statului de proprietar asupra întreprinderilor și recâștigă activele pretinse de managerii sau personalul întreprinderilor;
- gestionarea noilor societăți pe principii de eficiență economică sub controlul statului și
- privatizarea – cedarea acțiunilor societăților prin diverse metode.

Anumiți economiști¹ considerau că întreprinderile pot fi gestionate eficient de către stat dacă sunt îndeplinite anumite condiții: 1) existența unor constrângeri bugetare tari, fiscale (fără subvenții sau facilități fiscale) și monetare (fără credite preferențiale – rate mici ale dobânzii, perioade lungi de rambursare, rostogolire automată sau excepții de la declararea falimentului); 2) prețuri raționale pentru input-uri și producție; 3) confruntarea reală cu concurența producătorilor interni (fără bariere de intrare) și externi (importuri, urmare liberalizării comerțului și convertibilității monedei) și 4) supravegherea corectă a managementului firmei de către autoritățile statului (selecția de personal calificat, stabilirea unui indicatori de performanță clari – profit, exporturi, proiecte de investiții -, oferirea de stimulente pentru performanțele realizate și înlăturarea managerilor neperformanți).

Restructurarea întreprinderilor de stat pentru a fi eficiente trebuia realizată în patru direcții: 1) reorganizarea internă prin externalizarea activităților non-esențiale; 2) reducerea personalului și stimularea celui rămas pentru obținerea de performanțe; 3) ajustarea mix-ului și a volumului producției și 4) modernizarea întreprinderii și a echipamentelor.

După cum este binecunoscut, aceste condiții nu au putut fi îndeplinite în țările ECE, ca urmare a lipsei resurselor financiare și a voinței managementului întreprinderilor. Mai mult, guvernanți cu interese politice și economice au încurajat managerii să păstreze personalul inutil prin acceptarea unor costuri totale mai mari, profituri și dividende mai mici pentru trezoreria statului. De asemenea, statul a păstrat anumite bariere pentru intrarea de noi firme, atât naționale, cât și străine. Nici contractele de management nu au dat rezultatele dorite, fiind viciate de mai mulți factori - managerii aveau mai multe cu-

¹ Pannier, Dominique / Schiavo-Campo, Salvatore, *Corporate governance of public enterprises: the comparative experience* în Pannier, Dominique ed., *Corporate governance of public enterprises in transitional economies*, Technical paper no. 323, Washington, World Bank, 1996, p. 3-25 și World Bank, *Bureaucrats in business: The Economics and Politics of Government Ownership*, New York: Oxford University Press, 1995.

noștințe decât autoritățile și puteau negocia ținte de performanță mai ușor de atins, penalizările au fost rar aplicate și chiar statul nu-și îndeplinea anumite obligații, precum investițiile de mediu (Banca Mondială, 1995). Excluderea privatizării împiedica atragerea de fonduri pentru modernizare și expansiune, precum și obținerea de beneficii din investiții străine directe prin transfer tehnologic și de competențe manageriale și acces la piețele externe. Ultimul argument este acela că reorganizarea eficientă a întreprinderii în anumite cazuri s-a realizat tocmai în vederea privatizării.

Administrarea procesului de privatizare

Vor fi punctate aspecte precum legislația privatizării, instituții implicate în privatizare (cu accent pe centralizarea/descentralizarea procesului), implementarea politicilor de privatizare (metodele utilizate), structurile dominante (insideri – outsideri), eficiența procesului de privatizare.

Cadrul legislativ

Toate țările ECE au elaborat o primă lege a privatizării în perioada 1990 – 1991, fiind adoptate decizii privind obiectivele privatizării, modelul privatizării, secvențialitatea privatizării și a restructurării, implicarea sectorului bancar în privatizare etc.

Obiectivele urmărite au fost: eficiența procesului, viteza, justețea politică și socială, acceptarea socială a procesului și maximizarea veniturilor încasate.

Cehia a elaborat un model propriu de privatizare în masă, utilizat mai târziu și de Bulgaria. Polonia s-a îndreptat spre modelul britanic, iar România spre modelul Băncii Mondiale.

Cehia și Slovacia au optat pentru privatizare înaintea restructurării, iar restul țărilor studiate pentru restructurare înaintea privatizării. În Ungaria și Polonia, sectorul bancar a fost implicat în procesul de privatizare.

Tabel 1: Legislația țărilor ECE privind privatizarea

Țara	Legi privind marea privatizare	Orientarea spre un model extern	Secvențialitatea privatizării și a restructurării	Implicarea sectorului bancar
Bulgaria	06/91, 04/92, 03/98, 03/02	Modelul ceh	R înaintea P	Nu
Cehia	02 + 09/91, 04/92	Nu	P înaintea R	Nu
Polonia	09/81, 04 + 07/90, 04/93, 08/96	Modelul britanic, Banca Mondială	R înaintea P	Da
România	08/91, 06/95, 05/99	UE, Banca Mondială, FMI	R înaintea P	Nu
Slovacia	02 + 09/91, 04/92, 07/95, 09/95, 09/99	Nu	P înaintea R până în 1993, R înaintea P după	Nu

			1998	
Ungaria	1988, 1989, 07/90, 06/92, 1994, 05/95	Metoda Treuhand (Germania)	R înainte P	Da

Sursa: Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition.

Cadrul instituțional

Responsabilitatea și competența pentru executarea programelor de privatizare a fost concentrată într-o singură instituție principală (agenție sau minister al privatizării) în Cehia, Slovacia și Ungaria, chiar de la început. O fragmentare a competențelor poate fi observată în Bulgaria și România.

În Cehia, Ministerul Privatizării a prezentat lista societăților de stat ce vor fi privatizate. Managementul societăților a întocmit programele de privatizare și le-a supus avizării ministerelor de resort, care la rândul lor au înaintat Ministerului Privatizării recomandările finale. Ministerul decidea în cele din urmă soluția de privatizare. Trebuie menționat că pentru aceste societăți puteau depune proiecte de privatizare și potențiali cumpărători din afara societății. Managementul dispunea însă de două avantaje: informație detaliată despre întreprindere și informarea viciată a participanților externi. Din aceste motive, în “primul val” al privatizării (1992), 82% din proiecte au fost depuse de managementul întreprinderilor. La rândul lor, ministerele de resort aveau o mare influență, datorată următorilor factori: numeau managerii societăților economice, cunoșteau proiectele conducerii societăților anterior înaintării acestora, putând astfel interveni în conținutul lor și numărul întreprinderilor era prea mare ca Ministerul Privatizării să poată evalua toate proiectele prezentate.

Balanța între centralizare și descentralizare și împărțirea responsabilităților s-au modificat frecvent în Ungaria. În privatizarea spontană din 1988 – 1990, marile întreprinderi de stat au creat societăți pe acțiuni independente. Acest lucru a condus la descentralizarea (diluarea) drepturilor de proprietate ale ministerelor asupra întreprinderilor de stat și societăților nou-create. A fost și o metodă prin care managerii întreprinderilor au transferat active ale statului pentru îmbogățirea proprie sau către investitori străini. În 1990, în vederea centralizării procesului de privatizare a fost creată Agenția pentru Proprietatea Statului, cu sarcina supravegherii transferului activelor statului prin vânzare, concesiune sau crearea de societăți comerciale mixte. În 1991 – 1992, s-a revenit la descentralizare prin procesul de “auto-privatizare” a firmelor mici și mijlocii, fiind desemnate 80 de societăți de consultanță. În 1993 s-a renunțat la politica de autoprivatizare. În 1992 a fost creată Compania Ungară pentru Proprietatea Statului, la care au fost transferate activele marilor întreprinderi la care statul mai deținea peste 40% din total, Agenția pentru Proprietatea Statului primind în responsabilitate privatizarea întreprinderilor mici și mijlocii. În 1995 cele două instituții s-au unit pentru a forma Compania Ungară pentru Privatizare și Proprietatea Statului.

În Polonia, deși Ministerul Privatizării a controlat procesul de privatizare, în ramurile mineritului, energiei, agriculturii și comerțului responsabilitatea a revenit ministerelor de resort, iar în privatizarea sectorului bancar, Ministerului de Finanțe.

Tabel 2: Instituții și competențe în programele de privatizare ale țărilor ECE

Țara	Instituțiile implicate	Agenții sau Fonduri de privatizare	Competența pentru decizii strategice în procesul privatizării
Bulgaria	Ministerul Industriilor, Comerțului și Serviciilor, municipalitățile, Agenția Bulgară pentru Privatizare, 81 de Fonduri de privatizare, Centrul pentru privatizare în masă, Parlamentul, Consiliul de miniștri, Bursa de Valori	Agenția pentru privatizare (1991) Agenția bulgară pentru privatizare (1992) Fonduri de privatizare (1996)	Descentralizată
Cehia	Ministerul Privatizării, Ministerul de Finanțe, Fondul Național pentru Privatizare, Centrul pentru privatizarea în masă, Fonduri private de investiții (peste 400)	Fondul Național pentru Privatizare (1991)	Centralizată
Polonia	Ministerul Privatizării, 15 Fonduri de investiții naționale, Consiliile muncitorilor	Fondurile naționale de investiții (1994)	Centralizată pentru privatizarea în masă, descentralizată pentru celelalte metode
România	Consiliul pentru coordonare, strategie și reformă economică, Agenția Națională pentru Privatizare, Fondul Proprietății de Stat, 5 Fonduri de Proprietate Privată	Agenția Națională pentru Privatizare (1991), Fondul Proprietății de Stat și Fondurile Proprietății Private (1992), Agenția de Privatizare (2001)	Descentralizată
Slovacia	Ministerul Privatizării, Ministerul Finanțelor, Fondul Național pentru Privatizare, Fonduri private de investiții (peste 400)	Fondul Național pentru Privatizare (1991)	Centralizată

Ungaria	Compania Ungară pentru Proprietatea Statului, Agenția pentru Proprietatea Statului, Fondul pentru Proprietatea Statului, Managementul întreprinderilor	Agenția pentru Proprietatea Statului (1990), Compania Ungară pentru Proprietatea Statului (1992), fuziunea APS și CUPS (1995), Fondul privind Proprietatea Statului (1995)	Descentralizată
---------	--	--	-----------------

Sursa: Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition.

Implementarea programelor de privatizare

Deși toate țările ECE au adoptat legislația necesară privatizării întreprinderilor de stat în perioada 1991 - 1992, au existat diferențe semnificative în aplicarea acesteia. Ungaria și Cehia au implementat imediat programul de privatizare. Polonia și Slovacia au amânat privatizarea până în 1994 – 1995. România a ales o strategie graduală.

Privatizarea a durat mai mult de 10 ani în Bulgaria, Polonia și România.

Metodele de privatizare folosite în țările ECE pot fi clasificate după criteriul combinat al politicii de privatizare și al grupului țintă, după cum urmează:

Tabel 3: Metode de privatizare folosite în țările ECE

	Insideri	Outsideri
Privatizare în masă	MEBO prin cupoane	Privatizarea prin cupoane; Privatizare prin fonduri și agenții; Vânzarea sau distribuția gratuită de acțiuni către cetățeni.
Vânzare directă	MBO	Vânzare directă; Licitații și oferte publice pentru investitorii naționali și străini.

Sursa: Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition.

Aceste metode au fost utilizate cu o anumită frecvență de țările ECE, în funcție de care au fost considerate drept metodă primară sau secundară. Bulgaria, Ungaria și Polonia au decis pentru vânzarea directă ca metodă primară de privatizare, Cehia și Slovacia pentru privatizare prin cupoane, iar România pentru MEBO.

Procesul de privatizare în țările ECE a fost divizat în mai multe etape de schimbările tehnice sau politice intervenite. Schimbările de strategie au fost însoțite de schimbarea metodelor de privatizare sau de intensificarea folosirii unora dintre acestea.

Tabel 4: Caracteristici ale politicilor de privatizare în țările ECE

Țara	Metoda primară	Metoda secundară	Durata privatizării	Modificări și adaptări
Bulgaria	VD 02/93 – 12/95 MEBO 10/94 – 09/96 VD 03 – 05/97	PM 10/96 – 07/97 FI PM 98 3) PM MEBO 07/98 PC	>10 ani	Schimbări motivate politic
Cehia	PM 04/92 – 12/92 PM 10/93 – 10/94	VD – 95/96	4-5 ani	Din rațiuni tehnice
Polonia	VD + lichidare 90 – 97	PM 07/95 – 97	>10 ani	Din rațiuni tehnice și politice
România	MEBO Proiect pilot 93 MEBO 94 -	PM 09/91 – 94 PM 08/95 VD 91 -	>10 ani	-
Slovacia	VD MBO 09/93–09/95 VD oferte 10/98 -	PM 04/92 – 12/92 PM) 10/93 – 11/95	>7 ani	-
Ungaria	Privatizare spontană 88–90 VD 03/90 – 12/90 VD 91 – 92 privatizare din inițiativa întreprinderii VD 95 – 97	VD – EBO 92 – 94 PM + MEBO 93 – 94	8 ani	Motivate politic

Legendă: VD – vânzare directă; PM – privatizare în masă; EBO – Employees buyout; MBO – Management buyout.

Sursa: Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition.

a) MEBO (management and employees buyout) nu a fost trecută în legislația din Cehia, având o importanță neglijabilă.

În Ungaria și România, MEBO a fost utilizată pentru a încuraja privatizarea întreprinderilor mici, îndeosebi din servicii și alimentația publică. În Polonia, MEBO a fost utilizată sub forma contractelor de concesiune – vânzare.

Pe ansamblu, deși în aceste țări o parte importantă a întreprinderilor de stat a fost privatizată prin vânzarea către management și angajați, veniturile încasate de stat dețin o pondere redusă din total. Din punct de vedere al situației întreprinderilor astfel achiziționate, noii proprietari nu au mai avut fondurile necesare pentru restructurare și modernizare.

Privatizarea în masă a fost importantă în Cehia, Polonia, România și Slovacia, aceste țări oferind posibilitatea obținerii gratuite a unei părți din proprietatea de stat. Ungaria a oferit, în schimb, doar credite avantajoase. Cetățenii au avut posibilitatea unei op-

țiuni în Cehia, Ungaria și România, dar nu și în Polonia. În Cehia, Polonia și România, fondurile de investiții au jucat un rol important în distribuirea proprietății de stat.

b) În Cehia, aproximativ 40% din valoarea contabilă a activelor cuprinse în Programul de privatizare a marilor întreprinderi a fost transferată prin intermediul cupoanelor. Pentru o anumită taxă, fiecare cetățean putea achiziționa un număr de puncte pentru a participa la licitarea acțiunilor companiilor de stat. În aceste licitații, statul stabilea prețul (în puncte investiționale), iar cumpărătorii cumpărau numărul dorit de acțiuni. Deși era de presupus că această metodă va conduce la dispersarea acțiunilor societăților, în programul inițial de privatizare în masă nu era prevăzută posibilitatea înființării unor fonduri de investiții. Cu toate acestea, peste 450 de fonduri de investiții au apărut, colectând aproximativ două treimi din punctele cupoanelor. Mai mult, cele mai mari fonduri de investiții au achiziționat suficiente acțiuni pentru a deține un rol important în guvernarea corporativă a firmelor.

Ungaria a pus un accent mai mic pe privatizarea în masă – persoanelor fizice li s-au oferit împrumuturi cu dobânzi reduse pe termen de 3-5 ani pentru a cumpăra acțiuni la întreprinderile mici ce urmau să fie privatizate. Ponderea acestor acțiuni nu depășea 15% din totalul acțiunilor vândute.

În Polonia, privatizarea în masă a implicat transferul gratuit către populație de acțiuni la 15 Fonduri Naționale de Investiții. 60% din acțiunile a peste 500 de companii au fost alocate FNI-urilor, 15% au fost distribuite gratuit angajaților, iar 25% au rămas în posesia statului. Din cele 60% în acțiuni, 33% au fost alocate unui FNI leader, iar restul de 27% au fost distribuite între celelalte 14 FNI-uri.

În România, certificatele și cupoanele de proprietate au fost emise de FPP-uri, fiind distribuite gratuit tuturor persoanelor adulte. Deținătorii acestora urmau să opteze pentru una din cele 6300 de societăți comerciale aflate sub controlul FPP-urilor (30% din acțiuni) sau direct în FPP-uri. După exprimarea opțiunilor, în anii 1996 – 1997, s-au constituit mai multe societăți financiare de investiții, prin transformarea FPP-urilor sau pe baze private, care urmau să concentreze numărul de acțiuni în vederea administrării eficiente a acestora și a societăților.

Bulgaria a adoptat modelul ceh pentru privatizarea prin cupoane.

Grupurile dominante în procesul privatizării

În majoritatea țărilor ECE, intenția guvernelor a fost aceea de a favoriza grupurile interne în privatizarea întreprinderilor de stat. Această tendință a fost amplificată de dominația instituțională a acestor grupuri. Muncitorii și consiliile de administrație au avut o poziție puternică, care le-a permis influențarea deciziilor strategice. În Ungaria și Polonia, muncitorii și consiliile de administrație au avut dreptul la inițiativă și propuneri privind metodele de privatizare, planurile sociale și de investiții, precum și cerințe specifice către potențialii investitori strategici.

Tabel 5: Grupurile dominante în privatizarea întreprinderilor în țările ECE

Țara	Dominația în privatizare a grupurilor interne / externe	Dreptul grupurilor interne de a iniția privatizarea întreprinderilor
Bulgaria	Interne	Nu

	Externe: 02/93 – 12/95, 03 – 05/97	
Cehia	Externe	Nu
Polonia	Interne	Da: consiliile angajaților
România	Interne	-
Slovacia	Interne	-
Ungaria	Interne: 92 – 94 Externe: 89 – 92, 95 – 97	Da: consiliile de administrație

Sursa: Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition.

Eficiența procesului de privatizare

Privatizarea a însemnat schimbarea radicală a structurii economice a țărilor ECE, iar eficiența acesteia este un indicator potrivit pentru evaluarea progreselor realizate în tranziția spre economia de piață. Crearea drepturilor private de proprietate sau a celui de dispoziție asupra activelor economice este o condiție esențială pentru instaurarea economiei de piață. Privatizarea afectează managementul și restructurarea întreprinderilor, precum și creșterea economică a întregii economii. Restructurarea întreprinderilor este o măsură potrivită pentru evaluarea procesului de privatizare.

Grosfeld și Roland (1995) [în 13, p.2] dau o definiție larg acceptată a restructurării. Ei fac distincția între restructurarea defensivă și cea strategică. Restructurarea defensivă țintește diminuarea pierderilor și concentrarea asupra activităților esențiale, având ca scop existența întreprinderii. Restructurarea strategică presupune investiții în know-how, tehnologie și capital organizațional, și urmărește dezvoltarea competitivității firm pe termen lung.

Carlin și alții (1995) [în 13, p.2] definesc restructurarea ca o acțiune care modifică structura întreprinderii: 1) separarea internă a activităților principale de cele secundare, închiderea sectoarelor neprofitabile și externalizarea unităților cu scop social, 2) reducerea personalului, reforma structurii stimulentele pentru manageri și angajați, 3) identificarea de piețe noi și adaptarea lanțurilor de produse și 4) investirea în echipamente moderne.

Un studiu din anul 1999 [6] analizează efectul diferitelor metode de privatizare asupra eficienței întreprinderilor, arătând că privatizarea nu a avut un efect benefic asupra întreprinderilor în cazul transferului proprietății către grupurile din interior (manageri sau angajați), pe când în cazul cedării activelor către grupuri din exterior acestea au fost pozitive. Același studiu arată că privatizarea către outsiders, spre deosebire de cedarea către insiders, a avut efecte benefice pentru încasările ulterioare, însă nici o metodă de privatizare nu a condus la rezultate pozitive sub forma reducerii costurilor de producție.

Evaluările BERD arată că restructurarea este avansată în Cehia, Ungaria și Polonia, moderată în Slovacia și lentă în Bulgaria și România.

Tabel 6: Progresul în marea privatizare (P) și restructurarea întreprinderilor (R)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
--	------	------	------	------	------	------	------	------

Țara																
Bulgaria						+		+		+	-	+	-	+	-	+
Cehia												+		+		+
Polonia					+		+		+		+		+	+	+	+
România					-		-		-				+		+	
Slovacia						-		-								
Ungaria									+		+		+		+	+

Sursa: BERD, Transition Reports, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 și 2002 în Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition. Evaluarea se face pe o scară de la 1 (cel mai puțin avansat) la 4 (cel mai avansat), cu intervale de 1/3 (+/-).

Performanța transformării proprietății de stat în proprietate particulară a fost afectată de calitatea instituțiilor responsabile cu acest proces, două aspecte fiind relevante: resursele umane (calitativ și numeric) ale instituțiilor abilitate și politicile folosite.

Toate țările studiate au întâmpinat dificultăți în elaborarea și implementarea autohtonă a politicilor de privatizare, guvernele folosind consultanți economici, financiari și juridici străini pentru formularea strategiilor de privatizare, pregătirea întreprinderilor, definirea tehnicilor și procedurilor pentru cedarea proprietății și negocierea tranzacțiilor. În legătură cu consultanța străină s-au manifestat mai multe probleme: 1) necunoașterea condițiilor locale și formularea de recomandări nepotrivite (chiar dacă în alte situații acestea au funcționat), 2) costul acestora a fost perceput ca excesiv după standardele naționale și 3) apariția conflictelor de interese (consultantul lucrează și pentru potențialul cumpărător internațional sau pentru alte guverne care doresc atragerea acelorași investitori).

Problemele care au apărut în privința transferului proprietății au fost: 1) evaluarea activelor, 2) transparența și 3) corupția în luarea deciziilor.

Evaluarea realistă a activelor a fost împiedicată de mai mulți factori: lipsa evaluărilor contabile, existența înregistrărilor contabile după standarde neconforme cu principiile economiei de piață (raritatea resurselor), influența programelor de liberalizare și macrostabilizare asupra bilanțului contabil al întreprinderilor. În plus, alte metode folosite (metoda prețuri – venituri, metoda fluxului de încasări și metoda intrării pe piață) au oferit rezultate sub valoarea contabilă a activelor, generând critici cu privire la “vânzarea patrimoniului național”.

O acțiune de transfer al proprietății a fost considerată transparentă dacă a îndeplinit următoarele condiții: 1) principiile și criteriile deciziei au fost anunțate în avans, 2) toți potențialii cumpărători au avut acces egal la informațiile privind activele oferite, 3) prețul vânzării să fi fost făcut public și 4) îndeplinirea termenilor vânzării de către cumpărător.

Dintre metodele standard de privatizare, licitațiile, competiția de oferte publice și cotarea publică a acțiunilor au fost mai transparente decât negocierea directă (de regulă desfășurată în secret cu un cumpărător). Dintre metodele specifice, restituirea și privatizarea în masă au fost mai transparente decât metoda MEBO (ofertă închisă de la un cumpărător preselectat).

Corupția (abuzul puterii oficiale pentru câștigul particular) a fost un fenomen comun în economiile centralizate în alocarea administrativă a bunurilor și serviciilor. Mulți oficiali foloseau pozițiile oficiale pentru obținerea de avantaje personale. Privatizarea a oferit noi posibilități pentru corupție în țările în tranziție, în care de regulă au lipsit legile privind conflictul de interese.

După Kaufmann și Seigelbaum [în 3, p.37], următorii factori influențează mărimea corupției în procesul de privatizare: 1) amploarea deciziei administrative (în relație direct proporțională), 2) transparența procesului de privatizare (în relație invers proporțională) și 3) ritmul privatizării (cu cât acesta este mai lent, cu atât există mai mult timp pentru aranjarea de tranzacții corupte).

În funcție de potențialul lor pentru corupție, diversele metode au implicații diferite. Licitările cash și privatizarea în masă sunt cel mai puțin vulnerabile la corupție, deoarece sunt transparente. Ofertele publice necesită mai mult timp pentru a fi lansate, dar puterea administrativă discreționară este scăzută, iar transparența ridicată dacă cumpărătorul prezintă o ofertă în bani. Dacă ofertele includ condiții privind investițiile și angajajii, puterea administrativă discreționară și lipsa transparenței oferă condiții pentru corupție. Vânzarea negociată și MEBO sunt metodele cel mai mult expuse la corupție deoarece presupun negocierea cu un singur cumpărător.

Toate țările au avut probleme cu personalul, evaluarea, transparența și corupția. Acestea au apelat la consultanță din străinătate, însă din cauza motivelor precizate anterior, aceasta s-a dovedit adeseori nesatisfăcătoare. Transparența procesului de privatizare a fost mică în toate țările studiate. Cu excepția Poloniei, corupția a jucat un rol major în țările ECE.

Concluzii:

reforma proprietății a reprezentat componenta principală a reformelor structurale, fiind destinată să creeze un pilon fundamental al economiei de piață – proprietatea particulară. Pentru transformarea proprietății de stat în proprietate privată au fost folosite metode standard și metode specifice (restituirea în natură, vânzarea către angajați și privatizarea prin cupoane);

viteza transformării proprietății de stat în proprietate privată a depins de natura sectoarelor și a ramurilor economice implicate. În general au fost rapid trecute în proprietate privată activele din comerțul cu amănuntul, servicii pentru populație etc. și au fost menținute în proprietatea statului ramuri economice considerate strategice;

privatizarea a reprezentat principala modalitate de transformare a proprietății de stat în proprietate privată, fiind folosite două metode: privatizarea în masă (Cehoslovacia/Cehia, România, Bulgaria) și vânzarea directă (Ungaria), către insideri sau outsideri;

privatizarea nu a avut un efect benefic asupra întreprinderilor în cazul transferului proprietății către grupurile din interior (manageri sau angajați), dar a avut efecte pozitive în cazul cedării activelor către grupuri din exterior. Privatizarea către outsiders, spre deosebire de cedarea proprietății către insiders, a avut efecte benefice pentru încasările ulterioare, însă nici o metodă de privatizare nu a condus la rezultate pozitive sub forma reducerii costurilor de producție. La nivelul întreprinderilor privatizate, restructurarea este avansată în Cehia, Ungaria și Polonia, moderată în Slovacia și lentă în Bulgaria și România.

performanța transformării proprietății de stat în proprietate particulară a fost afectată de calitatea instituțiilor, două aspecte fiind relevante: resursele umane (calitativ și numeric) ale instituțiilor abilitate și politicile folosite. Problemele care au apărut în privința transferului proprietății au fost: evaluarea activelor, transparența procedurilor și corupția în luarea deciziilor.

Bibliografie selectivă:

Berend, Ivan (2000), *From plan to market, from regime change to sustained growth in Central and Eastern Europe*, UNECE;

Bolton, Patrick / Roland, Gerard (1992), *Privatization in Central and Eastern Europe*, Economic Policy, printed in Great Britain;

Bornstein, Morris (1998), *Framework issues in the privatization strategies of the Czech Republic, Hungary and Poland*, The William Davidson Institute, working paper no. 171;

Canning, Anna / Hare, Paul (1996), *Political economy of privatization in Hungary: A progress report*, Heriot-Watt University;

Dumitrescu, Sterian / Bal, Ana (2002), *Economie mondială*, ediția a II-a, rev., Editura Economică, București;

Frydman, Roman / Gray, Cheryl / Hessel, Marek / Rapaczynski, Andrzej (1999), *When does privatization work? The impact of private ownership on corporate performance in the transition economies*, *The Quarterly Journal of Economics* 114 (4), 1153-1191;

Godoy, Sergio / Stiglitz, Joseph (2004), *Growth, initial conditions, law and speed of privatization in transition countries: 11 years later*, Columbia University;

Gomulka, Stanislaw (1994), *Lessons from economic transformation and the road forward*, Centre for Economic Performance;

Kocenda, Evzen / Valachy, Juraj (2001), *Secondary privatization in the Czech Republic: Changes in ownership and enterprise performance in voucher-privatized firms*, Center for Social and Economic Research, Warsaw, case reports no. 45;

Lipton, David / Sachs, Jeffrey (1990), *Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland*, *Brookings papers on economic activity*, volume 1990, issue 1, pp. 75-147;

Nikolov, Boyko / Markov, Nikolay / Dochev, Nasko / Dobrinsky, Rumen (2004), Understanding reform: A country study for Bulgaria, Center for Economic and Strategic Research, Sofia;

Orlowski, Lucjan (1991), Present stages of economic reforms and privatization programs in Eastern Europe: The cases of East Germany, Czechoslovakia, Poland and Hungary, University of Notre Dame, Working paper no.156;

Terletzki, Peggy (2004), Successful policy patterns in the enterprise privatization in Central and Eastern European countries of transition, 2nd Pan-European Conference on EU Politics, Bologna, 24-26 June;

Inovația financiară prin securitizare: Implicații pentru România

Prep. univ. drd. Laura-Gabriela Constantin
A.S.E.-R.E.I., București

The development of credit derivatives market, the delineation of credit securitisation technique along with their combination confirm the importance attached to these financial innovations with regard to the financial risk management. The present paper is based on the addressed observation and adduces the arguments for the utilisation of these financial products on the Romanian financial scene. The investigation focuses on the complexity of these instruments with reference to their evaluation and foremost on the aspects implied by their introduction on the Romanian financial market.

Key words: *securitisation, credit derivatives, special purpose vehicle, credit risk, credit default swap, credit-linked note*

Introducere

Inovația financiară, definită atât ca produs, cât și ca proces, apare ca rezultat al caracterului imperfect și incomplet al piețelor financiare.

Imperfecțiunile întâlnite pot lua forma informației asimetrice¹ sub aspectul hazardului moral și selecției adverse. Imperfecțiunile împiedică operatorii să beneficieze în mod eficient² de funcțiile sistemului financiar cum ar fi transferul de fonduri în spațiu și timp, punerea în comun a fondurilor, obținerea de informații în vederea optimizării procesului decizional, gestiunea riscurilor. Caracterul incomplet este legat în special de structura piețelor financiare, cu precădere de instrumentele financiare care nu au capacitatea să acopere întreaga gamă de nevoi financiare existente la un anumit moment.

De asemenea, se poate constata că inovațiile financiare au venit ca răspuns la schimbările din mediul financiar, în condițiile în care acesta devine din ce în ce mai complex.

Cum riscul este inherent activității financiare, lipsa unor instrumente care să gestioneze anumite riscuri sau slaba capacitate a celor existente de a acoperi suficient cererea pieței, au făcut ca prin inginerie financiară să se descopere tehnici și produse financiare noi care să răspundă acestor cerințe. Acesta este și cazul tehnicii de securitizare.

¹ Relația dintre efectele asimetriei informative și evaluarea riscului se concretizează în două elemente: selecția adversă și și hazardul moral. Deși teoria piețelor perfecte justifică ineficiența prin prezența intermediarilor financiar, în particular prin multiplicarea costurilor, se poate aprecia că acestea sunt cazuri extreme, conform Nadotti, L. (2002), *Rischio di credito e rating interno*, Egea S.p.A, Milano, pp. 1-2.

² Conceptul de eficiență a piețelor financiare este amplu tratat în teoria financiară. Astfel, se poate discuta despre eficiență în sens *alocativ* atunci când în cadrul piețelor financiare resursele financiare disponibile sunt alocate complet diverselor oportunități de investiție în funcție de ordinea de prioritate a randamentelor așteptate. Mai mult decât atât, piața trebuie să fie eficientă în sens *informativ*, în sensul că trebuie să încorporeze și să furnizeze toată informația disponibilă. Un alt tip de eficiență este cel *operativ*, în cadrul căruia se regăsește minimalizarea costurilor de transfer al resurselor financiare.

Motivele care stau la baza elaborării acestui articol își găsesc originea în dinamica asumată de acest tip de inovație financiară în contextul internațional. În plus, combinarea tehnicii de securitizare cu derivatele de credit, un alt răspuns al ingineriei financiare la riscul asumat de instituțiile de credit, conferă acestui segment al pieței financiare conotații noi, ce se impun studiate.

Securitizarea se poate defini drept transformarea activelor cu grad scăzut de lichiditate în active negociabile. Această transformare, însoțită de transferul activelor pe piață nu are loc în mod direct, ci prin intermediul unor entități, iar principalele scheme după care se desfășoară poartă denumirea în literatura de specialitate de pass-through și pay-through¹. Alături de entitățile amintite, la securitizare participă societatea care cedează activele financiare denumită originator, sponsor sau cedentă și investitorii.

În principiu, cele două scheme se diferențiază prin modul de cedare al titlurilor financiare. În cazul schemei pass-through activele sunt transferate către o instituție denumită trust care realizează gestiunea acestora. Aceasta emite cote părți din activele securitizate care vor fi subscrise de către investitorii finali și care devin deținători de titluri de proprietate asupra activelor transferate. Se poate remarca faptul că în cadrul schemei pass-through se păstrează riscul de credit al activelor securitizate.

Schema pay-through presupune prezența unui “vehicul” aparte, denumit societate de securitizare (engl. special purpose vehicle-SPV), care se diferențiază de trust prin faptul că realizează o cumpărare a activelor și emite titluri denumite ABS (engl. Asset Backed Securities). Ceea ce trebuie remarcat la societatea de securitizare este independența de compania sponsor, fapt ce nu permite, teoretic, implicarea firmei cedente în activitatea acesteia. În plus, aceasta ia forma unei companii care poate desfășura exclusiv operațiuni de securitizare, fapt ce reduce riscul de nerambursare al societății de securitizare. Prin urmare, structura operațiunii permite conectarea evoluției titlurilor securitizate numai la evoluția activului de bază.

În funcție de natura tranzacției, securitizarea poate fi:

propriu-zisă, în situația în care activele de bază au fost transferate din bilanțul firmei cedente către SPV;

sintetică, atunci când se realizează doar un transfer al poziției cu grad de risc, iar activul de bază rămâne în bilanțul firmei cedente.²

Teoretic, toate activele care sunt legate de un flux de venituri pot fi transformate în titluri financiare negociabile. Totuși se observă cu precădere prezența creditelor pe această nișă a pieței financiare. Cu privire la acest aspect se remarcă utilizarea acestei tehnici din ce în ce mai mult la emisiunea obligațiunilor structurate³ prin intermediul derivatelor de credit (engl. credit derivatives).

Derivatele de credit sunt contracte financiare bilaterale prin intermediul cărora o parte, denumită cumpărător al protecției (engl. protection buyer), plătește periodic o anumită sumă către cealaltă parte, denumită vânzător al protecției (engl. protection

¹ Nadotti, L. (2004), *Bilancio, Interpretazione e analisi della gestione bancaria*, Giappichelli Editore – Torino, pp. 150-156.

² Wang, S. (2004), *True Sale Securitization in Germany and China*, Institute for Law and Finance, Johann Wolfgang Goethe University, Frankfurt am Main, Germany, www.true-sale-international.de, December 15, pp. 22-26.

³ Titlurile structurate se obțin prin fuziunea dintre un instrument financiar tradițional și un instrument derivat. În cazul obligațiunilor structurate instrumentul financiar tradițional este reprezentat de o obligațiune.

seller), în schimbul transferului riscului de credit asumat în legătură cu un activ financiar (engl. underlying asset). Transferul riscului de credit are loc în momentul realizării unui eveniment de credit (engl. credit event) stabilit de părți și se concretizează prin îndeplinirea unei obligații de către vânzătorul protecției. Obligația este stipulată în contract și poate fi reprezentată de:

- plata diferenței dintre prețul inițial și cel final, corespunzătoare unui activ de referință;
- plata unei sume care este fie fixă, fie calculată prin metode predefinite;
- cumpărarea unui instrument financiar deținut de cumpărătorul protecției, la un preț stabilit între părți.

Credit default swap (CDS) este forma contractuală cea mai cunoscută a derivative-ilor de credit. Acesta este un contract prin intermediul căruia cumpărătorul protecției plătește periodic un comision fix vânzătorului protecției în schimbul angajamentului acestuia din urmă de a-i plăti o anumită sumă în cazul în care o parte terță, denumită subiect de referință (engl. reference entity) este afectată de un eveniment de credit.

Alături de credit default swaps, pe piață mai sunt utilizate și credit-linked notes (CLN). Acestea sunt obligațiuni structurate care asociază unei obligațiuni un derivativ de credit reprezentat, de regulă, de un credit default swap. În cazul în care are loc evenimentul de credit, obligația asumată prin CDS de către vânzătorul protecției se va concretiza în anularea sau micșorarea cupoanelor și/sau a capitalului prevăzute în contractul de împrumut obligatar. Se poate vorbi astfel de o “indicizare” la un eveniment extern împrumutului obligatar care afectează fluxul de dobânzi și capital prevăzut inițial.

Prin emisiunea directă către investitori a obligațiunilor credit-linked se realizează așa numita operațiune de securitizare sintetică. Dezavantajul acesteia constă în dublul risc asumat de investitorul acestor titluri datorat suplimentării riscului entității de referință cu cel al entității emitente de CLN. În consecință, pentru a diminua riscul obligațiunilor credit-linked, acestea sunt emise către investitori prin intermediul unui special purpose vehicle. Banca devine firma cedentă și creează un SPV pentru a plasa obligațiunile credit-linked în rândul investitorilor. În calitate de vânzător al protecției (engl. protection seller), SPV intră cu banca într-un contract de credit default swap. În această situație investitorii se expun doar la riscul corespunzător entității de referință specificate în credit default swap. Riscul de nerambursare a creditului asociat firmei SPV este teoretic inexistent din moment ce aceasta nu desfășoară nici o altă activitate cu excepția celei de securitizare și este independentă de activitatea firmei cedente. Altfel spus, activitatea SPV nu poate fi influențată negativ nici de evoluția diverselor activități prezente în alte categorii de societăți, nici de amestecul firmei cedente în cazul înregistrării unor dificultăți relative la celelalte activități desfășurate.

Evaluarea unui credit-linked note cu capitalul garantat

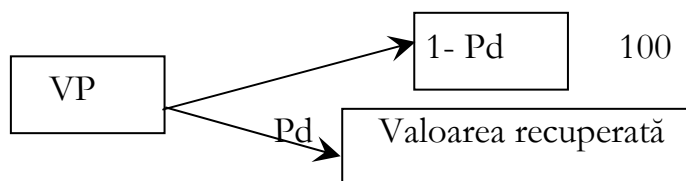
Întrebarea care se ridică este aceea dacă piața remunerează suficient riscul asumat de investitorii acestor produse financiare. Verificarea acestui aspect se poate realiza prin construirea unui model care să genereze valoarea teoretică a unei variabile care este inclusă în structura obligațiunii. Literatura de specialitate identifică pe lângă modelele

structurale¹ de evaluare a derivatelor de credit așa numitele modele în formă redusă (engl. reduced form models) care abandonează ideea centrală a modelelor structurale și apelează la concepte precum: probabilitatea de a intra în incapacitate de plată (default) și rata de recuperare².

Pentru a evalua un credit-linked note se presupune existența unei piețe simplificate (absența costurilor de tranzacționare, titlurile sunt infinit divizibile, sunt permise operațiuni de short selling, operatorii își maximizează profitul), și se consideră prezența condițiilor necesare pentru evitarea fenomenelor de arbitraj care permit obținerea profitului în absența riscului mizând pe diferențele de preț de pe piață.

Pentru a realiza cele propuse se observă informațiile pieței care determină anumiți parametri. Aceștia vor fi utilizați pentru crearea unui portofoliu care funcționează ca o replică a fluxului financiar prezentat de activul original. Ținând cont de faptul că studiul are loc în condițiile inexistenței arbitrajului, variabila căutată va fi determinată prin evaluarea portofoliului creat.

În cazul activului financiar analizat riscul major este reprezentat de eventuala nerambursare a creditului din partea entității de referință și se poate formula următorul scenariu: dacă evenimentul de default nu are loc ($1-Pd$), fluxul financiar așteptat va fi primit în totalitate, altfel investitorul va primi numai o anumită sumă egală cu valoarea de recuperare. În consecință, considerând o obligațiune cu cupon zero (engl. zero coupon bond - ZCB), vom avea:



Pd – Probabilitatea de default (de nerambursare a creditului);

VP – Valoarea prezentă a fluxurilor generate de un contract financiar ZCB

După cum se poate observa, scenariul expus presupune cunoașterea probabilităților de default. Acestea se vor determina din prețurile instrumentelor tranzacționate.

În cazul contractelor credit default swaps, din valorile spread-urilor observate pe piață se poate construi o curbă a creditului³. Pentru aceasta se va utiliza formula:

$$CPd(0,t) = [1 - (1 + s(0,t))^{-n}] / (1 - R)$$

CPd - Probabilitatea de default cumulată

$s(0,t)$ - spread-ul pentru CDS

¹ Propuse de Black and Scholes (1973) și Merton (1974), acestea se fundamentează pe ideea conform căreia o companie este în *default* (imposibilitatea de a rambursa creditul acordat) atunci când valoarea activelor sale scade sub un anumit nivel. Problema principală a acestor modele, precum afirmă Patrick Houweling și Ton Vorst în lucrarea *Pricing default swaps: Empirical evidence*, Journal of International Money and Finance 24 (2005) 1200-1225, p. 1203, este dificultatea de a estima parametrii necesari din moment ce valoarea de piață a activelor și volatilitatea sunt greu de observat.

² Aceste modele au fost dezvoltate de Litterman and Iben (1991), Jarrow and Turnbull (1995) și Jarrow et al. (1997), idem 2

³ Curba creditului poate fi definită drept excesul de rentabilitate oferit peste un anumit indicator de referință în funcție de maturitatea creditului. Excesul de rentabilitate este cunoscut drept spread al creditului și în cazul analizat este spread-ul observat la credit default swap.

R - rata de recuperare aferentă contractului credit default swap.

Se presupune că piața pe care sunt tranzacționate CDS cuprinde 12 clase de titluri în funcție de rating-ul acordat. De asemenea, pe piața pentru credit linked notes cu capitalul garantat se tranzacționează cu precădere contracte financiare cu scadența la 5 ani care plătesc cupon anual. Prin urmare vom analiza acest segment.

Spread-urile se consideră a fi constante și vor fi generate aleator pentru fiecare clasă de rating în parte. Pe baza formulei prezentate anterior, s-au calculat pentru fiecare an (1-5) probabilitățile de default cumulate.

Între probabilitățile cumulate determinate empiric prin utilizarea spread-urilor observate pe piață pentru CDS și cele oferite de agențiile de rating, calculate pe baza datelor istorice există diferențe majore. De exemplu, în cazul nivelului de rating BBB+, agenția Fitch estimează o probabilitate cumulată pe 5 ani de default de 1,2%, iar din tabelul probabilităților calculate conform formulei menționate mai sus, rezultă o probabilitate de 12,97%. Acest aspect, aparent paradoxal, se explică prin faptul că probabilitățile calculate fac parte dintr-un context neutru la risc, în timp ce datele agențiilor de rating provin din estimări ale contextului real.

Acest aspect poate fi explicat pornind de la observația că spread-urile utilizate în calcule sunt rezultatul cererii și ofertei de pe piața CDS. În plus, variabilitatea acestora este influențată de maniera în care piața evaluează starea de "sănătate" a creditului de referință. Prin urmare, investitorii măresc valoarea așteptată a activelor pentru a compensa lichiditatea redusă și riscul suplimentar asumat peste rata fără risc.

Pentru următoarea etapă a cercetării se impune stabilirea probabilităților care vor fi utilizate. Trebuie subliniat faptul că utilizarea probabilităților de default calculate pe baza datelor istorice are loc în momentul în care se calculează pierderea așteptată în caz de default. Din moment ce se dorește evaluarea obligațiunilor credit linked și impactul riscului de default asupra acestora, este necesară utilizarea probabilităților calculate prin intermediul spread-urilor observate.

Fluxul financiar al instrumentului analizat se prezintă astfel:

$$\{-C, c_1; c_2; c_3; c_4; c_5+C\} / \{0; 1; 2; 3; 4; 5\}$$

Se descompune obligațiunea credit-linked într-o obligațiune cu cupon zero fără risc reprezentând valoarea noțională și într-un șir de anuități reprezentând cupoanele obligațiunii. Rata fără risc este stabilită la 5%.

Se calculează valoarea prezentă a obligațiunii cu cupon zero cu ajutorul curbei fără risc (5%). Diferența dintre valoarea noțională a obligațiunii credit-linked și valoarea prezentă a obligațiunii cu cupon zero reprezintă valoarea anuităților. Astfel, fiecare cupon $c_i=1,5$ poate fi privit ca o obligațiune cu cupon zero, cu R - rata de recuperare.

Pentru fiecare cupon c_i se va calcula valoarea la momentul i , $i=1,5$ ca o medie ponderată cu probabilitățile de default și de non default:

$$VI=c_1*(1-CPd_i)+R*CPd_i$$

Valoarea prezentă a mărimii astfel determinate se află prin utilizarea factorilor de actualizare calculați pe baza curbei fără risc.

Cuponul care trebuie plătit anual se determină din formula care respectă condiția de inexistență a arbitrajului: valoarea prezentă a anuităților = valoarea anuităților.

Drept exemplu se presupune o obligațiune al cărei rating este A+. Rata de recuperare este stabilită la 40%. Curba spread-urilor CDS este egală cu 1.84% (valoare generată aleator).

În primul rând se calculează valoarea pe care o are în prezent ZCB încorporat în obligațiune, cu valoarea nominală egală cu 100:

$$B(0,5)=100*(1+5\%)^{-1}=78,352$$

$$\text{Valoarea anuităților}=100-B(0,5)=21,648=V_a$$

$$V_1=c*(1-CPd_1)+R*CPd_1=c*(1-3.011/100)+40\%*3.011\%=c*0.96989+0.012044$$

$$V_2=c*(1-CPd_2)+R*CPd_2=c*(1-5.968/100)+40\%*5.968\%=c*0.94032+0.023872$$

$$V_3=c*(1-CPd_3)+R*CPd_3=c*(1-8.872/100)+40\%*8.872\%=c*0.91128+0.035488$$

$$V_4=c*(1-CPd_4)+R*CPd_4=c*(1-$$

$$11.723/100)+40\%*11.723\%=c*0.88277+0.046892$$

$$V_5=c*(1-CPd_5)+R*CPd_5=c*(1-$$

$$14.522/100)+40\%*14.522\%=c*0.85478+0.058088$$

Notăm cu F_{a_i} factorul de actualizare (cu rata fără risc, 5%) din anul i .

$$V_a=V_1*F_{a1}+V_2*F_{a2}+V_3*F_{a3}+V_4*F_{a4}+V_5*F_{a5}$$

$$c=[21,648-(0.012044*0.95238095+0.023872*0.90702947+0.035488*0.86383759+0.046892*0.82270247+0.058088*0.78352616)]/[0.95238095*0.96989+0.90702947*0.94032+0.86383759*0.91128+0.82270247*0.88277+0.78352616*0.85478]=21.5/3.9598, c=5.42$$

Evaluarea unui 5Y CLN cu rating A+						
An	FA	CPD	1-CPD	RV	RV CPD FA	$(1-CPD)$ \times \times FA
1	0.95231	0.03011	0.96989	0.4	0.012044	0.923705
2	0.907029	0.05968	0.94032	0.4	0.023872	0.852898
3	0.863838	0.08872	0.91128	0.4	0.035488	0.787198
4	0.822702	0.11723	0.88277	0.4	0.046892	0.726257
5	0.783526	0.14522	0.85478	0.4	0.058088	0.669742

Ulterior se poate compara valoarea lui c identificată cu cea a cuponului oferit.

Analiza instrumentelor financiare inovative în general, și cea a obligațiunilor credit linked notes, în particular, demonstrează complexitatea acestor instrumente și implică evaluării lor.

Problema care se ridică este aceea dacă piața oferă aceste produse la valoarea lor corectă. Este evident că micul investitor, sau mai corect spus investitorul neprofesionist nu dispune de instrumentele necesare pentru a evalua aceste instrumente în momentul deciziei de investiție. De aceea soluția imediată, la introducerea acestor instrumente pentru prima dată pe o anumită piață financiară este aceea a destinației exclusive investitorilor instituționali, capabili de a evalua produsul respectiv la justa lui valoare în funcție de riscul asumat.

Perspectivile inovației prin securitizare în România

În România s-a creat un cadru legislativ (Legea nr.31 din 1 martie 2006 privind securitizarea creanțelor, Legea nr.32 din 1 martie 2006 privind obligațiunile ipotecare, Legea nr.33 din 1 martie 2006 privind băncile de credit ipotecar, Legea nr.34 din 1 martie 2006 pentru modificarea și completarea Legii nr. 190/1999 privind creditul ipotecar pentru investiții imobiliare) care se așteaptă a induce modificări în sistemul financiar românesc în ansamblu, dar mai ales pe piața ipotecară.

O realitate recentă marchează apariția pieței securitizării în România: legea nr.31 din 1 martie 2006 privind securitizarea creanțelor prin care creanțele (contracte de credit, inclusiv de credit ipotecar, contracte de credit pentru achiziția de autoturisme, contracte pentru emiterea de carduri de credit, contracte de leasing, contracte de vânzare-cumpărare cu plata prețului la termen, inclusiv contracte de vânzare-cumpărare cu plata în rate, instrumente financiare de tip participativ sau obligatar sau orice titlu de creanță) sunt valorificate de către un vehicul investițional care le achiziționează, le grupează, și le afectează garantării unei emisiuni de valori mobiliare. Vehiculul investițional poate fi constituit fie ca fond de securizare pe baza unui contract de societate civilă pentru o singură operațiune de securizare, fie ca societate de securizare organizată sub forma unei societăți comerciale pe acțiuni. Emisiunea instrumentelor financiare securizate poate fi ordinară sau structurată în mai multe clase. Deși legea amintită face parte dintr-un pachet legislativ menit să reglementeze cu precădere piața ipotecară, nu se poate ignora faptul că adoptarea ei va genera multiple efecte privind creditele în general și fără a exagera, va determina diversificarea instrumentelor financiare prezente pe piața financiară (dezvoltarea pieței creditelor securizate și a obligațiunilor ipotecare), cu rezultate benefice în termeni de lichiditate, gestiune a riscului și de eficiență și stabilitate a sistemului financiar din România.

Prin această lege este oferită băncilor din România posibilitatea de a atinge mai multe scopuri esențiale în activitatea lor, precum: gestiunea riscurilor specifice activității bancare, accesarea unor surse de finanțare complementare și creșterea, în general, a rentabilității.

Securitizarea va permite băncilor din România transferarea riscului asociat creditelor vândute vehiculului investițional și implicit distribuirea acestuia către investitorii în obligațiunile securizate. Riscul de credit aferent creanțelor selectate spre securizare este astfel eliminat din activitatea băncii. În plus, prin faptul că legea permite emisiunea în mai multe tranșe (clase) care se pot diferenția prin: dobândă, scadență, ordinea efectuării plăților, vot sau alte aspecte stabilite prin prospect, reprezintă un avantaj care se traduce prin posibilitatea de a atrage printr-o singură operațiune (deci la aceleași costuri), mai multe tipuri de investitori, diferențiați în funcție de aversiunea la risc. Astfel, se pot diferenția tranșele din fiecare emisiune prin drepturi de preferință. Cu cât dreptul de preferință este mai mic, cu atât riscul crește iar randamentul este mai mare. Gradul mai mare de risc nu este conferit de creditele securizate, ci de faptul că, în cazul în care debitorul cedat nu poate rambursa creditul acordat, clasele cu drept de preferință inferior vor fi primele afectate de pierderi. Prin urmare, în cazul în care prețul obligațiunilor securizate a fost determinat în termenii eficienței de piață și întreaga clasă de titluri cu riscul cel mai ridicat a fost subscrisă se asigură complet emisiunea securizată.

De asemenea, prin securitizare se poate gestiona riscul de lichiditate: creditele, active cu grad scăzut de lichiditate, sunt transformate în titluri lichide. În ansamblu, acest obiectiv poate fi tradus printr-o gestiune pe termen lung și depinde în principal de lichiditatea titlurilor securitizate.

Aspectele negative pe care această operațiune le-ar putea avea asupra sistemului bancar în ansamblu, se referă în principal la faptul că băncile ar putea fi tentate să cedeze cu precădere creditele cu grad crescut de risc realizând “cosmetizări” ale bilanțului.

În contextul dinamicii ratei de dobândă de pe piața financiară românească, securitizarea poate fi un instrument eficient de gestiune al riscului pentru instituțiile bancare. Băncile pot apela la securitizare fie pentru a-și imuniza portofoliul prin menținerea activelor sensibile la risc la același nivel cu pasivele sensibile la risc (gap nul), fie pentru a beneficia de evoluția ratei de dobândă prin realizarea unui gap pozitiv maxim când rata dobânzii crește și un gap negativ minim când aceasta se află în perioade de scădere.

Nu în ultimul rând, securitizarea va permite băncilor diversificarea resurselor de finanțare, prin accesarea pieței de capital. Această sursă de finanțare, în condițiile în care piața titlurilor securitizate se va dovedi lichidă, va asigura băncilor o stabilă sursă de reperare a fondurilor necesare desfășurării principalei activități, și anume aceea de creditare.

Nu poate fi ignorat faptul că adoptarea legii securitizării, alături de celelalte trei legi amintite va da naștere și reglementa un segment extrem de important pentru sistemul financiar, acela al creditelor ipotecare.

Astfel, prin instituirea băncilor de credit ipotecar, stabilirea regulilor de transformare a societăților de credit ipotecar în bănci de credit ipotecar și oferirea instrumentelor necesare acestora pentru a accesa resurse (obligațiuni ipotecare și securitizare) se creează cadrul specific dezvoltării pieței creditelor pentru investiții imobiliare a căror prezență este cerută imperativ de situația de pe piața imobiliară. Mai mult, contractarea acestor credite va fi posibilă și în cazul românilor nerezidenți și cetățenilor străini. Acest aspect este deosebit de important din două perspective.

În primul rând, dimensiunea pieței creditelor pentru investiții imobiliare se va amplifica permițând accesul unui număr superior de potențiali clienți pentru băncile de credit ipotecar. În al doilea rând, acest aspect conferă conotații noi riscului de credit, și presupune adaptarea băncilor la noua situație creată. În legătură cu acest lucru, este evident că legislatorul național, mai mult decât să ofere băncilor care acordă astfel de credite posibilitatea de a se finanța prin securitizare (care în forma sa propriu-zisă, adică prin utilizarea unui vehicul investițional, servește cu precădere necesității de finanțare), a oferit și un nou instrument de gestionare a riscului de credit care își va schimba profilul în condițiile accesului pe această piață a unui număr mare de potențiali clienți. Din moment ce băncile de credit ipotecar nu pot atrage depozite, acest lucru fiind impus prin legea care stabilește înființarea lor, este de înțeles că alături de obligațiunile ipotecare, se impune utilizarea tehnicii de securitizare pentru atragerea resurselor.

În concluzie, se va rezolva o problemă care domină de mult timp piețele imobiliare și de capital și care astfel vor fi conectate asigurând fluxul de resurse financiare de la unitățile în surplus care doresc să investească în obligațiuni ipotecare către cele în deficit care au nevoie de creditele pentru investiții imobiliare.

Analiza realizată în cadrul acestei lucrări a dorit să evidențieze dinamica și complexitatea inovației financiare prin intermediul prezentării cazului concret al tehnicii de securitizare și al obligațiunilor structurate prin derivative de credit.

Introducerea acestor inovații financiare pe piața financiară românească ar putea veni ca răspuns la dificultățile întâlnite în alocarea resurselor și va permite dezvoltarea pieței financiare din România.

Bibliografie:

Elizalde, A. (2005), *Credit Default Swap Valuation: An Application to Spanish Firms*, disponibil la www.abelelizalde.com.

Hull, J., and White, A. (2000), *Valuing Credit Default Swaps I: No Counterparty Default Risk*, *Journal of Derivatives* 8, pp. 29-40.

Hull, J., and White, A. (2001), *Valuing Credit Default Swaps II: Modeling Default Correlations*, *Journal of Derivatives* 8, pp. 12-22.

Lim A. (1998) *The S&L Crisis Revisited: Exporting An American Model to Resolve Thailand's Banking Problems*, disponibil la www.law.duke.edu.

Merton, R. (1974); *On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates*, *Journal of Finance*, Vol. 29, pp. 449-470.

Nadotti, L. (2002); *Rischio di credito e rating interno*, Egea S.p.A, Milano, pp. 1-13, 43-61.

Nadotti, L.; (2004), *Bilancio, Interpretazione e analisi della gestione bancaria*, Giappichelli Editore, Torino, pp. 117-176.

Onado, M. (1996, 2004), *La banca come impresa*, il Mulino, Bologna.

Tufano, P. (2002), *Financial Innovation*, disponibil la <http://levine.sscnet.ucla.edu>, June 16.

Vincentiis, P. (2002), *Il mercato obbligazionario*; G. Giappichelli Editore, Torino.

Wang, S. (2004), *True Sale Securitization in Germany and China*, Institute for Law and Finance, Johann Wolfgang Goethe University, Frankfurt am Main, Germany, disponibil la www.true-sale-international.de, December 15.

Zhou, C.; (2001); *An Analysis of Default Correlations and Multiple Defaults*, *Review of Financial Studies*, Vol. 14, No. 2, pp.555-576.

*** Deutsche Bank Research (2004), *Credit derivatives: effects on the stability of financial markets*, disponibil la www.dbresearch.com, June 9.

*** Fitch Ratings (2006), *2005 CDS Market Roundup: A Tale of Uneven Growth*, disponibil la www.fitchratings.com, April 10.

*** J.P.Morgan, (1995), *The J.P. Morgan Guide To Credit Derivatives*, disponibil la www.investinginbonds.com.

*** Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated (MLPF&S) (2003), *Credit Derivative Handbook 2003, A Guide to Products, Valuation, Strategies and Risks*, disponibil la www.cema.edu.ar/conferencias/download/CDS20.8.pdf, 16 April.

Modelul Morningstar de evaluare a performanței portofoliilor financiare. Testarea modelului pe SIF-uri

Lect. univ. dr. Cristian Păun
A.S.E.-R.E.I., București

Modelele de măsurare a performanței portofoliilor reprezintă un instrument foarte util în estimarea alocării eficiente a capitalurilor pe piețele financiare în condiții de risc și incertitudine. Aceste modele sunt foarte importante pentru că managerii de portofolii sunt evaluați pe baza performanței deciziilor lor de alocare a capitalurilor în active riscante. Modelele tradiționale de evaluare a performanței portofoliilor financiare s-au bazat pe o analiză în dinamică a rentabilității raportate la riscul portofoliului sau riscul pieței. Pentru că s-a observat că aceste modele nu conferă o imagine coerentă asupra nivelului real de performanță, a existat o permanentă preocupare de îmbunătățire și de dezvoltare a acestor instrumente specifice. Un astfel de model este și modelul Morningstar propus de W. Sharpe care este în prezent unul dintre cele mai populare modele moderne de măsurare a performanței portofoliilor financiare utilizat pe piețele dezvoltate (cu precădere SUA).

Intensificarea fluxurilor financiare, dezvoltarea piețelor financiare, adâncirea fenomenului de globalizare a dus la creșterea necesității dezvoltării unor instrumente financiare menite să confere o imagine clară asupra performanței portofoliilor financiare. Modelele tradiționale de măsurare a performanței portofoliilor financiare pot fi clasificate în două mari categorii: modele bazate pe dreapta pieței de capital (CML) și modele bazate pe dreapta activelor financiare (SML). În categoria modelelor tradiționale de măsurare a performanței portofoliilor financiare bazate pe SML sunt indicii Alpha al lui Jensen și Indicele Treynor. Modelele tradiționale bazate pe CML includ indicii Sharpe, indicii RAP („risk adjusted performance”) propus de Modigliani.

Modelul Morningstar este un instrument modern bazat tot pe CML, fiind în momentul de față unul dintre cele mai populare modele utilizate de investitorii de pe piața americană de capital (o estimare arată că în 1995 peste 90% dintre fondurile investite pe piața americană de capital se bazau pe clasificările de performanță obținute prin aplicarea pe scară largă a acestui model, chiar dacă ulterior importanța modelului a mai scăzut rămâne la fel de popular și în prezent).

Ipotezele de bază ale modelului Morningstar

Cea mai mare parte a modelelor de măsurare a performanței portofoliilor financiare se bazează pe o analiză statistică a performanței atinse în de aceste portofolii în trecut. Această performanță istorică se bazează pe evaluarea rentabilității istorice pentru aceste portofolii și pe evaluarea variabilității istorice a acestor randamente. Deoarece decizia de plasament vizează doar viitorul, utilizarea performanței istorice în

fundamentarea acesteia se bazează implicit pe ipoteza că performanța istorică are o relevanță semnificativă pentru performanța viitoare a portofoliilor financiare. Evidențele empirice însă au scos în evidență că dacă variabilitatea istorică a randamentelor este relevantă pentru riscul viitor al deciziei de plasament, utilizarea mediei sau a valorilor cumulative sunt predictorii imperfecti pentru așteptările viitoare de randament al unui portofoliu. Modelul Morningstar a fost elaborat de către William Sharpe (1997).

Modelul de evaluare a performanței se bazează pe calcularea unui rating ajustat la risc (RAR) ca diferență între randamentul relativ și riscul relativ al portofoliului (sau fondului de investiții):

$$RAR_i = \text{Rand}_i^{\text{relativ}} - \text{Risc}_i^{\text{relativ}} \quad (1)$$

Calcularea randamentului relativ și a riscului relativ pentru fiecare fond sau portofoliu financiar presupune împărțirea randamentului portofoliului și riscului acestuia la un denominator identic pentru întreaga subgrupă din care face parte și portofoliul financiar analizat.

Modelul Morningstar repartizează fondurile unui singur grup și unui singur subgrup, fiind utilizate în acest sens patru grupuri:

fonduri locale de acțiuni;

fonduri internaționale de acțiuni;

fonduri de obligațiuni impozabile (obligațiuni corporative și de stat);

fonduri de obligațiuni municipale.

În cadrul fiecărei grupe modelul Morningstar fondurile și portofoliile financiare sunt grupate pe mai multe subgrupe cu dimensiune variabilă: de exemplu în anul 1997 modelul includea 20 de subgrupe în cazul primei grupe, 9 subgrupe pentru fondurile internaționale de acțiuni, 10 subgrupe pentru fondurile de obligațiuni impozabile și 5 subgrupe pentru fondurile de obligațiuni municipale.

Pentru fiecare subgrupă avem că randamentul relativ și riscul relativ este calculat pe baza următoarelor formule:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Rand}_i^{\text{relativ}} = \frac{\text{Rand}_{\text{portofoliu } i}}{D_{\text{Subgrupa } i}^{\text{randament}}} \\ \text{Risc}_i^{\text{relativ}} = \frac{\text{Risc}_{\text{portofoliu } i}}{D_{\text{Subgrupa } i}^{\text{risc}}} \end{array} \right\} \text{subgrupeii } i;$$

, D_{randament} – denominatorul pentru randamentul
, D_{risc} – denominatorul pentru riscul subgrupeii i;

rezultă că (pe baza relației 1):

$$RAR_i = \text{Rand}_i^{\text{relativ}} - \text{Risc}_i^{\text{relativ}} = \frac{\text{Rand}_{\text{portofoliu } i}}{D_{\text{Subgrupa } i}^{\text{randament}}} - \frac{\text{Risc}_{\text{portofoliu } i}}{D_{\text{Subgrupa } i}^{\text{risc}}} \quad (2)$$

O primă observație este legată de faptul că modelul Morningstar calculează performanța unor fonduri încadrabile doar în cele patru categorii menționate mai sus fără a lua în calcul noi categorii care pot să apară pe piață. În plus, modelul analizează performanța acestor fonduri pe patru orizonturi diferite de timp:

3 ani;

5 ani;

10 ani;

o combinație între 3, 5 și 10 ani (cea mai populară dintre metode).

Randamentul portofoliului i ($Rand_{portofoliu\ i}$) se calculează ca diferență între randamentul cumulat obținut prin investirea unui capital K_1 în fondul de investiții analizat și randamentul cumulat obținut prin investirea aceluiași capital în titluri de stat. Acest randament cumulat este calculat pe unul din cele patru orizonturi de timp menționate mai sus. Formula de calcul a randamentului fondului i este deci calculat ca diferență între randamentul cumulat al fondului pe o perioadă determinată și randamentul cumulat ($RC_{portofoliu\ i}$) al unei investiții și randamentul cumulat al unei investiții identice în titluri de stat (RC_{TB}) pe aceeași perioadă:

$$Rand_{portofoliu\ i} = RC_{portofoliu\ i} - RC_{TB} \quad (3)$$

Aplicând până în acest moment metodologia Morningstar pe fondurile de investiții SIF din România obținem că:

Perioada	Titl. de stat	SIF 1	SIF 2	SIF 3	SIF 4	SIF 5	
2003	0.1623	0.3846	0.1636	0.3036	0.1455	0.4677	
2004	0.1737	0.9889	1.4844	0.7397	2.0317	1.5275	
2005	0.0756	1.4804	1.7170	1.5354	1.5864	0.8261	
36 luni	0.4115	5.8308	6.8545	4.7500	7.9818	5.7742	Media
	$Rand(port)i$	5.4193	6.4430	4.3385	7.5703	5.3627	5.8268

Pentru a obține baza de calcul (denominatorul $D_{randament}$) aferentă fiecărei subgrupe de fonduri sau portofolii e nevoie de două etape succesive:

mai întâi se determină randamentul cumulat al fiecărui fond de investiții din interiorul subgrupeii;

se calculează o medie a acestor randamente cumulative;

se calculează o valoare cumulativă pentru titlurile de stat.

În aceste condiții putem avea două situații distincte:

dacă media randamentelor cumulative este mai mare decât randamentul cumulat al titlurilor de stat denominatorul va fi egal cu media randamentelor cumulative;

dacă media randamentelor cumulative a fondurilor este mai mică decât randamentul cumulat al titlurilor de stat denominatorul va fi egal cu randamentul cumulat al titlurilor de stat.

Sintetizând obținem că denominatorul pentru randamentele fondurilor de investiții este egal în acest caz cu:

$$D_{\text{randament}}^{\text{Subgrupe}} = \max(\text{Rand}_{\text{cumulativ } i}, \text{Rand}_{\text{cumulativ TB}}) \quad (3)$$

Prin împărțirea randamentelor fiecărui fond de investiții la acest denominator obținem randamentul relativ.

	SIF 1	SIF 2	SIF 3	SIF 4	SIF 5
Rand(rel)	0.93006479	1.105767	0.744581	1.299232	0.920355

În cazul SIF-urilor observăm că media randamentelor cumulative este mai mare decât randamentul cumulat al titlurilor de stat deci denominatorul va fi egal cu această medie (5.8268) caz în care avem că randamentul relativ pentru fiecare SIF este prezentată în tabelul de mai sus. După cum se poate observa, în perioada 2003 - 2005 randamentul relativ cel mai mare îl are SIF 4 în timp ce cea mai mică valoare a fost obținută de SIF 3.

A doua variabilă esențială în cazul modelului Morningstar de măsurare a performanței portofoliilor financiare este riscul. Spre deosebire de celelalte modele tradiționale care se bazează pe deviația standard sau pe beta pentru măsurarea riscului, în cazul modelului Morningstar procedura de măsurare a riscului relativ presupune parcurgerea următoarelor etape:

determinarea unui exces de randament pentru fiecare fond de investiții sau portofoliu din subgrupa analizată. Acest exces de randament se determină lunar față de randamentul lunar al titlurilor de stat din luna respectivă;

convertirea tuturor exceselor pozitive de randament în valoarea zero (pentru acele luni în care fondul sau portofoliu a avut un randament mai mare decât randamentul titlurilor de stat);

calcularea unei medii pentru fiecare lună a pierderilor aferente, medie calculată în modul ca valoare;

calcularea unei medii a riscurilor individuale ale fiecărui fond și folosirea acesteia ca denominator pentru riscul relativ.

Această valoare medie obținută dă valoarea riscului portofoliului i pe o perioadă determinată. În cazul fondurilor de investiții SIF obținem că:

	SIF 1	SIF 2	SIF 3	SIF 4	SIF 5	Media
Risc(i)	0.0189	0.0234	0.0212	0.0214	0.0158	0.0202

Se poate observa că riscul cel mai mare îl are SIF 2 și riscul cel mai mic îl are SIF 5, conform modelului Morningstar. Rezultatul obținut prin aceste măsurători indică practic pierderea medie lunară suferită de investitorii care au preferat SIF-urile și nu titlurile de stat pe parcursul întregii perioade analizate.

Pentru a completa analiza, acest risc relativ trebuie corectat cu un denominator folosit ca bază de calcul pentru întreaga subgrupă a fondurilor de investiții analizată. Denominatorul riscului în acest caz este media valorilor riscurilor individuale pentru toate fondurile incluse în subgrupa respectivă.

$$D_{\text{risca}}^{\text{Subgrupe}} = \frac{\sum \text{Risc}_{\text{portofoliu } i}}{\text{Numar fonduri}} \quad (4)$$

Având în vedere că pentru SIF-uri media este de 0.0202 obținem foarte ușor că riscul relativ aferent fondurilor de investiții de pe piața românească de capital este:

	SIF 1	SIF 2	SIF 3	SIF 4	SIF 5
Risc(rel)	0.9393	1.1618	1.0541	1.0626	0.7823

Riscul relativ cel mai mare îl are SIF 2 și riscul relativ cel mai mic îl are SIF 5. Centralizând datele obținute în cazul SIF-urilor (randamentul relativ și riscul relativ) obținem indicele de performanță Morningstar ca diferență între cele două valori (conform formulei 2):

	SIF 1	SIF 2	SIF 3	SIF 4	SIF 5
RAR (i)	-0.0092	-0.0560	-0.3096	0.2367	0.1381

După cum se poate observa, conform modelului Morningstar de măsurare a performanței fondurilor de investiții, în perioada 2003 – 2005 singurele fonduri cu performanță pozitivă au fost SIF 4 și SIF 5, cea mai bună performanță înregistrând-o SIF 4. Mai trebuie menționat însă ca analiza s-a bazat pe o subgrupă care a inclus doar aceste fonduri de investiții.

Modelul Morningstar este un model foarte bine construit pentru a veni în sprijinul acelor investitori care doresc să își concentreze capitalurile într-un singur fond de investiții. Modelul bazat pe indicele Sharpe este un model de măsurare a performanței util pentru acei investitori care combină alocarea capitalurilor cu împrumutul de capital (atât ca debitor cât și ca creditor). Problema devine ceva mai complicată atunci când investitorii decid să plaseze capitaluri în mai multe fonduri de investiții. În acest caz riscul total al plasamentului depinde atât de riscul fiecărui fond în parte dar și de corelațiile existente între aceste fonduri. Nici modelul Morningstar și nici alte modele tradiționale (Sharpe, Treynor) nu reușesc să surprindă însă acest lucru.

Un aspect interesant al modelului Morningstar este utilizarea grupării fondurilor de investiții pe categorii de instrumente financiare (cele patru grupe) și pe subgrupe ale acestora. Această grupare oferă o imagine mult mai bună a performanței unor fonduri de investiții cu caracteristici similare care dacă ar fi fost analizate pe baza metodelor tradiționale ar fi condus la rezultate foarte apropiate, irelevante în această situație pentru investitor. Studiile empirice au demonstrat că, în foarte multe cazuri, clasificarea fondurilor de investiții pe baza performanței lor în cadrul grupelor și subgrupelor în vederea selectării unuia sau mai multor fonduri pentru diversificarea investițiilor, s-a dovedit a fi suboptimală (acest fenomen se observă și la modelele tradiționale).

Indicele RAR propus de Sharpe prin modelul Morningstar este un indice complex, cu valoare mai slabă din punct de vedere statistic decât modelele clasice (mult mai relevante din punct de vedere statistic). Modelul inițial nu a reușit să capteze

preferința pentru risc a investitorilor și să explice performanța dintr-o astfel de perspectivă (un deziderat al noilor modele de măsurare a performanței).

Aceste puncte slabe ale modelului Morningstar bazat pe indicele RAR au fost de-a lungul timpului diminuate semnificativ prin testele empirice succesive efectuate, prin gruparea optimă a fondurilor de investiții în cadrul grupelor de bază, printr-o relevanță mult mai mare în acest caz a denominatorului pentru randamentul și riscul relativ. În ultima perioadă au existat o serie de eforturi de includere a preferinței la risc a investitorilor în analiza performanței pe baza acestui model prin ajustarea randamentului relativ cu un coeficient de aversiune la risc. Concluziile și clasamentele realizate pe baza modelului Morningstar diferă de multe ori semnificativ de cele realizate pe baza modelelor clasice.

Investițiile financiare internaționale implică un efort managerial considerabil, concentrat pe construirea și administrarea portofoliilor financiare în condiții de eficiență maximă. Având implicații post-investiționale, analiza performanței portofoliilor contribuie direct la îmbunătățirea procesului decizional (pe baza performanței se ia decizia de prelungire sau încetare a contractului de management). Chiar dacă la prima vedere pare o treabă simplă, performanța plasamentelor financiare nu poate fi evaluată doar printr-o rată medie de profitabilitate. Riscul asociat plasamentelor pe piețele internaționale complică semnificativ problema. Teoria modernă a portofoliului a pus bazele plasamentelor financiare instituționalizate, capitalurile investite în fondurile de pensii și fondurile de investiții crescând semnificativ în ultima perioadă. O pondere importantă din aceste fonduri de investiții au la bază un management pasiv orientat pe indici ai piețelor financiare internaționale, popularitatea acestora continuând să fie mare în condițiile în care multe studii și analiza au demonstrat lipsa de eficiență a piețelor și au infirmat multe din ipotezele inițiale ale teoriei moderne a portofoliului.

Managementul activ poate duce la obținerea unor performanțe superioare pieței din plasamentele financiare care se poate face fie prin ajustarea permanentă a portofoliului la schimbările pieței („market timing”) fie prin diversificarea sectorială optimă a investiției, diversificarea internațională sau prin identificarea unor titluri individuale cu potențial de creștere ridicat. Performanța este atributul portofoliilor administrate („managed portfolios”) și putem vorbi de ea mai ales la investițiile „instituționalizate” (fonduri de investiții și fonduri de pensii). Esența performanței unui portofoliu financiar constă în „măsurarea valorii oferite de serviciile furnizate de industria managementului de portofoliu”. Prin măsurarea performanței se urmărește modul în care managerii de portofoliu au reușit să valorifice oportunitățile de plasament oferite de piețele financiare (incluzând aici și rezultatele obținute). Cu alte cuvinte, dacă managerii oferă o „performanță” ce poate fi atinsă de către majoritatea investitorilor individuali, ei nu oferă practic nimic în plus.

În acest context, modernizarea instrumentelor de măsurare a performanței portofoliilor financiare, permanenta preocupare pentru găsirea celor mai adecvate instrumente de clasificare a fondurilor de investiții, introducerea în ecuație a tuturor factorilor relevanți sunt pe deplin justificate. În ciuda limitelor sale, modelul Morningstar completează panelul de instrumente clasice de măsurare și conferă noi perspective

asupra managementului activ de portofoliu și asupra alocării eficiente a capitalurilor pe piețele financiare.

Bibliografie selectivă:

W. Sharpe, 1966, „Mutual Fund Performance”, *Journal of Business*, vol. 39, nr. 1, pag. 119 – 138;

W. Sharpe, 1994, „The Sharpe Ratio”, *Journal of Portfolio Management*, vol. 21, nr. 1, pag. 49 – 59;

W. Sharpe, 1997, „Morningstar Performance Measures”, Stanford University Website;

Internet:

www.morningstar.com

www.answers.com/topic/morningstar-risk-rating

www.thestreet.com/tsc/basics/tscglossary/morningstarriskrating.html

www.franklin-tech.com/401k/terms.htm

http://eba.hangseng.com/einvdoc/morningrating_e.pdf

Strategia de comunicare organizațională

Prof. univ. dr. Dan Popescu
Conf. univ. dr. Iulia Chivu
A.S.E., București

The word „strategy” is used, unfortunately, much too often. Some people use this notion currently, even in the situation when they have to choose an instrument. The origin of „strategy” came from the military domain, field that provide a lot of economic concept used both in organization management and marketing. For example, the concept „operational research” was defined by Americans in the second world war, in order to know if it was better to concentrate their ships in Pacific and to protect them using large maritime military units, or to disperse their ships, case that they needed a little protection. So, as in the military field, the strategy aims a high level (army that operate on different fronts), and the tactic corresponds to the actions on the regiment or division level, in the communication field we shall use the “strategy” notion at the organization strategic level and not at its sub-division organizational levels.

Keywords: *communication strategy, communication plan, business communication, public-message axe, strategic objectives*

JEL: A13

Obiectivele comunicării instituționale derivă din orientările fundamentale ale organizației în domeniile: politic; social; economic. În fig.1 sunt reprezentate strategiile de comunicare pe care le poate adopta o organizație.

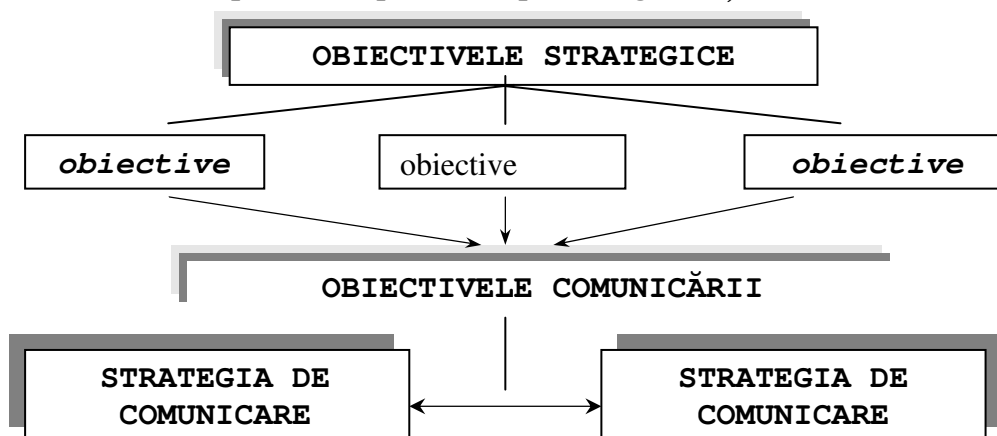


Fig. 1: Strategiile de comunicare ale unei organizații

În sensul celor anterior menționate, precizăm că strategia de comunicare este globală și ea vizează întregul subansamblu al modalităților de comunicare de care

dispune instituția, în toate direcțiile. Ea urmează a fi realizată în cadrul departamentului de comunicare, dar necesită colaborarea celorlalte departamente. Așadar, este necesar un demers care vizează ansamblul organizației și reflectă filosofia organizației în ceea ce privește domeniul comunicării, al imaginii organizației, al relațiilor acesteia cu alte organizații.

Organizația se adresează unui public larg. Aceasta nu înseamnă „vânzarea” produselor sau a mărcilor sale, ci promovarea ei atât pentru angajații săi (comunicare internă), cât și pentru ansamblul agenților economici, sociali și politici (comunicare instituțională). Pentru a realiza aceste obiective strategia de comunicare a organizației se poate descompune în două strategii distincte și, în același timp, complementare: strategia de comunicare externă (din cadrul căreia fac parte publicitatea instituțională, comunicarea financiară, mecenatul) și strategia de comunicare internă.

Formularea și existența mai multor strategii de comunicare în cadrul unei instituții nu trebuie să antreneze divizarea strictă a acestora în comunicare externă, comunicare internă și comunicare comercială. Orice acțiune întreprinsă în acest domeniu trebuie să ia în considerare ansamblul strategiilor din, cel puțin, două motive, și anume:

- din punct de vedere pragmatic, mijloacele tehnice apelate pentru realizarea lor sunt, adeseori, aceleași;
- din punct de vedere al coerenței lor, chiar dacă „publicul” căreia li se adresează este diferit, adeseori, acțiunile vizează aceleași persoane.

Diversitatea strategiilor și a acțiunilor de comunicare justifică dezvoltarea funcției „manager/director de comunicare”, rolul său constând fie în formularea acestor strategii, fie în asigurarea coeziunii între ele.

1. Elemente care pot fi avute în vedere la stabilirea strategiei de comunicare instituțională

Strategia de comunicare se stabilește prin traducerea politicii generale a organizației în termeni de comunicare, pe baza obiectivelor stabilite în acest domeniu de către conducerea organizației sau a directorului de comunicare. Ea are ca obiectiv alegerea și definirea, pentru următorii 3-5 ani a următoarelor elemente:

- imaginea dorită a fi propagată și, corelat cu această, mesajul general ce urmează a fi transmis despre organizație. Exemplificăm, mesajul Băncii Comerciale Române: „avem același drum”...;
- principalele axe de efort și ierarhizarea lor. Acestea se concretizează în:
 - determinarea binoamelor „public-mesaj”;
 - realizarea interdependențelor dintre comunicarea externă a organizației și cea internă;
 - repartizarea în timp a eforturilor organizației.
- mijloacele media ce urmează a fi utilizate (campanii instituționale, acțiuni directe pentru unele segmente ale publicului, acțiuni orientate către presă etc.). Precizăm faptul că aceste elemente sunt prezentate detaliat în cadrul planului de comunicare;

- articularea și coerența diferitelor tipuri de comunicare necesar a fi adoptate, respectiv a comunicării externe non-publicitare, publicității instituționale, publicității produselor sau serviciilor, promovării, comunicării interne etc.

Elaborarea strategiei de comunicare a oricărei organizații presupune parcurgerea următoarelor etape, Schneider (1999):

Etapa I: Analiza comunicării organizaționale, respectiv a principalelor elemente componente ale acesteia, în funcție atât de obiectivele de comunicare stabilite, cât și de tehnicile de comunicare utilizate. Exemplificăm următoarele elemente care pot fi analizate în cadrul elaborării unei strategii de comunicare:

1. comunicarea internă existentă (climatul social, gradul de participare și de implicare al fiecărui angajat, imaginea percepută de angajați etc.);
2. contextul comercial (punctele forte și fiabile ale organizației, proiectele existente, adecvarea la comunicarea comercială etc.);
3. mediul financiar (relațiile actuale, evaluarea cât mai corectă a riscurilor etc.);
4. puterea publică (relațiile actuale, importanța rolului prezent și viitor al acesteia);
5. proiectele organizației (puncte slabe și puncte forte);
6. organizarea (puncte slabe și puncte forte în raport cu proiectele organizației).

Etapa a II-a: Analiza binomului public-mesaj

La finalul primei faze se stabilește publicul căruia îi este adresată strategia de comunicare. Pentru fiecare public trebuie precizat obiectivul parțial urmărit și trebuie determinat mesajul, respectiv conținutul informațiilor pe care organizația dorește să le transmită, informații care au ca scop să schimbe atitudinea publicului (clientului) față de organizația. Astfel, se realizează o serie de binoame public-mesaj.

În cadrul acestei etape se analizează dacă această abordare analitică permite elaborarea unei sinteze coerente a strategiei de comunicare. Aceasta presupune definirea unui mesaj general al organizației, din cadrul căruia să se declină mesaje particulare destinate diferitelor tipuri de public. Deci, în cadrul acestei etape trebuie analizată coerența imaginii generale a organizației în raport cu imaginile particulare ale unui public.

Etapa a III-a: Formularea maximului posibil de strategii de comunicare

În majoritatea cazurilor nu există o strategie posibilă de comunicare, ci trei-patru. Multe organizații fac greșeala să realizeze o singură strategie de comunicare. Este însă preferabil întocmirea maximului posibil de strategii de comunicare și compararea lor, înainte de a alege una. Opțiunea pentru o anumită strategie de comunicare trebuie să ia în considerare următoarele elemente:

1. definirea imaginii dorite;
2. alegerea și ierarhizarea publicului;
3. definirea binoamelor public-mesaj;
4. principalele mijloace de realizare, interdependența și coerența lor;
5. repartizarea eforturilor în timp;
6. gradul de fezabilitate a principalelor tipuri de acțiuni prevăzute și ceea ce ele implică pentru direcții diferite;
7. riscurile eșecului sau cele de nerealizare a obiectivelor;
8. suplețea, respectiv gradul în care strategia de comunicare poate să fie schimbată, și consecințele acestei schimbări. Adeseori strategia de comunicare

este elaborată fără analizarea acțiunilor posibile care pot fi inițiate de către concurenții organizației;

9. bugetul de cheltuieli.

Etapa a IV-a: Definirea strategiei de comunicare

Faza precedentă se finalizează prin alegerea strategiei de comunicare cea mai adecvată pentru obiectivele organizației (internă și/sau externă). Este recomandabil ca aceasta să fie formulată în scris pentru a evita orice eroare de înțelegere a ei și, de asemenea, trebuie aprobată de către comitetul director sau executiv. După aprobarea acesteia, se elaborează planul de comunicare.

Din punct de vedere practic, directorul de comunicare, înainte de a prezenta strategia de comunicare direcției generale a organizației, trebuie să se asigure că au fost luate în considerare toate problemele importante ale tuturor șefilor de departamente. Aceasta nu înseamnă prezentarea strategiei, mai întâi, fiecărui șef de departament, ci evitarea elaborării unei strategii neadaptate nevoilor organizației și, în același timp, o acțiune de sensibilizare necesară pentru realizarea ei ulterioară.

Strategia de comunicare externă	
Obiectivele comunicării:	<ol style="list-style-type: none"> 1. cunoaștere a organizației (numele, domeniu de activitate, performanțele obținute); 2. recunoaștere a organizației (punerea în valoare a organizației)
Grupul „țintă”:	<p>Ansamblul publicului extern organizației, respectiv partenerii acesteia sau cei care exercită o anumită influență asupra realizării obiectivelor generale. Spre exemplu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. „țintele” comunicării financiare cuprind ansamblul indivizilor sau al instituțiilor susceptibile să procure resursele financiare de care are nevoie organizația; 2. „țintele” comunicării ocazionate de recrutare cuprind fie salariații organizației de origine sau cei ai altor organizații, fie elevii, studenții etc. din școli, licee, universități. 3. „țintele” comunicării de opinie (tip de comunicare instituțională care vizează schimbarea opiniilor publicului despre o organizație) constituie: alte organizații, asociațiile, marele public.
Mijloacele de comunicare:	<p>Combinarea ingenioasă a mijloacelor de comunicare are un efect de sinergie (fiecare acțiune trebuie să întărească eficacitatea celorlalte). De asemenea, trebuie respectată coerența și complementaritatea acestora.</p> <ul style="list-style-type: none"> • publicitate în mass-media (presă, afișaj, radio, televiziune, cinematograful); • publicitate directă (mesaje adresate prin poștă, imprimare fără adresă distribuite sistematic într-o anumită zonă, telefonul, INTERNET-ul); • mesaje adresate cetățenilor la sediul organizației; • participarea la manifestări profesionale (saloane, târguri și expoziții);

	<ul style="list-style-type: none"> • crearea unor evenimente (organizarea unei manifestări care să permită punerea în scenă a unui mesaj); • sponsorizarea (finanțarea unui eveniment sportiv sau cultural, susținerea unei emisiuni televizate sau radiofonice); • relațiile de presă (în vederea includerii în articolele jurnalelor sau în emisiunile de televiziune sau radio); • difuzarea unor obiecte de prezentare a organizației (cataloge, pliante, broșuri, dosare, embleme, insigne, plachete etc.) • relațiile cu presa (aparițiile în public, conferințele de presă, comunicatul de presă etc.); • mecenatul (ansamblul operațiilor care susțin material și financiar pe care o organizație le oferă unei organizații, asociații sau unei manifestări de tip cultural, umanitar sau științific)
Conținutul și forma mesajelor:	<ul style="list-style-type: none"> - formularea directă a mesajului și prezentarea faptelor (care servesc drept dovadă a afirmării lor); - formularea mesajului în manieră creativă (ca o promisiune); - dezvoltarea unui univers simbolic pornind de la conținutul mesajului.

Strategia de comunicare internă	
Obiectivele comunicării:	<ol style="list-style-type: none"> 1. cunoașterea orientărilor strategice ale conducerii organizației; 2. crearea consensului salariaților pentru realizarea obiectivelor organizației (aceasta presupune găsirea celor mai adecvate forme de integrare a salariaților)
Grupurile „țintă”:	Ansamblul salariaților. În funcție de mărimea organizației, structura și cultura sa determină sau nu segmentarea publicului.
Mijloacele de comunicare:	<ul style="list-style-type: none"> • broșura de prezentare a organizației; • jurnalul organizației; • „cutia cu idei” (respectiv orice formă de receptare a sugestiilor salariaților asupra problemelor privind organizarea muncii lor sau viața organizației); • grupurile de exprimare, cercurile de calitate etc. (favorizează schimburi de opinii despre activitatea organizației); • participarea la seminarii, serbări, călătorii etc.
Conținutul și forma mesajelor:	- formularea mesajelor trebuie să determine stimularea schimburilor de opinii și crearea spiritului de echipă

Concluzionând, putem afirma că strategia de comunicare a unei organizații este globală, în cadrul ei regăsindu-se fiecare tip de comunicare. Însă, elaborarea ei trebuie să țină cont, în primul rând, de realitățile organizației, de sistemul organizatoric, misiunea și obiectivele acesteia. Directorul de comunicare nu are competențe de reorganizator, ci trebuie să fie realist și să adapteze strategia de comunicare structurilor organizației.

2. Elaborarea planului de comunicare a organizației

Planul de comunicare este un document în cadrul căruia sunt înscrise următoarele elemente: totalitatea acțiunilor pe care organizația trebuie să le realizeze și contextul în cadrul căruia trebuie să acționeze; repartizarea rolurilor („cine, ce face”); calendarul acțiunilor; bugetul de cheltuieli; relațiile dintre departamentele organizației pentru realizarea acțiunilor.

Planul se elaborează de către departamentul de comunicare din cadrul organizației pentru un an și conține recomandări pentru următorii doi ani. Astfel, se asigură continuitatea acțiunilor întreprinse. Acest document, numit și „biblia departamentului de comunicare”, oferă posibilitatea fiecărui departament al organizației să cunoască:

- acțiunile pe care le realizează direct departamentul de comunicare;
- acțiunile pe care le realizează celelalte departamente (acestea pot fi precizate direct în cadrul programului sau pot fi relevate de însăși misiunea unui departament - spre exemplu, publicitatea produselor este una dintre misiunile departamentului de marketing);
- obstacolele ce trebuie evitate;
- persoanele sau instituțiile care intervin în cadrul acțiunilor (spre exemplu, relațiile unei întreprinderi industriale cu ministerul de industrie și cel al mediului implică o acțiune concertată a departamentului de cercetare, a celui de producție și a celui de comunicare).

Realizarea planului de comunicare presupune parcurgerea următoarelor etape:

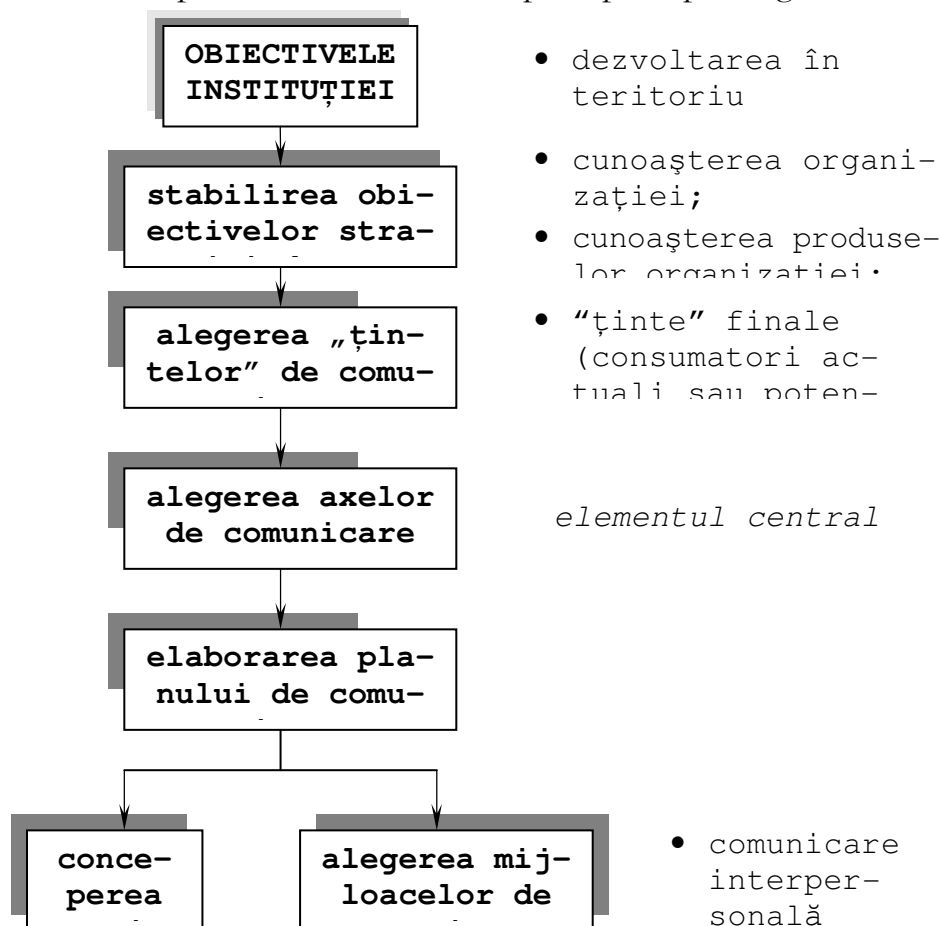


Fig. 2 Etapele de realizare a planului de comunicare (adaptat după J.P. FARGANEL, 2004)

3. Paradoxuri și reguli în comunicarea organizațională

Lee Iaccoca, unul dintre cei mai celebri președinți-directori generali ai concernului CHRYSLER declara, încă din anul 1988: „Mi-am petrecut viața făcând 80% management și 20% comunicare. Dacă aș începe din nou, aș reinversa aceste proporții”. Pornind de la această afirmație, putem spune că aspectele impresionante și totodată pasionante ale comunicării rezidă în obligația celui care o realizează de a desființa frontierele dintre diversitatea mijloacelor de comunicare.

Paradoxurile în comunicarea din cadrul unei organizații sunt prezentate în continuare.

a) Serviciile organizației dumneavoastră nu interesează pe nimeni

Acest paradox poate părea ce puțin bizar. Cum îndrăznim să vorbim despre comunicare și, în același timp, să pretindem că mesajul cel mai eficient al unei organizații este cel care nu se bazează pe cel mai bun sau cel mai frumos serviciu pe care aceasta îl prestează? Ce ne determină să denigrăm calitățile serviciului și capacitatea lui de a se vinde? Răspunsul este foarte simplu: cel care decide cumpărarea sau nu a unui serviciu nu este interesat de serviciul însăși, ci de ceea ce reprezintă el. De aceea, comunicarea trebuie să se ocupe, prioritar, de definirea serviciului, de realizarea unui conținut explicit al acestuia astfel încât să atragă atenția grupului „țintă”. Spre exemplu, atunci când achiziționăm un fotocopiator, facem acest lucru pentru a realiza fotocopii și nu pentru a avea un echipament suplimentar în biroul nostru.

b) Orice organizație trebuie să vehiculeze o imagine instituțională de organizație prestatoare de servicii

Crearea produselor-prestatoare de servicii constituie veritabile instrumente de lucru nu numai pentru specialiștii organizației, ci și pentru clienții acesteia, din cel puțin cinci considerente:

- oferind clienților instrumente de lucru – strict dependente de serviciile realizate, organizația le demonstrează capacitatea de a îi ajuta și deci de a îi înțelege;
- aceasta constituie un instrument de comunicare specific organizației, pe care nici un alt concurent nu se poate baza;
- se demonstrează, prin fapte, preocuparea organizației de a stabili o legătură permanentă cu clienții, actualizând periodic aceste instrumente de lucru;
- se pot concepe cu ușurință campanii publicitare pe baza analizei chestionarelor, utilizând ca axă de comunicare aceste instrumente;
- se face o invitație clientului să perceapă instituția drept un specialist în domeniul său de activitate.

Ne permitem să vă recomandăm deci, să accentuați conceptul „serviciu”, chiar denumind unele departamente ale organizației „servicii”.

c) Comunicarea trebuie să influențeze, nu să convingă

Semnificativ pentru acest principiu de comunicare este un extras din cartea „Ogilvy on advertising” publicată în editura Crown Publishers, pe care îl redăm în continuare:

„Nu știu cine sunteți.

Nu știu nimic despre firma dumneavoastră.

Nu știu nimic despre produsele firmei dumneavoastră.

Nu știu ceea ce reprezintă firma dumneavoastră.

Nu știu nimic despre clientela firmei dumneavoastră.

Nu știu nimic despre reputația firmei dumneavoastră.

Așadar, ce doreați să-mi vindeți?

MORALA: vânzările încep înainte de vizita reprezentatului comercial.”

Comunicarea trebuie să devină un „sesam deschide-te” al organizației. De aceea este necesară realizarea unei simbioze între eficiența publicității și cea a organizației. Acest lucru se poate realiza dacă se iau în considerare următoarele elemente:

- crearea unei atitudini favorabile despre instituție în cadrul grupului „țintă” vizat de politica de comunicare;
- dezvoltarea unui comportament al grupului „țintă” care să suscite interesul pentru documentare referitoare la serviciile oferite;
- crearea sentimentului că o discuție cu cetățeanul trebuie să fie, a priori, utilă pentru acesta.

Aceste elemente creează un climat indispensabil pentru reușita unei acțiuni de comunicare.

d) Politica de comunicare trebuie să realizeze o cercetare amănunțită a mesajelor transmise

Întâlnim în practică multe organizații a căror politică de comunicare, în loc să sublinieze caracteristicile unui produs sau altul, este bazată pe asocierea organizației cu o piață sau cu o funcție anume. Spre exemplu, în cazul lui IBM, puteți întâlni o deviză de genul: „În informatică, veți găsi, întotdeauna, o soluție la IBM!”. Aceasta constituie ideea de bază a campaniilor publicitare desfășurate de IBM. Succesul și poziția pe piață a acestora au la bază patru concepte:

- piața: domeniul informatic;
- întotdeauna: cuvânt care are conotații de perenitate;
- soluția: evidențiază serviciile pe care firma le pune la dispoziția clienților săi;
- numele organizației: IBM (sau RANK XEROX).

Aceste două organizații și-au construit puterea și s-au dezvoltat pe aceste patru idei și, evident, au obținut și au dovedit credibilitatea clienților lor. Așadar, este suficient să asociem prestația unei organizații pe piață cu publicul „țintă” și să impunem o idee pentru a deveni un element indispensabil al activității acestuia.

e) Comunicarea trebuie să găsească adeziunea afectivă a „grupului-țintă” cu scopul de a crea personalitatea organizației

Între două produse comparabile din punctul de vedere al prețului, funcționalității, calității etc. cel mai bine se vinde cel mai frumos dintre ele. Noțiunea „frumusețe” este, prin esență, o caracteristică a propriei persoane, o oglindă a dorințelor și expresia

emoțiilor noastre. Așadar, „frumusețea” nu are un numitor comun. Percepția ei relevă o reacție afectivă care antrenează adeziunea irațională a imaginii unui obiect, apoi a obiectului însuși.

Publicitatea nu scapă acestei reguli, însă adaugă o altă dificultate: „frumusețea” nu reiese numai din imaginea pe care creatorul ei a realizat-o, ci ea este asociată cu înțelegerea mesajului comercial al acesteia. În publicitate „frumusețea” se segmentează în funcție de o anumită tipologie, pentru a se adapta diverselor piețe sau unor mărci ale concurenților. „Frumusețea” resimțită are un avantaj indiscutabil asupra neutralității emoționale. Ea creează inconștient o personalitate distinctă mesajului transmis. Această personalitate poate fi mai mult sau mai puțin în concordanță cu conținutul mesajului, însă, în domeniul comercial, ea asigură o identitate produsului și firmei, diferită de cea a concurenței.

f) Comunicarea trebuie să creeze o structură grafică continuă în timp (linii grafice declinabile, culori specifice, semnătura permanentă a organizației)

Sigla și numele de marcă reprezintă dovada identității grafice a unei instituții. Împreună creează logotipul organizației. Crearea fundamentelor unei structuri grafice nu este suficientă pentru comunicarea organizației, iar crearea unei noi sigle poate avea un efect invers celui dorit. De aceea vă recomandăm câteva principii pentru evitarea acestor erori:

- Modificarea unei sigle trebuie să se integreze în elaborarea oricărei politici de comunicare a organizației. Asociați permanent sigla și semnătura instituțională în cadrul documentelor administrative, de la hârtiile pentru scrisori, până la facturi. Această legătură dintre siglă și semnătura instituțională constituie baza poziției organizației pe piață. Ea relevă o reală reprezentare vizuală și redacțională a imaginii de marcă a organizației și nu numai logotipul;
- Carta grafică trebuie să devină o „biblie” oficială, caracteristică întregii instituții. Carta unei organizații grupează toate constrângerile grafice pe care aceasta și-i le impune pentru a crea coeziunea vizuală a tuturor elementelor mass-media pe care le utilizează. Ea fixează regulile obligatorii care trebuie urmate pentru crearea oricărui mesaj în mass-media.

g) Comunicarea trebuie să susțină acțiunile organizației prin: formare în domeniile marketing și exprimare în public; crearea spiritului de echipă; motivarea resurselor umane

Forța unei organizații o constituie toți colaboratorii acesteia. De la telefonistă până la președinte, fiecare membru al unei organizații participă la procesul de comunicare instituțională. Nu este mai puțin adevărat că cei care sunt în contact direct cu clienții, constituie un grup „cu risc ridicat” deoarece de ei depinde reușita finală sau eșecul oricărei acțiuni. Motivarea acestora relevă un sistem coerent de impulsuri în care se intersectează stimuli financiari, valorizarea propriei persoane, spiritul de echipă, accentul pe competiție etc. Formarea funcționarilor publici, de exemplu, este deosebit de importantă deoarece astfel ei vor ști să informeze, respectiv să creeze mijloacele cele mai eficiente pentru a realiza o „circulație fluidă” între client și organizația.

h) Comunicarea trebuie să se realizeze ca un adevărat „tablou de bord”, prin utilizarea permanentă a mijloacelor de cercetare și studiu

În practică, este destul de greu să calculăm impactul pe care îl are o campanie de publicitate asupra evoluției performanțelor unei organizații. Nu există o singură ecuație care să definească, printr-o analiză precisă, relația comunicare – performanțe deoarece publicitatea integrează o multitudine de criterii subiective, supuse la un mediu ambiant greu de analizat. Însă, pentru a putea realiza acest lucru, putem apela la un instrument cunoscut: tabloul de bord. Utilizarea unui tablou de bord constituie un atu complementar pentru cei care îl utilizează (echipa departamentului de comunicare din cadrul organizației) deoarece permite crearea unor reflexe simultane de analiză a politicii de publicitate, reducând subiectivismul celor care o realizează.

i) Comunicarea externă a organizației trebuie să devină comunicare internă exportată

René Sautier, președintele Grupului francez SANOFI, declara, la începutul anilor 1990, că „... cel mai bun mijloc de comunicare al unei organizații îl constituie angajații săi. Într-o organizație comunicarea externă nu este posibilă decât dacă aceasta este bine pusă la punct pe plan intern”. Așadar, înainte de a formula un obiectiv în domeniul comunicării, este necesară definirea valorilor-cheie ale organizației. Pentru aceasta se poate constitui un set de reguli ale organizației, care să specifice:

- funcția organizației, ca actor vital al mediului economic național, european, mondial;
- personalitatea organizației ca interlocutor afectiv al clienților și partenerilor săi;
- climatul intern al organizației, ca reflectare a relațiilor interpersonale dintre angajați, indiferent de structura organizatorică.

De asemenea, în cadrul organizației se pot defini principiile unei politici a calității globale (numită și „politica zero defecte”) sau se poate aplica o politică de comunicare internă care să promoveze conceptul calității totale. Astfel, comunicarea internă își poate dovedi eficacitatea, ea devenind un mijloc de transmitere a imaginii organizației în exterior și, totodată, un instrument de reflectare a angajamentului fiecărui angajat în cadrul politicii „zero defecte”.

Concret, elaborarea acestei politici de comunicare se bazează pe patru acțiuni redacte sub forma unor verbe: a informa; a motiva; a controla; a recompensa. În paralel, politica de publicitate a organizației trebuie să cuprindă următoarele etape:

- a) etapa de alertă, în cadrul căreia toți managerii de departamente sunt informați despre conceptul de management al calității totale și importanța lui pentru cultura organizațională, iar aceștia suscită interesul colaboratorilor lor cu scopul de a-i determina să adere la acest concept;
- b) etapa de revelație, care poate fi realizată prin crearea unui eveniment media oficial, destinat tuturor angajaților. Prin aceasta se provoacă adeziunea tuturor angajaților prin dinamismul campaniei de comunicare.
- c) etapa de sensibilizare permanentă, presupune crearea unei politici de comunicare în cadrul cercurilor de calitate și evidențierea succesului obținut prin aplicarea principiilor „calității totale”.
- d) etapa de control, care constă în crearea sentimentului de mândrie colectivă ca urmare a apariției rezultatelor aplicării „politicii calității totale”. În cadrul acesteia etape se recompensează echipele care au obținut rezultatele cele mai

bune și se instituționalizează evenimente specifice „calității totale” integrându-le în cultura organizațională.

Prin urmare, apreciem că demersul comunicării globale trebuie să aibă la bază perfectă stăpânire a fiecărei discipline specifice (design, promovare, marketing direct etc.), precum și articularea extrem de fină a ansamblului mijloacelor apelate pentru atingerea obiectivului de coerență și sinergie (ne referim la coerența și sinergia în spațiu, timp, conținut și formă).

Conducerea, cu maximum de eficacitate, a ansamblului modalităților de comunicare, pornește de la premisa că sistemul comunicării globale este deschis, activ, interactiv și puternic reactiv. Aceasta implică observarea, controlul și animarea permanente ale sistemului și elementelor sale componente. Și, ca rezultat, comunicarea instituțională constituie, în fapt, o veritabilă revoluție culturală atât pentru instituție, cât și pentru cetățean și profesioniștii în comunicare.

Pentru organizație, strategia de comunicare ilustrează o filosofie de a fi și, în acest context, o alegere (opțiune) socio-culturală și politică. Pentru client, comunicarea constituie raportorul unei noi prezentări a organizației, clar identificabilă și puternic interactivă. Ea generează, în același timp, un sistem de valori și de referințe, construit în urma veritabilului dialog permanent dintre organizație și client, dialog purtat într-un mediu ambiant aflat într-o continuă dinamică.

Pentru profesioniștii în comunicare, emergența în comunicarea instituțională, necesitatea sa vitală pentru organizație, marchează instituționalizarea comunicării la nivel socioeconomic, în urma căreia se definește nu numai un angajament etic ci și, în primul rând, o nouă meserie: specialistul în comunicarea instituțională.

Bibliografie selectivă:

- Farganel J.P. – Créateurs d'entreprise, Les Éditions d'Organisation, Paris, 1990
Schneider C. – Communication, nouvelle fonction stratégique de l'entreprise, Editions Masson, Paris, 1999
Popescu D. – Eficiența comunicării în afaceri, Ed. Luceafărul, București, 2003
Regouby C. – La communication globale, Les Éditions d'Organisation, Paris, 1992

Evoluția cadrului juridic european în domeniul transporturilor aeriene

Asist. univ. dr. Alina Irina Popescu
A.S.E.-R.E.I., București

Transportul aerian reprezintă o industrie complexă, care a suferit schimbări majore, fără perioade de tranziție, de la o reglementare strictă, bazată pe acorduri bilaterale și dupoluri fără concurență, către o piață unică. În zilele noastre, industria europeană de transport aerian este liberalizată și guvernată de către un cadru european în continuă evoluție, în concordanță cu noile dezvoltări ale industriei, ca de exemplu crearea noilor rețele de distribuție, alianțelor dintre companiile aeriene etc.

„Tendințele curente din sectorul european al transporturilor aeriene pot fi exprimate prin doua cuvinte: integrare și expansiune” (Himanen, Padjen, Dugojuic și Nijkamp, 1993), care reprezintă în principal scopurile Uniunii Europene. Însăși existența Uniunii Europene reprezintă exprimarea dorinței de a avea un spațiu integrat economic și social (Iry, 1997). Pentru a realiza acest deziderat este necesară integrarea sistemului de transport. Regiunile periferice, locațiile inaccesibile produselor, furnizorilor și chiar informației trebuie bine încorporate în sistemul economic, iar transporturile reprezintă un element cheie în această direcție.

În proiectul de unificare europeană, sectorul transporturilor a fost văzut întotdeauna ca o componentă cheie a procesului de integrare.

Contextul internațional inițial al transporturilor aeriene

Autonomia națională asupra problemelor de transport aerian reprezintă o atitudine care a existat încă de la formarea industriei aeriene. Încă din primii săi ani, idealismul global a permis jurisdicția statului asupra acestui sector. Acest lucru a fost vizibil chiar din 1944, moment în care prin Convenția de la Chicago s-a acordat guvernelor autoritate supremă asupra sectoarelor naționale de aviație aeriană.

În discursul său de la deschiderea Conferinței de la Chicago, Franklin D. Roosevelt afirma: „let us rather, in full acknowledgement of the sovereign rights of all nations and the legal equality for all peoples, work together in order that the skies of the world can be exploited by man for all mankind”¹. Astfel, Statele Unite și-au exprimat dorința de a forma acordurile „open sky”, în contextul suveranității naționale. Statele participante la Conferință au agreat la Chicago că guvernele vor negocia bilateral accesul liniilor aeriene pe piața națională de transport aerian.

Negocierea anglo-americană din 1946 de la Bermuda a stabilit standarde pentru înțelegerea de transport și pentru majoritatea acordurilor internaționale care s-au încheiat în următorii ani (Sampson, 1984).

Idealismul accesului liber și egal la transportul aerian a fost înlocuit de realitatea dură, iar guvernele naționale au înțeles semnificația economică și politică a industriei de

¹ Lawton C., Thomas, „Cleared for take-off”, Ashgate Publishin Co., 2002.

transport aerian. Majoritatea guvernelor au recunoscut dificultățile implicate de stabilirea prețurilor. Astfel, o formă limitată de cooperare globală a fost dezvoltată în domeniul stabilirii prețurilor, prin crearea unui organism internațional care să se ocupe de această problemă. Modalitatea de stabilire a mărimii prețurilor a fost cedată de către guvernele naționale chiar liniilor aeriene, reprezentate prin Asociația Internațională a Transportatorilor Aerieni (IATA). IATA era construită în vederea asigurării unei stricte reglementări și control a transportului aerian (Sampson, 1984).

În ciuda acestei cooperări multilaterale limitate, aspectele centrale ale politicii naționale de aviație – reglementarea pieței și industriei, ajutoare, drepturi de trafic și accesul internațional pe piață – erau păzite strict de către guvernele naționale.

Importanța transporturilor în contextul unificării europene

Scopul central al procesului de integrare europeană, „libera circulație a oamenilor, mărfurilor și serviciilor” a determinat dezvoltări majore în sectorul transporturilor. În acest context, transport aerian a jucat un rol major în procesul de unificare europeană. De aceea, putem afirma că aviația civilă a jucat un rol de pivot în integrarea politică europeană.

Pentru a realiza o Uniune Europeană cât mai integrată, eforturile s-au axat în principal asupra Pieței Unice Europene (SEM – Single European Market). La baza conceptului Pieței Unice Europene stă unificarea economică prin îndepărtarea barierelor regionale și asigurarea liberei circulații a oamenilor, comunicațiilor și mărfurilor între statele membre.

Dezvoltarea infrastructurii de transport va ajuta coeziunea, va promova competiția și va îmbunătăți accesibilitatea. Dezvoltarea infrastructurii de transport este critică pentru Piața Unică Europeană. O bună funcționalitate a acesteia este asigurată printr-o bună conectivitate între centru și regiunile periferice, și mai ales dacă nu există regiuni periferice, în sens economic.

Se apreciază că investițiile în infrastructura de transport determină scăderea disparităților dintre regiunile centrale și cele periferice. În general, investițiile au loc când există surplus de bani, iar surplusul de bani există mai ales în zonele centrale.

Premisele dereglementării transporturilor aeriene europene

În concordanță cu Convenția de la Chicago (1944) care reglementează transporturile aeriene internaționale, fiecare stat european are controlul spațiului aerian aflat deasupra teritoriului său național (OECD, 1988). Astfel, dreptul de a zbura prin spațiile aeriene și mai ales de a ateriza pe aeroporturi străine, necesita permisiune adecvată.

Înainte de liberalizarea transporturilor aeriene europene, țările obțineau permisiunile necesare prin negocierea și semnarea acordurilor bilaterale. Acestea prevedeau operatorii aeriene, capacitatea, tarifele și frecvența zborurilor între orașe – perechi (Graham, 1998, OECD, 1988), ca și zborurile programate pentru rutele respective. Numărul de aranjamente interguvernamentale este foarte mare. În 1997 Raguraman a identificat 3000 de astfel de aranjamente la nivel mondial.

Încă de la formarea sa, Comisia Europeană a urmărit stricta reglementare a transportului aerian, fixând atât cota de capacitate pentru fiecare țară membră, cât și prețurile la care se practicau serviciile de transport aerian.

Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OECD) a identificat trei motive principale pentru reglementarea sectorului aerian. În primul rând, reglementarea unei companii aeriene de către stat va asigura un serviciu regulat, de încredere, la un preț moderat, pentru toate regiunile țării. În al doilea rând, mărimea mică a pieței interne nu este capabilă să suporte o concurență liberă pentru furnizarea serviciului de transport aerian. În al treilea rând, această industrie trebuie să rămână sub controlul statului, ca o resursă națională vitală (OECD, 1988).

Chiar dacă intențiile au fost bune, rezultatele reglementării acestui tip de servicii nu au avut succesul scontat, ducând de foarte multe ori la ineficiență. Spre exemplu, Asociația Internațională a Transportatorilor Aerieni (IATA) stabilea tarifele pentru operațiunile aeriene, determinând o lipsă de libertate în stabilirea politicii de preț, pentru companiile aeriene. Tarifele coroborate cu lipsa competiției au dus la stabilirea unor prețuri înalte pentru consumatori (OECD, 1988). Tarifele practicate în Europa erau cu 30% mai mari decât cele din Statele Unite.

În situația în care o companie aeriană a unui stat parte la un acord bilateral dorea să-și extindă activitățile sau capacitatea de transport, atunci automat cealaltă companie parteneră trebuia să facă același lucru. Capacitatea de transport este reglementată de obicei dual, iar dualitatea devenea o problemă. Spre exemplu, atunci când Air France a dorit să exploateze o nouă rută spre Irlanda, a fost necesar ca și Air Lingus să facă același lucru (OECD, 1988).

O altă problemă era reprezentată de restricțiile de acces pe o piață străină. În situația în care o linie aeriană dorea să exploateze o nouă rută internațională, trebuia renegociat acordul bilateral între cele două guverne, care de multe ori nu doreau să modifice acordul bilateral în vigoare.

În afara reglementărilor bilaterale, țările europene aveau propriile reglementări naționale cu privire rute și reglementări economice. Acestea făceau competiția și mai dificilă. Reglementările economice se referă la achiziționarea licențelor de operare. Licențele precizează frecvența zborurilor, capacitatea, tarifele și rutele care se operează. Pentru a aplica pentru o asemenea licență, companiile aeriene trebuie să demonstreze nevoia pentru serviciul adițional cerut.

Dereglementarea și începuturile liberalizării

Dereglementarea transporturilor aeriene europene era o necesitate având în vedere deficiențele sistemului regulator existent (OECD, 1988). Scopul general al Uniunii Europene era dezvoltarea unui sistem de transport eficient care să asigure o mai bună interconectivitate (Ivy, 1997).

Odată cu înființarea Consiliului Europei au început discuțiile pentru stabilirea unei cooperări regionale în sfera transportului aerian (Sochor, 1991). În următoarele decade au continuat eforturile de a crea o politică comună în acest domeniu, atât la nivel interguvernamental cât și supranațional (Sochor, 1991).

În 1954 a fost creată Conferința Aviației Civile Europene (E.C.A.C.) ca organizație permanentă regională cu caracter consultativ. Totuși, în 1964, Comisia Europeană a cerut extensia aplicării prevederilor Tratatului de la Roma în politica de transport comună și asupra transportului aerian și maritim.

În anul 1972, Comisia a înaintat niște sugestii referitoare la liberalizarea liniilor aeriene. Primele propuneri semnificative au venit în 1978, când Comisia a emis un Memorandum cu privire la Aviația Civilă (CEC 1994, 1) care prevedea tarife mai scăzute, creșterea posibilităților de a pătrunde pe piață și o politică de monitorizare a ajutoarelor de stat acordate liniilor aeriene¹.

La începutul anilor 1980, Statele Unite au inițiat un curent global de liberalizare economică, conducând procesul de liberalizare a transportului aerian la nivel mondial. Acest curent s-a transferat rapid peste Oceanul Atlantic.

Astfel, la mijlocul anilor 1980, în Europa a început procesul tumultuos al liberalizării industriei transporturilor aeriene.

În iulie 1983, o importanță deosebită a avut-o Directiva Consiliului European referitoare la Serviciile Aeriene Inter-Regionale, care permitea transportatorilor aerieni care foloseau avioane mici de maxim 70 de locuri să exploateze rute aeriene între aeroporturile regionale europene (Doganis, 1991). După cum subliniază Doganis, Directoratul General pentru Transporturi a fost un inițiator al procesului de liberalizare (Doganis, 1991).

Se poate aprecia că procesul de dereglementare a transportului aerian în Uniunea Europeană a fost inițiat în 1984, când Marea Britanie și Olanda au renegociat Acordul bilateral încheiat în acest domeniu. Astfel, dereglementarea serviciilor aeriene dintre aceste două țări a constituit un moment de referință la nivel european (Button și Swann, 1989). Procesul a continuat cu renegocierea de Acorduri bilaterale similare între Marea Britanie și Germania (1984), Luxemburg (1985) și Irlanda (1988).

Guvernul Britanic a considerat ca aceste acorduri pregătesc scena pentru o liberalizare multilaterală la nivelul Comisiei Europene².

Această inițiativă a fost urmată în 1984 de Memorandumul înaintat de Comisia Europeană Consiliului de Miniștri³. În acest memorandum se precizau obiectivele cu privire la transporturile aeriene în concordanță cu principiile de liberalizare și deschidere a industriei către concurență, obiective formulate pe două planuri:

liberalizarea traficului aerian intra-comunitar existent;

deschiderea piețelor naționale de transport aerian extrem de protejate.

Liberalizarea industriei aeriene a fost justificată pe baza efectelor sale benefice:

con competiția încurajează executarea eficientă a serviciilor aeriene;

transportatorii oferă servicii de o calitate superioară cu costuri scăzute, la prețuri reduse.

Deși prevederile Tratatului obligau țările membre să promoveze și să întărească regulile concurenței, statutul lor de acționari majoritari la companiile de transport aerian

¹ The Commission's Civil Aviation Memorandum Number 1 (1979)

² British Department of Transport, Pachetul pentru liberalizarea aviației (1997)

³ Communication and Proposals by the Commission to the Council, Civil Aviation Memorandum N°2

naționale determina o eliminare a concurenței (Sochor, 1991). Astfel, procesul de liberalizare a piețelor de transport aerian a fost foarte greoi.

Actorii implicați în acest proces au fost:

ministerele naționale, comitetele parlamentare, corpurile de consultanță guvernamentale;

Consiliul de Miniștri și Comitetul Reprezentanților Permanenți (COREPER);

Autorități aeroportuare, companii aeriene, organizații (A.E.A. – Asociația Liniilor Aeriene Europene, E.C.A.C., I.A.T.A.);

Departamentele pentru Relații Externe și de Mediu;

Parlamentul European, în special Comitetul pentru Transport și Turism.

Lucrând în paralel cu guvernele naționale și în cooperare cu Curtea de Justiție, Parlamentul European, grupurile de presiune din industria transporturilor aeriene și Comisia au acționat ca un grup lider în procesul de liberalizare a transportului aerian (Doganis 1991, Button 1991).

În lucrarea sa, Doganis (1991) este de părere că stabilirea prețurilor, controlul accesului pe piață, frecvența și capacitatea de transport dezavantaja publicul călător. Astfel, acest control ducea la:

- protejarea unor transportatori ineficienți cu costuri ridicate și determina prețuri înalte;
- limitarea posibilităților de alegere a călătorilor;
- scăderea calității serviciului de transport aerian;
- excluderea competitorilor low-cost sau a inovatorilor;
- limitarea serviciilor internaționale la câteva aeroporturi de importanță majoră.

Liberalizarea și Crearea Politicii Comune de Aviație Civilă Europeană (1987-1997)

Dezvoltarea susținută a transportului aerian în Europa a fost stabilită în Politica de Transport a Uniunii Europene ca un obiectiv major, prin liberalizarea și democratizarea acestui sector. Eforturile de creare a unei Politici Comune de Aviație Civilă Europeană au debutat în 1974 când Curtea Europeană de Justiție a emis principiile generale ale unei politici de transport comună. Totuși, majoritatea statelor membre ale UE au decis să blocheze dezvoltarea inițiativei legislative, înainte de includerea ei în agenda Pieței Unice Europene (Kassim, 1995).

În urma liberalizării sectorului de transport aerian european se urmărea crearea Pieței Aeriene Unice (Single Air Market – S.A.M.), ca derivată a Pieței Unice Europene (S.E.M. – Single European Market).

Având în vedere obiectivele Comisiei Europene prezentate mai sus, Consiliul de Miniștri a adoptat în 1987 o abordare graduală a procesului de liberalizare.

Astfel, Uniunea Europeană a introdus trei pachete legislative, în 1987, 1990 și 1993, care au erodat gradual drepturile statelor membre de a reglementa industria aeriană și au consolidat Politica Europeană în domeniul Aviației (Lawton, 2002).

Primul pachet a constat în adoptarea în 1987 a unei serii de măsuri de liberalizare care garantau o libertate mai mare de operare companiilor aeriene europene, fără a permite însă formarea alianțelor între acestea sau practicarea politicilor agresive de preț.

În 1990 a intrat în vigoare al doilea pachet de măsuri. Primele două pachete prevedeau liberalizarea acordurilor bilaterale, dar de abia al treilea pachet, adoptat în 1992 a liberalizat cu adevărat sectorul aerian, cu anumite condiții:

O linie aeriană poate obține o licență de exploatare în orice stat membru sub rezerva de a avea naționalitate europeană și de a fi controlată de un stat membru sau un acționar european;

Politicile tarifare nu sunt controlate și permit prețuri “rezonabile”.

Ultimul pachet consolidează dreptul de exercițiu deplin al libertăților aerului întinse în 1944 prin Convenția de la Chicago.

Chiar dacă art. 84 al Tratatului de la Roma prevedea expres o politică de transport europeană comună, se consideră că aceste trei pachete legislative au pus bazele efective ale acestui deziderat european (Kassim, 1995).

În realitate însă, crearea așa-numitului “cer deschis” (“open sky”) a avut loc în 1997, moment începând cu care companiile aeriene au fost autorizate să ofere zboruri domestice și transnaționale din și către orice țară a Uniunii Europene.

Astfel, dezvoltarea politicii în sectorul aerian a fost întreprinsă în următoarele direcții:

Securitatea. În această privință, noua politică trebuie să asigure aplicarea unor standarde minime de siguranță pe tot cuprinsul Uniunii Europene. Nu trebuie să modifice însă structura industriei, chiar dacă timpul suplimentar pentru controalele de securitate pot avea un efect negativ asupra serviciilor de cursă scurtă din moment ce alte modalități de transport nu sunt supuse unor controale similare.

Crearea Cerului Unic va conduce la un sistem mai eficient al managementului traficului aerian în Europa. Este de așteptat să conducă la efecte benefice asupra industriei prin reducerea întârzierilor și returnărilor, scăzând astfel costurile companiilor aeriene.

Sistemele de rezervare computerizată vor suferi o simplificare a reglementărilor, determinând astfel efecte pozitive la nivelul agenților de turism.

Permiterea cabotajului. Ca rezultat al introducerii celui de-al treilea pachet de măsuri în 1992 a fost permis cabotajul succesiv. Acest principiu dădea dreptul unei companii aeriene să efectueze zboruri între destinații aflate pe teritoriul altor state membre, ca o continuare a zborurilor efectuate dinspre sau înspre țara de origine (Lawton, 2002). Această inițiativă a fost continuată în 1997 când cabotajul deplin a fost instituit, permițându-i oricărei companii aeriene dintr-o țară comunitară să efectueze zboruri pe rutele Uniunii Europene fără restricții (Sull, 1999). Această măsură a contribuit clar la dezvoltarea concurenței, prin încurajarea eficienței companiilor aeriene și astfel prin oferirea unor servicii de o calitate superioară la prețuri reduse.

Alocarea sloturilor. Pentru a permite noilor transportatori aerieni să pătrundă pe piața liberalizată, în ciuda problemelor de congestie care afectau infrastructura, Cabinetul Uniunii Europene a adoptat Reglementarea 95/93 referitoare la Alocarea sloturilor în aeroporturile Uniunii Europene. Alocarea acestor sloturi de decolare și aterizare în aeroporturi avea în vedere următoarele reguli:

vechii transportatori nu vor pierde sloturile deja acordate;

50% din noile sloturi neutilizate trebuie păstrate pentru noii veniți pe piață.

Dreptul de obținere a sloturilor de aterizare pe aeroporturile internaționale a fost din acest moment un principiu în Uniunea Europeană.

A fost pusă în practică o abordare mai liberală referitoare la stabilirea tarifelor de transport, cu eliminarea restricțiilor asupra tarifelor scăzute. Aceste măsuri au determinat proliferarea transportatorilor low-cost, asigurând o competiție ridicată în industria transporturilor aeriene și zboruri mai ieftine pentru consumator.

Departamentul Britanic de Transport a afirmat că măsurile de liberalizare ale Uniunii Europene au promovat și determinat o creștere a concurenței și au deschis noi oportunități pentru companiile de transport europene. Apariția transportatorilor low-cost a propus alternative care au transformat cerul european; competiția prin preț este în creștere, la fel ca și competiția pe rutele internaționale (CAA1, 1995).

Problema ajutoarelor de stat în sectorul transportului aerian european

Conceptul ajutorului de stat este mult mai larg decât sintagma „subvenție”, deoarece cuprinde:

- acordarea de împrumuturi ieftine;
- scutirea de la plata unor datorii;
- asistență financiară;
- garanții;
- sume de bani nerambursabile;
- achiziționarea unor acțiuni.

În general, la fel ca majoritatea subvențiilor, ajutoarele de stat distorsionează piața. Industria transporturilor aeriene este cel mai bun exemplu în această privință. Camera Internațională de Comerț afirmă „Asistența financiară oferită de către state liniilor aeriene, direct sau indirect, trebuie condamnată deoarece distruge piața și este în detrimentul liniilor aeriene și consumatorilor”². În cazul transportului aerian, ajutorul de stat se acordă de cele mai multe ori în cazul percepției unui eșec pe piață.

Multe companii europene naționale primesc subvenții guvernamentale pentru efectuarea serviciilor în regiuni defavorizate din țara de origine, regiuni în care numărul pasagerilor este scăzut, dar guvernul este obligat să asigure legături de transport. De cele mai multe ori, transportatorii regionali ar putea să asigure aceste legături de transport, fără ajutor public.

În perioada 1991-1992, Comisia Europeană a făcut un raport-inventar al ajutoarelor de stat existente în sectorul transporturilor aeriene³. Raportul a dezvăluit faptul că mai multe linii aeriene beneficiau de intervenția statului, prin:

- ajutoare directe de operare;
- ajutoare pentru îmbunătățirea structurii financiare a companiei aeriene;
- drepturi exclusive de concesiune.

Acest lucru, precum și numeroasele plângeri ale guvernelor statelor membre și câtorva companii aeriene au determinat Comisia Europeană să înființeze în 1993 Comitetul Înțelepților pentru transportul aerian (“Comité des Sages”), cu scopul de:

¹ British Civil Aviation Authority

² „State Aid to Airlines”, Commission on Air Transport, 13 iunie 1995

³ „Raportul Comisiei Europene înaintat Consiliului și Parlamentului European referitor la evaluarea schemelor de ajutorare în favoarea transportatorilor aeriени comunitari”, 19 martie 1992

a analiza situația aviației civile comunitare;

a face recomandări cu privire la viitoarele inițiative în acest domeniu.

În 1994, Comitetul Înțelepților a emis un raport în care preciza că accesul la finanțare trebuie să fie egal, indiferent de mărimea sau proprietatea companiei aeriene, și că statele nu trebuie să acorde tratament preferențial companiilor aeriene deținute în proprietate parțial sau în totalitate. Toate companiile aeriene domestice trebuie să beneficieze de același tratament.

Comitetul a conchis că cel mai sigur mod de a evita tratamentul preferențial acordat de state companiilor naționale este privatizarea companiilor naționale. Acest lucru va aduce beneficii și va permite companiilor aeriene să concureze cu succes pe piața globală. S-a precizat că multe companii naționale nu pot concura pe o piață corectă și deschisă competiției, fără ajutoarele primite de la stat. În situația unei privatizări imediate și necondiționate, o mare parte din aceste companii sunt supuse riscului de faliment (Hanlon, 1996).

Astfel, datorită unor rațiuni politice, s-a mers pe principiul „încă o dată – ultima dată”¹. Comitetul a fost de acord ca pe o perioadă scurtă de tranziție, statele să pună companiile aeriene pe baze concurențiale de piață, prin competitivitate și proprietate privată (Hanlon 1996 p.21).

În condiții clar stabilite, Comisia Europeană alocă ajutoare pentru dezvoltarea unor noi rute regionale. Aceste rute regionale sunt exploatate cu succes de noii apăruiți pe piață, transportatorii low-cost.

Pe de altă parte, ajutoarele acordate direct de organisme regionale din interiorul unei țări membre nu sunt compatibile cu principiile de bună funcționare a pieței interne și trebuie restituite. A fost cazul ajutoarelor acordate de către Regiunea Waloniei.

Concluzii

Prin dereglementarea și liberalizarea pieței transporturilor aeriene, Comisia Europeană a urmărit continuu dezvoltarea competiției în acest sector și beneficiile determinate de aceasta.

Prin adoptarea celor 3 pachete de măsuri de liberalizare, autoritățile europene au luat o decizie majoră cu privire la viitorul transportului aerian, garantând competiția deplină între transportatorii aerieni.

Comisia dorește să stabilească o concurență crescută care va determina dezvoltarea companiilor low-cost în Uniunea Europeană, în concordanță cu regulile concurenței, în avantajul consumatorilor. Companiile low-cost răspund așteptărilor consumatorilor și respectă regulile competiției corecte pentru toate companiile aeriene. Acest lucru determină o dezvoltare regională puternică.

¹ Principiu susținut de guvernele liberale, în principal cele ale Marii Britanii și Olandei

Bibliografie

- Button, K., și Swann D., "European Community Airlines", 1989
- Button, K., "Airline Deregulation", David Fulton Publishers, 1991
- Doganis, R., „Flying Off Course”, 3rd Edition, Routledge, London, 2002
- Hanlon, P., "Global Airlines: Competition in a Transnational Industry", Oxford, Butterworth-Heinemann Ltd, 1996
- Ivy, R., "Planning strategies in Europe's single air market: A case study of Austrian Airlines". *European Planning Studies* 5(1): 95–107, 1997
- Kassim, H., "Air Transport Champions: Still Carrying the Flag" J. Hayward Edition, 1995
- Lawton C., Thomas, „Cleared for take-off: Structure and Strategy in the Low-Fare Airline Business", Ashgate Publishin Ltd., 2002
- O.E.C.D., „Deregulation and Airline Competition". OECD, 1988
- Raguraman, K., „Airlines as instruments for nation building and national identity: case study of Malaysia and Singapore", *Journal of Transport Geography*, Vol. 5, Issue 4, December 1997
- Sampson, A., "Empire of the Sky (the Politics, Contests and Cartels of World Airlines), London, Hodder and Stoughton, 1984
- Sochor, E., "The Politics of International Aviation", University of Iowa Press, 1991
- Sull, D., "EasyJet's \$500 million gamble", *European Management Journal*, Vol. 17, Issue 1, Feb. 1999
- Dugonjic, V., Himanen, V., Nijkamp, P. și Padjen, J., "Transport in a Unified Europe: Policies and Challenges", Elsevier, 1993

Ordinea economică globală și rolul culturii în structurarea raporturilor de putere

**Raluca Prelipceanu, masterand
Université de Paris I, Sorbonne**

The first part of the article is concerned with a brief description of the world economic order. In this part, we consider this order as being made up of three main domains which are interconnected: the domain of the global, the domain of the networks and the domain of the local. We argue that at the end of the 20th century the domain of the global has gained momentum on the two other domains. Another point is that globalisation has increased state interdependencies so that strong ties have developed among states forming an international system. However, the nature of the power relations is asymmetrical. Thus, there is a hegemon which has a greater power than the other states. Furthermore, the article briefly reviews the main theories on hegemony emphasizing the differences between the neomercantilism and the neoliberalism which are the classical theories on hegemony. In a second part of the article, we put forward another vision on hegemony and we try to shed light on the link between culture and power, considering culture as a more subtle form of power. This thesis was first developed by the Italian philosopher Antonio Gramsci, but it has been recently reappraised and enlarged in the context of accrued culture interaction due to the speed of globalisation. At the beginning of the nineties, Harvard professor Joseph S. Nye creates a new concept to designate what is in fact a very old form of power. This is how the notion of soft power came into being. The power of seducing can be at least as effective as the power of weapons. Soft power can rely on more than just cultural values, as most often it involves also a political ability of the state to pull the right strings. Soft power is however not an attribute that belongs only to the hegemon. Although, the hegemon is in the position to best use and transmit its soft power weaving a world web, in the last part of the article we argue that countries should become aware of the channels through which they can transmit their soft power and develop policies to target these channels. Further on, we give the example of diasporas as a source of soft power, focusing especially on the Indian diaspora and putting forward the importance of the human mobile capital. By using its soft power a state can come to play a greater role on the world scene than it could have played using only its limited local resources.

Key words: *world economic order, the domain of the global, the domain of the networks, the domain of the local, hegemony, leadership, cultural hegemony, soft power, diaspora*

1. Raporturi de putere pe scena internațională

1.1 O privire asupra ordinii economice mondiale

Un mod de a descrie structura ordinii economice globale este acela de a o considera ca fiind compusă din trei domenii interconectate¹. Chiar dacă sfera fiecărui dintre cele trei domenii se intersectează cu a celorlalte două, fiecare are caracteristici proprii și un mod propriu de a interacționa cu restul domeniilor.

Primul domeniu este reprezentat de domeniul globalului, compus din schimburi intensive și aproape simultane de simboluri și de bunuri intangibile la scară planetară, schimburi facilitate de dezvoltarea fără precedent a tehnologiei informației și comunicației. De asemenea, domeniul globalului presupune impactul acțiunilor agenților individuali asupra populației globale și chiar a generațiilor viitoare.

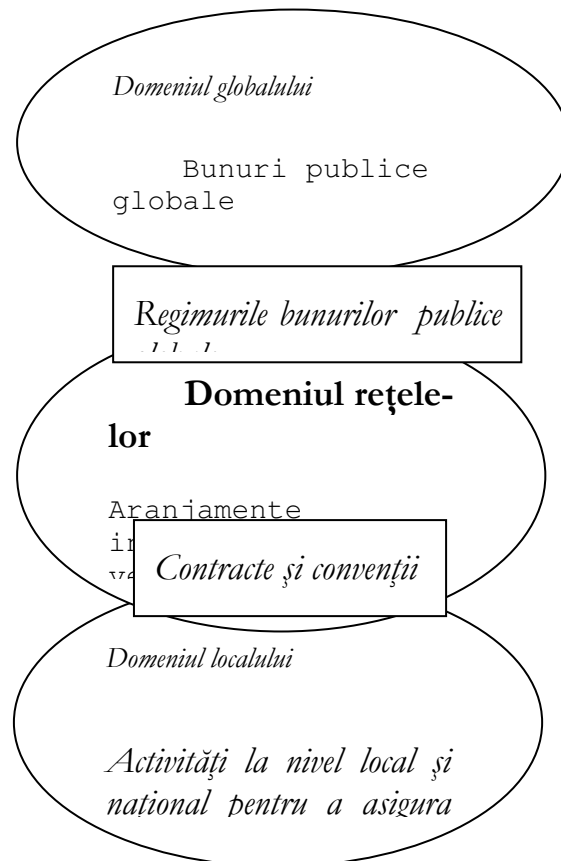
Al doilea domeniu, cel al rețelelor constă dintr-o multitudine de schimburi și combinații de bunuri tangibile și intangibile care circulă pe nenumărate canale ce interconectează indivizii și grupurile sociale. În interacțiunile din domeniul rețelelor sunt implicate toate tipurile de organizații, instituții publice, asociații civile, corporații private ale căror relații creează o multitudine de rețele transguvernamentale sau transcorporaționale care se întrepătrund.

Domeniul al treilea, cel al localului este constituit din acele activități umane ancorate în timp și spațiu și care cuprind în fapt producția, schimbul și consumul de bunuri tangibile și servicii.

În ultimul sfert al secolului XX domeniul globalului a devenit cel mai important dintre cele trei, fapt subliniat de formarea unor comunități globale în care membrii sunt legați prin intermediul sistemului informațional, care permite comunicarea instantanee, prin apariția finanțelor globale care s-au desprins de tranzacțiile cu bunuri și servicii și au căpătat un caracter independent, prin schimburile intense de cunoștințe care antrenează chiar și cele mai îndepărtate colțuri ale lumii, prin intensificarea laturii globale a securității umane sau prin fenomene mai puțin plăcute, precum răspândirea cu o viteză fără precedent a bolilor dincolo de granițele naționale.

¹ Francisco Sagasti, Keith Bezanson, *Financing and Providing Global Public Goods Expectations and Prospects*, Institute of Foreign Affairs Sussex, noiembrie 2001

Fig. 1



Sursa: Sagasti și Bezanson, 2001

În contextul globalizării, statele sunt legate între ele prin rețele de interdependență alcătuind un sistem internațional. Rețelele de interdependență sunt structurate de către politicile duse de marile puteri și au, în consecință, o natură asimetrică. Acest sistem presupune existența unei puteri hegemonice care își asumă rolul de a menține ordinea mondială prin instituirea și promovarea unui set de reguli și de norme care să guverneze relațiile interstatale. Atât neoliberalismul, cât și neomercantilismul au avut în raza preocupărilor lor teoria stabilității hegemonice¹.

Conform viziunii neoliberale, rolul principal al statului-hegemon este acela de a asigura bunurile publice pe plan internațional. În același timp, neomercanțiștii consideră că rolul cel mai important al statului-hegemon este acela de a asigura stabilitatea financiar-monetară a sistemului, de unde necesitatea ca banca centrală a statului-hegemon să fie capabilă să joace rolul de împrumutător în ultimă instanță. Pentru neomercanțiști această teorie justifică măsurile protecționiste ce ar putea fi adoptate de statul-hegemon, deoarece stabilitatea sistemului se bazează pe capacitatea economiei americane de a acționa ca un împrumutător în ultimă instanță, ceea ce presupune ca moneda sa să fie acceptată pe plan mondial. De aici decurge și necesitatea ca SUA să aibă excedent comercial. Acest excedent trebuie să finanțeze atât investițiile străine americane cât și politica externă americană, adică toate cheltuielile pe care SUA trebuie să le facă pentru a-și menține poziția dominantă pe plan mondial. Prin urmare, hegemonul trebuie să suporte costurile stabilizării sistemului internațional.

¹ Ralph Pettman, *Understanding International Political Economy: with readings for the fatigued*, Lynne Rienner, Boulder, 1996

Neomercantiliștii recomandă folosirea politicilor keynesiste în materie de balanță comercială pentru a se obține acest excedent comercial. Politicile keynesiste în materie de balanță comercială propun prelevarea unei taxe generale la importuri, corelată cu acordarea unei subvenții generale și uniforme la exporturi, metodă considerată mai eficientă decât deprecierea monedei naționale, care poate conduce la rezultate negative dacă este aplicată pe termen lung.

Totuși stabilitatea financiar-monetară a sistemului poate fi privită și ea tot ca un bun public, fapt ce conciliază într-o oarecare măsură viziunea neomercantilistă cu cea neoliberală, rămânând ca diferență esențială între cele două viziuni teza protecționistă introdusă de neomercantilism în legătură cu această teorie.

Primul economist care a făcut asocierea între termenul de bun public și rolul statului-leader pe plan mondial a fost Charles Kindleberger. În viziunea lui Kindleberger¹, puterea dominantă își asumă o formă de „leadership colectiv”, servind interesele tuturor statelor de pe scena mondială și având drept scop asigurarea „bunurilor colective”. Noțiunea de bun colectiv desemnează un bun care „fiind consumat de către un individ, cantitatea disponibilă din bunul respectiv pentru ceilalți consumatori potențiali nu se reduce”. Exemple de astfel de bunuri sunt: o piață mondială deschisă, un regim monetar internațional stabil, un sistem de securitate colectiv etc. Instituirea și menținerea unor astfel de bunuri pe plan mondial reprezintă responsabilitățile puterii hegemonice. Pe de altă parte, manifestarea unor comportamente de tipul pasagerului clandestin pe plan mondial justifică existența unei puteri hegemonice care dispune de mijloacele necesare pentru a preveni astfel de comportamente. Puterea hegemonică trebuie să-și asume misiunea de stabilizator benevol, acționând ca un factor de ordine. Este important ca ea să fie capabilă să asigure coordonarea politicilor economice ale principalelor state și ca banca sa centrală să poată furniza credit în caz de criză financiară de proporții. În opinia lui Kindleberger, criza din anii '30 a căpătat o asemenea amploare tocmai din cauza inexistenței la acea vreme a unei puteri hegemonice pe scena internațională care să impună o anumită ordine financiară și monetară. Marea Britanie nu mai era capabilă la acea oră să impună ordinea necesară, iar SUA nu au dorit să își asume rolul de hegemon. Anarhia determinată de politica „scapă cine poate” adoptată de state lipsite de un leader care să impună o politică coerentă a fost principala cauză a persistenței crizei. S-a văzut cu această ocazie necesitatea existenței unei bănci centrale naționale care să accepte rolul de împrumutător în ultimă instanță.

Așadar, puterii hegemonice îi revine sarcina să adopte măsuri anticiclice pe plan internațional. Ea trebuie să asigure stabilitatea sistemului prin coordonarea politicilor economice ale principalelor state, iar banca sa centrală trebuie să fie capabilă să ofere credite înainte ca, sub incidența fenomenului contagiunii, criza să se răspândească la scară mondială.

Ca orice liberal reformist, Kindleberger pleacă de la presupunerea că piețele nu sunt în mod inerent stabile, ci sunt mai degrabă instabile, având tendința să evolueze spre stagnare și fragmentare. Pentru a asigura stabilitatea economică pe plan

¹ citat de Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie*, La Découverte, 2001, p. 47, de Pierre de Senarclens, *La mondialisation. Théories, enjeux et débats*, Armand Colin, Paris, 2001, p. 51 și de de Susan Strange, *Retragerea statului*, p. 38

internațional, puterea dominantă trebuie să dispună de capacitățile, dar și de voința necesară pentru:

- a-și asuma responsabilitatea menținerii unei piețe deschise
- a acorda în mod ciclic împrumuturi pe termen lung
- a interveni pe timp de criză
- a asigura structura ratelor de schimb
- a asigura o coordonare a politicilor monetare interne ale principalelor state din sistemul internațional

Un alt economist, Robert Gilpin¹ consideră că structurile economiei mondiale au la bază raporturi de putere. Noțiunea de hegemonie implică existența unui stat care să aibă voința politică, resursele militare și mijloacele economice care să-i permită să susțină instituțiile internaționale.

Conform lui Gilpin, condițiile favorabile pentru apariția unei puteri hegemonice n-au fost întrunite decât în două cazuri pe plan mondial. Astfel, prima perioadă în care puterea hegemonică a fost reprezentată de Marea Britanie este desemnată sub numele de Pax Britanica și se întinde de la sfârșitul războaielor napoleoniene până la izbucnirea Primului Război Mondial, iar cea de a doua perioadă, în care puterea hegemonică este reprezentată de SUA, începe o dată cu sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial.

El subliniază rolul puterilor în structurarea economiei mondiale, arătând rolul jucat înainte de Primul Război Mondial de Marea Britanie și după cel de-al Doilea Război Mondial de SUA în distribuirea bogățiilor pe plan internațional și în repartitia costurilor și beneficiilor economice. În timpul dominației sale, Marea Britanie a avut un rol hotărâtor în prevenirea crizelor financiare și în asigurarea stabilității sistemului. Aceasta s-a văzut în special în perioada 1870–1914, în timpul căreia etalonul-aur și stabilitatea sistemului economic internațional au permis o acumulare de capital fără precedent în Franța, Germania și, mai târziu, și în SUA. Investițiile făcute de Marea Britanie au permis dezvoltarea unor colonii, fiind vorba în special de Canada și Australia. În schimbul investițiilor, ele exportau materii prime în Marea Britanie. Marea Britanie a devenit astfel o economie rentieră care se susținea din veniturile rezultate de pe urma investițiilor sale directe. Declinul puterii Marii Britanii după Primul Război Mondial a fost determinat, mai ales, de prăbușirea sistemului său de investiții directe.

Gilpin consideră drept principală sursă a puterii hegemonului, puterea economică și consideră că printre la baza acesteia se află, printre altele, posesiunea unei piețe importante și, implicit, posibilitatea de a bloca accesul pe această piață, dar și posesiunea unei piețe de capital însemnate care conferă o capacitate mare de a oferi credit și o importanță deosebită monedei hegemonului.

Prin asumarea responsabilităților care revin unui hegemon, statul respectiv beneficiază de anumite avantaje în plan politic și economic. SUA au jucat un rol deosebit de important în crearea ONU. Ele au asigurat securitatea internațională apărând Europa

¹ citat de Pierre de Senarclens, op.cit. p. 51 și de Susan Strange, *Retragerea statului*, p. 40

Occidentală în cadrul celui de-al Doilea Război Mondial. Totodată, SUA au permis consolidarea capitalismului, asigurând stabilitatea monetară și dezvoltarea comerțului internațional prin acordarea unui ajutor public masiv pentru reconstrucția Europei în cadrul planului Marshall. De asemenea, împreună cu aliații lor au acordat ajutoare financiare țărilor în dezvoltare. CTN-urile au avut și ele un rol incontestabil în consolidarea puterii hegemonice a SUA. Prin intermediul lor, dominația asupra structurilor economice și sociale a întregit-o pe cea exercitată pe plan militar. Totodată, controlul asupra finanței internaționale a permis SUA să-și dezvolte foarte mult politica militară, să-și consolideze influența în Europa și să poarte două războaie importante în Asia fără ca nivelul de viață al americanilor să fie afectat.

Astfel, mai întâi Marea Britanie și, apoi, SUA au influențat organizarea și dezvoltarea sistemului internațional, punând bazele cadrului instituțional necesar pentru funcționarea acestuia.

O altă viziune asupra surselor puterii hegemonului este cea propusă de Robert Keohane. Pentru acesta¹, un stat are statut de hegemon dacă deține „controlul asupra materiilor prime, controlul asupra resurselor de capital, controlul asupra piețelor și avantajul competitiv în producția de bunuri de mare valoare...El trebuie să fie mai puternic decât orice altă țară și în aceste dimensiuni luate ca întreg.”

1.2 Controversa asupra hegemoniei americane

Mai mulți politicieni au ridicat problema diminuării puterii SUA pe plan mondial, contestând poziția acesteia de hegemon.

Printre aceștia se remarcă poziția lui Robert Gilpin, care consideră că puterea hegemonică a SUA s-a diminuat din mai multe cauze, printre cauzele principale numărându-se înfrângerea suferită în Vietnam și prăbușirea sistemului de la Bretton Woods. Acestea au fost completate de creșterea puterii Japoniei și a Comunității Europene care reprezintă o amenințare pentru poziția de hegemon a SUA. În opinia lui Gilpin, apariția unor noi poli de putere reprezintă cauza instabilității existente pe plan mondial.

Alături de Gilpin și alți economiști au identificat semne ale declinului SUA. Astfel, și pentru R. Keohane puterea hegemonică a SUA este în declin. Semnele declinului sunt reprezentate de scăderea procentului exporturilor SUA în exporturile internaționale și de scăderea procentului deținut de aceasta în PNB brut mondial.

De asemenea, M. Godet² identifică în scăderea procentului deținut de SUA în PIB-ul mondial (25% față de 40% cât deținea în 1955) un semn al declinului. În opinia lui alte semne ale declinului sunt reprezentate de amploarea deficitelor externe și de incapacitatea președinților americani de a impune noi taxe.

Opinia aceasta nu este împărtășită însă și de Susan Strange³. Pentru ea puterea se exprimă prin controlul asupra a patru structuri distincte și interdependente: „Imaginea

¹ apud. Susan Strange, *Retragerea statului*, p.39

² “La mondialisation n’est ce que vous croyez”, *L’Histoire, Les Racines de la mondialisation*, no. 270, noiembrie, 2002

³ Susan Strange, *State și piețe*, p. 39 și *Retragerea statului*, p. 38

mea este mai degrabă o piramidă triunghiulară cu patru fețe sau un tetraedru... Fiecare le atinge pe celelalte trei și este susținută de ele. Fiecare fațetă reprezintă una dintre cele patru structuri prin care puterea este exercitată asupra anumitor relații... Nici una dintre fațete nu este vreodată sau neapărat mai importantă decât celelalte trei. Fiecare este sprijinită, lipită și susținută de celelalte trei”. Cele patru surse ale puterii sunt reprezentate de controlul asupra securității, controlul asupra producției, controlul asupra finanțelor și controlul asupra cunoașterii, credințelor și ideilor. Ea arată că puterea SUA nu s-a diminuat în nici unul dintre aceste sectoare. Astfel, controlul asupra securității este exercitat prin forța lor militară, controlul asupra producției este legat de piața lor internă și de importanța CTN-urilor americane, controlul asupra finanțelor decurge din supremația dolarului și din rolul bursei de pe Wall Street în economia mondială, iar controlul asupra cunoașterii, credințelor și ideilor este asigurat prin intermediul marilor lor centre de cercetare și al factorilor tehnologici care au facilitat propagarea culturii SUA la scară mondială.

Nici Pierre de Senarclens¹ nu consideră că SUA și-ar fi pierdut puterea hegemonică. El subliniază faptul că fără intervenția SUA în timpul crizelor financiare ordinea economică mondială s-ar fi prăbușit. Mai mult, ca și Susan Strange, Pierre de Senarclens consideră că SUA păstrează încă toate atributele unei puteri hegemonice. SUA beneficiază de o supremație monetară, financiară și comercială. Ele au o piață internă considerabilă și numeroase CTN-uri extrem de performante (în top-ul primelor 10 CTN-uri, 8 sunt din SUA, celelalte două fiind reprezentate de Nokia și Mercedes). În plus, SUA dispun încă de forțe militare care să le permită să intervină în diferite regiuni ale lumii pentru a-și apăra interesele politice și strategice. O dovadă cât se poate de pertinentă în sprijinul acestei afirmații o constituie și intervenția militară a SUA în Iraq. Mai mult, SUA au capacitatea de a face ca hotărârile lor să fie respectate pe plan mondial, fiind capabile să-și impună uneori la scară internațională propriile legi, cum a fost cazul legilor Helms-Burton și D’Amato-Kennedy adoptate de Congresul american în 1996. Aceste legi urmăresc să împiedice întreprinderile străine să desfășoare operațiuni comerciale sau să investească în Cuba, Iran și Libia. Chiar și fără a avea girul ONU administrația americană a decretat împotriva acestor țări un embargo foarte strict².

În concluzie, se poate spune că SUA exercită încă o influență determinantă asupra securității, producției și schimburilor pe plan mondial, precum și asupra conceptelor dominante în materie de cunoștințe, valori și norme.

1.3 SUA: stat-leader sau hegemon?

Pentru a înțelege poziția actuală a SUA pe plan mondial este necesar, înainte de toate, să se facă o distincție între termenul de stat-leader și cel de stat-hegemon.

Raporturile de putere existente pe plan internațional sunt de două tipuri: raporturi de legitimitate și raporturi de dominație.³ Raporturile de legitimitate presupun faptul că anumite state recunosc dreptul altor state de a coordona anumite aspecte ale relațiilor economice internaționale, în timp ce raporturile de dominație presupun impunerea

¹ Pierre de Senarclens, op.cit., p. 53

² Alain Pellet, *Către o mondializare a dreptului internațional?* în Serge Cordellier (coord.), *Mondializarea dincolo de mituri*, Ed. Trei, București, 2001, p. 91

³ S. Dumitrescu, A. Bal, *Economie Mondială*, Ed. Economică, 2002

voinței și preferințelor unor state și unor agenți economici asupra altor state și agenți economici.

La rândul lor, raporturile de dominație pot fi de două tipuri: dominație de tip hegemonic sau leadership.

Dominația de tip hegemonic are la bază existența unui hegemon, adică a unui stat capabil de a-și exercita dominația pe toate planurile puterii și de a influența fenomenele din economia mondială într-un mod decisiv.

Situația de leadership se caracterizează, în opinia lui Kindleberger, prin existența a trei condiții:

1. să nu existe o putere hegemonică
2. să existe o putere, care aliindu-se cu alte state să poată constitui o coaliție dominantă
3. oricare altă coaliție, la care statul-leader nu participă, să nu fie o coaliție câștigătoare.

Kindleberger consideră că statul-leader este conștient de existența unor interese pe termen lung pentru majoritatea statelor lumii și încearcă să le impună, pe plan mondial, acționând în consens cu voința acestora.

Pe termen scurt însă, statul-leader poate acționa împotriva intereselor celorlalte țări, care sunt obligate să-l urmeze sau să suporte consecințele acțiunilor sale.

Având în vedere aceste considerații, precum și evoluția evenimentelor pe plan internațional, începând cu cel de-al Doilea Război Mondial și până acum, se observă că SUA au deținut poziția de hegemon imediat după cel de-al Doilea Război Mondial, fiind singura mare putere a cărei economie nu a fost afectată de război, fapt ce le-a permis să devină principalul furnizor de bunuri și servicii, dar și de lichidități din sistemul internațional. La începutul anilor '70, puterea SUA a început să scadă, în fapt SUA s-au manifestat ca un stat-leader în perioada 1970–1990. Această diminuare a puterii SUA s-a datorat, în primul rând, deficitelor mari ale balanței de plăți a SUA de la sfârșitul anilor '60 și începutul anilor '70, fapt ce a condus la suspendarea convertibilității dolarului în aur în 1971, creând, astfel, premisele prăbușirii sistemului de la Bretton Woods și distrugerii stabilității financiar-monetare pe care acesta trebuia să o asigure.

Al doilea factor care a condus la declinul puterii SUA îl reprezintă creșterea prețurilor la combustibili și la materii prime și, mai precis, șocurile petroliere.

În al treilea rând, puterea deținută de SUA a fost erodată prin insuccesul înregistrat în războiul din Vietnam.

Iar al patrulea factor de declin este reprezentat de apariția unor potențiali concurenți ai SUA pe plan mondial: CEE, China, Japonia și cei patru dragoni asiatici (Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong și Singapore), țări cu o creștere economică impresionantă.

O dată cu prăbușirea comunismului, la sfârșitul deceniului nouă și începutul deceniului zece, SUA au revenit în poziția de hegemon, devenind singura superputere într-o lume unipolară.

Trebuie remarcat faptul că există totuși o tendință ca puterea hegemonului să scadă cu timpul, după cum nota Kindleberger, tendință manifestată în cazul Marii Britanii după 1913 și în cel al SUA după 1971. Mulți economiști au considerat în anii '80

că puterea SUA intrase în declin și s-au făcut chiar comentarii ironice în privința timpului scurt în care acestea au fost hegemon. S-a remarcat faptul că secolul american ținuse, în realitate, numai 20 de ani (Keohane). Dar nu toți economiștii au fost înșelați de scăderea temporară a puterii SUA, Nye se exprima astfel în acest sens: „numai cu un secol în urmă, mulți se lamentau în privința declinului Americii. Printre bestseller-uri se numărau cărți care descriau căderea Americii. Japonia avea să devină în curând Number One. Această opinie era greșită atunci și eu am prezis creșterea continuă a puterii SUA.” Revenirea SUA în poziția de hegemon după războiul Rece, i-a făcut pe mulți să vorbească despre „excepționismul american”, reprezentat de faptul că SUA nu se înscriu în tiparul menționat de Kindleberger.

2. Importanța culturii în structurarea raporturilor de putere

2.1 Perspectiva gramsciană asupra hegemoniei și rolul culturii

O altă concepție asupra hegemoniei este cea exprimată de italianul Antonio Gramsci în anii '30. Conform acestuia hegemonia se manifestă mai cu seamă în domeniul ideologic și cultural prin capacitatea puterii dominante de a-și impune propriul său sistem de valori și nu atât prin raporturi de forță. Ea este văzută ca o ordine consensuală, ce se bazează pe un sistem de valori și pe anumite concepții ideologice considerate a fi legitime de cea mai mare parte a opiniei publice. Această concepție este împărtășită și de Robert Cox¹. În viziunea acestuia conceptul de hegemonie implică o sinergie între structurile tradiționale ale puterii (economice, politice și militare) și instituțiile, normele și concepțiile ideologice dominante la nivelul statelor și al întregii societăți internaționale. În linia de gândire gramsciană, Cox consideră că puterea militară este importantă pentru statul hegemonic, dar nu reprezintă un factor predominant pentru acesta. Dimensiunea ideologică și culturală este cea care are o importanță decisivă, pe același palier cu ea aflându-se dimensiunea economică și cea socială.

Teoria gramsciană subliniază importanța aspectului cultural al globalizării. Ca urmare a statutului lor de hegemon, SUA își impun pe plan cultural propriul sistem de valori. Ele sunt promovate în toată lumea de marile lor CTN-uri: Coca-Cola, McDonalds, Nike etc. Prin produsele lor, prin strategia lor de vânzări și prin cea de marketing, acestea răspândesc în toată lumea „The American Way of Life”. Mai mult, marile CTN-uri ca AOL-Time Warner, Walt Disney, Viacom exercită o influență decisivă și asupra mass-mediei, prin faptul că ele controlează cele mai importante rețele de informații: numeroase canale de televiziune, cum ar fi CNN, principalele ziare: Wall Street Journal, Financial Times, International Herald Tribune. Această propagare a culturii americane prin mass-media este cunoscută, de altfel, sub denumirea de „efectul CNN”.

De asemenea, un canal deosebit de important de propagare a culturii americane îl reprezintă filmele hollywoodiene și muzica: jaz, rock, rap, techno, elemente care fac cu rapiditate înconjurul globului, penetrând chiar și în culturi considerate mai închise în ceea ce privește preluarea de valori din exterior, cum sunt cele asiatice.

¹ Pierre de Senarclens, op. cit., p. 54 și Susan Strange, *Retragerea statului*, p. 38

Toate aceste mijloace au însă un suport chiar mai puternic decât ele: limba engleză. Cunoașterea și stăpânirea limbii engleze este acum aproape obligatorie pentru politicienii, reprezentanții oficiali, cercetătorii sau oamenii de afaceri de pretutindeni. Engleza a avut o influență mai mare sau mai mică asupra tuturor limbilor de pe glob și domină cu precădere vocabularul comercial și cel tehnologic. Dar cuvintele nu sunt neutre, ele sunt încărcate de simboluri ale culturii respective, astfel că de fiecare dată când un cuvânt străin pătrunde într-o limbă el este însoțit de un concept, iar acceptarea cuvântului presupune și acceptarea conceptului respectiv. Are loc, în acest fel, un transfer subtil de valori ce rămâne de cele mai multe ori nedetectat.

Pe plan mondial au fost multe voci care au denunțat acest imperialism cultural american, evocând intențiile Washingtonului în materie de „soft power”, concept conform căruia cunoașterea și cultura reprezintă instrumente ale puterii, o putere de a seduce inimile și spiritele cel puțin la fel de importantă cu cea a armelor.

Perspectiva creării unei piețe culturale globale, în care cultura să fie tratată ca o simplă marfă a stârnit numeroase reacții: refuzul de a negocia liberalizarea serviciilor audiovizuale, problemă care se afla pe agenda summitului OMC de la Seattle din 1999, includerea bunurilor culturale în prevederile NAFTA, punerea la punct a unui program european incluzând directiva televiziunii fără frontiere și instituirea programului Media (conceput pentru a susține financiar producțiile europene), adoptarea declarației UNESCO asupra diversității culturale din noiembrie 2001 etc.

Măsuri pentru protejarea identității culturale de „bombardamentul” valorilor americane au fost luate și pe plan național. Cele mai puternice astfel de măsuri au fost adoptate în Franța. Aici s-a manifestat foarte puternic indignarea că o țară care a fost timp de atâtea secole centrul cultural al lumii occidentale ar putea fi invadată de filmele hollywoodiene, blugii, hamburgerii, rap-ul, rock-ul sau de alte produse ale societății de consum americane. Ca urmare, au fost acordate subvenții masive pentru industria cinematografică locală, iar cinematografele au fost obligate să ruleze un anumit număr de filme locale, limitându-se importurile de filme americane. De asemenea, municipalitățile au introdus amenzi ridicate pentru orice anunț publicitar presărat de anglicisme.

Dar, în opinia lui Mario Vargas Llosa¹, toate acestea nu se petrec ca o consecință a globalizării, ci a modernizării, procesul de globalizare reprezentând mai degrabă un efect decât o cauză a modernizării. Pentru el, cultura este un element viu care evoluează sub imperiul contactului cu alte culturi, iar transferul de valori între culturi este o consecință directă a acestui contact. Este adevărat că în cadrul acestui proces anumite tradiții dispar, dar acest fapt este inerent evoluției unei culturi. Această evoluție nu poate și nu trebuie să fie oprită. Culturile au evoluat pe tot parcursul istoriei omenirii și singurul lucru care s-a schimbat este faptul că acum această evoluție a căpătat un ritm mult mai accelerat.

În plus, Mario Vargas Llosa vede în procesul de globalizare o extindere a libertății individuale: „Globalizarea extinde, în mod radical, pentru toți cetățenii planetei posibilitatea de a-și construi o identitate culturală individuală printr-un act voluntar, în acord cu preferințele și motivațiile lor”.

¹Mario Vargas Llosa, „The Culture of Liberty” în *Foreign Policy*, January/February 2001

Nici Senarclens¹ nu consideră că globalizarea aduce cu sine pericolul creării unei culturi globale de tip american. El subliniază faptul că societatea internațională „este compusă din popoare și guverne ale căror interese, viziuni asupra lumii, obiective politice și concepții culturale rămân divergente, chiar antagoniste”.

În opinia noastră, principala problemă pusă de dimensiunea culturală a globalizării, rezidă în faptul că o dată cu valorile pătrund în cadrul unei culturi și non-valori. Dar, acestea nu vor rezista mult timp, deoarece timpul care se scurge își va spune cuvântul și le va șterge din cultura respectivă, păstrând numai adevăratele valori. Transferul de valori între culturi nu trebuie să se facă într-un singur sens, deoarece globalizarea deschide posibilitatea tuturor țărilor de a-și promova propria cultură, propriul sistem de valori. Important este ca acestea nu doar să preia valori din alte culturi, ci să aibă în vedere și cum poate îmbogăți propria lor cultură celelalte culturi.

2.2 Conceptul de Soft Power sau seducția ca formă de putere

Conceptul de „soft power” a fost utilizat pentru prima dată de Joseph Nye într-un articol din *The Atlantic* publicat în martie 1990 și intitulat „The Misleading Metaphor of Decline”: „Dacă SUA ar aplica politici prin care să reducă consumul intern cu cele două procente din PNB cu care acesta a crescut în ultimul deceniu, cea mai bogată țară din lume ar putea să-și permită atât să investească mai mult în educație pe plan intern, cât și să exercite o influență importantă pe plan internațional care să rezulte dintr-un ajutor eficient oferit celorlalte țări și dintr-un program de promovare a imaginii sale în afara granițelor. Unicul lucru necesar în acest scop îl reprezintă efectuarea de investiții în „soft power”, complexul mecanism al interdependențelor, mai degrabă decât în „hard power”, adică un sistem nou și scump de armament.”

Tot Nye definește acest concept ca reprezentând „abilitatea de a obține ceea ce vrem prin atragerea celorlalți de partea noastră, prin puterea de a-i convinge să vrea aceleași lucruri ca și noi.”

Prin contrast, conceptul de „hard power” desemnează „capacitatea de a utiliza mijloace coercitive economice sau militare pentru a-i determina pe alții să te urmeze.” Astfel, atât acțiunea militară, cât și embargo-ul reprezintă forme de hard power.

Soft power-ul este mai dificil de evaluat, dar el joacă un rol cel puțin la fel de important ca și hard power-ul. Soft power-ul poate avea trei surse principale²: valorile culturale ale unei națiuni, valorile sale politice sau politica externă adoptată de statul respectiv. Soft power-ul depășește astfel sfera valorilor culturale. Această formă de putere necesită în bună măsură și un savoir-faire la nivel politic din partea statului care o exercită.

Spre deosebire de alte mari puteri care au activat pe scena internațională anterior SUA, acestea au dispus de mijloace de propagare a informației mult mai avansate, puterea SUA manifestându-se în plină revoluție tehnologică și având ca suport inovațiile tehnologice a căror creatoare sunt. Astfel, televiziunea și internetul au permis sistemului de valori al SUA să penetreze mult mai adânc pe plan internațional decât o făcuse sistemul de valori al vreunei superputeri precedente. Gary Dean³ atrăgea atenția că „sit-

¹ op. cit., p. 79

² Joseph S. Nye, *Think Again, Foreign Policy*, January/February 2006

³ *Globalization and the Nation-State*, octombrie 1998, www.okusi.net/garydean/works/globalisation.html

com-urile sunt ca niște cai troieni, încărcate de concepte și valori aparținând societății americane.” Aceste fluxuri de informații au permis răspândirea valorilor americane în toată lumea beneficiind de impunerea de către SUA a doctrinei circulației libere a informației, „free flow of information”¹.

Într-adevăr realizările SUA în materie de soft power l-au făcut pe Thomas Moore² să considere că influența exercitată de SUA prin intermediul soft power-ului va persista încă mult timp după ce dominația exercitată de acestea prin intermediul hard power-ului se va diminua.

În opinia lui Joseph Nye, opinie împărtășită și de Thierry de Montbrial,³ soft power-ul a jucat un rol decisiv în timpul Războiului Rece, superioritatea SUA în materie de soft power aducându-le acestora, în cele din urmă, victoria. Hard power-ul a fost important pentru că a împiedecat o posibilă extindere a Uniunii Sovietice, dar adevărata victorie a fost obținută ca urmare a transformării culturilor din spatele Cortinei de fier, a atracției exercitate de valorile occidentale asupra acestora.

Nye susține îmbinarea dintre hard power și soft power și prezintă exemple în care cele două au fost îmbinate cu succes. Astfel, deși SUA au folosit hard power-ul pentru a câștiga cel de-al Doilea Război Mondial, după acesta ele au făcut uz de soft power prin intermediul Planului Marshall și a susținerii democrației, precum și prin crearea de instituții internaționale care să le reprezinte concepția ideologică⁴. Această îmbinare dintre soft power și hard power dă naștere unei forme de puteri care ar putea fi denumită „putere înțeleaptă” (smart power)⁵.

Aceeași strategie și-au propus SUA să aplice și în Orientul Mijlociu, începând cu Irak-ul. După o intervenție în care să facă uz de hard power, SUA își propun să utilizeze soft power-ul pentru a schimba mentalitățile și a stârpi fanatismul. Dar, această strategie a fost intens criticată imputându-i-se faptul că nu ia în considerare diferențele marcante dintre sistemul american de valori și cel irakiano-islamist.

În timpul primului mandat al președintelui Bush, însă, administrația de la Washington a acordat o importanță sporită hard power-ului, după cum rezulta din bugetul uriaș acordat apărării, care se ridica la 400 de miliarde \$6, un buget mai mare decât cel al următoarelor 16 state luate la un loc⁷. În timpul celui de-al doilea mandat al președintelui american, soft power-ul a început să câștige în importanță, linia adoptată fiind aceea de a defini și amplifica importanța anumitor valori politice. Totodată, bugetul acordat diplomației a crescut în această perioadă.

În opinia noastră, prin utilizarea soft power-ului un stat poate convinge alte state să acționeze în direcția dorită de acesta fără a apela la mijloace de coerciție care ar putea dăuna imaginii sale pe plan extern și fără a consuma resurse. În plus, făcând uz de soft

¹ A. Mattelart, *Noua ideologie globalitară*, în Serge Cordellier (coord.), *Mondializarea dincolo de mituri*, Ed. Trei, București, 2001, p.76

² *In Pursuit of Open Markets: US Strategy in Asia-Pacific*, The Stanley Foundation Conference in Seattle, July 21-23, 2000

³ *L'action et le système de monde*, Ed. PUF, Paris, 2002, p. 343

⁴ Joseph S. Nye, Honey of Soft Power will catch more flies, *The Los Angeles Times*, February 17, 2003

⁵ Joseph S. Nye, *The Paradox of American Power. Why the World's Only Superpower can't go it alone*. Oxford University Press, 2002

⁶ Mark Beeson, Alex J. Bellamy, Globalisation, Security and International Order after September 11, *Australian Journal of Politics and History*, September 2003

⁷ Joseph S. Nye, Propaganda isn't the Way: Soft Power, *The International Herald Tribune*, January 10, 2003

power poate chiar atrage resurse care la rândul lor vor alimenta puterea de care dispune. Este binecunoscută capacitatea SUA de a atrage cele mai strălucite creiere din alte părți ale lumii (brain drain). Aceste minți strălucite au un rol important în dezvoltarea economiei americane și în difuzarea soft power-ului american.

Considerăm însă că eficiența soft power-ului depinde și de distanța culturală dintre cultura statului care exercită soft power-ul și cultura celorlalte state. Astfel, cu cât această distanță este mai redusă cu atât impactul soft power-ului este mai mare. De aceea, utilizarea soft power-ului de către SUA pentru a transforma culturile islamiste s-ar putea să pună anumite probleme, dacă nu se procedează într-o primă fază la o încercare de a înțelege diferențele interculturale.

Este de notat faptul că soft power-ul nu este numai apanajul SUA, Nye furnizând exemple și ale altor state care folosesc cu succes soft power-ul, cum ar fi Canada, Olanda și statele scandinave, fapt ce le-a permis să exercite o influență politică mai mare decât le-ar fi permis hard power-ul de care dispun.

De asemenea, recent, alte state și-au manifestat interesul pentru soft power, înțelegând importanța acestuia și puterea pe care le-ar putea-o conferi pe plan mondial. Ele au introdus soft power-ul ca un principiu central al politicilor lor externe. Cele mai importante astfel de state sunt Japonia, China și India¹.

Totuși, considerăm că acestor state nu le va fi la fel de ușor ca SUA să se folosească de soft power. SUA au avut o poziție privilegiată. Ele s-au înscris, în linii mari, în sfera sistemului de valori anglo-saxon, sistem promovat înainte și de Marea Britanie, chiar dacă nu la o scară atât de mare. Dar, valorile promovate de SUA erau deja cunoscute în zonele în care cultura britanică, beneficiind de un imens imperiu colonial, pătrunsese deja. Și, chiar dacă anumite valori promovate de SUA diferă esențial de cele britanice, SUA au beneficiat de pe urma faptului că cele două state folosesc aceeași limbă, ceea ce a făcut ca informația să fie accesibilă unui număr foarte mare de persoane de pe toate continentele, în zone în care această limbă era deja cunoscută. În ceea ce privește japoneza sau chineza, acestea au o arie de răspândire relativ restrânsă, concentrată mai ales în zonele locuite de populația respectivă, chiar dacă în contextul creșterii rolului acestor țări pe plan mondial, interesul pentru aceste limbi a început să crească.

Un rol important în crearea și difuzarea soft power-ului în special în cazul Chinei și în cel al Indiei îl joacă diaspora. Acestea sunt statele cu cele mai importante diasporă din lume. Cele 25 de milioane de indieni care locuiesc în afara granițelor Indiei, pe teritoriul a 110 țări, au un cuvânt important de spus în cadrul procesului de dezvoltare a țării lor de origine și de propagare a culturii indiene și a valorilor acesteia pe plan mondial. Imaginea externă a Indiei este construită în mare parte și prin intermediul acestor persoane, dintre care unele au ajuns să dețină poziții importante pe plan politic sau economic în țările lor de adopție. În plus, indienii au ajuns să fie prezenți printre profesioniștii de top ai aproape oricărei profesii, cei mai renumiți fiind însă în domeniul softului. Recunoașterea care li se acordă pe plan mondial acestor specialiști a avut un impact pozitiv asupra imaginii țării lor de origine. Mai mult, diaspora indiană a avut un

¹ Jehangir Pocha, The Rising Soft Power of India and China, *New Perspectives Quarterly*, fall issue 2002

cuvânt important de spus în faptul că multe companii străine au decis să-și delocalizeze activitățile în materie de soft în India. Primul ministru indian a declarat la intalnirea anuala cu diaspora indiană: „Indienii non-rezidenți (INR) și persoanele de origine indiană (POI) sunt cele mai importante elemente ale națiunii noastre în procesul de globalizare”¹. Diaspora devine un organ de difuzare a valorilor culturale ale unei națiuni. Ea reprezintă însă un organ viu, fapt de care statul de origine trebuie să țină cont în stabilirea raporturilor sale cu diaspora.

Așadar, chiar și țări care nu dispun de canalele de propagare a soft power-ului de care dispun SUA, pot utiliza alte canale prin care să propage această formă de putere. Conform anumitor studii, rețelele de migrație au un rol pozitiv în dezvoltarea comerțului între statul de destinație și statul de origine și în atragerea ISD-urilor în statul de origine, contribuind astfel la dezvoltarea unor fluxuri de resurse². Acest capital uman mobil poate juca un rol important în mai mult spații în același timp. Este suficient ca un stat să identifice canalele pe care le poate utiliza pentru a transmite soft power și să adopte politicile necesare pentru a dezvolta aceste canale. O politică inteligentă îi poate permite unui stat să dispună de o putere mai mare decât i-ar fi permis în mod normal resursele limitate de care dispune, lărgindu-și totodată paleta de resurse limitate.

Bibliografie

- Adda, Jacques La mondialisation de l'économie, La Découverte, 2001
- Beeson, Mark Globalisation, Security and International Order after September 11, Australian Journal of Politics and History, September 2003
- Bellamy, Alex J. Dean, Gary Globalization and the Nation-State, octombrie 1998, www.okusi.net/garydean/works/globalisation.html
- Drouin, Michel Le système financier international, Armand Colin, Paris, 2001
- Dumitrescu, Sterian Economie mondială, Ed. Economică, București, 2002
- Bal, Ana
- Gaillard, Jean-Michel “Comment la planète est devenue un village”, L'Histoire, Les Racines de la mondialisation, no. 270, noiembrie, 2002
- Gilpin, Robert The Challenge of Global Capitalism, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2000
- Godet, Michel “La mondialisation n'est ce pas ce que vous croyez”, L'Histoire, Les Racines de la mondialisation, no. 270, noiembrie, 2002
- Herr, Hansjörg Tastendes Suchen. Chinas erfolgreicher Reformprozess, în Internationale Politik und Gesellschaft, nr.3/2002
- Kebabdjian, Gérard L'économie mondiale: enjeux nouveaux, nouvelles théories, Ed. Du Seuil, Paris, 1994

¹ Arvind Padmanabhan *India's 25 million diaspora - a source of 'soft power'*, 27 februarie 2006, <http://www.newkerala.com/news2.php?action=fullnews&id=17234>

² B. Lindsay Lowell, Stefka G. Gerova, *Diasporas and Economic Development: State of Knowledge*, Banca Mondială, septembrie 2004, vezi și J.E. Rauch, “*Networks versus markets in international trade.*” *Journal of International Economics* 48(1) p. 7-35, 1999

- Lieven, Dominic Empire. The Russian Empire and its Rivals, John Murray, London, 2000
- Lowell, B. Lindsa y Gerova, Stefka G. Diasporas and Economic Development: State of Knowledge, Banca Mondială, septembrie 2004
- Mattelart, Armand de Montbrial, Thierry Noua ideologie globalitară, în Serge Cordellier (coord.), Mondializarea dincolo de mituri, Ed. Trei, București, 2001
- Moore, Thomas L'action et le système de monde, Ed. PUF, Paris, 2002
- Moreau Defarges, Philippe In Pursuit of Open Markets: US Strategy in Asia-Pacific, The Stanley Foundation Conference in Seattle, July 21-23, 2000
- Nye, Joseph S. L'ordre mondial, Armand Colin, Paris, 1998
- Nye, Joseph S. The Misleading Metaphor of Decline, The Atlantic, martie 1990
- Nye, Joseph S. The Paradox of American Power. Why the World's Only Superpower can't go it alone. Oxford University Press, 2002
- Nye, Joseph S. Propaganda Isn't the Way: Soft Power, The International Herald Tribune, January 10, 2003
- Nye, Joseph S. Honey of Soft Power Will Catch More Flies, The Los Angeles Times, February 17, 2003
- Nye, Joseph S. Think Again, Foreign Policy, January/February 2006
- Padmanabhan, Arvind India's 25 million diaspora - a source of 'soft power' , 27 februarie 2006,
<http://www.newkerala.com/news2.php?action=fullnews&id=17234>
- Paul, T.V. States, Security Function and the New Global Forces, McGill University, Montreal, 2000
- Pellet, Alain Către o mondializare a dreptului internațional? Serge Cordellier (coord.), Mondializarea dincolo de mituri, Ed. Trei, București, 2001
- Pettman, Ralph Understanding International Political Economy: with readings for the fatigued, Lynne Rienner, Boulder, 1996
- Pocha, Jehangir The Rising "Soft Power" of India and China, the Fall 2002 issue of NPQ
- Rauch, J.E. Networks versus markets in international trade, Journal of International Economics 48(1) p. 7-35, 1999
- Rodrick, Dani „Trading in Illusions”, Foreign Policy, March/April 2001
- Sachwald, Frédérique Du bon usage de la mondialisation, Problèmes économiques, nr. 2839, 14 ianuarie 2004
- Sagasti, Francisco Financing and Providing Global Public Goods Expectations and

- Bezanson, Keith
de Senarclens,
Pierre
de Senarclens,
Pierre
Shimbun,
Asahi
Strange, Susan
Strange, Susan
Vargas Llosa,
Mario
- Prospects, Institute of Foreign Affairs Sussex, noiembrie 2001
La mondialisation. Théories, enjeux et débats, Armand Colin, Paris, 2001
La politique internationale, Armand Colin, Paris, 1998
Change in Premiership and Japan's Soft Power, Translated by the author from "Rondan" ("Opinion"), April 25, 2000
State și piețe, Institutul European, 1997
Retragerea statului. Difuziunea puterii în economia mondială, Ed. Trei, București, 2002
„The Culture of Liberty” în Foreign Policy, January/February 2001

Piața Asigurărilor în contextul aderării României la Uniunea Europeană

Constantin Toma, doctorand
A.S.E.-R.E.I., București

The year 2005 is an essential year for the acceleration of the process for the preparation of the accession of Romania to the European Union. The economic policies proposed in this year target, on one hand, the continuation of the efforts to create new rates of sustainable growth, continuing decrease of the inflation, reduction of the differences of inter-regional development, and on the other hand, the continuous improvement of the business environment so that the economy is capable to cope with the confrontations from the single European market after accession. This paper provides an analysis of the Romanian insurance market in the framework of European integration taking into account the Romanian economic development in 2005.

Key-words: *Romanian insurance market, insurance and economic environment, insurance and financial sector, performance of Romanian insurance companies*

1. Mediul Macro Economic

Anul 2005 este un an esențial pentru accelerarea procesului de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană. Politicile economice propuse în acest an urmăresc, pe de-o parte continuarea eforturilor pentru crearea unor rate de creștere sustenabile, scăderea continuă a inflației, reducerea diferențelor de dezvoltare inter-regionale, iar pe de altă parte îmbunătățirea continuă a mediului de afaceri pentru ca economia să facă față confruntărilor din piața unică Europeană după data aderării.

Creșterile economice din ultimii șase ani dovedesc faptul că politicile prevăzute și revizuite an de an au dat rezultate, pentru perioada următoare acestea urmând a fi continuate pentru îmbunătățirea calității vieții și convergența venitului mediu pe cap de locuitor cu media din Uniunea Europeană.

Produsul Intern Brut

Ritmul de creștere al PIB în 2004 de 8,3%, reflectă o creștere economică datorată în principal nivelului ridicat al consumului, datorită creșterii salariului real și accelerării procesului investițional.

În 2005 este previzionată o creștere de 5,7%. Ritmul superior de creștere economică se datorează în principal consumului gospodăriilor, în condițiile în care majorarea importurilor, ca sursă externă de acoperire a cererii, a avut efect nefavorabil în

creșterea deficitului comercial și implicit în menținerea la un nivel ridicat al deficitului de cont curent.

Evoluția Produsului Intern Brut este influențată în sens favorabil de către aprecierea monedei naționale, liberalizarea comerțului de textile cu China și în sens nefavorabil de către creșterea prețului petrolului înregistrat la nivel mondial și de către calamitățile naturale care au afectat România.

În acest sens aprecierea monedei naționale a influențat evoluția comerțului exterior favorizând mai mult importurile în timp ce exporturile au crescut în termeni reali foarte puțin.

Efectele nefavorabile ale creșterii explozive a prețului petrolului s-au regăsit mai ales la nivelul inflației, iar ploile și inundațiile din prima parte a anului 2005 au afectat puternic agricultura în zonele calamitate, atât prin întârzierea lucrărilor de primăvară cât și prin inundarea unor terenuri cultivate, dar și activitățile din construcții și turism.

Contribuția elementelor de utilizare la creșterea reală a PIB

-modificări procentuale față de anul anterior-

	2004	2005
PIB	8,3	5,7
Cererea internă	10,2	9,6
-Consumul individual efectiv al populației	10,8	10,2
- Consumul colectiv aferent al administrației publice	4,6	3,0
Formarea brută de capital fix	10,1	9,8
Modificarea stocurilor (contribuție la creștere PIB)	0,1	0,0
Export net (contribuție la creșterea PIB)	-2,8	-4,8
-Export de bunuri și servicii	14,1	8,8
-Import de bunuri și servicii	17,8	17,5

Creșterea consumului individual al populației s-a datorat creșterii venitului real disponibil - ca urmare a reducerii impozitului pe venit, creșterii salariului minim brut pe țară la 1 ianuarie 2005 cu 10,3% comparativ cu 2004 și decelerării inflației -, concomitent cu accesibilitatea creditului bancar.

Formarea brută de capital fix a crescut în 2004 cu 10,1% comparativ cu 2003. Pentru 2005 este estimată o creștere de 9,8%. Reducerea impozitului pe profit a dus la stimularea investițiilor pentru modernizarea economiei.

Investițiile s-au majorat în 2004 cu 8,2% comparativ cu 2003. Pentru 2005 este previzionată o creștere de cca 7%. Ponderea investițiilor din valoarea totală a formării brute a capitalului fix reprezintă cca 84%.

Valoarea adăugată brută pe ramuri

-modificări procentuale față de anul anterior-

	2004	2005
PIB din care:	8,3	5,7%
Industria	6,2	4,2
Agricultura	22,2	-3,2
Construcții	9,0	9,3
Servicii	6,1	7,9
pondere din PIB preturi curente		
Industria	27,0	26,7
Agricultura	13,0	11,5
Construcții	6,1	6,5
Servicii	42,6	44,1

Din punct de vedere al evoluției ofertei, rezultatele din 2004 evidențiază faptul că tendințele de creștere sectorială s-au menținut, cele mai semnificative fiind înregistrate de sectorul agricultură (22,2%) și construcții (9,0). Anul 2004 a beneficiat de condiții meteorologice deosebit de bune care au determinat o creștere peste estimări a valorii adăugate brute din agricultură a cărei contribuție la creșterea economică s-a majorat semnificativ.

Pentru 2005 sunt estimate creșteri semnificative ale sectoarelor construcții (9,3%) și servicii (7,9%). Ca urmare a condițiilor meteorologice nefavorabile și a calamităților naturale produse de inundații, agricultura va înregistra o scădere de 3,2%

Forța de muncă

Conform studiului realizat asupra populației ocupate în 2004, aceasta a înregistrat o reducere cu 0,7% comparativ cu 2003. Din punct de vedere al structurii, se constată menținerea tendințelor pozitive înregistrate până acum, prin reducerea populației ocupate în agricultură concomitent cu creșterea populației ocupate în servicii și construcții. Pentru 2005 este previzionată o reducere a populației ocupate de 0,1%.

Rata șomajului înregistrată în 2004 a fost de 8%, pentru 2005 fiind previzionată o rată a șomajului de 7,9%.

Inflația

În anul 2004 procesul dezinflației s-a consolidat, rata anuală de creștere a prețurilor situându-se pentru prima dată pe nivelul de o singură cifră: 9,3%. Pentru 2005 este previzionată o rată a inflației de 7,8%.

	2004	2005
Rata inflației (%)	9,3	7,8

Evoluția prețurilor de consum a fost influențată favorabil de ritmul scăzut de creștere a prețurilor produselor alimentare și ritmul inferior de creștere al prețurilor

produselor nealimentare comparativ cu 2004 (deși prețurile pentru energie electrică, gaze și încălzire centrală s-au majorat cu 15,4%).

În cazul serviciilor procesul dezinflaționist nu a fost vizibil, ritmul ridicat de creștere (cca 13% prognozat comparativ cu 2004), putând fi explicat în principal de absența constrângerilor impuse de concurența externă și, în acest context, prin efecte propagate de mai mare amploare ale creșterii prețurilor administrate și ale scumpirii combustibililor.

Calificative acordate României

În ceea ce privește îmbunătățirea calificativelor acordate României, situația a evoluat după cum urmează:

Agenția de rating Standard&Poor's, a modificat de două ori calificativele acordate României în cursul anului 2005, respectiv:

- la 1 februarie 2005, pentru datoriile în moneda națională, calificativele au fost îmbunătățite de la B la A-3 pentru scadențele scurte, perspectivele fiind de creștere;
- la 6 septembrie 2005, calificativul acordat pentru datoria pe termen scurt denominată în valută a fost modificat de la BB+ la BBB- (nivelul care desemnează trecerea în segmentul de risc scăzut de investiții), iar pentru datoriile în monedă națională calificativele au fost îmbunătățite de la BBB- la BBB pentru împrumuturile pe termen lung și menținute la A-3 pentru scadențele scurte. Perspectivele sunt stabile.

2. Sectorul Financiar

2.1. Evoluția sectorului bancar românesc

În 2005 sectorul bancar a înregistrat progrese importante pe linia privatizării și armonizării legislației bancare românești cu cerințele legislației europene.

Dintre principalele evenimente ce au avut loc în mediul bancar românesc amintim:

- a) privatizarea celei mai mari bănci românești: Banca Comercială Română, pachetul majoritar fiind preluat de Erste Bank AG cea mai importantă bancă austriacă;
- b) achiziționarea întregului pachet de acțiuni al Ro Bank de către OTP, important operator al pieței bancare din Ungaria;
- c) autorizarea primelor două bănci specializate în acordarea de credite pentru construcția de locuințe: Raiffeisen Banca pentru Locuințe și HVB Banca pentru Locuințe;
- d) intrarea pe piață a primei bănci orientate către achiziționarea de autovehicule: Porsche Bank România (filială a Porsche Bank AG) partener de finanțare al importatorului Porsche România;
- e) reintrarea pe piața bancară românească a Anglo Romanian Bank Limited – Sucursala București;
- f) retragerea autorizației de funcționare a sucursalei din România a National Bank of Greece și preluarea unei părți din activele și pasivele acesteia de către Banca Românească.

Apariția unor noi operatori pe piața bancară românească și urmare a fuziunilor și preluărilor ce au dus la modificări în structura acționariatului unor bănci, au condus la o nouă configurație a sistemului bancar românesc. Din totalul celor 40 de instituții de credit existente la 30.09.2005, două rămân în categoria băncilor de stat (CEC și EXIMBANK), opt au capital majoritar privat românesc, iar 30 (incluzând sucursalele băncilor străine) sunt cu capital majoritar străin.

Evoluția activelor bancare

Urmare a evoluțiilor înregistrate pe piața bancară românească, ponderea activelor deținute de băncile cu capital integral sau majoritar privat este de 94,2% din activul agregat al instituțiilor de credit. Ponderea activelor deținute de băncile cu capital integral sau majoritar străin este de 64% din totalul activelor de pe piața bancară.

Prezența semnificativă a sectorului privat a influențat favorabil nivelul capitalizării sistemului bancar, acesta înregistrând o creștere de 19,2% comparativ cu 2004, ca urmare a acțiunilor întreprinse de băncile străine pentru consolidarea poziției pe piața bancară românească.

Din punct de vedere al țării de origine a capitalului investit în băncile și sucursalele băncilor străine care funcționează pe piața românească pe primele trei locuri se situează: Austria (cu 25,1%, în capitalul agregat pe sistem), Grecia (cu 14,3%) și Italia (cu 7%).

Volumul activelor bancare nete a înregistrat o creștere semnificativă în 2004 de 35,7% comparativ cu anul anterior, ponderea în PIB fiind de 37,7%. Ritmul susținut de creștere s-a menținut și în 2005, la 30.09.2005 înregistrându-se o creștere de 32,6% comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior, ca urmare a proceselor de restructurare din cadrul sectorului bancar, diversificării produselor oferite de bănci și creșterii puterii de cumpărare a populației.

Dinamismul pieței bancare românești se datorează creșterii semnificative a plasamentelor interbancare a căror pondere în activul agregat net a crescut de la 29,7% la 30.09.2004 la 35,8% în septembrie 2005, în timp ce ponderea creditului neguvernamental rămâne relativ constant (cca 47%) înregistrând un ritm de creștere inferior comparativ cu perioada anterioară.

Începând cu luna martie 2005 creditul neguvernamental începe să înregistreze un ritm de creștere, după ce timp de 13 luni a înregistrat un trend descendent, ca urmare a dezvoltării susținute a creditelor acordate populației. Deși în 2004 creditul acordat populației a înregistrat un ritm inferior de creștere (44,8%) comparativ cu 2003 (215%), ponderea acestui segment în creditul neguvernamental s-a majorat de la 24,8% în 2003 la 28,4% în 2004.

La 30.09.2005 ponderea creditului acordat populației în creditul neguvernamental a fost de 35,2%, înregistrând un ritm de creștere de 67% comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior.

Dintre creditele acordate populației cea mai puternică ascensiune au avut-o împrumuturile în lei pe termen lung, ca urmare a menținerii la un nivel relativ scăzut a ratelor doânzilor aferente creditelor imobiliare și ipotecare în lei. Cererea pentru creditele de consum a rămas ridicată, aceste împrumuturi reprezentând în medie 74% din totalul creditelor acordate populației.

Intensificarea activității de creditare s-a reflectat și în volumul agregat al rezultatului financiar înregistrat la sfârșitul lunii septembrie 2005 (1.770,5 mil RON), superior celui înregistrat în perioada similară a anului precedent (1.473,3 mil RON), sursa principală constituind-o veniturile nete din dobânzi.

Indicatorii de rentabilitate financiară și economică continuă să înregistreze valori ridicate de 2,04%, respectiv 16,94%, în septembrie 2005.

Situat pe un trend ușor descrescător, în condițiile unui ritm accelerat de creștere a activelor ponderate în funcție de risc comparativ cu cel al fondurilor proprii, indicatorul agregat de solvabilitate la 30.09.2005 de 19,3% rămâne deasupra limitei minime reglementate (12,0%).

Armonizarea cadrului legislativ bancar cu acquis-ul comunitar

În ceea ce privește cadrul legislativ și de reglementare aferent instituțiilor de credit în perioada analizată, Banca Centrală a continuat eforturile de modificare și completare a acestuia pentru îndeplinirea angajamentelor asumate prin documentele de negociere cu privire la transpunerea și aplicarea acquis-ului comunitar în domeniul serviciilor bancare.

Obiectivele Băncii Naționale a României pe termen scurt sunt :

1. Implementarea în legislația națională a prevederilor Directivei 2002/87/CE privind supravegherea suplimentară a instituțiilor de credit, a societăților de asigurare și a societăților de investiții dintr-un conglomerat financiar, termenul stabilit fiind trimestrul III al anului 2006 (angajament asumat în cadrul negocierilor cu Uniunea Europeană aferente capitolului 3 – Libera circulație a serviciilor).

2. Transpunerea noului cadru de reglementare privind cerințele de capital. La nivelul Băncii Naționale a României s-a decis ca procesul de transpunere și implementare a Noului Acord de Capital să se desfășoare în patru etape, după cum urmează:

Etapa a I-a: inițierea dialogului și realizarea schimbului de informații cu sectorul bancar (mai-noiembrie 2005);

Etapa a II-a: dezvoltarea mijloacelor pentru realizarea supravegherii sectorului bancar la standardele impuse de Noul Acord de Capital (decembrie 2005 – mai 2006);

Etapa a III-a: procesul de validare de către Banca Națională a României a modelelor interne de rating ale instituțiilor de credit (iunie – octombrie 2006);

Etapa a IV-a: procesul de verificare a aplicării prevederilor Noului Acord de capital în sectorul bancar (începând cu luna ianuarie 2007).

Eforturile întreprinse la nivelul BNR se concentrează pe următoarele domenii:

- modificarea cadrului legislativ și de reglementare în vederea transunerii noilor cerințe de capital;
- dezvoltarea instrumentelor necesare supravegherii prudențiale a instituțiilor de credit în condițiile adoptării noilor cerințe de capital.

Alte obiective urmărite de BNR pentru armonizarea cadrului legislativ cu prevederile acquis-ului comunitar au în vedere domeniul contabilității instituțiilor de credit, respectiv:

- elaborarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene aplicabile instituțiilor de credit în exercițiul financiar al anului 2006;

- crearea condițiilor necesare implementării corespunzătoare de către instituțiile de credit a prevederilor noilor reglementări contabile pentru exercițiul financiar al anului 2006;
- asigurarea și urmărirea implementării corespunzătoare de către sistemul bancar al tuturor prevederilor Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) – preconizată pentru exercițiul financiar 2007.

O altă preocupare majoră a BNR o reprezintă întărirea capacității de supraveghere, prin care se urmărește creșterea competitivității și stabilității sectorului bancar și a capacității băncilor de a asigura o intermediere financiară eficientă.

Măsurile întreprinse în vederea consolidării funcției de supraveghere a BNR au fost orientate către:

- alinierea activității de supraveghere prudențială la standardele recunoscute pe plan internațional;
- sprijinirea procesului de privatizare a băncilor cu capital de stat;
- creșterea încrederii populației în sistemul bancar și încurajarea economisirii;
- perfecționarea unor instrumente de sprijin indirect al supravegherii bancare, respectiv prin Centrala Riscurilor Bancare și Centrala Incidentelor de Plăți.

2.2. Evoluția sectorului asigurărilor din România

La fel ca și în cazul pieței bancare din România, anul 2005 a reprezentat pentru piața asigurărilor continuarea eforturilor de aliniere la standardele Uniunii Europene. În acest sens Comisia de Supraveghere a Asigurărilor, autoritatea administrativă autonomă de specialitate din România, a derulat activități specifice pentru preluarea acquis-ului comunitar, precum și pentru întărirea capacității administrative.

Armonizarea cadrului legislativ în asigurări cu acquis-ul comunitar

Referitor la progresele legislative în perioada amintită, CSA a continuat aplicarea cu exigență a legislației secundare – normele care reglementează societățile de asigurare și intermediarii în asigurări.

Ultimile norme emise de CSA au avut ca scop și realizarea unor obiective cuprinse în Planul de Acțiune întocmit ca urmare a recomandărilor misiunii de evaluare a Comisiei Europene pentru sectorul financiar din iulie 2004.

Pentru armonizarea pieței asigurărilor în conformitate cu acquis-ul comunitar, CSA a emis o serie de acte normative în vederea aplicării unor Directive ale Uniunii Europene privind:

- a) coordonarea legilor, reglementărilor și prevederilor administrative privind inițierea și desfășurarea activității de asigurare directă, alta decât cea de viață (Directiva 73/239/CE);
- b) reorganizarea și falimentul societăților de asigurări (Directiva 2001/17/CEE);
- c) asigurările de viață (Directiva 202/83/CE);
- d) supravegherea suplimentară a instituțiilor de credit, a societăților de asigurare și a firmelor de investiții într-un conglomerat financiar (Directiva 2002/87/CE);
- e) intermedierea în asigurări (Directiva 2002/92/CE);

- f) coordonarea dispozițiilor legale, de reglementare și administrative privind asigurarea directă, alta decât asigurarea de viață (Directiva 92/49 CEE);
- g) supravegherea suplimentară a societăților de asigurare care fac parte dintr-un grup de asigurare (Directiva 98/78/CE);
- h) armonizarea legislațiilor statelor membre privind asigurarea de răspundere civilă pentru daunele decurgând din circulația autovehiculelor (Directiva 200/26/CE);
- i) piețele instrumentelor financiare (Directiva 2004/39/CE);
- j) conturile anuale ale anumitor tipuri de societăți comerciale (Directiva 78/660/EEC);
- k) statutul unei companii europene (Regulamentul Consiliului EC 2001/2157).

Obiectivul principal al CSA, atât pe termen scurt cât și pe termen mediu, îl constituie dezvoltarea în continuare a capacității de supraveghere a pieței asigurărilor prin îmbunătățirea cadrului legislativ și instituțional.

Măsurile luate de către Comisia de Supraveghere a Asigurărilor pentru realizarea acestui obiectiv sunt:

Pe termen scurt:

- implementarea bazei de date pentru gestionarea asigurărilor obligatorii auto, având ca scop principal monitorizarea operatorilor din acest segment de piață;
- îmbunătățirea capacității informatice de prelucrare a raportărilor tehnice și financiare în vederea întăririi supravegherii de tip preventiv;
- continuarea implementării programului de pregătire și perfecționare a personalului propriu;
- îmbunătățirea conținutului informațiilor adresate consumatorilor asupra potențialului de asigurare, precum și a produselor principale și de larg interes public promovate de societățile de asigurare;
- fundamentarea și diversificarea permanentă a programelor de control a societăților și brokerilor de asigurare, precum și a altor participanți din piața asigurărilor;
- participarea activă la comitetele IAIS pentru dobândirea de informații tehnice noi în concordanță cu practica supravegherilor din alte state.

În ceea ce privește asigurările obligatorii de răspundere civilă auto, începând cu 01.02.2006 a devenit operațională baza unică de date CEDAM.

Următorul pas în acest domeniu îl reprezintă extinderea valabilității asigurărilor obligatorii de răspundere civilă auto în Spațiul Economic European și Elveția, începând cu 01.01.2007.

Măsurile prevăzute a se lua pe termen mediu constau în:

- continuarea activităților legate de actualizarea cadrului legislativ și instituțional în domeniul asigurărilor cu prevederi ale acquis-ului comunitar privind conglomeratele financiare, reasigurările și supravegherea grupurilor;

- încurajarea formării unei atitudini proactive față de risc atât la nivelul autorităților publice cât și la nivelul potențialilor asigurați.

Fondul de Garantare

În conformitate cu prevederile Legii nr. 136 din 1995 privind asigurările și reasigurările din România cu modificările și completările ulterioare, Comisia de Supraveghere a Asigurărilor gestionează Fondul de Garantare destinat protejării intereselor asiguraților și beneficiarilor asigurării precum și terțelor persoane păgubite în cazul în care societatea de asigurare se află în stare de insolvență. La 31 iulie 2005 soldul disponibil al acestui fond era de 180,3 milioane RON (cca 51,6 milioane euro).

Structura pieței asigurărilor

La 30.09.2005 existau 42 de societăți de asigurare și 307 de brokeri de asigurare. În ceea ce privește forța de muncă ocupată în domeniul asigurărilor, numărul de angajați raportați de asigurați și brokerii de asigurare a fost de 38.700 persoane din care 36.130 angajați în societățile de asigurare (13.300 cu carte de muncă și 22.830 colaboratori) și 2.570 angajați la societățile de brokeraj în asigurări.

Din punct de vedere al activității principale derulate, societățile de asigurare sunt structurate după cum urmează: 20 de societăți de asigurări generale, 6 societăți de asigurări de viață (din care una practică și asigurări de accidente persoane), 16 fiind societăți compozite (practicând ambele clase de asigurare).

Capitalul social al societăților de asigurare

Toate societățile de asigurare de pe piața românească au capital social integral privat, acesta fiind la 30.09.2005 de 791,94 milioane RON. Primele zece societăți de asigurare dețin cca 71,4% din capitalul social total de pe piață și 82,3% din capitalul străin investit.

Noile reglementări privind capitalul minim social care trebuie vărsat de societățile de asigurare în funcție de tipul activității desfășurate, date prin Ordinul nr 3105/2005 stabilesc:

- a) pentru asigurările generale exceptând asigurările obligatorii: 5.000.000 RON
- b) pentru asigurările generale: 8.000.000 RON
- c) pentru asigurări de viață: 8.000.000 RON
- d) suma valorilor prevăzute la lit. a) și c) sau b) și c), după caz, în funcție de activitățile de asigurare desfășurate.

Activul bilanțier înregistrat pe piața asigurărilor

La 30.06.2005 activele totale bilanțiere însumau 5.385,6 mil RON comparativ cu 4.013 mil RON înregistrat în aceeași perioadă a anului 2004, înregistrându-se o creștere de 34%.

Din valoarea totală a activului bilanțier, plasamentele în depozite la instituțiile de credit în sumă de 685,7 milioane RON au înregistrat o creștere de 107% comparativ cu valoarea de 331,1 mil RON înregistrată la 30.06.2004.

- milioane RON-

	30.06.2004	30.06.2005
Total activ bilanțier din care:	4.013,2	5.385,6
Terenuri și construcții	586,1	579,9
Imobilizări corporale în curs de execuție	14,5	5,3
Titluri de participare la societăți din cadrul grupului	152,4	176,9
Obligațiuni și alte titluri cu venit fix	870,5	917,5
Depozite la instituțiile de credit	331,1	685,7
Plasamente în unități de cont	265,6	479,2

Față de iunie 2004, valoarea terenurilor și construcțiilor a scăzut la 30.06.2005 cu 1%. Alte plasamente financiare (obligațiuni, titluri de participare, plasamente în unități de cont) au înregistrat la 30.06.2005 o valoare de 1.570,7 mil RON, în creștere cu 22% față de aceeași dată a anului 2004.

Profitul societăților de asigurare

Din cele 42 de societăți de asigurare care au desfășurat activitate în 2004, 28 de societăți au înregistrat profit net, valoarea cumulată a profitului pentru aceste societăți fiind de 121,4 mil RON (30,6 mil euro), în creștere nominală față de 2003 cu 23,58%, respectiv cu 13,06% în creștere reală.

La 30.06.2005 din cele 28 de societăți care au furnizat informații, 20 de societăți au înregistrat profit, valoarea cumulată a profitului pentru acestea fiind de 87,76 milioane RON.

Evoluția primelor brute subscrise pe piața asigurărilor

În conformitate cu standardele internaționale, începând cu 2002, volumul activității companiilor de asigurare este evidențiat prin cuantumul primelor brute subscrise într-un an calendaristic (comparativ cu evaluarea activității care se făcea până în 2002 prin volumul anual de prime brute încasate)

În baza raportărilor furnizate de către societățile de asigurare (la 30.09.2005) se constată menținerea trendului ascendent al pieței asigurărilor înregistrat în ultimii ani.

Evoluția primelor brute subscrise pe piața asigurărilor

-milioane euro-

	2002	2003	(+/-))%	2004	(+/-))%	2005*	(+/-))%
Grad de penetrare PBS în PIB (%)	1,25	1,40		1,47		1,7	
Total PBS din care:	604,7	711,3	17,6	866,3	21,8	1.275,0	47,3
PBS din asigurări de viață	140,6	166,4	18,4	187,9	12,9	297,7	58,4
PBS din asigurări generale	464,1	544,9	17,4	678,4	24,5	978,2	44,2

Notă: (+/-) reprezintă variația comparativ cu anul anterior. Pentru anul 2005 datele sunt preliminate

În 2004 piața asigurărilor generale a înregistrat un ritm superior de creștere (de 24,5%) comparativ cu piața asigurărilor de viață (12,9%) sau cu media pieței (21,8%).

Pentru 2005 volumul preliminar de prime brute subscrise din asigurări a fost de 4.623,10 milioane RON (cca 1.276 milioane euro) din care 3.544,4 milioane RON reprezintă prime brute subscrise din asigurări generale.

În 2005, conform datelor preliminate furnizate de societăți, piața totală a asigurărilor a înregistrat un ritm superior de creștere de 47,3% (în euro) comparativ cu 2004 (21,8% în euro). Această creștere este susținută, pe de-o parte, de trendul ascendent al pieței înregistrat în ultimii ani, datorită creșterii cuantumului primelor brute subscrise și a numărului de contracte de asigurare (în special la asigurările de viață), iar pe de altă parte este influențată favorabil de îmbunătățirea cursului de schimb RON/EURO.

Comparativ cu anul anterior, cel mai ridicat ritm de creștere a fost înregistrat de sectorul asigurărilor de viață (58,4%) comparativ cu 44,2% ritm de creștere înregistrat de asigurările generale sau 47,3% piața totală.

În perioada analizată ponderea primelor brute subscrise din asigurări generale în total s-a menținut la nivelul înregistrat în anii anteriori respectiv cca 77%.

Evoluția principalelor companii de pe piața asigurărilor generale în 2005 comparativ cu 2004

Prime Brute Subscrise

- milioane euro-

	Top zece	2004	2005	(+/-) %
1.	Allianz Tiriac	169,45	218,67	29,1
2.	Asirom	111,32	136,62	22,7
3.	Omniasig Gr. WS	77,03	116,32	51,1
4.	Asiban	38,15	72,52	90,2
5.	Unita Gr. WS	39,46	68,31	73,1
6.	Ardaf	42,89	63,09	47,1

7.	BCR Asigurări	32,00	60,88	90,3
8.	Astra	47,89	51,56	7,7
9.	Generali	21,40	30,29	41,6
10.	BT Asigurări	8,73	26,98	209,1
	Total piață	678,35	978,20	44,2

Notă: (+/-) reprezintă variația comparativ cu anul anterior.

Pentru 2005 datele sunt preliminate

Conform informațiilor cuprinse în Anexa 1, piața asigurărilor generale este caracterizată de o puternică concentrare, primele trei societăți deținând cca 48% din totalul primelor brute subscrise pe această piață, iar primele zece societăți cca 86% din total.

Comparativ cu ritmul de creștere de 44,2% al pieței asigurărilor generale preliminar în 2005 față de aceeași perioadă a anului anterior, primele două societăți din top au înregistrat ritmuri inferioare de creștere (Allianz: 29%, Asiom: 22,7%), ceea ce a influențat nefavorabil cotele de piață ale acestora. Astfel Allianz a înregistrat o reducere a cotei de piață de la 25% în 2004 la 22,4% în 2005, iar Asiom a înregistrat o scădere a cotei de piață de la 16,41% în 2004 la 14% în 2005. Cu toate acestea cele două companii și-au menținut pozițiile în top zece comparativ cu 2004.

Unita Gr. WS, Omniasig Gr. WS și Ardaf au înregistrat ritmuri ușor superioare ritmului de creștere al pieței, fapt ce s-a reflectat în creșteri ușoare ale cotelor de piață din 2005 comparativ cu 2004, respectiv: pentru Unita de la 5,8% la 7%, Omniasig de la 11,4% la cca 12%, iar Ardaf de la 6,32%, la 6,45%. În timp ce Omniasig și-a menținut în 2005 locul trei în clasament, Unita a urcat un loc (poziția 5 în 2005), iar Ardaf a căzut un loc (poziția 6 în 2005), comparativ cu 2004.

Generali a înregistrat în 2005 un ritm inferior de creștere față de ritmul pieței, fapt ce a influențat nefavorabil cota de piață, în sensul reducerii cu 0,05% comparativ cu 2004. În 2005 Generali și-a menținut poziția pe locul 9 în clasament.

Cele mai ridicate ritmuri de creștere, mult superioare ritmului pieței, au fost înregistrate de BT Asigurări (209%), BCR Asigurări (90,3%) și Asiban (90,2%), cu influențe favorabile atât în ceea ce privește creșterea semnificativă a cotelor de piață în 2005 cât și a pozițiilor în clasament. Astfel BT Asigurări a urcat 5 poziții ajungând pe locul 10 (detronând pe AIG România) cu dublarea cotei de piață comparativ cu 2004, BCR Asigurări a urcat un loc în clasament, cu o creștere a cotei de piață cu 1,5 procente, iar Asiban a urcat 4 poziții în clasament cu o creștere a cotei de piață cu 1,8 procente.

Cel mai scăzut ritm de creștere înregistrat în top zece este cel al companiei Astra (7,7%), mult inferior pieței, cu efecte nefavorabile asupra cotei de piață (scădere de la 7,1% în 2004 la 5,3% în 2005) și, implicit, a poziției în clasament (cădere cu 4 locuri).

Evoluția raportului daune plătite – prime brute subscrise

Observație: nu există date disponibile referitoare la daunele plătite la 31.12.2005

Raportul daune plătite – prime subscrise la 30.09.2005 pentru primele zece companii de pe piața asigurărilor generale

-milioane euro-

	Top zece	Prime brute subscrise	Daune plătite	Daune platite/ PBS (%)
1.	Allianz Tiriac	155,65	52,20	33,5
2.	Asirom	114,69	54,52	47,5
3.	Omniasig Gr. WS	80,80	30,52	37,8
4.	Unita Gr. WS	53,72	26,11	48,6
5.	Ardaf	53,65	22,19	41,4
6.	Asiban	51,26	24,91	48,6
7.	BCR Asigurări	41,62	19,26	46,3
8.	Astra	39,48	17,71	44,9
9.	Generali	20,56	14,42	70,1
10.	AIG România	17,70	0,41	2,32
	Total piață	723,56	293,45	40,6

Raportul dintre daunele plătite și primele brute subscrise este favorabil în condițiile în care valoarea acestuia se situează sub media pieței.

În perioada analizată raportul dintre quantumul total al daunelor plătite și volumul total de prime brute subscrise a fost de 40,6%.

Cele mai bune valori ale acestui indicator au fost înregistrate de companiile AIG România (2,32%), Allianz Tiriac (33,5%), Omniasig Gr. WS (37,8%).

Companiile care au înregistrat valori ridicate ale acestui indicator, cu efecte nefavorabile pentru profitabilitatea activității de asigurare sunt: Generali (70,1%), Unita Gr. WS (48,6%), Asiban (48,6%), Asirom (47,5%), BCR Asigurări (46,3%).

Comparativ cu aceeași perioadă a anului 2004, valoarea agregată a acestui indicator de pe piața asigurărilor generale a înregistrat o scădere de cca 1%, de la 41,5% înregistrat la 30.09.2004 la 40,6% înregistrat la 30.09.2005.

Principalii investitori pe piața asigurărilor

Principalele companii de asigurare internaționale care au făcut investiții majore pe piața asigurărilor din România sunt:

- ING Continental Europe Holdings BV;
- American Life Insurance Company;
- Viena Insurance Grup (Wiener Stadtische);
- Uniqa;
- AIG Central Europe & CIS Insurance Holding;
- Comercial Union International Holdings Limited;
- Allianz Aktiengesellschaft;
- Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft;
- Generali Holding Viena AG.

În condițiile modificărilor legislative impuse de armonizarea pieței românești cu acquis-ul european și a intrării pe piață a importanțelor societăți de asigurare cu renume

internațional, pentru perioada următoare se poate previziona o serie de modificări în structura pieței asigurărilor prin reducerea numărului de companii de asigurare și concentrarea activității la nivel de top, ca urmare a operațiunilor de preluări, achiziții și fuziuni.

Ca exemplu putem enumera:

- achizițiile pachetelor majoritare de acțiuni de către Wiener Stadtische la Unita, Agras, Omniasig, ceea ce are ca rezultat poziționarea pe primul loc al Grupului Wiener Stadtische atât pe piața totală a asigurărilor cât și pe piața asigurărilor generale.

Wiener Stadtische reprezintă un grup de asigurare internațional, lider al pieței asigurărilor din Europa Centrală și de Est. Debutând prima dată pe piețele externe în 1990, în prezent activează pe piața a 15 țări din Europa.

În România Wiener Stadtische este prezent din 2001 prin achiziția pachetului majoritar al companiei de asigurare Unita (societate care practică asigurări compositae – generale și de viață). În prezent Grupul deține 99,99% din acțiunile Unita.

Ulterior, în 2002, a achiziționat pachetul majoritar (70%) al companiei Agras (societate specializată, în principal, în asigurări agricole), iar în 2005 devine acționarul majoritar al Omniasig cu 72,83%.

În aceste condiții la 30.09.2005, Grupul Wiener Stadtische deținea locul I pe piața asigurărilor cu o cotă de piață de 19,4% (direct prin Omniasig, Unita, Agras, și indirect prin societățile la care Omniasig este acționar majoritar – Omniasig Viață, Agi, Asirag, Omniasig Addenda). Pe piața asigurărilor generale, Grupul Wiener Stadtische deținea tot prima poziție cu o cotă de piață de 22,7%

- fuziunea Omniasig cu Agi și Asirag, ceea ce a dus la consolidarea poziției pe piața asigurărilor generale a companiei Omniasig.

OMNIASIG -2006-

Omniasig este a treia companie de pe piața asigurărilor generale, după Allianz Tiriac și Asiom. Cu o cotă de piață de cca 12% și un ritm de creștere de 51,1% în 2005, poziția Omniasig este solidă, în condițiile în care ocupanta locului patru, Asiban, are o cotă de piață de 7,4%.

Volumul de prime brute subscrise în 2005 este de 421,6 milioane RON (116,4 milioane EURO, la un curs RON/EURO de 3,623). Comparativ cu 2004 când volumul de prime brute subscrise a fost de 77,03 milioane EURO, compania a înregistrat un ritm de creștere de 51,1%, superior ritmului de creștere al pieței asigurărilor generale preliminar pentru 2005 (cca 44,2%) și semnificativ mai mare față de ritmul de creștere înregistrat în 2004.

O influență favorabilă asupra acestei creșteri se datorează fuziunii companiei cu Agi și Asirag, volumul de prime brute subscrise de Omniasig la 31.12.2005 cuprinzând rezervele de prime ale celor două societăți care au fost eliberate ca prime subscrise la data fuziunii (reprezentând cca 6% din total).

În aceste condiții cota de piață deținută de Omniasig a crescut de la 11,4% în 2004 la 12% preliminar în 2005.

O altă influență favorabilă asupra acestei creșteri se datorează îmbunătățirii ratei medii de schimb RON – EURO (de la 4 RON la 1 EURO în 2004, la 3,6 RON la 1 EURO în 2005).

Evoluția primelor brute subscrise OMNIASIG

- milioane euro-

2002	2003	(+/-) %	2004	(+/-) %	2005	(+/-) %
65,58	59,45	-9,35	77,03	29,58	116,4	51,1

Notă: (+/-) reprezintă variația procentuală față de anul anterior

Fuziunea prin absorbție a companiilor Agi și Asirag cu Omniasig, proces finalizat în noiembrie 2005, a fost o premieră pentru piața asigurărilor generale din România. Acest proces a influențat atât în sens pozitiv cât și negativ, activitatea OMNIASIG.

Activitatea de subscriere

A. În ceea ce privește produsele de asigurare oferite, portofoliul preluat nu a influențat în sens pozitiv sau negativ oferta de produse Omniasig, deoarece în cursul anului 2005 au existat perocupări permanente din partea Centralei Omniasig de a armoniza portofoliul de produse al Agi și Asirag, conform standardelor Omniasig din punct de vedere al condițiilor de asigurare și riscurilor acoperite.

B. Din volumul total de prime brute subscrise la 31.12.2005 de 421.607.613 RON cca 24.778.685 RON (cca 5,87%) reprezintă influența portofoliului preluat de la Agi și Asirag (rezerva de primă pe subscris la 31.10.2005 fiind eliberată ca prime brute subscrise).

Activitatea de constatare și soluționare a daunelor

Suprasolicitarea activității Direcției de Daune atât prin creșterea numărului de dosare de daune aflate în curs de soluționare - proces normal ca urmare a fuziunii - cât și datorită faptului că există numeroase dosare care, fie au fost incomplete, fie nu au fost plătite în termen (unele de un an de zile) de către societățile absorbite, fapt ce a dus la creșterea numărului de reclamații atât din partea clienților cât și din partea furnizorilor locali de service.

Dintre aceste enumerăm:

- SC Alin Trans (client Asirag) cu 16 evenimente nesoluționate la data fuziunii, 13 dintre acestea înregistrând depășiri ale termenelor scadente de plată de cca 70 de zile.

Valoarea totală a despăgubirilor: 858.113 RON din care doar 402.340 de RON erau achitați la data fuziunii.

Datorită acestei situații au apărut tensiuni în colaborarea cu furnizorii serviciilor de reparații Volvo România și Autocamioane Service.

- SC Omega Trans (client Agi) cu valoare totală a despăgubirii de 166.800 RON, din care s-au achitat doar 30.000 RON până la momentul fuziunii.

Activitatea financiar contabilă

A. Constituirea incorectă a rezervelor de primă și daune a dus la necesitatea majorării acestora ulterior fuziunii, cu efecte negative asupra activului preluat, în sensul diminuării acestuia.

Astfel:

- pentru Agi majorarea rezervelor de primă cu 7.128.603 RON;
majorarea rezervelor de daune cu 4.414.965 RON;
- pentru Asirag majorarea rezervelor de primă cu 2.405.035 RON;
majorarea rezervelor de daune cu 2.024.299 RON.

B. Pierderile AgiGI și Asirag reportate din anii anteriori și în 2005 până la data fuziunii au avut, de asemenea, efecte nefavorabile asupra activului preluat.

În consecință pierderea de activ preluată la data fuziunii de Omniasig și înregistrată la 31.12.2005 este de 39.610.280 RON.

Activitatea comercială

A. Ambele societăți preluate au deținut portofoliu preponderent auto, respectiv: 87,6% din portofoliul Agi a reprezentat asigurări casco, RCA și Carte Verde și 91,6% din portofoliul Asirag a reprezentat asigurări casco, RCA și Carte Verde.

B. Nivelul comisioanelor practicate de Agi și Asirag comparativ cu Omniasig au fost semnificativ mai mari astfel:

- pentru asigurări auto casco în medie cu 5% mai mari;
- pentru asigurări RCA și Carte Verde în medie cu 15%- 17% mai mari.

Datorită ponderii reduse a primelor brute subscrise aferente portofoliilor preluate de la Agi și Asirag de la data fuziunii în volumul total înregistrat de Omniasig la 31.12.2005, influența comisioanelor practicate de cele două companii este ne semnificativă asupra comisionului mediu înregistrat la nivel de companie.

C. Nivelul cotelor de primă practicate la asigurările auto de către Agi și Asirag au fost în medie cu 40% mai mici comparativ cu Omniasig.

Observație: politica de practicare a cotelor de primă sub media pieței, concomitent cu oferirea comisioanelor peste media pieței este specifică companiilor care dețin cote de piață nesemnificative (cca 1%), cu portofoliu preponderent auto, pentru menținerea/ câștigarea unei poziții favorabile pe segmentul de piață pe care operează în principal.

Ca urmare a acestor practici comerciale de dumping, devine dificilă gestionarea portofoliului preluat de Omniasig, în conformitate cu normele interne privind nivelul cotelor de prime și comisionele practicate. În aceste condiții pentru 2006 se poate estima o creștere semnificativă a numărului de polițe auto casco care nu vor fi reînnoite.

Rețeaua teritorială

Anterior fuziunii, rețeaua teritorială a celor trei companii era următoarea:
Omniasisig: 43 de sucursale și 91 de agenții și puncte de lucru; 1.100 salariați;
Agi: 43 de sucursale și 7 agenții și puncte de lucru; 260 de salariați;
Asirag: 41 de sucursale și 20 agenții și puncte de lucru; 340 de salariați.

La 31.01.2006 Omniasisig deține: 45 de sucursale și 179 de agenții și puncte de lucru; 1.481 de salariați.

În consecință, urmare a procesului de fuziune rețeaua teritorială Omniasisig s-a dezvoltat semnificativ, în condițiile reducerii cheltuielilor de management înregistrate la nivel de grup până la 31.10.2005 (ca urmare a desființării centralelor celor două companii absorbite, și a transformării a 82 din sucursalele preluate în agenții și puncte de lucru)

De asemenea numărul salariaților Omniasisig a crescut cu cca 35%, având ca efect creșterea cu 470.605 RON a cheltuielilor lunare cu salariile, în condițiile reducerii semnificative a cheltuielilor înregistrate la nivel de grup anterior fuziunii.

Pe de altă parte datorită reducerii numărului de personal preluat de la cele două companii (de la 600 de persoane la 372 de persoane preluate de către Omniasisig), se poate estima pentru 2006 o reducere semnificativă a portofoliului de clienți care a fost preluat.

Consecințe ale procesului de fuziune

În concluzie, procesul fuziunii Omniasisig cu Agi și Asirag a avut pentru Omniasisig următoarele consecințe:

- a) Majorarea cotei de piață în 2005 cu 0,6 procente, comparativ cu 2004;
- b) Dezvoltarea rețelei teritoriale Omniasisig, asigurându-se o mai bună reprezentare la nivel național prin extinderea rețelei de sucursale, agenții și puncte de lucru (două sucursale noi - una în Oradea și alta în București- și 88 de noi agenții și puncte de lucru);
- c) Reducerea cheltuielilor totale cu managementul înregistrate la nivelul celor trei companii anterior fuziunii, prin dispariția centralelor Agi și Asirag, transformarea aproape în totalitate a sucursalelor preluate în agenții și preluarea de către Omniasisig a 62% din personalul existent anterior fuziunii;
- d) Afectarea nefavorabilă a rezultatului înregistrat de Omniasisig la 31.12.2005 datorită constituirii necorespunzătoare a rezervelor de prime și daune de către cele două societăți absorbite și ca urmare a corectării acestora, ce a dus la diminuarea aferentă a activelor preluate.

Astfel la 31.12.2005 Omniasisig a înregistrat o pierdere de activ de 39.610.280 RON comparativ cu 31.12.2004

Pentru 2006 se poate estima o diminuare a portofoliului preluat de la Agi și Asirag (în special cel de auto casco în proporție de 60% până la 80%) datorită, pe de-o parte a

adaptării acestuia la normele interne privind nivelul cotelor de primă și comisioanelor acordate pentru acest tip de asigurare și, pe de altă parte, datorită pierderii de personal din activitatea comercială de la cele două societăți la momentul fuziunii, ceea ce poate afecta în sens negativ cota de piață.

Bibliografie

- Greene, Mark R; Trieschmann, James S; Gustavson, Sandra G - Risk&Insurance editura South Western Publishing Co.1992
- Ciurel, Violeta - Asigurari și Reasigurari. Abordari Teoretice si Practici Internationale, Editura All, București , 2000
- Alexa, Constantin; Ciurel, Violeta - Asigurări și Reasigurări in Comerțul Internațional, Editura All , 1992
- Bercea, Florian; Vacarel, Ion - Asigurări și Reasigurări, Editura Expert, București, 1995
- Bistriceanu, Gheorghe D - Sistemul Asigurărilor din Romania, editura Economica 2002
- Caraiani, Gh. - Teoria și practica contractului de asigurare, editura Lumina Lex, București 2000
- Bercea, F. – Probleme economico-financiare legate de sfera și rolul asigurărilor de bunuri în România, teza de doctorat, biblioteca Academiei de Studii Economice, București, 1971
- Dobrin, Marinica; Tanasescu, Paul – Teoria si Practica Asigurarilor, editura Economica 2003
- Lavine, Alan – Your life insurance options, editura John Wiley & Sons, New York, 1993
- Constantinescu, Dan Anghel; Dobrin, Marinica – Asigurarea și Managementul Riscului, Editura Tehnică, București, 1998
- Niță, C; Popescu, M. – Dictionar de Marketing și de Afaceri, editura Economica, 1999
- *** Insurance Profile, revista de asigurari editata de Media XPRIMM