

ACADEMIA ROMÂNĂ
FILIALA CLUJ-NAPOCA

CUNOAȘTERE

INTERES

RESPONSABILITATE

Editura ARGONAUT
Cluj-Napoca
2010

INSTITUTULUI DE ISTORIE „GEORGE BARIȚIU” –
DEPARTAMENTUL DE CERCETĂRI SOCIO-UMANE
CLUJ-NAPOCA

UNIVERSITATEA CREȘTINĂ „DIMITRIE CANTEMIR”
BUCUREȘTI – FACULTATEA DE ȘTIINTE ECONOMICE
CLUJ-NAPOCA

Cunoaștere, Interes Responsabilitate

Coordonator

Vasile Marian

Editura Argonaut
Cluj-Napoca
2010

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Cunoaștere, Interes, Responsabilitate / coordonator

Vasile Marian. – Cluj-Napoca : Argonaut, 2010. – 324 p. : il;
21 cm.

Atetitlu: Institutul de Istorie „George Barițiu”

– Departamentul de Cercetări Socio-Umane, Cluj-Napoca

Atetitlu: Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”,

București – Facultatea de Științe Economice Cluj-Napoca.

ISBN: 978-973-109-213-3

I. MARIAN, Vasile (coord.)

33 (082)

34 (082)

Consilier editorial atestat: **Emil POP**

*Responsabilitatea pentru conținutul studiilor din acest volum aparține
în totalitate autorilor*

CUVÂNT ÎNAINTE

Cunoaștere, Interes, Responsabilitate – trei coordonate pe care se construiește prezentul volum, care reunește contribuții ale unor cercetători și cadre didactice universitare cu preocupări diverse, prezentate în cadrul manifestării științifice bienală intitulată *Zilele academice clujene*, ediția 2010. Lucrările incluse se organizează pe trei paliere majore: economic, juridic și cel a reflectării filosofice și sociologice.

E cât se poate de firesc ca, în contextul actual, sfera economică să fie analizată cu atenție sporită și cu intenția de a identifica aspecte care să sugereze potențiale soluții pentru problematica cotidiană. Nu întâmplător, domeniul financiar-bancar, alături de cel contabil, se află în preocupările unui număr considerabil de cercetători ai fenomenului economic contemporan.

Studiile centrate pe aspectele juridice completează viziunea asupra dimensiunii economice și aduc elemente ale unei alte perspective.

O a treia arie de interes, ușor de identificat în ansamblul volumului, e circumscrisă de cercetări și contribuții privind aspecte culturale, filosofice și sociologice.

Plecând de la triada prezentă în titlu, volumul ne permite și o trimitere la o cunoscută reflecție: „Se spune că există trei imagini diferite despre un om: imaginea pe care el singur și-o face despre sine, imaginea pe care alții și-o fac despre el și, cea de-a treia, imaginea care corespunde realității.”

Invităm cititorii să parcurgă aceste studii și să exploreze dimensiunile complexe pe care ele le expun.

Cluj-Napoca
4 iunie 2010

Vasile MARIAN

C U P R I N S

CUVÂNT ÎNAINTE	3
CUPRINS ÎN LIMBA ENGLEZĂ	7
CUPRINS ÎN LIMBA FRANCEZĂ	9
CUPRINS ÎN LIMBA GERMANĂ	11
 NICOLAE EDROIU, Importanța gândirii istorice în lumea contemporană	13
AUREL NEGUCIOIU, Excelența: necesitate, posibilitate și realitate în lumea contemporană	17
RADU DANCIU, Aspecte privind modernizarea învățământului superior economic	31
VASILE MARIAN, Filosofia jumulirii și autori ai acesteia. Câteva gânduri	39
ANDREI NEGRU, Responsabilitate–cunoaștere–acțiune în sociologia românească interbelică	71
AUREL CODOBAN, Cultura tăcută și cultura locvace	81
IOAN MIHUȚ, Managementul conflictelor	91
VASILE ZAHARIA, Confruntări de opinii privind conceptele de finanțe, finanțe publice și finanțe private	103
EMIL POP, Cultură și personalitate. Dimensiuni economice și civilizatoare	121
ANTON DRĂGOESCU, Cauze și efecte ale crizei economice actuale. Economia partenerială – un proiect pentru viitorul Uniunii Europene	135
CĂLINA JUGASTRU, Prejudiciul corporal	145
CORINA RUSU, Cultura organizațională în universitatea contemporană românească	155
SILVIU G. TOTEECAN, Cetățenii (naționali) spațiului post-național (UE)	163
IONUȚ ISAC, Reflecții despre formarea „omului nou” – Tema sacrificiului	171
IOAN TRENCA, DRAGOȘ PĂUN, Coordonate ale globalizării sistemelor bancare	179

MARIA MIRUNA POCHEA, IOAN TRENCA, Responsabilitatea băncilor în prevenirea și combaterea spălării banilor	199
CRISTINA FLEȘERIU și ADAM FLEȘERIU, Marketing – Teorie și practică social-economică	213
GEORGETA ANCUȚA ȘPAN, IOAN OPREAN, Responsabilități ale auditorului financiar în contextul actual	233
SEBASTIAN SPINEI, Considerații generale privind profesiile juridice liberale	243
DIANA HANCU, Reacții ale marilor asiguratori la criza economică mondială	257
ANDREI RĂDULESCU, Finanțele publice europene. Momentul adevărului	269
MARIUS DEAC, Tipuri de sisteme informațional-contabile în organizațiile din România	277
ADRIAN CIRCA, Considerații cu privire la relația juridică între grupul de contracte și relativitatea convențională	285
SMARANDA NICOLETA LUP POP, Etape ale fuziunilor și achizițiilor	301
ALINA DANIELA IVANOV, Responsabilitate și interes în lumea drogurilor	315
LISTA AUTORILOR	323

CONTENTS

FOREWORD	3
CONTENTS IN ROMANIAN LANGUAGE	5
CONTENTS IN FRENCH LANGUAGE	9
CONTENTS IN GERMAN LANGUAGE	11
 NICOLAE EDROIU, Importance of Historical Thinking in the Contemporary World	13
AUREL NEGUCIOIU, Excellence: Necessity, Possibility and Reality in Contemporary World	17
RADU DANCIU, Issues Regarding the Modernization of the Economic Higher Education	31
VASILE MARIAN, Philosophy of Flaying and a Few Philosophers of this Philosophy. Some Thoughts	39
ANDREI NEGRU, Responsibility–Knowledge– Action in the Inter-War Romanian Sociology	71
AUREL CODOBAN, Silent Culture and Talkative Culture	81
IOAN MIHUȚ, Conflict management	91
VASILE ZAHARIA, Opinion Collations on the Concept of Finance, Public Finances and Private Finances	103
EMIL POP, Culture and Personality. Economic and Civilizing Dimensions	121
ANTON DRĂGOESCU, Causes and Effects of the Actual Crisis. Partnership Economy – A Project for the Future of the European Union	135
CĂLINA JUGASTRU, The Physical Prejudice	145
CORINA RUSU, Organizational Culture in the Contemporary Romanian University	155
SILVIU G. TOTELECAN, The Citizens (Nationals) of the Post-National (UE) Space	163
IONUȚ ISAC, Reflections on the Making of ‚New’ Mankind – The Sacrifice	171
IOAN TRENCA, DRAGOȘ PĂUN, Coordinates	179

of the Banking System Globalization	
MARIA MIRUNA POCHEA, IOAN TRENCA, Bank Responsibility in Preventing and Combating Money Laundering	199
CRISTINA FLEȘERIU și ADAM FLEȘERIU, Marketing – A Socio-economic Theory and Practice	213
GEORGETA ANCUȚA ȘPAN, IOAN OPREAN, Financial Auditor's Responsibilities in the Emerging Context	233
SEBASTIAN SPINEI, General Considerations Regarding the Legal Independent Professions	243
DIANA HANCU, Great World Insurers' Reactions to the Global Economic Crisis	257
ANDREI RĂDULESCU, European Public Finance: Final Countdown	269
MARIUS DEAC, The Types of Accounting Information Systems Used by Romanian Organizations	277
ADRIAN CIRCA, Considerations on the Legal Relationship between Group Contracts and Conventional Relativity	285
SMARANDA NICOLETA LUP POP, Deal Flow Model on Mergers and Acquisitions (M&A)	301
ALINA DANIELA IVANOV, Responsibility and Interest in the World of Drugs	315
LIST OF AUTHORS	323

TABLES DES MATIÈRES

AVANT PROPOS	3
TABLES DES MATIÈRES EN ROUMAIN	5
TABLES DES MATIÈRES EN ANGLAIS	7
TABLES DES MATIÈRES EN ALLEMAND	11
 NICOLAE EDROIU, L'importance de la pensée historique dans le monde contemporain	13
AUREL NEGUCIOIU, L'excellence : nécessité, possibilité et réalité dans le monde contemporain	17
RADU DANCIU, Aspets sur la modernisation de l'enseignement supérieur économique	31
VASILE MARIAN, La philosophie de la spoliation et des philosophes de cette philosophie. Quelques pensées	39
ANDREI NEGRU, Responsabilité–connaissance–action dans la sociologie roumaine entre les deux guerres	71
AUREL CODOBAN, La culture silencieuse et la culture loquace	81
IOAN MIHUȚ, Le management des conflits	91
VASILE ZAHARIA, Confrontations des opinions sur les concepts des finances, des finances publiques et des finances privées	103
EMIL POP, Culture et personnalité. Des fonctions économiques et civilisatrices	121
ANTON DRĂGOESCU, Causes et effets de la crise économique actuelle. L'économie partenariale – un projet pour le futur de l'Union Européenne	135
CĂLINA JUGASTRU, Le préjudice corporel	145
CORINA RUSU, La culture organisationnelle dans l'université roumaine contemporaine	155
SILVIU G. TOTELECAN, Les citoyens (les nationaux) de l'espace post-national (UE)	163
IONUȚ ISAC, Réflexions sur la formation de l'homme "nouveau" – Le thème du sacrifice	171

IOAN TRENCA, DRAGOȘ PĂUN, Coordonnées de la globalisation des systèmes bancaires	179
MARIA MIRUNA POCHEA, IOAN TRENCA, La responsabilité des banques dans la prévention et le combat contre le blanchiment de l'argent	199
CRISTINA FLEȘERIU și ADAM FLEȘERIU, Marketing – Théorie et pratique sociale-économique	213
GEORGETA ANCUȚA ȘPAN și IOAN OPREAN, Responsabilités de l'auditeur financier dans le contexte actuel	233
SEBASTIAN SPINEI, Considérations générales sur les professions juridiques libérales	243
DIANA HANCU, Réactions des grands agents d'assurance envers la crise mondiale	257
ANDREI RĂDULESCU, Les finances publiques européennes. Le moment de la vérité	269
MARIUS DEAC, Types de systèmes informationnel- Comptables dans les organisations de Roumanie	277
ADRIAN CIRCA, Considérations sur la relation juridique entre le groupe de contrats et la relativité conventionnelle	285
SMARANDA NICOLETA LUP POP, Etapes des fusions et des acquisitions	301
ALINA DANIELA IVANOV, Responsabilité et intérêt dans le monde des drogues	315
LISTE DES AUTEURS	323

INHALT

VORWORT	3
INHALT IN RUMÄNISCHER SPRACHE	5
INHALT IN ENGLISCHER SPRACHE	7
INHALT IN FRANZÖSISCHER SPRACHE	9
 NICOLAE EDROIU, Die Bedeutung geschichtlichen Denkens in der aktuellen Zeit.....	13
AUREL NEGUCIOIU, Exzellenz: Notwendigkeit, Möglichkeit und Realität für die aktuelle Zeit	17
RADU DANCIU, Aspekte über die Erneuerung des wirtschaftlichen Universitätsunterrichtes	31
VASILE MARIAN, Die Aufteilungsphilosophie und ihre Autoren (Denken)	39
ANDREI NEGRU, Haftung – Erkennung – Wirksamkeit rumänischer Soziologie in der Zwischenzeitkrieg	71
AUREL CODOBAN, Die schweigende Kultur. Die geschwätzige Kultur	81
IOAN MIHUȚ, Das Konfliktmanagement	91
VASILE ZAHARIA, Meinungskonfrontation am Finanzkonzept, öffentliche und private Finanzen	103
EMIL POP, Kultur und Persönlichkeit. Wirtschaftliche und kulturell-zivilisationelle Funktion	121
ANTON DRĂGOESCU, Ursache und Wirkung der derzeitigen Wirtschaftskrise. Partner – Wirtschaft: ein Projekt für die Zukunft der UE	135
CĂLINA JUGASTRU, Leiblicher Schaden	145
CORINA RUSU, Die Organisationskultur in der aktuellen rumänischen Universität	155
SILVIU G. TOTELECAN, Die Staatsangehörigen im nachnationalen Raum	163
IONUȚ ISAC, Reflektion für Erziehung des Neuen Menschen. Thema der Opferhandlung	171

IOAN TRENCA, DRAGOȘ PĂUN, Koordination im globalisierten Bankensystem	179
MARIA MIRUNA POCHEA, IOAN TRENCA, Die Bankenhaftung über Verhütung und Bestrafung von Geldwäsche	199
CRISTINA FLEȘERIU și ADAM FLEȘERIU, Marketing (Absatzlehre); sozialwirtschaftliche Theoriebildung und Praktikum	213
GEORGETA ANCUȚA ȘPAN, IOAN OPREAN, Haftung der finanziellen Auditor in der aktuellen Umstände	233
SEBASTIAN SPINEI, Allgemeine Behauptung über die juristische und liberale Berufe	243
DIANA HANCU, Reaktion auf die Weltwirtschaftskrise der Versicherte	257
ANDREI RĂDULESCU, Die öffentliche europäische Finanzen. Zeit der Wahrheit	269
MARIUS DEAC, Systemtyp: informationell / buchhalterisch in der Organisationen in Rumänien	277
ADRIAN CIRCA, Behauptung der juristischen Beziehung zwischen den Vertragsgruppe und die konventionelle Relativitätstheorie	285
SMARANDA NICOLETA LUP POP, Etappe der Fusion und des Einkaufs	301
ALINA DANIELA IVANOV, Haftung und Interesse in der Drogenwelt	315
LISTE DER AUTOREN	323

IMPORTANȚA GÂNDIRII ISTORICE ÎN LUMEA CONTEMPORANĂ

Nicolae EDROIU

Importance of Historical Thinking in the Contemporary World

Abstract. *The study debates the relationship between History as past reality, historical thinking and Historiography as a science of reconstruction and interpreting the past, respectively the contemporary world. Facts and historical processes, occurring at different stages of development of contemporary society, represent the human experience that can become beneficial to the present social creation and an approximation of future developments. Conscious human participation in historical creation can accelerate developments in contemporary human society.*

Keywords: *History, Politics, Historiography, Contemporary.*

Lumea Contemporană se constituie într-un rezultat al evoluțiilor anterioare, cumulând o vastă experiență socială. O întreagă desfășurare a societății umane – de la origini chiar – a precedat momentul actual, cu dimensiunile lui, multe superioare etapelor de până acum, permițând, într-o abordare conștientă, proiecțiile evoluțiilor viitoare.

Pe măsură ce societatea omenească a evoluat spre Contemporaneitate, creația umană, practica socială s-a conștientizat. Elitele societății au putut constata, pe măsura trecerii timpului, existența unor legități ale evoluției sociale, cu posibilități și limite de care era necesar a se ține seama. În afara acestora poate fi mișcare înceată sau blocaj, proiectele de evoluție trebuind să se încadreze între acestea.

Acumularea pozitivă de experiență socială, de la bunurile necesare omului și până la valori culturale, precum și conștientizarea actului creativ din societate, interpretarea lui corectă, au permis o dezvoltare tot mai accelerată a evoluțiilor din societatea umană.

Cunoașterea trecutului devenea, în context, în tot mai mare măsură necesară.

Despre caracterul benefic al Istoriei – ca rezultat al preocupărilor de reconstituire a trecutului – asupra evoluțiilor din Contemporaneitate s-a vorbit încă din Antichitate, când scriitorii/istoricii clasici latini au apreciat că „Istoria este învățătoarea vieții” (*Historia magistra vitae*). Experiența trecutului era văzută drept călăuză a prezentului, povățuitoare a creației umane pentru un timp ulterior. „Nu repetați greșelile din trecut” se repeta tot mai frecvent în lumea „scriitorilor” de istorie, factorii politici diriguitori din societate fiind astfel îndrumați să aibă în vedere coordonate ale desfășurărilor acesteia dintr-un timp anterior.

Oamenii Renașterii și apoi cei din Secolul Luminilor au îngroșat această concluzie de natură istorico-filosofică, încercând implementarea ei în sfera politicului. Predarea Istoriei în învățământ, transmiterea deci deliberată a experiențelor din trecut către tinerele generații din prezent, după experiența primară obținută în familie, educarea complexă a tineretului pentru o creație istorică tot mai conștientă a contribuit la accelerarea proceselor derulate în societate, cu atât mai mult cu cât aceasta evolua spre Contemporaneitate.

În perioada afirmării istoriografiei române moderne, la mijlocul secolului al XIX-lea, când se elaborau primele studii istorice cu caracter științific, bazate pe cercetarea izvoarelor istorice și a reconstituirii trecutului cu metodologie modernă, era subliniat și rolul Istoriei în societatea contemporană. Faptul nu era lipsit atunci de importanță, dar și de anumite exagerări, apelul la experiența trecutului fiind făcut din tendința afirmării ferme a necesității studierii lui în

scopul unui progres social accelerat. Sublinierea caracterului militant al Istoriei, a deținerii de către aceasta a unui rol semnificativ în creația umană din contemporaneitate urma peste tot în Europa o direcție pozitivă, privirea înapoi a drumului parcurs însemnând de fapt căutarea rădăcinilor istorice și așezarea acestora la temelia proiectelor de evoluție viitoare.

Astfel, un Nicolae Bălcescu formula concis asemenea relație între Istorie (în sens ontologic și cognitiv), respectiv, creația contemporană, spunând că „Istoria este cartea de căpătâi a unei nații: în ea este înscris trecutul, prezentul și viitorul ei”. Și este suficientă o singură exemplificare în acest sens: concluzionând asupra derulărilor proceselor istorice de la 1848 din Țările Române, Nicolae Bălcescu, istoric și participant la evenimente, concluziona că viitoarea revoluție a românilor va trebui să meargă mai întâi în direcție națională, a realizării corpului statal-politic național, și abia apoi în sensul social, de organizare pe baze moderne, democratice a acestuia. Nu întâmplător, eforturile elitei politice românești s-au îndreptat în cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea pe asemenea coordonate, reformele socio-economice ale lui Alexandru Ioan Cuza urmând Unirii Principatelor Române Dunărene din 1859. Iar în prima jumătate a secolului al XX-lea, după Marea Unire din 1918, s-a realizat modernizarea accelerată a instituțiilor și societății românești în cele două decenii interbelice, când România a devenit un stat cu importante rosturi în Centrul și Sud-Estul Europei.

Este de reținut apoi experiența socio-umană din cea de-a doua jumătate a secolului al XX-lea, când pentru o parte a continentului european experimentul comunist a introdus o situație complicată în societate. Despre războaie și experiențe dureroase pentru omenire, care aduc întotdeauna pierderi de vieți umane și materiale, suferințe pentru individ, familie, micro și macro grupuri societale, se afirmă tot

mai insistent că ele nu trebuie să se mai repete, că societatea umană le poate împiedica izbucnirea și derularea.

Există o particularitate, o caracteristică a evenimentelor, faptelor și proceselor istorice în societatea omenească, anume aceea că ele sunt fenomene de succesiune. Față de faptele naturale, considerate de repetiție, a căror producere și desfășurare urmează legități strânse, faptele din societate au încărcătură umană, sunt deopotrivă produs mai mult sau mai puțin conștient al grupurilor de oameni participante la creația istorică. Prin evoluțiile în timp, societatea umană acumulează bunuri materiale și experiență istorică, se corelează mai bine cu natura și fenomenele acesteia. Faptele produse în societate sunt, în acest fel, de succesiune, de consecință, nu se produc întocmai dintr-un timp în altul și nici dintr-un loc în altul.

Dar experiența creației umane poate oferi o mai bună orientare în privința participării la procesele istorice ulterioare.

În alt rând, gândirea istorică a urmat evoluția generală a filosofiei despre natură, om și societate, ea încadrându-se în marile etape de evoluție ale acesteia. Este parte contributivă și propulsoare a gândirii umane în general, aducând și aici din sfera tuturor domeniilor și științelor fundamentale atât istoricul evoluției naturii și a societății umane, cât și istoria științelor care le cercetează, reconstituie și interpretează.

Rezultă odată mai mult importanța deosebită pe care Istoria, ca realitate trecută, cu suma de experiență umană, cât și Istoriografia, ca știință a reconstituirii trecutului, le au în Lumea Contemporană.

EXCELENȚA: NECESITATE, POSIBILITATE ȘI REALITATE ÎN LUMEA CONTEMPORANĂ

Aurel NEGUCIOIU

Excellence: Necessity, Possibility and Reality in Contemporary World

Abstract. *One of the most perceptive signs of the activity and economic-social life from our present days is the orientation of economic actors, leaders, managers and leadership, of the companies and other similar entities, and not the least the world of business is the aspiration to excellence.*

This represents one of the signs of an almost general orientation towards the founding of human society and economy on the basis of scientific knowledge. The truth is that the science – understood as type of activity, as mainly intellectual work – and its results, products – scientific knowledge became one of the most important factors of production. More than that, science became the best compass with which people – actors of economic-social life – orient in the economic-social universe and in the natural universe, and with its help, society and its people guide the ship on the whirling waters of time. At the same time, the human activities represent processes of technological application of scientific knowledge, of science.

In this context, which is good no longer represents a basic option and the economy and society advance without deviations towards “excellent”. With the help of science, the society takes in intellectual possession “excellence”, and through practical activity, takes the same “excellence” in economic possession.

With all the progress registered in knowledge and practical activity, the human society cannot and should not underrate the study of “excellence” becoming a current and permanent object of science.

Given this state of things, we ventured to register to speak on the object of study mentioned and to make attentive those interested a few considerations linked especially to the main contents of the concept of “excellence” and of the concepts derived, at which we add some ideas and thoughts related to the necessity, possibility and reality of excellence nowadays.

Key words: *excellence, excellent, leader, leadership, natural capital, intellectual capital, aspiration, movement, transformation, change, efficiency.*

În prezent, se cunoaște și se recunoaște adevărul că activitatea de cercetare științifică, știința privită ca *proces* reprezintă o verigă esențială a diviziunii sociale a muncii. Nu în puține țări, de regulă în țările avansate ale lumii contemporane, știința, cercetarea științifică a devenit o ramură de prim rang a economiei naționale. Ea se caracterizează, înainte de toate, prin faptul că majoritatea covârșitoare a actorilor ce își desfășoară activitatea de bază în perimetrul cercetării sunt oameni cu o înaltă calificare (competență) profesională.

Cunoștințele de care dispun, sau vorbind altfel, *capitalul intelectual* pe care îl dețin constituie cea mai importantă componentă a capitalului *uman*. Cunoștințele pe care oamenii de știință (cercetătorii) le produc – concretizate în adevărurile descoperite și atestate, în principiile și legile/legițile obiective care guvernează mișcarea– funcționarea și evoluția în universul economico-social și în cel natural.

Cum se explică însă faptul că unii oameni s-au orientat și se orientează spre acest gen de activitate? Altfel spus, ne întrebăm *de ce* unii oameni îmbrățișează, cel mai adesea cu elan, cercetarea științifică, activitatea care înseamnă luptă cu necunoscutul, cu întunericul cu scopul de a aprinde flacăra luminii?

Răspunzând la această întrebare, Hans Selye scria: „Nu este deloc ușor de explicat *de ce* unii oameni doresc să se ocupe de cercetare și nu pe fiecare îl îndeamnă aceleași motive. Sunt «cercetători» care lucrează pentru bani, putere sau situație socială, dar există căi mult mai eficiente pentru a obține toate acestea. Pentru *adevăratul* om de știință acestea constituie rareori motivele cercetării.”¹

Fără îndoială, motivele care îndeamnă și împing oamenii spre cercetare sunt numeroase și nu de puține ori contradictorii. Printre ele se numără și un anumit gen de curiozitate, o înclinație de avântare în necunoscut, dorința de a contribui la extinderea cunoașterii științifice a unor domenii, actualitatea cognitivă (teoretică) și aplicativă a unor probleme din anumite sectoare, precum și considerația de care se bucură în societate, la care se mai pot alătura și altele, inclusiv întâmplarea.

¹ Hans SELYE, *De la vis la descoperire. Despre omul de știință*, Edit. Medicală, București, 1968, p. 27.

Oricum ar sta lucrurile în general, considerăm că în cazul unor teme, probleme, subiecte acestea au o „putere magnetică” aparte, prin însăși importanța și actualitatea cognitivă și aplicativă într-un context sau/și în ansamblul unor contexte de timp și spațiu.

Pentru a exemplifica o asemenea stare, supunem atenției cititorului următorul exemplu: grija deosebită acordată „*exelenței*” în general, „*exelenței*” în afaceri în special. Activitatea teoretică și practică a cercetării, a luării în stăpânire intelectuală a complexei problematice a „*exelenței*” s-a confruntat, se confruntă și se va confrunta cu multe și complicate ecuații ale căror necunoscute trebuie rezolvate.

1. O DORINȚĂ SE TRANSFORMĂ ÎN ACȚIUNE

Dorința noastră de a ne apropia de *exelență* este mai veche. Această dorință nu se manifesta cu o intensitate deosebită. Ea a crescut însă puternic în urma întâlnirii cu cartea *Exelența în afaceri*, publicată de Jim Collins în anul 2001, tradusă și în limba română în acest an (2010)². Curiozitatea și dorința noastră au fost amplificate în mod considerabil de înaltele aprecieri făcute de autorități în materie la adresa acestei cărți, la care se adaugă concepția metodologică așezată la baza cercetării și modul concret de efectuare.

Eșantionul la care s-a aplicat proiectul de cercetare a cuprins peste 1435 de companii incluse în cunoscuta revistă „Fortune 500”. Durata cercetării s-a extins pe o perioadă de 5 ani. La încheierea cercetării, cel mai important rezultat care a îmbogățit cunoașterea științifică a stării de lucruri s-a dovedit a fi faptul că doar 11 companii au întrunit criteriile de *exelență* în afaceri.

Pentru ilustrare, menționăm că, după opinia lui Peter Drucker, „Această carte, bine scrisă și bazată pe o cercetare atentă, dovedește netemeinicia celor mai multe false teorii din managementul actual, de la cultul supraomului aflat în poziția de CEO până la cultul față de I.T. și mania fuziunilor și achizițiilor.

² Jim COLLINS, *Exelența în afaceri*, Eugen DAMIAN (trad.), Edit. „Curtea Veche”, București, 2010.

*Mediocritatea nu poate deveni competentă, dar competența se poate transforma în excelență.*³

În anul primei sale publicări (2001), *Excelența în afaceri* a fost desemnată de „Business Week” între primele 10 cărți de afaceri din SUA, apoi s-a menținut ani de zile în topul „New York Times” al celor mai bine vândute cărți de non-ficțiune. Editura „Harper Collins”, care a publicat ediția americană a cărții, o nominalizează și astăzi printre lucrările sale economice cu un imens succes. „USA Today” o includea în anul 2005 între titlurile care înregistrează cele mai mari vânzări. În 2006, „Wall Street Journal” a coterat această carte între primele 10 domenii. În fine, la data publicării prezentei ediții în limba română se află între primele 10 cărți de afaceri și investiții comercializate prin internet⁴.

Notăm, în această ordine de idei, că revista „The Economist” menționa: „Jim Collins este probabil, *cel mai citit* scriitor din lume.”⁵

În scopul întregirii imaginii despre dimensiunile procesului de cercetare, menționăm că *echipa de cercetare* a excelenței în afaceri a fost compusă din 21 de personalități științifice, circa 60 de cititori cu spirit critic – care au citit ciornele manuscrisului și au atenționat riguros asupra lucrurilor ce trebuiau îmbunătățite –, peste 80 de directori executivi implicați în atingerea excelenței în afaceri în companiile studiate și alte persoane care au sprijinit desfășurarea cercetării.

Informațiile dobândite au amplificat curiozitatea noastră și au transformat dorința în acțiune.

2. CONȚINUTUL PRINCIPAL AL CONCEPTULUI

Luarea în stăpânire intelectuală a excelenței ar trebui să înceapă, după părerea noastră, cu *dezvăluirea conținutului principal al conceptului*, înțelegerea și explicarea semnificațiilor esențiale ale acestuia. Așadar, *ce reprezintă excelența*?

Dicționarul explicativ al limbii române, ediția a II-a, afirmă că *excelență* înseamnă „1. Titlu acordat ambasadorilor sau (în unele țări)

³ *Ibidem*, ultima copertă a cărții.

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Ibidem*, prima copertă a cărții.

marilor demnitari de stat. 2. *Prin excelență* = în cel mai înalt grad; mai ales, cu deosebire, eminentamente.” În același dicționar, se scrie că *excelent* înseamnă „care excelează, deosebit, admirabil, minunat, excepțional de bun.”

Le Petit Larousse – Dictionnaire encyclopedique (1995) spune că *excelent* înseamnă: 1. Caracter excelent al ceva, perfecțiune, premiul acordat celui mai bun elev din clasă. *Prin excelență* = cel mai înalt punct. 2. Scris cu o Majusculă = Titlu acordat în special ambasadorilor și miniștrilor ca modalitate de adresare. ExceleŃa voastră, ExceleŃa sa.” Violeta Năstăsescu traduce termenul englez *excellence* prin „desăvârșire, calitate superioară, conducere de înaltă calitate/competență.”⁶

Așa cum înțelegem noi lucrurile, *exceleŃa* privește omul, oamenii, societatea omenească, diferit de comunități umane, economia, știința, cultura, viața sub aspectul (din punctul de vedere al *calității* acestora, și anume *rangul, gradul sau nivelul cel mai înalt al calității*: cel mai înalt nivel posibil al *profesionalismului* (cel mai înalt nivel al managementului, al activităților de organizare, de conducere, cel mai înalt nivel *calitativ* al rezultatelor, al performanțelor pe care actorii economici, managerii, cercetătorii, oamenii școlii de toate gradele le obțin și înregistrează. La cele spuse, adăugăm nivelul cultural, starea sănătății și, în ultimă instanță, *calitatea vieții*, măsurată prin standardul de trai material și spiritual, stilul de viață și alți indicatori.

Asumându-ne un anumit risc, îndrăznim să spunem că *exceleŃa* poate și ar trebui să fie privită și înțeleasă ca fiind: a) o formă de manifestare a *mișcării* în universul economio-social, cultural, științific, tehnico-tehnologic și, nu în ultimă instanță, în interiorul megasistemului *ecoeconomic*; b) un ansamblu de acțiuni, procese ce au loc începând de la ființa umană (individul) – excelentul – și continuând cu cele mai diferite structuri, organizații/comunități umane de muncă și viață; c) o țință viitoare, care ca *stare – mișcare ascendentă* care depășește considerabil „binele” care este și rămâne dușmanul excelentului.

⁶ Violeta NĂSTĂSESCU, *Dicționar economic englez-român; român-englez*, Edit. „Niculescu”, București, 2007.

„Bun”, scrie Jim Collins, „este dușmanul lui „excelent”. Iar aceasta este explicația esențială a faptului că vedem atât de puține lucruri care ating excelența. În principal, nu avem, școli excelente pentru că avem școli bune. Nu avem un guvern excelent pentru că avem unul bun. Puțini oameni ajung să aibă o viață excelentă, în mare măsură pentru că e atât de ușor să te mulțumești cu o viață bună. Marea majoritate a companiilor nu devin niciodată excelente tocmai pentru că cele mai multe ajung destul de bune – și aceasta este principala lor problemă.”⁷

Năzuința către excelență și transformarea ei în realitate reprezintă un nou stadiu, o nouă treaptă, deocamdată cea mai înaltă treaptă a *perfecțiunii* omului, oamenilor, a activităților prestate de aceștia și a rezultatelor obiectuale și nonobiectuale dobândite. După părerea noastră, înaintarea spre excelență se aseamănă foarte mult cu ceea ce pentru Stephen Covey reprezintă *cea de-a 8-a treaptă a înțelepciunii*, și anume *înaintarea spre și trecerea de la Eficiență la Măreție*. Într-o asemenea înțelegere, *excelentul* este *liderul* ajuns pe cea mai înaltă treaptă a progresului său, treaptă echivalentă cu cel mai înalt grad, iar *Leadership-ul* va reprezenta cea mai înaltă cotă a perfecțiunii formei, a tipului și a modului de executare/înfăptuire a conducerii.

3. NECESITATEA

Cele spuse despre excelență reprezintă o zestre extrem de mică de cunoștințe și presupuneri. Ca urmare, extinderea și aprofundarea cunoașterii constituie un imperativ pentru știință și oamenii săi. Sfera insuficient cunoscută și cea total necunoscută este deosebit de întinsă. Numărul de întrebări fără răspuns credibil este încă deosebit de mare. Găsirea de răspunsuri corecte este deosebit de actuală, atât pentru „Știința care cunoaște, cât și pentru știința care face/ care aplică în practică adevărurile descoperite de prima”. După părerea noastră, în rândul problemelor/întrebărilor care așteaptă răspuns se înscriu:

- înaintarea spre excelență reprezintă o necesitate obiectivă *generală* pentru întreaga societate și economia ei?

⁷ Jim COLLINS, *op. cit.*, p. 15.

- înaintarea spre excelență constituie o *dorință* subiectivă?
- Înaintarea spre excelență și atingerea ei se întemeiază pe o *opțiune* mai mult sau mai puțin fundamentată?
- care sunt factorii principali obiectivi și subiectivi care privesc în ansamblul lor constituie oportunități pentru înfăptuire?
- care sunt factorii *negativi* care constituie adevărate obstacole pe drumul care duce la excelență?
- care este raportul între cele două grupe de factori?
- care sunt trăsăturile definitorii ale excelenței?
- dar rolul ei în societate, economie și în alte domenii?
- Întrebări similare se pun pentru individ, pentru management și pentru manager, etc. etc.

Și numărul întrebărilor nu se oprește aici. Ele sunt mult mai multe și nu puține dintre ele se apropie de găsirea răspunsurilor.

În cele ce urmează, prezentăm răspunsul nostru la prima întrebare: înaintarea spre excelență constituie ea o *necesitate obiectivă generală*?

Așa cum observa Stephen Covey, „În pofida tuturor cuceririlor tehnologice, a produselor de ultimă oră și a inovațiilor de tot felul, și chiar în ciuda fenomenului globalizării, *majoritatea oamenilor nu sunt prea fericiți în organizațiile din care fac parte. Nu se simt nici împliniți, nici încântați de activitatea de zi cu zi. Dimpotrivă, se simt frustrați. Nu au o idee prea clară nici despre direcția în care se îndreaptă organizația lor, nici care sunt prioritățile ei. Se simt sufocați, copleșiți de sarcinile de serviciu, și incapabili de a înțelege sensul în care (legitatea și întâmplarea – compl.ns., AN) le guvernează activitatea. Mai presus de orice altceva, nu se simt capabili să schimbe prea multe lucruri. Ne-am putea oare imagina cât costă atât în plan personal, cât și la nivelul unei organizații eșecul de a angaja integral pasiunea, talentul și inteligența forței de muncă? Acest preț este mult mai mare decât suma tuturor taxelor, impozitelor și salariilor.*”⁸

În aceeași carte, Stephen Covey subliniază că „A fi eficient ca individ sau ca organizație *nu mai reprezintă în lumea de azi ceva opțional* – este însuși *prețul* intrării pe terenul de joc. Însă

⁸ Stephen R. COVEY, *A 8-a treaptă a înțelegerii. De la Eficiență la Măreție*, Edit. „Allfa”, București, 2006, p. 3 (subl.ns. – AN).

supraviețuirea, atingerea prosperității, inovarea, excelarea și obținerea supremației în condițiile acestei noi realități va impune o dezvoltare și o intensitate care depășesc noțiunea de eficiență. Noua realitate a epocii prezente va impune cu stringență realizările mărețe. Ea cere deopotrivă împlinirea profesională, îndeplinirea cu pasiune a sarcinilor de serviciu și aducerea de contribuții semnificative în folosul organizației. Aceste cerințe se situează pe un plan diferit sau într-o dimensiune diferită. Ele sunt diferite ca genuri – tot așa cum semnificația diferă de succes ca gen, nu ca intensitate. Atingerea unui nivel înalt de geniu și motivație – pe care l-am putea denumi voce – impune o cu totul altă mentalitate, o gamă nouă de abilități și de instrumente și ... o nouă deprindere.”⁹

După părerea noastră, această a 8-a treaptă a inteligenței, deprindere, metodă sigură, instrument, principiu, denumite de S. Covey *măreție*, este echivalentă cu noțiunea lui Jim Collins de *exelență, excelent, Prin excelență*.

Exelența are un câmp de manifestare și afirmare deosebit de întins, cuprinzând, după cum s-a mai menționat, individul, societatea și economia ei (entitățile celulare, companiile, micro, mezo și macroeconomia, verigile diviziunii muncii sociale etc.).

Și impulsurile (într-un fel, *cauzele*) care împing oamenii, comunitățile umane și organizațiile lor spre excelență sunt, după părerea noastră, următoarele:

- trebuințele (nevoile), interesele, dorințele, năzuințele și scopurile oamenilor de a-și spori bunăstarea, concretizată în ridicarea standardului de trai, de îmbunătățire a modului de viață și de ridicare a calității vieții;

- goana permanentă a posesorilor de capital, după profit. Transformarea profitului în general, a profitului maxim în special în *scopul nemijlocit* al producției și al celorlalte activități organizate de capitalul personificat în proprietarii lor (capitaliștii);

- concurența – „executantul” legilor economice în economia de piață;
- contradicțiile, dezechilibrele dintre interesele economice ale actorilor economici, stările conjuncturale ale activităților economice la micro, macro, mezo și mondo-scară.

⁹ *Ibidem*, p. 4 (subl.ns. – AN).

4. POSIBILITATEA

Cercetarea științifică a mișcării în natură, societate și economia ei a pus în evidență *momentele logice* ale mersului *obiectiv*: *necesitatea, posibilitatea* și transformarea posibilității în realitate.

Posibilitatea înaintării spre excelență *este dată* înainte de toate *de* și se află *în*:

- capacitatea omului, a oamenilor și a comunităților umane de a cunoaște și înțelege *cauzele* care impun o asemenea mișcare spre excelență. Revoluția științifică, tehnică și tehnologică, informațională și comunicațională, transformarea la o scară din ce în ce mai mare a științei într-un factor endogen și al producției și a celorlalte activități economico-sociale și a acestora în procese și acțiuni de aplicare conștient-dirijată a științei, reprezintă cel mai puternic și important factor al posibilităților despre care vorbim.

- nivelul ridicat al cunoașterii obținute și marea exăperiență acumulată în decursul timpului.

- Schimbările și transformările care s-au petrecut în conținutul și structura muncii, profesiunilor, în general în activitățile desfășurate de actorii economici ca și în relațiile dintre ei. Așa cum vedem noi lucrurile, excelența se cucerește, se dobândește cu *forța* minții, și nu cu *forța* mușchilor, opricât de mare și utilă este și aceasta!

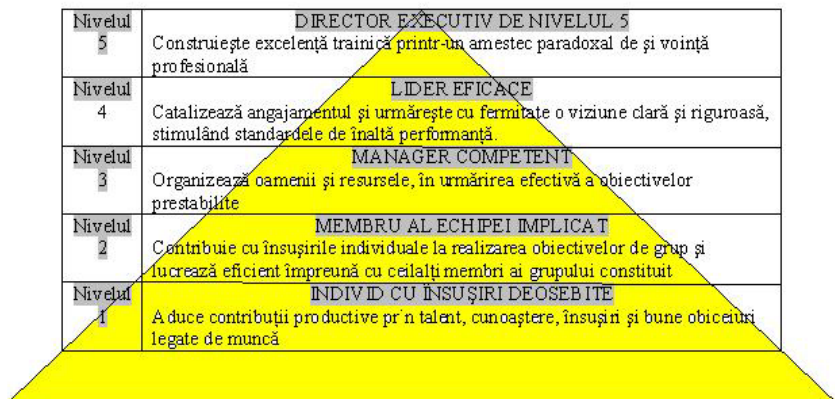
- Alte posibilități tehnice, economice, politice, sociale și morale.

Imaginea noastră despre posibilitățile efectuării saltului de la „bun” la „excelență” ar rămâne mult prea săracă, mult prea incompletă și în aceeași măsură *inexactă, eronată*, dacă nu am menționa următoarele situații: • Aceste posibilități – posibilitățile înaintării de la „bun” la „excelent” nu sunt distribuite și localizate în timp și spațiu *în mod egal* pe planeta noastră. • Istoria economică universală și geografia ne arată că posibilitățile despre care vorbim au fost inegale, nu de puține ori extrem de inegale în aceeași țară în diferite perioade de timp, precum și în diferite țări în aceeași perioadă de timp. • Pentru a ne convinge în modul cel mai ușor este suficient să privim și analizăm o *hartă* mondială care să cuprindă distribuția și localizarea actuală a posibilităților înaintării spre „Everestul” excelenței.

5. TRANSFORMAREA POSIBILITĂȚII ÎN REALITATE

După această „inventariere” a posibilităților, desigur incompletă și permanent deschisă, urmează *greul* – angajarea în acțiunea concretă de înaintare spre excelență pentru a o cucerii. Fără îndoială, nimeni, sau aproape nimeni nu trece la lupta pentru cucerirea obiectivului amintit nepregătit, cu ochii închiși. Inventarierea posibilităților este ea însăși unul din primele momente ale pregătirii a ceea ce va trebui să urmeze. Continuarea cuprinde în principal *stabilirea modului* concret de folosire a posibilităților intrate în portofoliu și trecerea la *transformarea* năzuințelor amintite.

Drumul care urcă spre „exelență” nu este nici pietruit, nici asfaltat; el este plin de obstacole și scara sa are 5 trepte, care constituie, după opinia lui Jim Collins, *5 niveluri ierarhice*, care sunt prezentate în *graficul 1*.



Graficul 1. Cele 5 niveluri ierarhice¹⁰.

Această reprezentare grafică ne îngăduie să constatăm și să reținem următoarele adevăruri referitoare la mișcarea de înaintare spre excelență și la mărșăluitorii ei. Iată câteva din acestea:

¹⁰ Jim COLLINS, *op. cit.*, p. 43.

a) Cele 5 niveluri ierarhice sunt valorile pentru *toate* comunitățile umane și pentru *toate* domeniile de activitate.

b) Cele 5 niveluri se referă la actorii a căror pregătire și ale căror rezultate întrunesc criteriile *lucrului bine și excelent făcut*.

c) Păstrând măsura în evaluarea și înțelegerea deosebirilor dintre general, specific și particular, dintre identic și diferit, dintre logic și istoric, și nu în ultimul rând dintre manager, lider și excelent înțeles ca substantiv (omul, individul, excelentul) și nu ca adjectiv, nivelurile ierarhice au multe asemănări și chiar unele identități. Eficiența în 7 trepte sau un abecedar al înțelepciunii gândită și scrisă de Stephen R. Covey, precum și între nivelul 5 al ierarhiei analizat și descris de Jim Collins și a 8-a treaptă a înțelepciunii. De la Eficiență la Măreție scrisă de același Covey ulterior.

Liderii de nivelul 1 până la nivelul 5 nu s-au născut cu calitățile și caracteristicile care îi definesc, ci *au devenit* ca atare numai printr-o pregătire teoretică și practică adecvată, prin activitatea cotidiană desfășurată și prin rezultatele obținute.

e) Exelența și liderii excelenți (exceleții), deci nivelul 5, se disting prin anumite trăsături deosebit de rar personificate, încorporate, întruchipate în ființa și activitatea unui număr deloc mare, de oameni, de lideri și chiar de comunități umane, organizații etc. Așa cum scrie Jim Collins, din cele 1435 de companii incluse în „Fortune 500”, în final s-a constatat că numai 11 au îndeplinit criteriile de excelență în afaceri. În înțelegerea lui Jim Collins și a colaboratorilor sări, „Termenul de «nivel 5» se referă la *cel mai înalt* nivel dintr-o ierarhie de *capacități executive* pe care am identificat-o în cercetarea noastră.”¹¹

Liderii de acest nivel reprezintă într-un anumit sens un aliaj, o unitate dialectică alcătuită din *modestie* și *voință*, *umilință* și *neînfricare*¹².

Rezumând două trăsături ale liderului de nivel 5, Jim Collins a întocmit *tabelul 1*.

¹¹ Jim COLLINS, *op. cit.*, p. 44 și 66 (subl.ns. – AN).

¹² *Ibidem*, p. 46.

Tabelul 1

Cele două trăsături ale liderului de nivel 5

Voința profesională	Umilința personală
Creează rezultate minunate, e un catalizator în tranziție de la bun la excelent: nu e niciodată lăudăros	Dă dovadă de o modestie convingătoare, ferindu-se de adulația publică
Demonstrează o hotărâre liniștită, nestrămutată de a face ceva ce trebuie făcut pentru a produce cele mai bune rezultate pe termen lung, oricât ar fi de greu	Aționează cu o hotărâre calmă, se bazează în principal pe standarde inspirate, nu pe carismă, pentru a motiva
Stabilește standardul de clădire a unor companii excelente și trainice; are voință ce nu face rabat de la acest țel	Își canalizează ambiția spre companie, nu spre sine; alege succesori pentru succese mai mari în generația următoare
Se uită în oglindă și nu pe fereastră, asumându-și responsabilitatea pentru rezultatele proaste, fără să dea vina vreodată pe alți oameni, pe factorii externi sau pe ghinion	Se uită pe fereastră, nu în oglindă, atribuind meritul pentru succesul companiei altor oameni, factorilor externi sau norocului

6. PROBLEME ȘI ÎNTREBĂRI FĂRĂ RĂSPUNSURI SAU CU SOLUȚII ÎNDOIELNICE

Potrivit părerilor unor specialiști, istoria sfârșitului secolului al XX-lea și a începutului secolului al XXI-lea a înscris în paginile sale intrarea lumii într-o epocă nouă – Epoca Profesionistului Cunoașterii –, care „se bazează pe o *paradigmă nouă*, total diferită de paradigma *lucrurilor* specifică Epocii Industriale.” Stephen Covey a denumit „această paradigmă – *Paradigma Ființei Integrate*.”¹³

Realitățile lumii contemporane atestă cu probe indubitabile că în special în cea de a doua jumătate a secolului al XX-lea „Republica” Științei și-a extins în ritmuri accelerate câmpul cercetării și și-a îmbogățit în mod considerabil patrimoniul cunoștințelor. Au apărut profesioniștii cunoașterii, cărora „Republica” le-a acordat statutul de cetățeni ai săi.

¹³ Stephan R. COVEY, *op. cit.*, p. 20 (subl.ns. – AN).

Adevărul este că știința a devenit una din cele mai importante forțe motrice – unul din cele mai puternice motoare care propulsează societatea și structurile ei pe treptele scării istorice a progresului. Concomitent, dezvoltarea mai rapidă a științei s-a impus, s-a afirmat și se afirmă ca una din legile obiective ale societății. Știința a devenit *busola* cu care societatea omenească se orientează în universul social-economic și natural și își cârmuiește corabia pe învolburatele valuri ale timpului. În prezent, Revoluția științifică mondială se desfășoară cu o intensitate sporită.

Cu toate acestea, omenirea contemporană trăiește și se confruntă cu o dilemă, cu un paradox evident: deși știința a progresat enorm și a îmbogățit într-o măsură deosebit de mare cunoașterea umană, omenirea nu a avut niciodată în istoria sa un număr așa de mare de probleme și întrebări cardinale fără soluții și fără răspunsuri corecte. În rândul cercetătorilor circulă *convingerea* potrivit căreia soluționarea unei probleme importante generează cel puțin două probleme noi care așteaptă să fie soluționate.

Din câte se pare, nici excelența în general, excelența în afaceri, și pe un plan mai cuprinzător excelența în economie, în știință nu a scăzut numărul problemelor și al întrebărilor fără soluții și răspunsuri este în prezent mai mare decât în trecut.

Pentru ilustrare, menționăm cteva exemple.

Exemplul 1. Cum se explică faptul că din cele 1453 de companii care au fost în „Fortune 500” doar 11 au trecut testele foarte dure impuse de studiul efectuat? În momentul de față, ne lipsește un răspuns unic și cu un adevăr atestat, verificat și legitimat ca atare. Ceea ce avem acum în minte sunt câteva *ipoteze* ce urmează a fi testate/verificate. Dintre acestea notăm:

- a) exigențele deosebit de înalte și numărul mare de necunoscute ale drumului pe care se înaintează spre excelența în afaceri;
- b) insuficienta încredere în capacitatea de prevedere a viitorului pe termen lung;
- c) teama față de incertitudini și riscurile mișcării economice spontane;
- d) cotele ridicate ale prudenței economice în general;
- e) atribuirea unei încrederi mai mari norocului, întâmplării;
- f) tendințele de politizare și ideologizare excesivă a vieții economice și sociale;

g) lipsa de concordanță și eventualele contradicții dintre *Cine* (oamenii, liderii, conducătorii chemați să organizeze înaintarea companiei de la „bine” spre excelență), *Ce* (ce trebuie făcut) și *Cum* (cum se vor înfăptui, realiza obiectivele stabilite)?

Exemplul 2. Constă în *întrebarea*: „Se poate învăța cum să ajungi la nivel 5?” Răspunsul la această întrebare a fost formulat chiar de Jim Collins. Expunându-și răspunsul, Collins a spus. *Ipoteza* sa constă în aceea că *există două* categorii de oameni: *cei care nu posedă* germenele nivelului 5 și *cei care-l posedă*. „Oamenii din prima categorie nu vor putea nici într-un milion de ani să-și subordoneze nevoile egoiste ambiției mai importante de a clădi ceva mai mare și mai durabil decât propria persoană. Pentru ei, munca va reprezenta în primul rând ceea ce pot *obține* prin ea – *faimă, avere, adulație, putere sau orice altceva* – și nu ceea ce *clădesc, creează sau oferă*.”¹⁴

„A doua categorie de oameni – și presupun grupul cel mai mare – constă în cei care au potențialul de a evolua spre nivelul 5; capacitatea există în ei, probabil ascunsă sau ignorată, dar oricum e acolo. Iar în circumstanțele favorabile – imaginea despre sine, dezvoltarea personală conștientă, un mare profesor, părinți iubitori, experiență de viață semnificativă, un șef de nivelul 5 sau alți factori – acești oameni încep să evolueze.”¹⁵

Această categorie de lideri sunt numiți de Collins *lideri potențiali de nivelul 5*.

Această parte de răspuns are o valoare principală și valabilitate cel puțin de ipoteze și pentru primul exemplu.

Numărul problemelor fără soluție și al întrebărilor fără răspunsuri este mult mai mare. Probabil nici o carte întreagă nu le-ar putea cuprinde pe toate. În plus, curgerea timpului și evoluția societății își vor pune pregnant pecetea și pe evoluția năzuinței spre excelență. Pe de o parte, multe din actualele probleme și întrebări vor obține soluții și răspunsuri. Pe de altă parte, timpul va înregistra mereu probleme și întrebări noi, care vor aștepta soluții și răspunsuri. Și tot așa mai departe.

¹⁴ Jim COLLINS, *op. cit.*, p. 67 (subl.ns. – AN).

¹⁵ *Ibidem*, p. 65.

ASPECTE PRIVIND MODERNIZAREA ÎNVĂȚĂMÂNTULUI SUPERIOR ECONOMIC

Radu DANCIU

Issues Regarding the Modernization of the Economic Higher Education

Abstract. *The modernization of the economic higher education has to be a priority for our society, because it provides the largest mass of professionals and it is also the most extensive education form according to statistics, having the largest number of students. The present study is based on data coming from the international economic education environment combined with my own ideas about the structure, form and content of the economic higher education of the future, following the three steps: undergraduate education, master education, doctoral studies or postgraduate studies.*

Key words: *business administration, general economy, economic expert.*

Premisa elaborării și publicării acestui studiu o constituie necesitatea de a moderniza forma, structura și conținutul învățământului superior economic, ținând cont atât de tendințele pe plan internațional, cât și de rezultatele implementării în România a sistemului de tip Bologna. Universitatea contemporană trebuie să te ajute să-ți satisfaci mai bine nevoile prezente, să poți crea, să poți aborda facil diversele ocupații și funcții. Studiilor universitare sunt guvernate de dorința de a fi mai instruiți, de a avea o calificare dinamică, pentru o economie în continuă mișcare și transformare. În acest context m-am axat în principal asupra următoarelor teme:

1. specializarea în cadrul învățământului de licență,
2. rolul studiilor masterale,
3. rolul studiilor universitare avansate,
4. rolul studiilor de perfecționare continuă.

1. SPECIALIZAREA ÎN CADRUL ÎNVĂȚĂMÂNTULUI DE LICENȚĂ

Din legislația românească valabilă la data definitivării acestui studiu, în învățământul superior economic sunt definite 8 domenii de studiu (economie, administrarea afacerilor, finanțe, contabilitate, management, marketing, economie și afaceri internaționale, cibernetică, statistică și informatică economică), cu 23 de specializări¹. Pentru învățământul de licență cu durata de 3 ani specializarea este discutabilă, atât timp cât în primii doi ani de studiu se recomandă parcurgerea disciplinelor fundamentale obligatorii pentru un viitor economist (economie, matematică, finanțe, contabilitate, management, marketing, statistică, informatică, drept, corespondență economică în limbă străină)². În condițiile în care încă nu s-a reușit o definire a calificării obținute în urma studiilor cu durata de 3 ani și estimând că nici nu se va putea defini în condițiile unui învățământ de scurtă durată exagerat de specializat, suntem de părere că în domeniul studiilor superioare economice s-ar putea împrumuta experiența universităților din țările dezvoltate. Astfel, pentru sporirea calității și a nivelului de cunoaștere, se recomandă reducerea domeniilor de studiu în învățământul superior economic de la 8 la 3, și anume:

- a. economie generală,
- b. administrarea afacerilor,
- c. economie și drept / administrație publică.

Studiile universitare de licență din cadrul acestor trei domenii ar avea rolul de a furniza educația și formarea profesională la nivel de

¹ GUVERNUL ROMÂNIEI, *Hotărâre* (nr. 635 din 11.06.2008) *privind structurile instituțiilor de învățământ superior și specializările/ programele de studii universitare de licență acreditate sau autorizate să funcționeze provizoriu organizate de acestea*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 834 din 11.12.2008

² A se vedea Standardele specifice de evaluare academică în domeniul fundamental științe economice, elaborate de Agenția Română de Asigurare a Calității în Învățământul Superior – http://www.aracis.ro/uploads/media/standarde_specifice_-_economice_01.pdf

personal calificat de execuție pentru diversele profesii economice. Desfășurarea studiilor de licență s-ar putea realiza prin asigurarea pregătirii teoretice fundamentale în primele 3 semestre și a pregătirii specializate pentru următoarele 2 semestre, urmate de un semestru de practică la nivel de execuție. În acest ultim semestru se va elabora lucrarea de licență care va îmbina cunoștințele teoretice dobândite în cele 5 semestre de studiu cu practica efectuată.

Absolvenții învățământului de licență vor dobândi cunoștințe teoretice fundamentale care să asigure baza pentru continuarea studiilor de masterat și deprinderi practice suficiente și încadrarea în funcții economice de execuție. Titlurile universitare care s-ar putea acorda după parcurgerea ciclului de studii universitare de licență ar putea fi următoarele:

- a. economist – economie generală
- b. economist – administrarea afacerilor
- c. economist – economie și drept.

2. ROLUL STUDIILOR MASTERALE

Pornind de la specializarea îngustă furnizată de învățământul de licență, la nivelul studiilor masterale se vor dezvolta specializările pe domenii, cu scopul de a asigura pregătirea aprofundată și specializată pentru nivelul superior de management. Menirea programelor de masterat va fi aprofundarea cunoștințelor economice de la nivel de licență și completarea acestora cu informații necesare funcțiilor de coordonare/ conducere. Exemple de specializări pentru studiile universitare de masterat ar putea fi:

- a. pentru domeniul „economie generală”:
 - *Economie generală și comunicare economică*
 - *Economie agroalimentară*
 - *Economia mediului*
 - *Statistica economică și economie previzională*
 - *etc.*
- b. pentru domeniul „administrarea afacerilor”:
 - *Finanțe*

- *Contabilitate*
 - *Audit financiar-contabil*
 - *Bănci*
 - *Burse*
 - *Management*
 - *Marketing*
 - *Satistică*
 - *Gestiunea sistemelor ERP*
 - *Gestiunea corporațiilor*
 - *Gestiunea afacerilor în turism*
 - *Gestiunea afacerilor în comerț*
 - *Gestiunea afacerilor în construcții*
 - *Gestiunea afacerilor agricole*
 - *Gestiunea afacerilor în domeniul serviciilor*
 - *etc.*
- c. pentru domeniul „economie” și „drept/administrație publică”:
- *Administrația economică locală*
 - *Administrație economică centrală*
 - *Administrație financiară*
 - *Administrarea fondurilor europene*
 - *etc.*

Modalitatea de desfășurare a studiilor universitare de masterat ar fi: două semestre de studii de aprofundare și specializare, continuate cu două semestre de cercetare și practică profesională avansată, urmând ca această ultimă parte să se finalizeze cu elaborarea și susținerea lucrării de disertație. Având în vedere faptul că studiile masterale sunt considerate studii de aprofundare, considerăm că singurii candidați care pot urma aceste programe universitare sunt absolvenții de studii de licență din domeniul economic. Absolvenții altor specializări de licență nu pot urma studiile universitare de masterat fără a avea fundamentele științelor economice care se studiază în ciclul de studii de licență. Chiar dacă în limbajul actual aceste studii se numesc masterate complementare, ele nu pot să acopere golul informațional economic datorat lipsei studiilor de licență din domeniu.

Titlurile care se pot acorda la finalizarea studiilor universitare de masterat ar putea fi următoarele:

- a. economist master în finanțe
- b. economist master în contabilitate
- c. economist master în turism etc.

3. ROLUL STUDIILOR UNIVERSITARE AVANSATE

În contextul dezvoltării economice actuale, studiile universitare avansate se referă la:

- studii doctorale,
- studii de expertiză.

Studiile doctorale trebuie să reprezinte un sistem de studiu analitic avansat dintr-un domeniu specializat. Programele de studii de doctorat se vor crea prin dezvoltarea programelor de studii de masterat. De exemplu: programul de studii de licență „administrarea afacerilor”, cu specializarea de „masterat contabilitate” se va dezvolta la programele de doctorat în contabilitatea corporațiilor, contabilitatea bancară, contabilitatea instituțiilor publice, contabilitatea organizațiilor non-profit etc. Rolul studiilor doctorale este de a furniza specialiști de înaltă clasă în domeniul cercetării și expertizei economice, cu capacitatea de a cerceta și dezvolta ramura științelor economice specifică zonei de studiu.

Accesul la studiile doctorale se va face după parcurgerea programelor de studii de licență și masterat în domeniul respectiv. La fel ca și la programele de masterat, considerăm că absolvenții altor specializări nu pot urma studii doctorale în domeniul economic fără a avea studiile economice necesare.

În aceste condiții, durata studiilor doctorale poate fi de 3 ani, primele două semestre fiind dedicate aprofundării teoretice a specializării, inclusiv cu stagii de studiu în străinătate, următoarele două semestre fiind dedicate cercetării și perfecționării experienței practice prin ocuparea unor poziții cheie în domeniul de studii doctorale (conducător, expert, etc.), iar ultimele două semestre vor fi dedicate elaborării și susținerii tezei de doctorat. În primele două

semestre se vor studia numai discipline de specializare, pentru a asigura competențele necesare studiilor avansate.

Titlurile conferite la finalizarea studiilor doctorale ar putea fi următoarele:

- a. doctor în economie specializarea finanțe – expert în finanțe publice/ finanțe corporative/ fiscalitate
- b. doctor în economie specializarea contabilitate – expert în contabilitatea corporațiilor/ contabilitate bancară/ contabilitate publică.

Mențiunea de expert se va face pentru domeniul de expertiză în care a activat și susținut examenele pe perioada studiilor doctorale.

Studiile de expertiză sunt studii avansate care dovedesc experiența și specializarea într-un anumit domeniu. În prezent, nu există acest tip de studii în foarte multe universități din spațiul european, experții fiind recunoscuți de organismele profesionale. Din punctul nostru de vedere, această abordare este una eronată, pentru că universitățile sunt medii de învățare cu o experiență bogată, fiind singurele capabile să formeze și evalueze nivelul avansat de pregătire al anumitor specialiști. Este adevărat că de cele mai multe ori organismele profesionale apelează la cadre universitare pentru examinarea experților, dar nu oferă un cadru organizat de studiu și, mai mult decât atât, nu oferă o diplomă de studii. Există o contradicție între formarea universitară a experților și selecția prin examene de către organismele profesionale. Universitățile nu au niciun interes în acordarea de titluri de expert persoanelor care nu au abilitățile și competențele necesare, în timp ce organismele profesionale sunt presate în acordarea mult mai facilă a acestor titluri, fiind dependente de cotizațiile acestor viitori membri.

Acest tip de studii se va desfășura pe parcursul a 2 ani, din care primele 2 semestre se aprofundează partea teoretică a specializării, inclusiv prin stagii de studiu în străinătate, iar următoarele două semestre se vor dedica perfecționării practice și elaborării și susținerii lucrărilor de expertiză specifice, prin care se atestă capacitatea de expert în domeniu.

Titlurile conferite la finalizarea studiilor de expertiză ar fi următoarele:

- expert contabil

- expert fiscal
- expert evaluator
- expert vamal
- expert comercial
- etc.

4. ROLUL STUDIILOR DE PERFECTIONARE CONTINUĂ

Învățarea pe tot parcursul vieții este o necesitate obiectivă, impusă de tranziția către o economie și o societate bazate pe cunoaștere. Orientarea către societatea bazată pe cunoaștere presupune derularea de investiții în dezvoltarea resurselor umane, cu scopul de a încuraja angajații să dobândească competențe sporite prin perfecționare continuă.

Studiile universitare asigură formarea profesională de bază care, în contextul actual, trebuie continuată prin programe de perfecționare continuă. Aceste programe trebuie să se organizeze și deruleze fie anual în perioade de scurtă durată (2–4 săptămâni), fie în intervale mai mari de timp (2–4 ani), cu perioade de pregătire mai mari (de 2–4 luni).

Universitățile vor trebui să asigure cadrul organizatoric pentru desfășurarea acestui tip de programe de perfecționare continuă, capabile să actualizeze informațiile din domeniile respective.

Toate aceste programe de perfecționare continuă se vor încheia prin evaluarea cunoștințelor dobândite și eliberarea unui certificat anexă la diploma inițială de specializare, care să ateste interesul pentru perfecționarea continuă.

5. CONCLUZIE

Învățământul superior economic, în contextul modernizării concepute prin acest studiu, se va desfășura pe cicluri definite, care vor asigura un nivel de cunoștințe superior nivelului anterior. Trecerea la ciclul superior va fi condiționată permanent de parcurgerea ciclului inferior. Specializarea se va face gradual, de la nivelul inferior spre

nivelul superior, începând cu partea finală a studiilor de licență și încheind cu studiile doctorale.

După finalizarea diverselor cicluri de studii, va exista o ofertă de studii de perfecționare continuă, specifică fiecărui nivel.

Noutățile pe care le aduce studiul de față sunt:

- reducerea domeniilor de studii de licență;
- specializarea în cadrul programelor de masterat;
- corelarea studiilor doctorale cu expertiza în domeniu;
- introducerea studiilor de expertiză în cadrul studiilor universitare avansate, finalizate cu acordarea unei diplome de expert în domeniu.

Acest studiu face parte dintr-un program de cercetare mai avansată a modernizării învățământului superior economic, fiind baza de pornire în aprofundarea acestei cercetări. Am ales publicarea în acest volum, care poartă un titlu incitant – *Cunoaștere, Interes și Responsabilitate* –, trei cuvinte care pot fi acceptate ca tot atâtea puncte de pornire în reformarea învățământului superior în general. #

FILOSOFIA JUMULIRII ȘI AUTORI AI ACESTEIA. CÂTEVA GÂNDURI

Vasile MARIAN

Potrivit unei maxime islamice, „Sunt trei caracteristici ale unui ipocrit: când vorbește, minte, când face o promisiune, trișează și când este crezut, trădează.”¹

Philosophy of Flaying and Its Philosophers. Some Thoughts

Abstract. *Yesterday's Caesar and today's state have a number of functions through various kinds of institutions and persons more or less capable and responsible for the fate of the people they govern.*

A function that the state assumed about 100 years ago, not only here but also in other countries of the world, is to guarantee to those who worked for a certain number of years a pension income at retirement and other social security rights.

It is now noticed that, in exercising this function, the state has not shown sufficient responsibility or interest.

Its pension programs reached bankruptcy almost everywhere and, despite their contestation, following the non-fulfillment of the promises made through them, in Romania it was decided the introduction of another pensions scheme and other social insurance rights, beginning with January 1, 2011 – the system for natural persons living in rural areas, called for farmers too, similar to the public system of pensions.

Knowing to a certain extent the limits of this system (public), we offer to the interested reader a model of reforming the system of pensions for farmers at the beginning of their activity and not after 30 years from now on.

The model proposed by us contains steps that can be controlled by anyone, not only by those who are now hiding from the world and don't want anyone to see and especially understand what they are doing with the

¹ *** *Hadith of Muslim* (apud Vasile TRAN și Alfred VASILESCU, *Tratat despre minciună: repoziționarea etică a conceptului de minciună*, Edit. „Comunicare.ro”, București, 2003, p. 26).

*** *Cunoaștere, Interes, Responsabilitate*, Vasile MARIAN (coord.), Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2010, p. 39–70

pensions of the majority within the public system of insurances, determining those who are not happy with their verdicts to go and search for their rights to politicians or in court.

Key words: *levies, contributions, pensions, financial engineering, simulation, testing.*

Cezarul de ieri și statul de azi este un fascicol de funcții, îndeplinite de persoane care alcătuiesc un sistem de centre ale puterii publice, având unele sarcini care „nu se schimbă deloc, chiar dacă mijloacele, în ce le privește, se schimbă neîncetat.”² După unii autori, asemenea sarcini, perene, ar fi: 1) de „a se face ascultat, a monopoliza în folosul său violența virtuală a unei societăți date, a goli această societate de orice pornire de furie posibilă, a înlocui asemenea porniri ale ei cu ceea ce Max Weber numește «violența legitimă», cu violența respectivului stat (adăugăm noi); 2) „a controla de aproape sau de la distanță viața economică, a organiza, într-un chip conștient sau nu, circulația bunurilor, a pune mâna mai ales pe o parte notabilă a venitului național cu scopul de a asigura propriile lui cheltuieli, luxul lui, «administrația» lui sau războiul”; 3) „a participa la viața spirituală, fără de care nici o societate nu ar putea sta în picioare.”³

Pentru un individ uman, puterea statului se traduce prin obligația sa de a gândi (pe cât posibil) și a face ceea ce i se permite de către împărat, rege, vodă, guvern și/sau primărie, chiar și atunci când acest lucru îi este potrivit, până când nu reușește să impună, de regulă împreună cu alți indivizi, alte norme de gândire și de acțiune socială.

Cu cât o asemenea obligație este recunoscută de o colectivitate mai vastă, cu atât ea se constituie, cel puțin pentru o vreme, într-un simț comun mai redutabil.

În spiritul unei asemenea constatări, Aristotel vorbea de obligația celor care-i servesc pe stăpânii lor de a procura „o provizie de obiecte care sunt necesare” pentru „gospodari și oameni politici”⁴,

² Fernand BRAUDEL, *Jocurile schimbului*, Edit. „Meridiane”, București, vol. 2, 1985, p. 195.

³ *Ibidem.*

⁴ ARISTOTEL, *Politica*, ediție actualizată a traducerii de El. Bezdechi, Edit. „Antet”, Filipeștii de Târg (Prahova), f.a., p. 13.

obligație care, prin îndeplinire continuă, a devenit obișnuință, recunoscută, cu mici excepții⁵, de către aproape oricine.

Iisus le spunea iscoadelor trimise de cărturarii și arhitecții ce căutau să-l ispitească, „să-L prindă în cuvânt” greșit în privința *dajdiei* către Cezar și apoi „să-L dea stăpânirii și puterii dregătorului:[...] dați cele ce sunt ale Cezarului, Cezarului, și cele ce sunt ale lui Dumnezeu, lui Dumnezeu.”⁶

Mult, mult mai târziu, luând la ochi promisiunea făcută de religie, aceea că pe tărâmul celălalt te așteaptă fericirea (eventual că ai scăpat de aici), statul a venit, precum un mare filosof, cu promisiunea de a-ți purta grija pentru un trai decent după ce nu vei mai fii bun de muncă la cel care te va folosi câțiva zeci de ani, instituind programe obligatorii de pensii și alte drepturi de asigurări sociale.

Pe fondul griii pentru ziua de mâine, ideea de asumare de către stat a răspunderii pentru asigurarea omului muncii cu mijloace de existență la bătrânețe a fost repede asimilată de lucrătorul salariat și cei aflați în conviețuire cu acesta. Mai mult pentru bani decât pentru această idee în sine, filosofii acestei filosofii s-au pus pe treabă, contribuind la instituirea unuia din cele mai redutabile simțuri comune acceptate de colectivitatea umană.

Numai că recunoscând redutabilitatea unui simț comun nu rostim nici o judecată cu privire la legitimitatea respectivului simț comun. Cum ne spune L. Blaga, „În fond, simțul comun ar putea să fie, în totalitatea sa, un corp de prejudecăți pe care însă individul conformist, perfect intrat în colectivitate, nu le va descoperi niciodată ca atare.”⁷

⁵ O asemenea excepție a fost, de pildă, Al Capone, cel mai mare gangster al Americii, care a sfârșit, pentru vreo cinci mii de încălcări ale legilor prohibiției și evaziune fiscală, petrecând ani buni de pușcărie în închisorile din Atalanta și Alcatraz) și plătind cincizeci de mii de dolari amendă, treizeci de mii de dolari cheltuieli de judecată și alte pretenții financiare ale autorităților americane. (Vezi Kenneth ASLOP, *Cicago sub teroare*, Edit. Politică, București, 1978)

⁶ *** *Sfânta Scriptură* (alias *Biblia*), Edit. Institutului Biblic și de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, București, 1982, p. 1195 (*Sfânta Evanghelie după Luca*, cap. 20, § 19–26).

⁷ Lucian BLAGA, *Opere*, Edit. „Minerva”, București, vol. 8 (*Trilogia cunoașterii*), 1983, p. 81.

În opinia noastră, sistemele de pensii obligatorii actuale nu sunt „corpuri de prejudecăți”, ci o sursă de câștig necuvenit pentru puterea publică și cei agreați de ea să le gestioneze, „aducând elogii echității și blândeții.”⁸ Tentația pentru sumele pe care le colectează aceste sisteme fără prea multă bătaie de cap a fost și rămâne mai mare decât cred mulți din cei aflați în peisajul cu unde liniștite ale acestui simț comun, care mai întâi vorbesc și abia apoi dacă gândesc.

După aproape o sută de ani, sistemul de pensii obligatorii administrate de stat (sistem zis și public) a ajuns în mare derivă, datorită acelor care l-au administrat; acum, el lasă milioane de oameni să se întrebe, printre altele: Ce să facă? Să-și caute în continuare slujbe și să muncească toată viața? Să se mute în alte zone ale lumii, mai slab dezvoltate, unde prețurile sunt mai mici? Să cerșească sprijinul financiar al copiilor (care au) sau al instituțiilor de caritate? Să joace la bursă ultimele economii de care mai dispun? Să se împrumute de la bănci, unde ajung și cotizații la care au fost obligați să le dea spre administrare pentru pensii?

Asemenea întrebări ne arată că lumea a devenit destul de preocupată de găsirea de soluții la problema creată, fără a da prea multă importanță faptului dacă este sau nu este cineva vinovat pentru neajunsurile ivite.

Un exemplu recent ni-l oferă în această privință Ungaria, în care, la 4 mai 2009, Parlamentul încuviința Guvernul să întreprindă, printre alte măsuri, creșterea vârstei medii de pensionare (de la 62 de ani la 65 de ani, începând cu anul 2012), înghețarea pentru un timp a salariilor bugetarilor și reducerea (cu cca 1,84 miliarde USD în 2009 și cu cca 4,14 miliarde USD în 2010) unor beneficii asociate pensiilor de stat și a altor cheltuieli de la bugetul public⁹.

Un alt exemplu ni-l oferă România zilelor de azi, unde nu mai conținut disputele în jurul faptului dacă trebuie sau nu trebuie

⁸ „E adevărat că oamenii se jefuiesc între ei și se omoară; dar fac asta aducând elogii echității și blândeții.” [François-Marie AROUET (*alias* VOLTAIRE), *Dialoguri și anecdote filosofice*, Edit. „Univers”, București, 1985, p. 125]

⁹ http://www.standard.ro/articol_92284/ungaria_mareste_tva_ul_si_reduce_pensiile.html

eliminate *pensiile speciale*¹⁰ și mai ales cele *nesimțite*¹¹, apreciate a fi cca 18% din volumul total al pensiilor din sistemul public, dar încasate doar de vreo 0,5% din numărul total al pensionarilor¹²; dacă trebuie sau nu trebuie înghețată valoarea punctului de pensie, ajuns la 732,8 lei; dacă trebuie sau nu trebuie decuplată valoarea punctului de pensie de nivelul salariului mediu brut pe economie, ajuns (pe hârtie) la 1836 lei; dacă mai trebuie sau nu mai trebuie respectat principiul contributivității la stabilirea pensiilor; dacă fondul de pensii mai trebuie sau nu mai trebuie să se „hrănească” din bugetul de stat, de vreme ce sistemul public de asigurări nu mai poate susține pensiile promise; dacă sindicaliștii mai trebuie sau nu mai trebuie să beneficieze de drepturile și promisiunile guvernanților, câtă vreme nu mai sunt destui bani nici la bugetul de stat¹³; dacă pensionarul mai are

¹⁰ „Pensiile speciale se numesc așa pentru că sunt calculate ca procent (în general 85%) din ultimul salariu brut sau ultimele șase salarii brute, față de cele plătite de Casa Națională de Pensii, care le calculează pe baza contribuțiilor făcute de-a lungul timpului la bugetul de pensii de către actualii pensionari. În plus, aceste pensii se indexează permanent cu evoluția salariilor celor angajați în funcții echivalente celor ieșiți la pensie din instituțiile respective.” [http://www.zf.ro/zf-24/boc-recalcularea-pensiilor-speciale-va-genera-economii-estimate-la-500-800-milioane-euro-5493499/ (10.02.2010)]

¹¹ „Peștele de la cap se mpute”. Pentru detalii, a se (re)vedea, de pildă, dezvăluirile făcute de fosta ministru de justiție – Monica Macovei – în cadrul emisiunii „Nașul”, postul de televiziune „b1tv” din data de 24 mai 2010, ora 20 (http://www.b1tv.ro/index.php?option=com_content&view=article&id=80&Itemid=60).

¹² Polemica în jurul acestor pensii, bazate pe privilegii și nu pe contributivitatea financiară, a început în timpul campaniei electorale pentru alegerile parlamentare și prezidențiale din anul 2008.

¹³ În calitate de *garant* și de *purtător de cuvânt* (se pare) al Guvernului Boc, președintele țării – Traian Băsescu – (își) anunța intenția de a reduce, pentru o vreme (deocamdată de la 1 iunie 2010 și până la 31 decembrie 2010), nivelul pensiilor cu 15%, recunoscând faptul că „«Statul român nu își poate permite să mai finanțeze sistemele pe care le-a dezvoltat strâmb. În ceea ce privește sistemul de pensii, el este afectat de lipsa resursei pentru a plăti pensiile la nivelul fixat acum. Sunt și explicații de ordin financiar, lipsa banilor, dar și explicații care vizează interiorul sistemului de pensii [...] Din acest motiv soluția, pe care am propus-o în discuțiile cu FMI, BM și UE a fost reducerea cu

sau nu mai are drept la salariu de la stat; dacă..., dacă..., dacă!¹⁴

La concurență cu statul, care se vrea a fi, ca și în cazul altor mari erori (precum: alienarea avuției poporului¹⁵; înstrăinarea condițiilor de aplicare a muncii și capitalului; siluirea democrației, justiției, educației și a altor instituții ale culturii și civilizației), o „victimă curată”, pentru că este destul de puternic față de cel obligat de el să cotizeze la fondul de pensii, firmele de asigurări fac tot mai mult caz de faptul că nu ajung pe mâna lor o parte tot mai mare a cotizațiilor obligatorii, în ciuda faptului că istoria ne arată că și de la ele au dispărut, până acum, însemnate cantități de bani adunați.

În anul 2008, gigantul lumii în asigurări – *American International Group* (AIG) – a înregistrat pierderi atât de mari încât, pentru a nu falimenta, statul american i-a dat, din fondurile publice, între 170 (după unele surse) și 180 (după alte surse) miliarde USD, fără a obține rezultatele scontate (căci, în ciuda ajutorului primit, în februarie 2009 AIG „a anunțat cele mai mari pierderi din istoria corporatistă din SUA, de aproape 62 miliarde de dolari”¹⁶). În schimb, pentru isprăvile lui din anul 2008, AIG a anunțat bonusuri de 450 milioane de dolari pentru angajații unor divizii și alte 165 milioane de dolari pentru directorii executivi¹⁷, motivând, printre altele, faptul că nu poate să nu-și onoreze obligațiile contractuale asumate față de acești oameni. Întrebat apoi de oficialii americani

15% a pensiilor».” [http://www.realitatea.net/basescu--intentia-este-sa-mentinem-reducerea-pensiilor-pana-la-sfarsitul-anului_713539.html] (13.05.2010)]

¹⁴ În privința câtorva argumente pro și contra unei idei sau alta, a se vedea, de pildă: <http://www.ziaruldeiasi.ro/national-extern/boc-invoca-tragedia-greaca-in-discutiile-cu-sindicalistii~ni67fe> (13.03.2010); *** *Deputatul Victor Paul Dobre acuză Guvernul de „o imensă manipulare privind pensiile”* – <http://www.machiavelli.ro/stiri.php?art=17454> (23.03.2010); <http://www.ziaruldeiasi.ro/national-extern/boc-invoca-tragedia-greaca-in-discutiile-cu-sindicalistii~ni67fe> (13.03.2010).

¹⁵ A se vedea, de pildă filmul *Kapitalism – rețeta noastră secretă*, realizat de Alexandru SOLOMON (<http://www.youtube.com/watch?v=SROIXbiaWk>)

¹⁶ <http://www.adevarul.ro/articole/ce-a-facut-aig-cu-banii.html> (17.03.2009).

¹⁷ <http://economie.hotnews.ro/stiri-companii-5501016-secretarul-trezo-rierii-american-ae-aig-intra-procedura-lichidare-iar-primele-scandaloase-ale-con-ducerii-vor-trebu-ireturnate.htm> (18.03.2009).

despre soarta banilor primiți de la guvernul SUA, AIG a declarat că cea mai mare parte a banilor contribuabililor (cca 105 miliarde de dolari) au ajuns la bănci și alte instituții financiare din SUA și din afara țării (precum Goldman Sachs, Deutsche Bank, Barclays, UBS, Merrill Lynch și Société Général), la unele municipalități americane și la partenerii comerciali ai asiguratorului – acuzat de președintele (Ben Bernanke) Rezervelor Federale de a „fi adus la pământ întregul sistem financiar”¹⁸.

Să încercăm a intra mai adânc în lumea comparațiilor, analogiilor, neajunsurilor și întrebărilor generate de jongleriile celor care au mănuit și/sau mănuiesc un sistem sau altul de pensii și alte drepturi de asigurări sociale, oferind în *tabelul 1* un calcul de capitalizare lunară a unei cotizații ipotetice de 1.000 lei, în condițiile unui randament mediu anual de minim 5%, pe care îl oferă toate *fondurile de pensii facultative* (numite, în mod metaforic, *Pilonul III*); în *tabelul 2* oferim rezultatul capitalizării unei cotizații lunare de 1.000 lei de-a lungul a 30 de ani, considerați a forma durata unui stagiul complet de cotizare.

Tabelul 2 ne oferă un coeficient de multiplicare a cotizațiilor nominale de 2,265 (= 815.536,90 lei : 360.000 lei).

Dacă fondul de 815.536,90 lei nu s-ar fructifica în continuare, acesta ar permite acordarea vreme de 30 de ani a unei pensii de 2,265 ori nivelul mediu al cotizației lunare (de 1.000 lei), adică 2.265 lei.

Cum nu s-a inventat încă elixirul vieții fără de moarte, presupunem că pensionarul mai trăiește doar 15 ani. În acest caz, nivelul pensiei sale lunare s-ar putea dubla, devenind 4.530 lei, adică de 4,53 ori mai mare decât cotizația medie lunară (de 1.000 lei).

În schimb, la o fructificare în continuare, de 5% anual a fondului de acumulare de 815.536,90 lei s-ar putea obține un spor de 40.777 lei, din care s-ar putea acorda *sine die* o pensie medie lunară de 3.398 lei (= $815.536,90 \times 5\% : 12$ luni, sau $40.777:12$), respectiv de 3,398 ori mai mare decât cotizația medie lunară (de 1.000 lei) numai din această fructificare, lăsând intactă acumularea de 815.536,90 lei, până când cei ce tânjesc după ea reușesc să și-o aproprie, fie prin hotărâri ale puterii publice sau justiției, fie prin

¹⁸ <http://www.adevarul.ro/articole/ce-a-facut-aig-cu-banii.html> (17.03.2009).

ceva inginerii financiare ce rămân nepedepsite.

Tabelul 1

Exemplu numeric de calcul al contribuției anuale
la fondul de pensii în condițiile fructificării cotizațiilor lunare

Nr. crt.	Perioada	Cotizații lunare (lei)	Rata anuală a dobânzii (%)	Luni de fructificare	Col.2×col.3×col.4 : 100:12	Obs.
0	1	2	3	4	5	6
1	Ianuarie	1.000	5	11	45,83	
2	Februarie	1.000	5	10	41,67	
3	Martie	1.000	5	9	37,50	
4	Aprilie	1.000	5	8	33,33	
5	Mai	1.000	5	7	29,17	
6	Iunie	1.000	5	6	25,00	
7	Iulie	1.000	5	5	20,83	
8	August	1.000	5	4	16,67	
9	Septembrie	1.000	5	3	12,50	
10	Octombrie	1.000	5	2	8,33	
11	Noiembrie	1.000	5	1	4,17	
12	Decembrie	1.000	5	0	0,00	
13	Anual	12.000	—	—	275,00	12.275 lei

Dacă în raționamentul nostru includem și restituirea sumei de 815.536,9 lei, ajungem la incredibila pensie de 78.564 lei anual, respectiv 6.547 lei lunar – mai mare de 6,547 ori decât cotizația nominală lunară obligatorie (de 1.000 lei).

„Fiți atenți acum la cifre”, ne spuneau cu câțiva ani în urmă doi buni cunoscători ai „filosofiei” sistemului actual de pensii în Statele Unite ale Americii. Aici, „Până în anul 2010, primii oameni din cei 75 de milioane care aparțin generației cunoscute sub numele de «Baby Boomer», generația de după război (alias *decreștei*, la noi, în România – VM), vor începe să iasă la pensie. Apoi, de-a lungul anilor, fiecare persoană din acești 75 de milioane de oameni vor începe să primească 1000\$ pe lună din planul de pensionare promis de guvern – plan la care ei și-au adus contribuția de-a lungul timpului și alți 1000\$ pe lună din partea piețelor financiare (căci așa e în America, jumătate din pensia obligatorie este de stat și jumătate privată – VM). Dacă socotesc corect – 75 de milioane × 1000\$ = 75 miliarde de dolari pe lună din partea programului guvernamental și

alte 75 de miliarde din partea piețelor financiare. 75 de miliarde de dolari pe lună, provenind de la guvern și de la piețele financiare, vor avea un impact dramatic asupra ambelor instituții.

Tabelul 2

Exemplu numeric de calcul al contribuției la fondul de pensii de-a lungul stagiului complet de cotizare, în condițiile fructificării contribuțiilor anuale

Nr. crt.	Stagiu de cotizare (ani)	Cotizații anuale (lei)	Contribuții anuale (lei)	Rata anuală a dobânzii (%)	Ani de fructificare	Col.2 × [1+ + (col.3:100)] ^{col.4} (lei)	Obs.
0	1		2	3	4	5	6
1	Anul 1	12.000	12.275	5	29	50.525,56	
2	Anul 2	12.000	12.275	5	28	48.119,59	
3	Anul 3	12.000	12.275	5	27	45.828,18	
4	Anul 4	12.000	12.275	5	26	43.645,88	
5	Anul 5	12.000	12.275	5	25	41.567,51	
6	Anul 6	12.000	12.275	5	24	39.588,10	
7	Anul 7	12.000	12.275	5	23	37.702,95	
8	Anul 8	12.000	12.275	5	22	35.907,58	
9	Anul 9	12.000	12.275	5	21	34.197,69	
10	Anul 10	12.000	12.275	5	20	32.569,23	
11	Anul 11	12.000	12.275	5	19	31.018,31	
12	Anul 12	12.000	12.275	5	18	29.541,25	
13	Anul 13	12.000	12.275	5	17	28.134,52	
14	Anul 14	12.000	12.275	5	16	26.794,79	
15	Anul 15	12.000	12.275	5	15	25.518,84	
16	Anul 16	12.000	12.275	5	14	24.303,66	
17	Anul 17	12.000	12.275	5	13	23.146,34	
18	Anul 18	12.000	12.275	5	12	22.044,14	
19	Anul 19	12.000	12.275	5	11	20.994,42	
20	Anul 20	12.000	12.275	5	10	19.994,68	
21	Anul 21	12.000	12.275	5	9	19.042,55	
22	Anul 22	12.000	12.275	5	8	18.135,77	
23	Anul 23	12.000	12.275	5	7	17.272,16	
24	Anul 24	12.000	12.275	5	6	16.449,67	
25	Anul 25	12.000	12.275	5	5	15.666,36	
26	Anul 26	12.000	12.275	5	4	14.920,34	
27	Anul 27	12.000	12.275	5	3	14.209,85	
28	Anul 28	12.000	12.275	5	2	13.533,19	
29	Anul 29	12.000	12.275	5	1	12.888,75	
30	Anul 30	12.000	12.275	5	0	12.275,00	
31	Total stagi	360.000	368.250	—	—	815.536,90	

Ce va face guvernul? Va mări impozitele? Ce vor face piețele financiare în momentul în care le vor ieși din «buzunar» 75 de

miliarde de dolari în loc ca acești bani să le intre în «buzunar»? Te vor sfătui «Să cumperi și să păstrezi, să investești pe termen lung și în loc să-ți diversifici portofoliul să-l ‘diver-strici’»? Consilierii financiari vor continua să vă spună: «În medie, bursa a crescut mereu?»

În replică la asemenea întrebări, unul din autorii acestui tablou al sistemului actual de pensii ne mărturisește că el nu are un glob de cristal și nu pretinde că poate prezice, cu ajutorul lui, viitorul. Dar un lucru ne poate totuși spune, și anume, că „Suma de 150 de miliarde de dolari care iese din «buzunarul» celor două instituții în loc să intre acolo va provoca anumite «găuri» în economie.”¹⁹

Astfel zugrăvit, sistemul actual de pensii obligatorii este aidoma *drobului de sare* așezat pe *hornul/ cuptorul* de unde povestea ne spune că acesta prezenta pericolul de a fi trântit în capul unui copilăș dacă s-o sui *mâța* acolo, lângă *drob*²⁰. Potrivit simulării numerice făcute mai sus, pericolul mare îl reprezintă cei care, analog *mâței*, nu numai că ar putea ajunge la sume bănești mult mai mari decât 150 de miliarde de dolari, ci că aceștia s-au înfruptat deja din ele, iar acum nu mai au de unde să le dea integral înapoi și afișează teama ca pensionarii să nu *găurească* economia²¹; așa că, decât să se întâmple așa ceva, mai bine să rămână pensionarii fără destui bani.

Pentru a masca dispariția unei părți din cotizațiile colectate până la pensionarea contribuabilului și lipsa de responsabilitate pentru fructificarea între timp a cotizațiilor în folosul contribuabilului, alte voci dau vina pe schimbarea raportului între numărul angajaților și numărul pensionarilor. „N-avem de unde da pensii pentru că nu mai avem suficienți angajați!”

Să fie oare acesta motivul real pentru care puterea publică a ajuns să dea și la noi în administrare privată o parte din sistemul de

¹⁹ Robert T. KIYOSAKI, Sharon L. LECHTER, *Tânăr și bogat: cum să faci avere de tânăr, pentru totdeauna*, Edit. „Amaltea”, București, 2003, p. 15.

²⁰ Ion CREANGĂ, *Povestiri*, Edit. „Minerva”, București, 1976, p. 5–6.

²¹ „«Pentru anul acesta, sistemul de stat transferă 1,7 miliarde către sistemul de pensii; pentru a plăti pensiile 100% ar trebui să transferăm 2,2 miliarde de euro. Diferența de la 1,7 la 2,2 nu o avem.»» (http://www.realitatea.net/basescu--intentia-este-sa-mentinem-reducerea-pensiilor-pana-la-sfarsitul-anului_713539.html)

pensii obligatorii (*Pilonul II*)?²² Nu cumva pentru faptul că a micșorat sacul cu bani ai celor obligați să cotizeze la el până la pensionarea lor? Nu cumva că pe cât de mare se dă această putere pe atât de incapabilă s-a dovedit să pună la lucru, precum face un bun gospodar, banii din acest sac, iar în loc să apară 3 sau 4 saci de bani în momentul pensionării contribuabililor ea a înlocuit sacul cu o traistă a cotizațiilor curente?

Pe de altă parte, de ce societățile de asigurare o fi dorind atât de mult ca și la noi, în România, puterea publică să privatizeze fondurile de pensii obligatorii²³? Pentru a nu mai fi nevoite a pierde bani și timp pentru a convinge cetățeanul de rând să facă o asigurare de viață, ci să câștige, prin efectul legii, o cotă de piață cât mai mare? O fi mizând aceste societăți pe faptul că în viitor se va inversa raportul între numărul angajaților și numărul pensionarilor și atunci nu vor mai fi problemele actuale? Nu cumva pentru faptul că pe un sac de bani ai altora, după care nu trebuie să alerge (datorită caracterului obligatoriu al cotizațiilor), ca în cazul asigurărilor de viață facultative, ele mai pot face rost în timpul vieții active a contribuabililor de încă 2 saci de bani, ajungând, potrivit modelului numeric sugerat mai sus, la un total de 3 saci, suficienți ca să acorde pensiile promise doar din dobândă la aceștia, iar la moartea contribuabililor să le rămână lor toți cei 3 saci?

Atenți la înființarea, organizarea, funcționarea și supravegherea unui sistem de fonduri de pensii administrate privat (*Pilonul II*), parlamentarii români s-au gândit să dea dovadă de oarecare *responsabilitate* față de unii din alegătorii lor, hotărând, în anul 2008, implementarea, începând cu 1 ianuarie 2011, unui *sistem obligatoriu de*

²² PARLAMENTUL ROMÂNIEI (PR), *Lege* (nr. 411 din 18.10.2004) *privind fondurile de pensii administrate privat*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 1033 din 09.11.2004.

²³ Într-un raport dat publicității în 23.03.2010, *Asociația managerilor de fonduri de investiții la nivel european* (EFAMA) arăta că „Guvernele ar trebui încurajate de către organismele UE să introducă sisteme de pensii private obligatorii, organizate cu sprijinul angajatorilor și al industriei de profil»” (<http://www.pensiileprivate.ro/EFAMA-Toate-tarile-europene-ar-trebui-sa-introduca-fonduri-de-pensii-private-obligatorii-articol-17,9-38289.htm>).

pensii și alte drepturi de asigurări sociale și pentru persoanele fizice – „cetățeni români, cetățeni ai altor state sau apatrizi” – care au, conform legii, domiciliul sau reședința pe teritoriul României, în mediul rural, iar între 16 și 63 de ani „a) dețin sub orice titlu, terenuri agricole în exploatare sau sunt proprietari de terenuri forestiere, exploatări piscicole, animale, stupi de albine; b) desfășoară activități în gospodăria proprie, precum și activități private nesalarizate în domeniul agricol, forestier, piscicol, apicol, sericicultură și altele; c) sunt membre ale societăților agricole sau ale altor forme de asociere din agricultură.”²⁴

Tabelul 3

Categorii și nivele de contribuții
în sistemul obligatoriu de pensii pentru agricultori

Nivele de contribuții	Contribuții individuale (lei)		Contribuții suportate în numele asiguratului de către stat (lei)		Contribuții mutuale (lei)		Unități de contribuție
	Lunare	Anuale	Lunare	Anuale	Lunare	Anuale	
A	1	2	3	4	5	6	7
1	10	120	20 (20)	240 (240)	30 (30)	360 (360)	1
2	20	240	25 (40)	300 (480)	45 (60)	540 (720)	1,5
3	30	360	30 (60)	360 (720)	60 (90)	720 (1080)	2
4	40	480	35 (80)	420 (960)	75 (120)	900 (1440)	2,5
5	50	600	40 (100)	480 (1200)	90 (150)	1080 (1800)	3

Potrivit *Legii* 263/2008, contribuția suportată în numele asiguratului de către stat urmează a fi „dublul contribuției individuale [...] achitate de asigurat”²⁵ (cifrele aflate în parantezele din coloanele 3 și 4 ale *tabelului* 3), iar o contribuție mutuală (din coloana 5 sau 6) va fi egală cu contribuția individuală (col. 1, respectiv 2) și contribuția suportată în numele asiguratului de către

²⁴ PR, *Legea* (nr. 263 din 07.11.2008) *privind sistemul de pensii și alte drepturi de asigurări sociale ale agricultorilor*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 795 din 19.11.2008, art. 4 și 5.

²⁵ „Cuantumul contribuției mutuale a statului, achitată în numele asiguratului, reprezintă dublul contribuției individuale lunare achitate de asigurat.” (*Legea* nr. 263/2008, art. 20, pct. 3)

stat din bugetul acestuia (col. 3, respectiv 4)²⁶.

Cunoscând cât de cât cinstea politicianilor de ieri și de azi, nu rezistăm tentației de a ne întreba: De unde până unde atâta risipă de contribuții mutuale în numele a milioane de persoane care urmează a fi asigurate prin efectul legii? Atâta mărinimie din partea acelor care au adus sistemul public de pensii (*Pilonul I*)²⁷, și nu numai, ci țara întreagă, în pragul falimentului? Nu cumva contribuțiile statului în numele asiguraților vor fi, într-o măsură mai mică sau mai mare fictive, iar după atâta lipsă până acum de răspundere în organizarea și gestionarea sistemului public de pensii se face loc și altor interese decât cele generale?²⁸

În încercarea de a oferi un posibil răspuns la asemenea întrebări, apelăm la alte câteva prevederi suplimentare ale legii privind sistemul de pensii aflat în discuție și la încă puțină gimnastică financiară.

Legea 263/2008 stipulează că „Numărul unităților de contribuție realizate, pentru stagii complete de cotizare, nu poate fi mai mic de 360 sau mai mare de 1.080”²⁹, ceea ce denotă că dreptul la pensie se înjumătățește pentru fiecare 10 lei cotizație individuală lunară suplimentară (pentru 10 lei cotizație *suplimentară* – 0,5, pentru 20 lei cotizație *suplimentară* – 1, pentru 30 lei cotizație *suplimentară* – 1,5,

²⁶ *Ibidem*, art. 10, lit. b).

²⁷ „România se află în grupul statelor cu cele mai mari riscuri pe termen lung, având unul dintre cele mai nesustenabile sisteme publice de pensii din întreaga comunitate europeană. Conform prognozelor UE, în următorii 50 de ani, cheltuielile României cu pensiile exprimate ca procent în PIB vor crește de la aproximativ 8 la sută (2009) la 15,8 la sută (2060) ducând România pe locul 5 în topul statelor UE27 cu cele mai mari cheltuieli cu pensiile ca pondere în PIB.” (GUVERNUL ROMÂNIEI, *Programul de guvernare 2009–2012* – http://www.gov.ro/capitolul-3-politica-fiscal-bugetara__11a103767.html).

²⁸ „Reforma sistemului de pensii urmărește: – asigurarea sustenabilității financiare a sistemului public de pensii pe baza principiilor contributivității și solidarității sociale; – încadrarea cheltuielilor cu asistența socială în limitele sustenabile ale sistemului de pensii; – eliminarea inechităților și anomaliilor care mai există în sistemul public de pensii și a regimurilor speciale inechitabile și costisitoare de care beneficiază anumiți angajați; – stimularea economisirii private prin dezvoltarea sistemului de pensii facultative administrate privat.” (*Ibidem*)

²⁹ *Legea nr. 263/2008*, art. 51, pct. 3.

iar pentru 40 lei cotizație *suplimentară* – 2). Sau, dacă raportăm datele din coloana 7 la datele din coloana 1, rezultă că acest drept se reduce de la 0,1 unități de contribuție la 1 leu cotizație minimă la 0,075, la 0,0667, la 0,0625 și la 0,06 unități de contribuție la 1 leu cotizație, ceea ce în opinia noastră reprezintă o încălcare a unuia din principiile invocate chiar de către legiuitor – *principiul egalității*, principiu potrivit căruia sistemul de pensii pentru agricultori, contribuabili și beneficiari asigură un tratament nediscriminatoriu. În acest context, suntem tentați să credem că, până una-alta, *Legea* stimulează opțiunea asiguratului pentru cea mai mică cotizație lunară, de numai 10 lei, iar asta probabil de teama nemărturisită a statului de a nu-și „goli” prea mult bugetul găurit de stăpânii lui cu atâtea alte plăți.

Până în anul 2041, adică până peste 30 de ani de acum înainte, atât cât va dura stagiul complet de cotizare pentru primii asigurați, este evident că statul fie va participa la sistemul de pensii pentru agricultori cu sume (la nivelul cifrelor aflate în paranteze în coloanele 3 și 4 din *tabelul 3*) de care asiguratul care va opta pentru o altă contribuție lunară decât de 10 lei nu va beneficia integral niciodată, fie nu-și va onora promisiunea (decât cel mult la nivelul cifrelor aflate în *tabelul 3* în coloanele 3 și 4 în afara parantezelor) către cel pe care îl obligă să se asigure împotriva riscului de a-și pierde veniturile realizate din agricultură ca urmare a bătrâneții, invalidității sau decesului.

Unitățile de contribuție anuală (minim 360, maxim 1080 lei) realizate de asigurat în perioada de cotizare (în 30 de ani) se împart la stagiul complet de cotizare (30 de ani) și rezultă un număr mediu anual de unități de contribuție (respectiv 360, 540, 720, 900 sau 1080 de unități pentru cine cotizează la fel de-a lungul stagiului complet de cotizare, de 30 de ani).

Valoarea unui asemenea unități de contribuție (care-i totuna cu un leu-cotizație medie anuală) este preconizată a fi egală cu un procent cuprins între 0,1% și 0,5% dintr-o cincime (1/5) din salariul mediu brut (*smb*) utilizat la fundamentarea și aprobarea bugetului asigurărilor sociale de stat³⁰, de unde rezultă că fiecare leu-cotizație medie în cei 30 de ani stagiul complet de cotizare nu aduce aceeași recompensă asiguratului, ci

³⁰ *Ibidem*, art. 54.

$x [(smb:5) \times (0,1 \div 0,5\%)]$ lei.

Pentru anul 2010, *salariul mediu brut* utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat este de de 1.836 lei³¹. Acesta este *salariul mediu brut lunar*, din care 1/5 reprezintă cca 367,2 lei, iar 0,1% reprezintă 0,367 lei și 0,5% reprezintă 1,836 lei.

Pentru a avea oarecare comparabilitate cu ceea ce este actual în societatea românească, să zicem că și în anul 2041 salariul mediu brut lunar va fi egal cu cel utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat în 2010, adică 1.836 lei, ipoteză în care pensiile pentru limită de vârstă ale agricultorilor vor avea nivelul indicat în *tabelul 4*, celulele E5:I5.

Pentru cel care va fi cotizat până în anul 2041, vreme deci de 30 de ani cu numai 10 lei lunar, pensia sa lunară va fi de numai 11,01 lei [T4–E6], dacă procentul de calcul al valorii unei unități de contribuție va fi de 0,1% [T4–C6], iar pentru această pensie contribuțiile individuale ale asiguratului (de 3600 lei și respectiv 8154 lei) ajung, aproape sigur, până după moartea lui, adică un număr de 27,25 ani [T4–E8] sau 61,72 ani [T4–E10], după cum ele (contribuțiile individuale de 3600 lei) nu sunt sau sunt fructificate în beneficiul asiguratului în cursul stagiului de cotizare.

Pensia minimă preconizată pentru un agricultor (de 132,12 lei anual și 11,01 lei lunar) este departe de a fi ceea ce pretinde legiuitorul – un venit de înlocuire „pentru pierderea totală a veniturilor realizate din agricultură ca urmare a bătrâneții, invalidității sau decesului”, câtă vreme, la nivelul prețurilor actuale, 11,01 lei reprezintă un venit care nu ajunge nici măcar pentru o zi de viață normală a pensionarului, darămite pentru o lună de zile!

În extrema cealaltă a listei cu pensii pentru limită de vârstă prevăzute pentru persoanele fizice din mediul rural de *Legea 263/2008* avem pe cel care, cotizând lunar cu 50 lei, ar putea primi ca pensie lunară maximă 165,15 lei [T4–I6], dacă procentul folosit la stabilirea valorii unei unități de contribuție va fi maxim, adică 0,5% [T4–C6]. În acest caz, *venitul zilnic* al unui pensionar va fi de 5,50 lei, suficient, în

³¹ PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Lege* (nr. 12 din 26.01.2010) a bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2010, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 61 din 27.01.2010, art. 16, pct. 2.

condițiile prețurilor actuale din Cluj-Napoca, pentru a face o călătorie în oraș cu autobuzul (3,50 lei), a cumpăra un sfert de litru de lapte degresat (1 leu) și a lua un codru de pâine (de încă un leu).

Tabelul 4

Contribuții individuale și pensii pentru limită de vârstă în sistemul de asigurări al agricultorilor

Nr. crt.	Indicatori	Valori						
		C	D	E	F	G	H	I
1	Contribuții individuale lunare (lei)	—	—	10	20	30	40	50
2	Unități de contribuție mutuală anuală (lei)	—	—	360	540	720	900	1080
3	Salariu mediu brut lunar în sistemul public de pensii (lei)	1836*						
4	1/5 din salariu mediu brut lunar în sistemul public de pensii (lei)	367,2						
5	Procent (col. C) / Valoarea (în lei) unei unități de contribuție (col. D) / Pensii (în lei) anuale potrivit <i>Legii</i> 263/2008 (col. E÷I)	0,1	0,367	132,12	198,18	264,24	330,30	396,36
		0,2	0,734	264,24	396,36	528,48	660,60	792,72
		0,3	1,102	396,36	594,54	792,72	990,90	1189,08
		0,4	1,469	528,48	792,72	1056,96	1321,20	1585,44
		0,5	1,836	660,60	990,90	1321,20	1651,50	1981,80
6	Procent (col. C) / Valoarea (în lei) unei unități de contribuție (col. D) / Pensii (în lei) lunare potrivit <i>Legii</i> 263/2008 (col. E÷I)	0,1	0,367	11,01	16,52	22,02	27,53	33,03
		0,2	0,734	22,02	33,03	44,04	55,05	66,06
		0,3	1,102	33,03	49,55	66,06	82,58	99,09
		0,4	1,469	44,04	66,06	88,08	110,10	132,12
		0,5	1,836	55,05	82,58	110,10	137,63	165,15
7	Contribuții individuale necapitalizate în stagiul complet de cotizare (lei)	—	—	3600	7200	10800	14400	18000
8	Procent (col. C) / Ani de pensii din contribuții individuale necapitalizate (col. E÷I)	0,1	—	27,25	36,33	40,87	43,60	45,41
		0,2	—	13,62	18,17	20,44	21,80	22,71
		0,3	—	9,08	12,11	13,62	14,53	15,14
		0,4	—	6,81	9,08	10,22	10,90	11,35
		0,5	—	5,45	7,27	8,17	8,72	9,08
9	Coefficient de multiplicare (col. C) / Contribuții individuale capitalizate cu 5% doar în stagiul complet de cotizare (lei)	2,265**	—	8154	16308	24462	32616	40770
10	Procent (col. C) / Ani de pensii din contribuții individuale capitalizate cu 5% doar în stagiul complet de cotizare (col. E÷I)	0,1	—	61,72	82,29	92,57	98,75	102,85
		0,2	—	30,85	41,16	46,30	49,38	51,44
		0,3	—	20,57	27,43	30,85	32,91	34,29
		0,4	—	15,42	20,57	23,15	24,69	25,71
		0,5	—	12,34	16,47	18,51	19,75	20,57

* Conform *Legii* 12/2010 și extrapolării făcute de noi pentru anul 2041.

** Acest coeficient este egal cu cel obținut pe baza tabelelor 1 și 2.

În opinia noastră, cine confundă un asemenea venit zilnic cu *venitul de înlocuire* face acest lucru în mod *cinic*, iar de la guvernanții ce vor fi din anul 2041 înainte ne putem aștepta să-și aroge meritul de a crește, cu ocazia unor alegeri electorale (din patru în patru ani, să zicem, în decurs de vreo 16 ani, deci până prin anul 2056), de la 0,1% la 0,2%, la 0,3%, la 0,4% și apoi la 0,5% procentul de valoare al unei unități de contribuție. Spunem asta, gândindu-ne la războiul mediatic pe tema valorii punctului de pensie în sistemul public de asigurări (*Pilonul I*), de 0,4% sau 0,45% din salariul mediu brut pe economie, război desfășurat între politicienii actuali, care vor fi și „mâine” sau din care se vor naște cei de „mâine”, cu largul concurs al pensionarilor care pot fi amăgiți și atunci, ca și azi, cu promisiunile lor pre- și/sau electorale.

Dacă ar ști ce pensie îi hărăzește *Legea* 263/2008 peste 30 de ani și ce va putea face cu ea atunci, aproape sigur că agricultorul nostru n-ar subscrie, dacă i s-ar permite, la sistemul de asigurări adus de noi în discuție. Însă, cum lucrurile nu-s după vrerea lui, iar filosofii acestui sistem nu-i spun destule, agricultorul nostru este lăsat să-și asume anual răspunderea pentru o cotizație lunară de 10, 20, 30, 40 sau 50 de lei, optând între teama de necunoscut și nevoia de a primi (dacă tot i se iau bani) mai multă pensie și alte drepturi de asigurări sociale.

Cu cât nevoia de o pensie mai mare este resimțită mai intens și de o colectivitate mai largă de persoane, cu atât statul adună la el mai mulți bani. Bunăoară, de la patru milioane de contribuabili, statul poate aduna *până* la 2,4 miliarde lei în anul 2011 (= 4 milioane contribuabili $\times$ 50 lei/lună $\times$ 12 luni)³², *până* la 12 miliarde lei până în anul 2015 (= 4 milioane contribuabili $\times$ 50 lei/lună $\times$ 12 luni $\times$ 5 ani) ș.a.m.d., urmând să vadă ce vor face fără o parte mai mică sau mai mare din acești bani, dacă vor lipsi, cei care vor veni la putere în anul 2041, așa cum probabil a fost lăsat și el de oamenii înaintașilor lui să se descurce.

O asemenea concluzie nu ne obligă să ne oprim cu analiza sistemului de pensii și alte drepturi de asigurare a agricultorilor la cele arătate. Dimpotrivă, nevoia de a oferi o soluție mai bună de asigurare atât a agricultorilor, cât și a salariaților ne îndeamnă să continuăm cu a

³² Ce coincidență! Această sumă ar fi suficientă pentru a împrumuta statul în anul 2011 să pună la loc „diferența de la 1,7 la 2,2” miliarde de euro de care se vaieță acum că nu o are pentru a plăti pensiile 100% în anul 2010.

arăta că pensia lunară maximă pentru limită de vârstă a unui așa-zis agricultor (165,15 lei) poate fi plătită vreme de 9,08 ani (T4–I8) sau 20,57 ani (T4–I10) din contribuțiile individuale nefructificate (de 18.000 lei), respectiv capitalizate lunar cu dobândă anuală de 5% măcar în decursul stagiului complet de cotizare (40.770 lei).

Raportul între pensia lunară minimă (11,01 lei) și maximă (165,15 lei) este de 1 la 15 (egal cu produsul dintre ordinul de mărime al contribuțiilor în funcție de cotizațiile lunare individuale – 3, și ordinul de mărime al procentului din cincimea de salar mediu brut – 5).

În sistemul public de asigurări sociale (*Pilonul I*), raportul între pensiile lunare minimă și maximă este dat doar de ordinul de mărime al contribuțiilor individuale, transpus(e) în *puncte de pensie*.

Pentru un punct de pensie în sistemul public de asigurări sociale, salariatul care lucrează în condiții normale de muncă datorează, împreună cu angajatorul lui, o contribuție de 31,3% din salariul mediu brut lunar prevăzut de legea bugetului asigurărilor sociale de stat, respectiv din 1836 lei în anul 2010 (deci 574,67 lei). O cotă de 10,5% din contribuția de 31,3% (deci 192,78 lei) este suportată de angajat, iar restul, adică 20,8%, deci aproape 2/3 (respectiv 381,49 lei) de către angajator, dar, în esență, tot din munca angajatului.

În termeni monetari, pensia lunară minimă (11,01 lei) și maximă (165,15 lei) prevăzută de *Legea* 263/2008 pentru limită de vârstă este de 1,5% și 22,54% din valoarea actuală a punctului de pensie din sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale (*Pilonul I*), care-i de 732,8 lei³³, adică de cca 0,4 sau 40% din salariul mediu brut pe economie.

În acest *ecart* (pensii obligatorii ale agricultorilor – pensii obligatorii ale salariaților) este conținută o dublă încălcare a *echității sociale*. La dreptul inegal la pensie pentru limită de vârstă în funcție de contribuția fiecărei persoane obligată prin lege să cotizeze (în sensul că pentru o contribuție de x lei se primește o pensie de y lei, pentru $2x$ se primește $1,5y$, pentru $3x$

³³ „Valoarea punctului de pensie este de 732,8 lei și se aplică începând cu data de 1 ianuarie 2010.” [PR, *Legea* (nr. 12 din 26.01.2010) a bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2010, ..., art. 16, pct. 1]

se primește $2y$, pentru $4x$ se primește $2,5y$ și pentru $5x$ se primește $3y$) se adaugă și o mică discriminare față de sistemul public de pensii și alte drepturi sociale de asigurare. Astfel, în vreme ce în acest din urmă sistem se primește o pensie lunară de 732,8 lei pentru o contribuție individuală de 192,78 lei, în sistemul de pensii al agricultorilor se vor primi, pentru o contribuție individuală de 50 lei, doar 165,15 lei, în loc de 190 lei, deci o pensie mai mică cu cca 13%.

Apropo de *principiul echității*, o încălcare a acestui principiu am constatat-o și la filosofia sistemul public de pensii și alte drepturi sociale de asigurare (*Pilonul I*), atunci când au fost calculate unele puncte de pensie.

Astfel, în sistemul public, calculul pensiei pe puncte s-a introdus de la 1 aprilie 2001³⁴. Până în luna februarie 2003, numărul lunar de puncte de pensie a fost limitat la 3 (trei). Din martie 2003 încoace, punctajul lunar maxim al asiguratului a crescut la 5 (cinci)³⁵, avantajând, până la pensionare în această perioadă, pe cei cu salarii mai mari de trei ori salariul mediu brut pe economie.

Revenim la raportul între contribuția angajatului și contribuția angajatorului și arătăm că un asemenea raport, cam de 1 la 2, găsim și în sistemul de pensii și alte drepturi de asigurări sociale ale agricultorilor, acela declarat între cotizația individuală și cotizația mutuală promisă de stat, doar că rămâne de văzut dacă acest raport va fi respectat. Aici, statul și-ar putea recuza, parțial sau total, promisiunea făcută, aceea de a plăti în numele fiecărui asigurat din mediul rural o contribuție mutuală egală cu dublul contribuției individuale, motivând, printre altele, că asiguratul de aici nu are calitatea de salariat și deci contribuția mutuală a statului nu-i numai din munca neplătită a acestuia, așa cum este contribuția de 31,3%

³⁴ PR, *Legea* (nr. 19 din 17.03.2000) *privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 140 din 01.04.2000.

³⁵ GUVERNUL ROMÂNIEI, *Ordonanță de urgență* (nr. 9 din 27.02.2003) *pentru modificarea și completarea Legii nr. 19/2000 privind sistemul public de pensii și alte drepturi de asigurări sociale*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 167 din 17.03.2003.

în sistemul public de asigurări. „Frate, frate, dar brânza-i (pita-i) pe bani”, ne spune un proverb, iar salariații și angajatorii, care plătesc atât contribuții, cât și impozite și taxe, fără a primi pensii pe măsură, s-ar putea să nu împărtășească ideea de contribuție mutuală a statului din banii lor pentru atâția alții, ci să ceară o susținere a bugetului statului cu impozite în funcție de mărimea ajutorului pe care îl vreau și cei din mediul rural.

O astfel de judecată ne îndeamnă să adâncim cercetarea faptului dacă poate fi susținut, la nevoie, și în rândul agricultorilor, nu numai al salariaților, un sistem de pensii și alte drepturi de asigurări sociale doar din contribuții ale asiguraților, pentru a preîntâmpina discuții ulterioare inutile și o eventuală schimbare de optică în acest sens a politicienilor preocupați de de putere.

Dacă sistemul public de pensii și alte drepturi sociale de asigurare nu mai poate ține pasul cu promisiunile făcute³⁶, în ciuda unei contribuții și a angajatorului, nu numai a angajatului, atunci va avea o soartă mai bună sistemul de pensii și alte drepturi de asigurare socială a agricultorilor doar din contribuții individuale?

Să cercetăm puțin această dilemă, luând în calcul necesitatea și posibilitatea fructificării contribuțiilor după ieșirea la pensie, implicându-l în această chestiune doar pe asigurat, nu și pe părtaşul lui (angajatorul sau statul), întrucât acesta este bănuat deja de insuficientă răspundere față de el (*tabelul 5*).

Datele numerice din *tabelul 5* ne arată că numărul de ani pentru care se pot acorda pensiile prevăzute de *Legea 263/2008* sunt cu ceva mai mari în cazul fructificării contribuțiilor individuale numai după ieșirea la pensie și cu mult, mult mai mare dacă fructificarea acestor contribuții ar avea loc și pe parcursul stagiului de cotizare.

³⁶ În SUA, „Programele guvernamentale de pensii – cum e Asigurarea Socială și de Asistență Medicală – plătite prin deducerile din statul de plată, este o [...] formă de investiție, obligatorie prin lege. Dar, din cauza marilor transformări demografice și de costuri, această formă de investiție nu mai poate ține pasul cu promisiunile făcute.” (Robert T. KIYOSAKI, Sharon L. LECHTER, *Cadranul banilor: Ghidul tatălui bogat pentru libertatea financiară*, Edit. „Amaltea”, București, 2001, p. 44)

Tabelul 5

Număr de ani cu pensii prevăzute de *Legea* 263/2008
și acordate din contribuții individuale fructificate după
sau și după realizarea stagiului complet de cotizare

Nr. crt.	Indicatori	Valori						
A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Contribuții individuale lunare (lei)	—	—	10	20	30	40	50
2	Unități de contribuție mutuală anuală (lei)	—	—	360	540	720	900	1080
3	Salariu mediu brut lunar în sistemul public de pensii (lei)	1836						
4	1/5 din salariu mediu brut lunar în sistemul public de pensii (lei)	367,2						
5	Procent (col. C) / Valoarea (în lei) unei unități de contribuție (col. D) / Pensii (în lei) anuale potrivit <i>Legii</i> 263/2008 (col. E÷I)	0,1	0,367	132,12	198,18	264,24	330,30	396,36
		0,2	0,734	264,24	396,36	528,48	660,60	792,72
		0,3	1,102	396,36	594,54	792,72	990,90	1189,08
		0,4	1,469	528,48	792,72	1056,96	1321,20	1585,44
		0,5	1,836	660,60	990,90	1321,20	1651,50	1981,80
6	Contribuții individuale necapitalizate în stagiul complet de cotizare (lei)	—	—	3600	7200	10800	14400	18000
7	Procent (col. C) / Valoarea (în lei) unei unități de contribuție (col. D) / Capitalizare după ieșirea la pensie, folosită pentru plata pensiilor prevăzute de <i>Legea</i> 263/2008 (col. E÷I)	0,1	0,367	N	N	N	N	N
		0,2	0,734	2068	9071	28382	N	N
		0,3	1,102	1006	3276	6204	9520	13106
		0,4	1,469	649	2011	3647	5218	7288
		0,5	1,836	—	1431	2557	3767	5028
8	Procent (col. C) / Ani de pensii din contribuții individuale necapitalizate în stagiul de cotizare și capitalizate cu 5% după ieșirea la pensie (col. E÷I)	0,1	—	N	N	N	N	N
		0,2	—	21,45	41,05	74,14	N	N
		0,3	—	11,62	17,62	21,45	24,14	26,16
		0,4	—	8,04	11,62	13,67	15,00	15,95
		0,5	—	6,16	8,71	10,11	11,00	11,62
9	Coefficient de multiplicare (col. C) / Contribuții individuale capitalizate cu 5% în stagiul complet de cotizare (lei)	2,265	—	8154	16308	24462	32616	40770
10	Procent (col. C) / Valoarea (în lei) unei unități de contribuție (col. D) / Capitalizare după ieșirea la pensie, folosită pentru plata pensiilor prevăzute de <i>Legea</i> 263/2008 (col. E÷I)	0,1	0,367	N	N	N	N	N
		0,2	0,734	N	N	N	N	N
		0,3	1,102	23479	N	N	N	N
		0,4	1,469	6126	45959	N	N	N
		0,5	1,836	3849	14796	33340	62874	117397
11	Procent (col. C) / Ani de pensii din contribuții individuale capitalizate cu 5% în stagiul complet de cotizare și după ieșirea la pensie (col. E÷I)	0,1	—	N	N	N	N	N
		0,2	—	N	N	N	N	N
		0,3	—	79,81	N	N	N	N
		0,4	—	27,02	79,81	N	N	N
		0,5	—	18,17	31,39	43,75	57,82	79,81

Pensia anuală minimă, de 132,12 lei [T5–E5], poate fi

alimentată *sine die* din contribuțiile individuale de 3600 lei [T5–E6] colectate în stagiul de cotizare și fructificate la o rată anuală a dobânzii de numai 5% după ieșirea la pensie, iar pensia anuală maximă, de 1.981,80 lei [T5–I5] poate fi asigurată vreme de 79,81 ani [T5–I11] din contribuțiile individuale de 18.000 lei [T5–I6] sporite, prin fructificare, mai întâi cu 22.770 lei pe parcursul stagiului de cotizare de 30 de ani și apoi cu încă 117.397 lei [T5–I10] în cei 79,81 ani, dacă asiguratul ar putea trăi atâta vreme după ieșirea la pensie pentru limită de vârstă.

Durata medie de viață în mediul rural românesc a crescut în ultimii 40 de ani abia cu 5 ani, de la 66 ani la 71 ani, din care 68 de ani la bărbați și 75 de ani la femei³⁷.

Să zicem că, în următorii 30 de ani (deci până în anul 2041), durata medie de viață în mediul rural românesc va mai crește cu 7 ani, va ajunge la 78 de ani și va depăși deci cu 15 ani limita de vârstă (de 63 de ani) pentru ieșirea la pensie. În ipoteza fructificării cotizațiilor pe parcursul stagiului de cotizare și a încă 15 ani de viață ca pensionar a asiguratului, rezultă niște valori reziduale formidabil de mari pe ansamblul sistemului de asigurări, valori pentru care statul și societățile private de asigurări vor lupta pe viață și pe moarte, ca și până acum în privința sistemului public de pensii. Statul va putea invoca *contribuțiile lui mutuale* (de care noi continuăm a face deocamdată abstracție), iar societățile private de asigurări vor putea miza pe incompetența oamenilor politici care se perindă la guvernare de a gestiona sacul cu bani oferit de sistemul public de pensii.

Însă, acești doi combatanți uită de faptul că la mijloc e vorba de însușirea de către ei a ceea ce justiția aflată de partea lor numesc în alt context *foloase necuvenite*. Cotizațiile sunt ale celor care le plătesc, iar câtă vreme oricine creditează pe altcineva este îndreptățit să perceapă o dobândă nu vedem de ce aceste cotizații să nu fie și ele purtătoare de dobândă pentru asigurați. Neplata de către stat a unei dobânzi pentru folosirea acestor cotizații, la fel cum plătesc băncile comerciale pentru sumele de bani depuse la acestea, este un *abuz*; luarea unui împrumut oneros de la bănci și alte instituții financiare, în dauna

³⁷ A se vedea, de pildă: INSTITUTUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ, *Anuarul statistic al României*, 2007, București, p. 71.

disponibilităților bănești convenite asiguraților, este o *sfidare* a bunului simț; un lucru și mai grav îl găsim a fi împrumutul făcut de stat pentru că-s lipsă disponibilități bănești convenite asiguraților, iar din păcate așa ceva se pare că trăim în ziua de azi, de vreme ce statul nostru se împrumută cu ghiotura, invocând faptul că nu are destui bani pentru plata pensiilor și a salariilor.

Mai sus, ne-am pus o întrebare care conține în ea și un posibil răspuns pertinent: dacă nu mai sunt nici la noi, nu numai în alte case, mai mari, precum SUA, destui bani pentru plata pensiilor promise de stat, atunci vor fi măcar în sistemul de pensii și alte drepturi de asigurări sociale pentru agricultori, hotărât a fi implementat de la 1 ianuarie 2011? Sau peste 30 de ani vom asista la o nouă *cacealma* din partea acelor care se vor perinda până atunci la putere, iar între timp vor prinde bine cotizațiile, deloc puține, care se vor colecta?

În locul zicalei: „După noi, guvernanții de azi, potopul”, oferim o simulare a ceea ce poate că numai puțină lume știe și nu vrea, din interese oculte, să desconspire.

Având la îndemână un program informatic de stabilire a anuităților în domeniul creditului bancar, alcătuim exemplificativ un scadențar al pensiei anuale suportată vreme de 15 ani din suma de 3600 lei contribuție individuală lunară minimă (de 10 lei) colectată într-un stagiul (de 30 de ani) complet de cotizare și fructificată, la nivel de sold, la o rată anuală a dobânzii de 5% după ieșirea la pensie pentru limită de vârstă (*tabelul 6*).

Făcând deocamdată abstracție de alte constrângeri economice, rezultă că modelul conceput de noi oferă o pensie anuală de 347 lei, care-i mai mult decât dublul pensiei anuale minime (de 132,12 lei) promisă de *Legea* 263/2008 pentru o contribuție individuală lunară de numai 10 lei, punând încă odată sub semnul întrebării utilitatea contribuției mutuale a statului față de promisiunea lui pentru acest caz.

În schimb, față de pensia anuală maximă (de 660,60 lei) promisă de lege pentru o contribuție individuală lunară doar de 10 lei, pensia „noastră”, de 347 lei, reprezintă 52,53%, caz în care, la prima vedere, hotărârea politicianilor aflați la putere în anul 2008 pare a fi mai avantajoasă, dacă ar fi susținută de dublul contribuției mutuale a statului (de 20 de lei lunar).

Tabelul 6

Nivelul și structura pensiei anuale minimă suportată numai din contribuții individuale fructificate după stagiul complet de cotizare

d^a	0,05	3.600	Total	1.601	Total	5.201
t	K_t	R_t		D_t^a		A_t
15	3.600	Cif.abs.	% din A_t	Cif.abs.	% din A_t	0,096342288
1	3.433	167	48,13	180	51,87	347
2	3.258	175	50,43	172	49,57	347
3	3.074	184	53,03	163	46,97	347
4	2.881	193	55,62	154	44,38	347
5	2.678	203	58,5	144	41,5	347
6	2.465	213	61,38	134	38,62	347
7	2.241	224	64,55	123	35,45	347
8	2.006	235	67,72	112	32,28	347
9	1.759	247	71,18	100	28,82	347
10	1.500	259	74,64	88	25,36	347
11	1.228	272	78,39	75	21,61	347
12	942	286	82,42	61	17,58	347
13	642	300	86,46	47	13,54	347
14	327	315	90,78	32	9,22	347
15	0	327	95,34	16	4,66	343

Dacă statul se poate prevala de contribuția sa mutuală (dublă față de contribuția individuală), nu vedem de ce asiguratul n-ar putea cere un drept de fructificare a contribuțiilor sale individuale și în cursul stagiului de cotizare, nu numai după aceea, respectiv la utilizarea ca sursă de asigurare a pensiei în următorii 15 ani a sumei de 8154 lei. Acceptând această ipoteză, aflăm că asiguratul va putea primi, iarăși numai din contribuțiile sale (de 10 lei pe lună), o pensie anuală de 786 lei, mai mare cu 18,98% decât pensia maximă promisă de stat (de 660,60 lei) pentru o cotizație totală (individuală și mutuală) de 30 de lei pe lună. Față de această situație, contribuția mutuală a statului devine fie de prisos, fie disponibilă pentru indexarea pensiei din contribuțiile individuale cu indicele de inflație, fie pentru majorarea periodică a pensiei reale, fie în alt scop, de preferat unul

mai onorabil decât cel al reclamei și manipulării sociale.

Dacă extindem calculele sugerate și la celelalte contribuții și pensii pentru limită de vârstă, obținem datele din *tabelul 7*.

Tabelul 7

Pensii anuale promise de Legea 263/2008 și pensii susținute vreme de 15 ani din contribuții individuale

Nr. crt.	Indicatori	Valori						
		C	D	E	F	G	H	I
1	Contribuții individuale lunare (lei)	—	—	10	20	30	40	50
2	Contribuții ale statului lunare (lei)	—	—	20	40	60	80	100
2	Contribuții totale (individuale și ale statului) lunare (lei)	—	—	30	60	90	120	150
3	Salariu mediu brut lunar în sistemul public de pensii (lei)	1836	—	—	—	—	—	—
4	1/5 din salariu mediu brut lunar în sistemul public de pensii (lei)	367,2	—	—	—	—	—	—
5	Procent (col. C) / Valoarea (în lei) unei unități de contribuție (col. D) / Pensii (în lei) anuale potrivit Legii 263/2008 (col. E÷I)	0,1	0,367	132,12	198,18	264,24	330,30	396,36
		0,2	0,734	264,24	396,36	528,48	660,60	792,72
		0,3	1,102	396,36	594,54	792,72	990,90	1189,08
		0,4	1,469	528,48	792,72	1056,96	1321,20	1585,44
		0,5	1,836	660,60	990,90	1321,20	1651,50	1981,80
6	Contribuții individuale necapitalizate în 30 de ani de stagiul complet de cotizare (lei)	—	—	3600	7200	10800	14400	18000
7	Pensii anuale pentru limită de vârstă, vreme de 15 ani, în ipoteza capitalizării cu 5% anual a soldului anual al contribuțiilor individuale după ieșirea la pensie (lei)	—	—	347	694	1040	1387	1734
8	Contribuții individuale capitalizate lunar la o rată anuală a dobânzii de 5%, în 30 de ani de stagiul complet de cotizare (lei)	—	—	8154	16308	24462	32616	40770
9	Pensii anuale pentru limită de vârstă, vreme de 15 ani, în ipoteza capitalizării contribuțiilor individuale în stagiul complet de cotizare și după ieșirea la pensie (lei)	—	—	786	1571	2357	3142	3928

Comparând datele din rândul 9 cu datele din rândul 5, se observă că nivelul maxim de pensie pentru limită de vârstă promis de *Legea 263/2008* poate fi depășit de la 18,89% (786 lei:660,60 lei)

până la 98,2% (3.928 lei:1.981,80 lei) vreme de 15 ani numai din cotizațiile individuale ale asiguratului, cu condiția fructificării acestora de către cel care se vrea a fi altfel pe nedrept stăpânul lor.

Dacă pensiile pe care le promite *Legea* 263/2008 pentru anul 2041 [E5:I5] ar fi niște mărimi decente, nu nesimțite, precum se spune despre multe pensii din sistemul public actual de asigurări, atunci am putea presupune că diferențele până la pensiile mai mari oferite de modelul nostru de calcul al acestora pot reprezenta o anumită indexare a lor cu o posibilă creștere între timp a prețurilor, pe care legiuitorul a omis-o din prevederile sale. În caz contrar, nevoia de pensii mai mari decât cele oferite de modelul nostru reclamă o altă soluție, pe care ne-o oferă, în mod indirect, chiar legiuitorul.

După cum s-a arătat, pentru nivelele de pensie simulate de noi [T7–E9:I9] nu-i nevoie de vreo contribuție mutuală a statului. Însă, o asemenea contribuție nu-i de neglijat, dacă tot este oferită. Pentru ceea ce ne gândim noi – acordarea unei pensii decente, protejată cât mai bine la inflația care ar putea avea loc într-un răstimp atât de îndelungat (30 de ani) –, ea se potrivește ca o mănășă. Dacă statul și-ar onora promisiunea făcută acum, aceea de a contribui în numele asiguratului cu dublul contribuției acestuia, atunci nivelul pensiei preconizate de modelul nostru s-ar putea dubla, respectiv tripla, după cum contribuția mutuală a statului ar fi egală sau de două ori mai mare decât contribuția individuală.

Pentru cei interesați de o reformare autentică, deci în sensul bun al cuvântului, a sistemelor actuale de pensii, cele arătate mai sus indică doar o cale de urmat, aceea a unor pași care să poată fi controlați de oricine³⁸, nu numai de cei care acum se feresc de ochii lumii să fie văzuți și mai ales înțeleși ce fac ei cu drepturile de pensii ale celor mulți³⁹, trimițându-i,

³⁸ „Pentru a asigura validitatea unui lanț de raționamente logice nu există decât o cale: să expunem acest lanț în forma în care testarea decurge cel mai ușor, adică să-l descompunem într-o mulțime de pași mici, astfel încât aceștia să poată fi controlați de oricine a învățat tehnicile logice și matematice de transformare a propozițiilor. Dacă cineva mai are după aceasta îndoieli, nu ne rămâne nimic altceva de făcut decât să-l rugăm să indice o eroare în lanțul raționamentelor sau să ia totul de la început.” (Karl R. POPPER, *Logica cercetării*, Edit. Științifică și Enciclopedică, București, 1981, p. 128)

³⁹ Transparența și principalitatea celor care gestionează sistemul actual de pensii amintesc de pamfletul celebrului nostru artist – Constantin

pe cei care nu sunt mulțumiți de verdictele lor, să-și caute drepturile la *politicieni* sau în *instanțele de judecată*. Urmând o asemenea cale, se pot face, examina și testa și alte aserțiuni, care să le contrazică sau valideze pe unele sau altele din cele întâlnite aici sau în altă parte. Procedând așa, vor ajunge, probabil, și factorii de decizie să se lămurească mai bine, printre altele: de câți bani mizează o categorie sau alta de politicieni să adune statul de la cei care trăiesc în mediul rural – mai bine de jumătate din populația țării, până când va trebui să plătească niște pensii după chipul și asemănarea celor din sistemul public de asigurări, atât de contestate de cei îndreptățiți la o viață mai demnă; de câștigul public obținut în schimbul transferării către societăți private de asigurare a unor sume mobilizate prin efectul legii, din care să plătească ele pensii promise de legile actuale⁴⁰; de valoarea reziduală, cum am numit-o noi, din nerestituirea cotizațiilor către cei care nu realizează măcar jumătate din

Tănase –, care, în urmă cu mai bine de 70 de ani, arăta că „Altă chestie / E scoaterea la pensie / Astăzi ești funcționar / Însă mâine pensionar. / Poate te interesează / Pensia cum se calculează. / Ei, uite cum se calculează: / Din 35 de ani servicii / Care vor fi socotiți / Scazi primii ani de școală / Și absențele de boală, / Zilele de sărbătoare, / Orele suplimentare, / Plus un an și patru luni. / Tragi o linie și aduni. / Pe urmă împarți la cinci, apoi / Ce-ți dă înmulțești cu doi, / Scazi anul când te-ai născut, / Adaugi tot ce-ai scăzut / Și la cifra ce-a ieșit / Pui un zero la sfârșit. / Anii pentru însurați / Se vor socoti dublați / Adică ani de război / Socotind că-n vremea asta / Te-ai războit cu nevasta. / La totalul obținut / Pui trei zero la-nceput / Scazi anii de celibat / Ridici restul la pătrat / Și-astfel într-o primă fază / Afli sumele de bază. / Apoi le extragi la toate / Rădăcinile pătrate / Și la suma dobândită / Aplici cota cuvenită, / Care nu trebuie să fie / Mai mare de 5 la mie. / Din suma rămasă brută / Scazi 4 și 8 la sută / Trei la mie la pompieri, / Impozitul pe averi. / Supracota respectivă, / Taxele pentru colivă, / Cinci la sută pentru dric, / Pe urmă nu mai scazi nimic. / Din totalul rezultat / Verși 2/3 la stat / Și restul ți se cuvine / Nu știu dacă mă exprim bine!” (<http://ionut.blogspot.com/2010/05/pamflet.html> – 14.05.2010)

⁴⁰ La aproape trei ani de la aplicarea (în iulie 2007) *Legii* (nr. 411/2004) *privind fondurile de pensii administrate privat*, Guvernul și-a anunțat (în mai 2010) intenția de a naționaliza parțial și temporar, deocamdată, sistemul de pensii private obligatorii, prin reducerea nivelului contribuției plătite la el de peste 5 milioane de angajați, de la 2,5% la 0,5%, pentru a reduce la fondul public pensii peste 600 milioane de euro, până la sfârșitul anului 2011.

stagiul de cotizare impus; de foloasele necuvenite din utilizarea gratuită a drepturilor asiguraților; paguba adusă unor asigurați prin nerespectarea principiului contributivității la acordarea de pensii și alte drepturi sociale de asigurare; de mărimea altor scurgeri din drepturile asiguraților până când aceștia vor fi anunțați, peste 30 sau 40 de ani, că pensiile lor ba „îngheață”, ba se impozitează, ba nu mai pot fi plătite o vreme. Până atunci, numărul celor nemulțumiți de statul lor și al altora este și mai mare și mai ușor de manevrat împotriva acestuia⁴¹.

Se știe că „la pomul lăudat nu-i bine să te duci cu sacul gol!” Atenționați de acest sfat și de cele arătate de noi mai sus, ne propunem să aruncăm o privire fugară și asupra propunerile de pensii private (*Pilonul II* și *Pilonul III*) ale societăților de asigurare, aflate la început de drum și preocupate deocamdată de strângerea de ... „ouă în coșurile” lor.

Printre altele, inițial, legea fondurilor de pensii administrate privat a prevăzut că „La momentul deschiderii dreptului la pensia privată, suma cuvenită participanților nu poate fi mai mică decât valoarea contribuțiilor plătite, ajustată cu indicele de consum al prețurilor intervenit între data plății contribuției respective și data pensionării, a transferurilor de disponibilități și accesoriilor acestora, diminuate cu penalitățile de transfer și comisioanele legale.”⁴² Însă, această „minune” a ținut doar 3 ani. La prima ei republicare, aceeași lege a dispus că „Suma totală cuvenită pentru pensia privată nu poate fi mai mică decât valoarea contribuțiilor plătite, diminuate cu penalitățile de transfer și comisioanele legale.”⁴³

Ca atare, după 30 de ani de cotizare, te poți aștepta să primești nominal o pensie privată mai mică decât suma contizațiilor vărsate, de vreme ce din acestea ți se deduc, printre altele, un

⁴¹ „Învingătorii, stăpânii și funcționarii statului sunt urâți dintotdeauna. Gloata aleargă după cei ce” predică egalitatea și care-i osândesc pe cei ce lucră la impozite. Strigați în numele domnului, împotriva puterii și împotriva dărilor” și „veți avea negreșit mulțimea de partea dumneavoastră, dacă sunteți lăsați să faceți acest lucru [...]” [François-Marie AROUET (*alias* VOLTAIRE), *Dialoguri și anecdote filosofice*, Edit. „Univers”, București, 1985, p. 111]

⁴² PR, *Legea* (nr. 411 din 18.10.2004) *privind fondurile de pensii administrate privat*, ..., art. 141, alin. (2).

⁴³ *Ibidem*.

comision de administrare de până la 2,5%⁴⁴ și cheltuielile ocazionate de primirea pensiei acasă⁴⁵. Apoi, cum la un fond sau altul de pensie administrat privat merge numai o contribuție mică, s-ar putea ca, la nivelul de atunci al tarifelor pentru serviciile poștale, pensia privată convenită să nici nu ajungă, în unele cazuri, pentru a plăti primirea ei prin poștă.

După unele surse, societățile de asigurare pot oferi timp de 15 ani o *pensie privată facultativă (Pilonul III)* de 230€ celor care cotizează cu 15% dintr-un salariu mediu brut lunar de 1.967 lei, la un randament mediu anual al acestei cotizații de 5%⁴⁶.

Dacă pentru un salariu lunar mediu brut de 1.967 lei se poate acorda o pensie lunară privată facultativă de 230€, atunci, după *regula de trei simplă*, pentru salariul lunar mediu brut utilizat la fundamentarea bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2010, de 1.836 lei, se poate acorda o pensie lunară privată facultativă de cca 215€ sau de 903 lei (la cursul de 1€ = 4,2 lei).

Comparativ cu valoarea punctului de pensie pentru anul 2010, de 732,8 lei, pensia lunară privată facultativă, de 903 lei, este mai mare cu cca 23%, în vreme ce pentru această pensie se plătește o cotizație de 15%, mai mare cu cca 43% decât cota de contribuție individuală, de 10,5%, prevăzută pentru a obține o pensie egală cu valoarea punctului de pensie, ceea ce ne arată că, pentru salariat, sistemul privat românesc de pensii facultative este, contrar publicității și reclamei care i se face, inferior sistemului public de pensii, nu superior acestuia.

În sistemul privat românesc de pensii, se face mult caz de obținerea unei pensii mai mari pe seama unui randament mediu anual al unităților fondurilor de pensii de cel puțin 5%, iar cunoscătorii acestui

⁴⁴ „Veniturile administratorului se constituie din: a) comision de administrare [...] prin: a) deducerea unui quantum din contribuțiile plătite, dar nu mai mult de 2,5%, cu condiția ca această deducere să fie făcută înainte de convertirea contribuțiilor în unități de fond [...]” (*Ibidem*, art. 85 și 86)

⁴⁵ „[...] cheltuielile ocazionate de plata pensiilor private se suportă de către participant.” [*Ibidem*, art. 137, alin. (1)]

⁴⁶ Victor ROTARIU – <http://www.gandul.info/financiar/guvernul-ne-trimite-la-pensii-private-cat-se-castiga-din-pensia-facultativa-5744743> (28.03.2010).

randament se întrec a ne convinge de acest lucru, ca și omologii lor de pe vremea fondurilor de investiții ce mai târziu au fost devalizate. Însă, în ciuda mândriei cu care ne este prezentată orice evoluție a acestui randament peste așteptări, vedem că pensia privată facultativă de 230€, evaluată, după cum ni se spune, de *Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private* (CSSPP) abia dacă ține pasul cu nivelul efortului financiar pe care-l face salariatul.

În cazul acestei pensii private facultative, doar de 230€, *randamentul* unităților fondurilor de pensii rămâne, *pentru salariat*, o simplă *etichetă*, precum sfatul dat de un mare cotidian investitorilor la FNI. În schimb, *pentru asigurator*, el (*randamentul*) este aidoma unui *filon de aur* pentru miner.

În baza celor arătate în rândurile de mai sus, la o depunere lunară într-o bancă vreme de 30 de ani a 1.000 unități bănești (ub) cu capitalizare lunară a dobânzii de 5% anual se ajunge la 815.536,9 ub, sumă care ajunge apoi vreme de 15 ani după aceea să susțină o pensie lunară de 6.547 ub, în condițiile continuării fructificării soldului ei anual în tot acest interval de timp (de 15 ani) la același nivel al ratei anuale a dobânzii (de 5%). Potrivit acestui calcul, coeficientul mediu de multiplicare al unei unități bănești economisite este de 6,547.

Mutatis mutandis, pentru o economie lunară de 15% din salariul lunar mediu brut (de 1.836 lei), de cca 275 lei, salariatul și-ar putea asigura vreme de 15 ani un venit mediu lunar de cca 1.804 lei sau cca 430€ (la cursul de 1€ = 4,2 lei), adică exact dublul pensiei private facultative (de 215€).

Asiguratorul obține un venit egal cu pensia facultativă a asiguratului vreme de 15 ani în schimbul comisionului de administrare a cotizațiilor lunare de 2,5% din valoarea cumulată a acestor cotizații (de 99.000 lei = 275 lei $\times$ 12 luni $\times$ 30 ani), în schimbul sumei derizorii de cca 2.475 lei, dar considerată a fi suficientă pentru a-i acoperii costurile și a obține un profit. Practic, din randamentul de 5%, asiguratului nu-i revine decât vreo 1,4%, iar asiguratorului restul, de cca 3,6%, adică în jur de 2,5 ori mai mult.

Dacă dăm crezare datelor statistice pe care le oferă asiguratorul unei pensii private facultative, atunci la o rată medie anuală a randamentului de 10%, venitul lui în perioada de plată a pensiei ar fi de aproximativ două–trei ori mai mare decât pensia.

Să nu investești de la tine mai nimic și să ai de două-trei ori mai mult pentru fiecare asigurat care pune deoparte pentru zeci de ani 15% din salariul realizat de el este curat ... afacere sau inginerie financiară, nu glumă!

Pentru stat, această *poveste imorală* – cu un „sac” de bani „ție”, asigurat, și doi-trei „saci” de bani lui „Ilie” – putea fi o poveste adevărată și perenă, dacă *lăcomia* nu l-ar fi predispus la o gândire depășită – că nimic nu e surprinzător ce-a făcut și, prin extrapolare, ce face el; că e în spiritul timpului să-ți arogi privilegiul de a dispune, într-o măsură mai mică sau mai mare, de anumite bunuri (inclusiv drepturi) ale celor pe care-i guvernezi.

Manevrarea necinstită a unui sistem sau altul de pensii ne îndeamnă să credem că asiguratul ar face mai bine, atunci când este lăsat, să-și țină economiile destinate acestui scop într-o bancă, nu să-și facă o pensie privată care nu ține seama de cele arătate.

În vreme ce în sistemul bancar depunerile și dobânzile capitalizate sunt garantate (în prezent până la 50.000€), de la sistemul privat preconizat de pensii, asiguratul se poate aștepta să primească doar „valoarea contribuțiilor plătite, diminuate cu penalitățile de transfer și comisioanele legale.” Apoi, în vreme ce din sistemul privat de pensii banii economisiți nu pot fi încasați mai devreme de ieșirea la pensie și doar cu „țârâita”, dintr-o bancă sau alta (care nu dă faliment) ei (banii) pot fi retrași, în mod normal, oricând și integral. În sfârșit, cui îi dă mâna să aibă într-o bancă la ieșirea la pensie o acumulare de 50.000€ sau o sumă în lei echivalentă, atunci poate cheltui lunar în medie 300÷400€ sau echivalentul în lei al acestei sume.

Ca nivel, pensia privată facultativă promisă acuma unui salariat este inferioară nu numai venitului care poate fi obținut lunar prin sistemul bancar, ci și pensiei din sistemul public de asigurări (*Pilonul I*). Pentru 10,5% contribuție individuală din salariul lunar mediu brut pe economie, pensia privată facultativă este de cca 151€ ($\approx 1.836 \text{ lei} \times 10,5\% \times 215\text{€} : 275 \text{ lei}$), în vreme ce valoarea actuală a punctului de pensie este de cca 174€ [$\approx 732,8 \text{ lei} : 4,2 \text{ lei (cursul unui €)}$], adică mai mare cu cca 15,63% ($\approx 174\text{€} : 151\text{€} \times 100$).

În concluzie, în absența unei tradiții a onorării unor promisiuni mai mult sau mai puțin morale făcute în „industria” asigurărilor, asiguratul rămâne un produs al insistenței agenților firmelor de

asigurare de a-l convinge de necesitatea asigurării lui și a obținerii unor avantaje „substațiale” efemere⁴⁷. Această dependență a asiguratului de promisiuni incerte⁴⁸ și lauda de sine a asigurătorului⁴⁹, mângâiat din când în când pe creștet de puterea publică⁵⁰, fac ca o groază de bani să se afle, până la proba contrară, în mâini ... „bune”⁵¹!

La statul actual, ajuns în derizoriu și imoralitate, banii pentru pensii obligatorii sunt în mâini și mai puțin bune, câtă vreme acești bani n-au fost și nu sunt fructificați potrivit legilor pieții, ci cheltuiți pentru pensii speciale și alte interese decât ale asiguraților, iar la urmă dreptul de proprietate al asiguraților asupra a ceea ce a mai rămas din contribuțiile lor este uzurpat prin măsuri de genul „tăierii” cu 15% a tuturor pensiilor. Comportamentul statului actual ne amintește, printre altele, de monarhii Evului Mediu, în care „Războaiele, palatele, fastul, vânătoarea și curtezanele costau, iar după cheltuielile nesăbuite se trecea, fără ezitare, la alterarea monedei, care venea să acopere, să ascundă adevărate bancrute frauduloase ale multor state medievale.”⁵²

⁴⁷ A se vedea, de pildă: <http://www.wall-street.ro/articol/Finante-Banci/8097/Tepe-cu-asigurari-pe-viata.html> (17.05.2010).

⁴⁸ „Lipsa de memorie ne face, după cum spunea Santayana, să repetăm greșelile trecutului. Dar și dacă ne bazăm prea mult pe memorie putem comite la fel de multe erori.” (Robert B. REICH, *Munca națiunilor*, Edit. „Paideea”, București, 1996, p. 11)

⁴⁹ A se vedea, de pildă: <http://www.wall-street.ro/articol/Finante-Banci/85673/Cornelia-Coman-ING-Daca-piata-asigurarilor-de-viata-stagneaza-in-2010-putem-spune-ca-am-avut-un-an-bun.html>; <http://www.lasig.ro/Afaceri-de-65-mil-EUR-si-profit-operational-de-1-mil-EUR-la-ALLIANZ-TIRIAC-in-T1-articol-2,3,100-38746.htm> (17.05.2010).

⁵⁰ A se vedea, de pildă: <http://www.ziare.com/business/pensii-private/03-13-2010/Videanu-cine-vrea-o-pensie-mare-sa-si-faca-pensie-privata-1002103> (28.03.2010); <http://www.pensiileprivate.ro/Guvernul-Romaniei-Fondurile-de-pensii-private-au-inregistrat-rezultate-pesteste-asteptari-articol-17,9-38390.htm> (28.03.2010)

⁵¹ Până la proba contrară, *fondurile de pensii private* ni se par a fi, în actuala lor reglementare, organizare, funcționare și supraveghere, niște „coșnițe cu miere”, aidoma fostului *Fond Mutual al Oamenilor de Afaceri* (FMOA) și fostului *Fond Național de Investiții* (FNI).

⁵² Radu NEGREA, *Moneda. De la scoicile-monedă la cecul electronic*, Edit. „Albatros”, București, 1988, p. 33.

RESPONSABILITATE-CUNOAȘTERE-ACTIUNE ÎN SOCIOLOGIA ROMÂNEASCĂ INTERBELICĂ

Andrei NEGRU

Responsibility–Knowledge–Action in Inter-War Romanian Sociology

Abstract. *The action-oriented dimension represents a fundamental trait of Romanian Sociology since its foundation. It has been more salient in the inter-war period, finding its most adequate expression in the conception and activity of the Bucharest Sociological School. D. Gusti, its founder and leader, considered that Sociology, and, in particular, the monographic one, possesses a real capacity of scientific foundation and, consequently, of increasing the efficiency of social action. D. Gusti has promoted the idea of intellectual responsibility in the field of social knowledge and action, constantly highlighting their close interdependence and inter-conditioning. This idea was embodied in the Social Service Law, which focused on concentrating and federalizing the fostering of individual or collective knowledge of the social reality, as well as on compelling the academic youth to overtake a research and cultural action service in the rural area.*

D. Gusti's idea regarding the unity of social knowledge and action, together with his effort of making it real was not a singular moment in the inter-war Romanian Sociology. From this perspective, it is also worth mentioning the social research activity of the Banat-Crișana Social Institute from Timișoara, as well as the one of Ion Clopoțel, both being subordinated to the effort of contributing, through their research, to the work of reforming the state and the society.

Keywords: *Monographic Sociology, social responsibility, social research, cultural action, Social Service Law.*

Pentru România, perioada interbelică a reprezentat o epocă de transformări majore în toate domeniile vieții sociale și, în același timp, un teren amplu de reflecție și acțiune pentru intelectualitate, categoria

socială considerată a fi cea mai în măsură să contribuie la înscrierea societății românești pe coordonatele modernității. Răspunsul acesteia la provocările epocii a fost, în general, unul pe măsura așteptărilor, perioada interbelică fiind marcată de o puternică efervescență a vieții cultural-științifice naționale.

În acest context, un rol important l-au avut, desigur, reprezentanții științei despre societate, ai sociologiei, care se remarcaseră încă din „preistoria” acestei discipline, prin încercarea de a contribui la transformarea și progresul societății românești: „Agenții socio-istorici ai *producerii* gândirii sociale, a punctului de vedere sociologic și, ulterior, a sociologiei, în România [...] au fost [...] intelectuali situați, în fiecare epocă, pe poziții de vârf în sistemul acțiunii sociale practice, de transformare a societății (revoluționari și conducători ai revoluției, la 1848; oameni de stat între 1864–1918; militanți politici, conducători de instituții sociale, după aceea)”¹. Propensiunea acțională a gânditorilor sociali și apoi a sociologilor „profesioniști” români nu a fost, însă, una izolată. Ea s-a înscris pe coordonatele trasate în această direcție încă de fondatorii francezi ai sociologiei, care, așa cum sublinia D. Gusti, au meritul „că din zorile sociologiei moderne, au încercat să reunească teoria și acțiunea socială într-un efort comun spre o viață umană din plin conștientă de sine însăși și stăpână pe destinul său”². Această dimensiune acțională a sociologiei noastre, subordonată idealurilor propășirii națiuni și emancipării membrilor acesteia, s-a accentuat în perioada interbelică, găsindu-și expresia cea mai adecvată în activitatea monografică desfășurată în cadrul Școlii monografice de la București.

D. Gusti, fondatorul și promotorul acesteia, a făcut o demarcație netă între știința despre societate și aplicațiile sale practice, dar a subliniat valențele aplicative ale acesteia, capacitatea sa de „întemeiere” științifică și, deci, de eficientizare a acțiunii sociale³. El și-a afirmat opțiunea pentru o sociologie cu o finalitate aplicativă („Principiul de la

¹ *** *Istoria sociologiei românești*, Șt. COSTEA (coord.), Edit. Fundației „România de mâine”, București, 1998, p. 7–8.

² D. GUSTI, *Cunoaștere și acțiune în serviciul națiunii*, vol. II, Fundația Regală „Principele Carol”, București, 1940, p. 225.

³ D. GUSTI, *Cunoaștere și acțiune în serviciul națiunii*, vol. I, Fundația Regală „Principele Carol”, București, 1940, p. 20–21.

care această școală pleca era al datoriei de a cerceta acele probleme sociale care se arătau a fi esențiale pentru acțiunea de dezlegare și îndrumare a lor spre un nivel superior de civilizație”⁴) încă din momentul fondării, (în 1919, la Iași) Asociației pentru Studiul și Reforma Socială, această primă încercare de instituționalizare a sociologiei noastre fiind impusă de necesitatea de reacție, în cunoștință de cauză, la seria de evenimente externe și interne în curs de desfășurare în momentul respectiv, cu implicații profunde pentru statul și societatea românească. El sublinia faptul că „lipsa unei cunoașteri adâncite și a aprecierii juste a realității sociale românești a fost una dintre cauzele puternicelor zguduirii din temelie ale statului nostru” de la cumpăna veacurilor XIX și XX (revoluțiile sociale din 1888 și 1907, criza financiară din 1900), afirmând că „aproximația capricioasă și improvizatia haotică a politicii de până acum trebuie să înceteze pentru totdeauna [...] Viața publică românească trebuie organizată din nou pe alte temelii [...]” În consecință, era necesară unirea eforturilor tuturor specialiștilor din domeniul științelor sociale interesați de soarta prezentă și mai ales viitoare a țării într-o asociație cu un „împătrit” scop: de a cerceta complexul vieții sociale românești, de a propune reformele care izvorăsc în mod firesc din aceste studii, de a lupta pe toate căile pentru ca aceste reforme să se înlăptuiască și de a contribui la educarea socială a maselor⁵.

În opinia celor care au aderat la ideea instituționalizării cercetării sociale în cadrul Asociației pentru Studiul și Reforma Socială, „organizarea sistematică a muncii de cercetare a realității sociale românești trebuie și poate să formeze o temelie sigură pentru reforma socială necesară la regenerarea desăvârșită a statului român, întrucât numai o cunoaștere exactă a situației de fapt poate să îndrume transformarea societății

⁴ H. H. STAHL, *Premisele școlii românești de sociologie*, „Sociologie Românească”, Serie nouă, II, nr. 5-6, 1991, p. 328.

⁵ D. GUSTI, *Apelul făcut în aprilie 1918, cu prilejul întemeierii Asociației pentru Studiul și Reforma Socială*, „Arhiva pentru Știința și Reforma Socială”, I, nr. 1, 1919, p. 291.

românești pe căile unei dezvoltări normale și prospere”⁶.

Cunoașterea științifică a realității sociale, condiție esențială, pentru existența și bunul mers al unei națiuni moderne era, până la urmă, în opinia lui D. Gusti, o chestiune de patriotism pentru intelectualitatea românească („Adevăratul patriotism nu este patriotismul verbal sau patriotismul legislativ, ci este patriotismul acesta temeinic, când faci știință românească și pe baza științei românești propui reforme românești [...]”), care implica o anumită obligativitate a acesteia, mai ales a generației tinere, pentru „cercetările naționale științifice românești” („Prin faptul că cineva și-a luat o licență sau un doctorat [...], el nu și-a terminat îndatorirea lui față de știință, față de știința națională și față de universitate, ci el este obligat după aceea să lucreze mai departe, în cadrul unui sistem și a unei metode riguroase, în serviciul cunoașterii țării”)⁷, și, în egală măsură, pentru activitatea pe terenul „înălțării” materiale și spirituale a păturilor largi ale poporului. Pe de altă parte, apelul la cunoașterea realității sociale rurale era impus de dificultățile cu care se confrunta majoritatea populației acestui mediu de viață, relevate și de către cercetările monografice ale Institutului Social Român: „Poporul român se află în primejdie, mai ales pătura numeroasă de peste 80% de la sate! [...] Cunoașterea vieții poporului este cea dintâi condiție a îndreptării relelor de care el suferă [...] Toată lumea ce poartă o răspundere, mare ori mică, în societatea națională și de stat, de toate categoriile, când va suna mobilizarea generală pentru cunoașterea poporului și a țării românești, să iasă în satele și orașele lor pentru a le cerceta cu metodă severă și cu iubire cladă”⁸.

D. Gusti a promovat, astfel, ideea responsabilității intelectualității pe terenul cunoașterii și acțiunii sociale, subliniind în permanență strânsa interdependență și intercondiționare dintre acestea: „Cunoașterea realității este nerodnică și neputincioasă dacă nu este încununată de acțiune, iar acțiunea este sterilă și aventuroasă dacă nu este întemeiată pe

⁶ V. N. MADGEARU, *Raport despre activitatea Asociației pentru Studiul și Reforma Socială în anul 1918–1919*, „Arhiva pentru Știință și Reforma Socială”, I, nr. 2-3, 1919, p. 608.

⁷ D. GUSTI, *Cunoaștere și acțiune...*, vol. II, p. 87.

⁸ D. GUSTI, *Cunoaștere și acțiune...*, vol. I, p. 131–132.

cunoaștere”⁹. Prin urmare, „cunoașterea sociologică a țării și acțiunea culturală de înălțare a ei formează împreună o aceeași metodă unitară, cu un același obiect, care este realitatea socială românească”¹⁰.

Valorificând experiența de cunoaștere științifică și acțiune culturală acumulată în cadrul campaniilor monografice întreprinse în cadrul Institutului Social Român, începând din anul 1925, precum și pe cea a echipelor regale studențești (întemeiate și susținute material de către Fundația Culturală „Principele Carol”) ¹¹, care în anii 1934–1938 au desfășurat o activitate deosebit de fructuoasă pe teren științific (utilizând metoda monografică) și cultural, D. Gusti a elaborat și promovat, în anul 1939, *Legea Serviciului Social*.

Această *lege* viza concentrarea și federalizarea activității de cunoaștere, individuală sau colectivă, a realității sociale românești în cadrul unei instituții coordonatoare, *Institutul de Cercetări Sociale ale României*, cu filiale în mai toate centrele cultural-științifice ale țării, decretând că „cercetarea științifică a țării este o funcție națională [...] ceea ce s-a făcut și se face sporadic în această direcție trebuie să devină muncă sistematică [...] ceea ce a format până acum o pasiune științifică individuală trebuie să devină obligație de muncă colectivă și ceea ce s-a făcut pe ici pe acolo trebuie să devină muncă generalizată. Cu alte cuvinte trebuie să se decreteze că opera de cunoaștere a Nației este o muncă națională, ce trebuie întreprinsă cu toată vigoarea”¹².

De asemenea, *Legea Serviciului Social* stipula obligativitatea

⁹ *Ibidem*, p. 125.

¹⁰ *Ibidem*, p. 126.

¹¹ „Așa-numitele echipe studențești au format una dintre instituțiile în care s-a întruchipat într-un mod complex ideea profesorului D. Gusti despre legarea învățământului universitar cu viața socială și participarea tineretului studios la acțiunea socială și culturală în mediul rural [...] ele au realizat o operă de cunoaștere socială, utilă sub raport științific, o acțiune de educație socială și culturală a țărănimii...”¹¹ (I. DRĂGAN, *Contribuția profesorului Dimitrie Gusti la fondarea unor instituții de învățământ, cercetare și acțiune socială*, în: *** *Scoala Sociologică de la București*, Maria Larionescu (coord.), București, Edit. „Metropol”, 1996, p. 81. Pentru realizările echipelor studențești, vezi: *** *Sociologia militans*, vol. III (*Scoala Sociologică de la București*), Edit. Științifică, București, 1971, p. 160–165.

¹² D. GUSTI, *Cunoaștere și acțiune...*, vol. I, p. 130.

efectuării unui stagiul obligatoriu în mediul rural pentru studenții universităților și ai celorlalte școli superioare din România. „Pentru a pregăti și grăbi munca de construcție a satelor și, deci, a țării, din interes superior național, să se introducă pe cale de lege, obligativitatea serviciului la sate, pe termen de 3-6 luni, ca un stagiul indispensabil; pentru învățători [...], pentru preoți [...], pentru medici [...], pentru maestre de gospodărie [...], pentru agronomi, ingineri silvici, pretori și notari [...], și pentru studenții tuturor facultăților. Opera uriașă de transformare a satelor, care a întârziat destul de mult, cere sacrificii enorme și eforturi imense”¹³. Această „operă” avea două componente: a) cercetarea/ cunoașterea, cu ajutorul metodei monografice a unităților sociale rurale, a satelor; b) implicarea efectivă a membrilor echipelor studențești în activitățile economice și culturale locale.

Legea Serviciului Social viza, astfel, transferul responsabilității cercetării și/sau cunoașterii realității și, implicit, al acțiunii, de la nivelul specialiștilor din domeniul științelor sociale la cel al întregii intelectualități, mai ales la cel al generațiilor tinere. Apelul la „tinerimea cărturară” era justificat, în opinia lui D. Gusti, de faptul că aceasta „va avea mai târziu, la maturitate, răspunderea bunului mers al țării noastre [...] În sat, acești tineri cărturari, din toate specialitățile [...], au un câmp larg și măreț deschis ca să-și arate patriotismul lor activ și constructiv de acțiune concretă, practică și binefăcătoare [...]”¹⁴ Pe de altă parte, proveniența majoritar rurală a intelectualității noastre îi incumba acesteia, ca și celei în curs de formare, din care se vor recruta viitorii conducători ai țării, obligativitatea „reluării” contactului cu acest mediu fundamental de viață românească și, implicit, responsabilitatea unor acțiuni în favoarea populației rurale: „[...] pentru acei care sunt destinați să facă parte din clasa conducătoare a unei țări, este extrem de util trecerea printr-o perioadă de muncă directă, de anchetă și de acțiune socială, în mijlocul clasei țărănești ale cărei mizerii și măreții nu le poate cunoaște altfel. Astfel, datorită activității echipelor se formează o nouă intelectualitate [...] tineretul nostru are datoria socială de-a se apleca asupra vieții satelor, a căror populație atât de viguroasă și atât de sănătoasă așteaptă organizarea socială care s-o învețe să profite de

¹³ D. GUSTI, *Cunoaștere și acțiune...*, vol. II, p. 158.

¹⁴ *Ibidem*, p. 157.

binefacerile civilizației moderne”¹⁵.

Prin această *Lege*, ca și prin întreaga sa activitate științifică, culturală, politică și administrativă, D. Gusti a contribuit la „întrepătrunderea cunoașterii și acțiunii sociale” și, de asemenea, „la educarea civismului și activismului social al unor categorii de intelectuali”¹⁶.

Dar ideea lui D. Gusti și a Școlii sale privind unitatea cunoașterii și acțiunii sociale, precum și efortul de a o transpune în realitate n-a constituit un moment singular în sociologia românească interbelică. Din această perspectivă, se cuvine a fi menționat și *Institutul Social Banat-Crișana* din Timișoara, conceput ca „un centru de documentare pentru elaborarea legislației sociale”, a cărui activitate de cercetare a fost orientată programatic spre probleme de sociologie aplicată, el impunându-se atenției specialiștilor și publicului mai ales prin „monografiile de probleme”¹⁷.

Un alt moment semnificativ din acest punct de vedere, care merită a fi consemnat mai pe larg, este legat de concepția și activitatea lui Ion Clopoșel¹⁸. Ziarist și publicist de vocație, și, deopotrivă, cercetător (de factură sociografică) și întemeietor de instituții de cercetare socială, I. Clopoșel s-a ghidat în permanență în demersul său de cercetare după ideea unității dintre cunoașterea și acțiunea socială. El considera, astfel, că orice reformă, fie ea social-politică, economică sau culturală, era viabilă numai dacă se baza pe un program izvorât din „pământul realităților”: „[...] niciodată nu va fi posibilă o reformă dacă nu suntem bine introduși în sfera de viață a poporului nostru. Abia după ce vom pătrunde cu grijă științifică complexul de stări reale și ne vom ancora sufletul în ele pentru un timp mai îndelungat, vom fi în măsură să vorbim despre soluții de îndreptare și de programe de prefacere așteptată”¹⁹.

¹⁵ *Ibidem*, p. 241.

¹⁶ I. DRĂGAN, *art. cit.*, p. 84.

¹⁷ A. NEGRU, *cercetarea socială în Transilvania și Banat*, în: *** *Școala Sociologică de la București*, Maria LARIONESCU (coord.), Edit. „Metropol”, București, 1996, p. 307–308.

¹⁸ *Ibidem*, p. 300–302.

¹⁹ *** *I. Clopoșel și „Societatea de mâine”*. Antologie și studiu introductiv de A. NEGRU, Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2009, p. 91.

Prin urmare, declanșarea unei reforme viabile presupunea, în opinia sa, înlocuirea politicii empirice și conjuncturale practică de către autoritățile statului (din momentul respectiv, dar nu numai!) cu o politică științifică, fundamentarea deciziilor de reconstrucție a societății pe cercetarea și analiza realității social-naționale. Etapele procesului decizional în domeniul socialului au fost schițate de I. Clopoțel în contextul cercetărilor din Munții Apuseni, în legătură cu necesitatea întemeierii unei politici de stat raționale în această regiune, în următorii termeni: „Întâia condiție a posibilității de a se crea un regim nou este fără îndoială a da o însărcinare precisă unui mănunchi de oameni care au concepție economică și darul investigației la fața locului [...] A doua condiție este apoi o informație precisă, riguros controlată cu aparat științific, de către oameni cu totul imparțiali [...] A treia condiție este analiza materialului obținut și fixarea soluțiilor de reconstruire [...]”²⁰

Unitatea acțiunii și cunoașterii sau, mai bine-zis, anticiparea acțiunii de către cunoaștere se impunea nu numai în domeniul politic, ci în toate domeniile vieții sociale. Astfel, de pildă, activitatea de propagandă a „Astrei” – instituție față de care existau multe așteptări pe terenul îmbunătățirii vieții culturale, dar și a celei materiale –, a locuitorilor satelor ar fi devenit cu mult mai eficace dacă s-ar fi întemeiat pe cunoașterea științifică prealabilă a împrejurărilor locale. „A trece prin sate în goana cinematografului și automobilului nu înseamnă a lăsa vreo dâră de cultură. «Astra» trebuie să-și dea o metodă de lucru. Practică, expeditivă, energetică. Și apoi să procedeze neapărat la fapte: să cunoască, să formuleze, să anime și să se pună în fruntea creațiilor, sesizând statul, societatea și laboratoarele de știință pentru a grăbi ameliorările reclamate cu necesitate de suferințele milioanelor de oameni”²¹.

I. Clopoțel a insistat, mai mult decât D. Gusti, asupra responsabilității intelectualității în plan social și, implicit, asupra necesității „responsabilizării” sale în raport cu situația prezentă și viitoare a poporului român: „Nu numai că nu trebuie să scadă curajul cercetării obiective și închegării sintezelor de judecată și valoare asupra modului de existență a românilor, ci, dimpotrivă, să inoculăm și mai adânc în spiritul intelectualilor autentici simțul datoriei față de admirabila glie strămoșească.

²⁰ *Ibidem*, p. 59.

²¹ *Ibidem*, p. 190.

Ne pronunțăm categoric pentru această elementară obligație a tuturor celor care doresc să aducă o cât de neînsemnată contribuție la civilizația românească: vom răspunde cu toții, ca mâine, în fața istoriei pentru destinul poporului – azi în mâinile noastre”²². La fel ca și D. Gusti, I. Clopoțel a accentuat, și el, necesitatea implicării și a tineretului universitar în activitatea de cercetare socială a țării, de cunoaștere în profunzime a vieții maselor, considerând că acest demers este indispensabil în perspectiva misiunii sale viitoare, aceea de organizare și conducere a societății românești în conformitate cu imperativele vremii: „Se deschide deci o epocă nouă, care-și așteaptă îndrumătorii. Cine vor fi ei? [...] Se pune deci chestiunea cunoașterii poporului nostru de către vlăstarii săi tineri, intelectualizați și pregătiți la lumina științelor sociale [...] Deci din tineretul universitar se așteaptă să se recruteze un număr cât mai mare de voințe de oțel, de caractere tari și de inteligențe agere care, după ce se pun în cunoștință cu realitățile sociale ale pământului nostru, sunt chemați să se hotărască la o activitate dărză de primenire socială. Va fi noua intelectualitate, care ne va răzbuna pentru toate lipsurile trecutului și va lua ca mâine sceptrul sorții noastre în mâinile ei vâjnoase și autorizate”²³.

Intelectualitatea avea, în opinia sa, rolul de conducător și de supraveghetor al activității unui popor, de mobilizator al tuturor energiilor materiale și spirituale ale membrilor săi, rol de la care „abdicase” nu de puține ori în timp²⁴. Pentru a-și exercita cât mai bine acest rol, intelectualitatea era „obligată” să facă pe larg apel la cunoaștere științifică a realității sociale. Influențat, desigur, și el, de activitatea de cercetare

²² *Ibidem*, p. 88.

²³ *Ibidem*, p. 284–285.

²⁴ „Pătura conducătoare din țara noastră a absentat de la multe și grele îndatoriri [...] Învârtindu-se în cercul îngust al intereselor materiale și preocupându-se de ascendența personală, cărturarul român a fost pasiv la toată frământarea socială din România. Chiar oameni superiori ca pregătire și cinste personală au stat deoparte, spectatori pasivi la cangrena socială, lăsând la voia întâmplării destinele țării. De aceea a înflorit putregaiul, au operat nesupărați afaceriștii, busola politicii externe a oscilat în extreme, iar în politica internă am asistat la un foarte grav amestec de aluviuni din dedesubturi morale compromise. O intelectualitate activă, cinstită, curajoasă și înfrățită cu aspirațiile poporului – iată ce așteaptă această biată Românie împinsă pe pragul disperărilor supreme din lipsă de democrație veritabilă”²⁴ (*Ibidem*, p. 169–170).

monografică desfășurată în cadrul *Seminarului de sociologie* al Universității din București, condus de D. Gusti, I. Clopoțel a militat pentru familiarizarea și a altor categorii de intelectuali cu metoda anchetei de teren („Ancheta agrară, industrială, demografică, sanitară întemeiată pe cercetări minuțioase de fapte, pe statistică, ne va fi de infinită utilitate obștească. Ea va fi suportul oricărei acțiuni [...]”²⁵). Mai mult, el a susținut necesitatea „sistemizării” anchetelor (stabilirea unei tematici de cercetare, a unui plan de lucru și a unei metodologii unitare, comune tuturor celor interesați de investigarea realității sociale) și a contribuit decisiv la instituționalizarea cercetării sociale din Transilvania, concretizată în *Institutul de Studii Societatea de mâine* și apoi în *Mișcarea social-economică – asociația publiciștilor și intelectualilor cu interes permanent față de problemele social-economice*, ambele cu sediul la Cluj. La aceștia a făcut I. Clopoțel apel pentru a lua „sub studiu monografic și regional complexul împrejurărilor” din Munții Apuseni, ca un preambul absolut necesar al unei eventuale politici de stat în această regiune „problemă” a României interbelice: „Să formăm un *brâu* de jur împrejurul Munților Apuseni, noi cărturarii de inimă, și să nu slăbim până ce printr-o silință colectivă și concentrică nu dezvăluim fidel munții și nu propunem soluțiile cât mai adecvate de renaștere”²⁶.

Cunoscător avizat al problemelor sociale din satele românești, unde a întreprins, pe cont propriu sau din însărcinarea guvernului țării, câteva „anchete sociografice”, I. Clopoțel s-a remarcat și prin asemenea „soluții de renaștere”. Pornind de la convingerea sa fermă că *problema culturii* era problema cea mai stringentă a satului românesc, a cărei soluționare constituia o bază de pornire pentru rezolvarea celorlalte probleme (economice, sanitare etc.), I. Clopoțel a elaborat, în 1933, un „program de culturalizare a satelor”, a cărui piatră unghiulară era „căminul școlar”. Fără a fi un „profesionist” al domeniului, I. Clopoțel și-a înscris, în mod exemplar, întreaga sa activitate pe direcția trasată de Școala sociologică a lui D. Gusti pentru intelectualitatea românească din perioada interbelică, aceea a responsabilității sale în plan social, bazată pe cunoașterea realității.

²⁵ *Ibidem*, p. 52–53.

²⁶ *Ibidem*, p. 67.

CULTURA TĂCUTĂ ȘI CULTURA LOCVACE

Aurel CODOBAN

Silent Culture and Talkative Culture

Abstract. *The „silent” culture of knowledge is based on an indirect communication in which the enounce (utterance) is important, and not the enunciation (speech act or utterance act). The communicative culture of mass media is one for which the enunciation (speech act or utterance act) is important not enounce (utterance). Moreover it is based on analog signs that do not require learning but are directly perceived. Switching from „silent” to communicative culture is to switch from a pyramidal hierarchy to the network structure, from communication as transmission of information to communication as relationship construction, from text to image, from knowledge to spectacle, from soul to body, from „know yourself” to „communicate well with yourself” and from a theoretical model of sign connected/related with transmission of information to a therapeutic model of communication.*

Key words: *communication, knowledge, culture, mass media, modern education, printed book*

Propunându-și să arate, în *Galaxia Gutenberg*, felul în care „formele experienței, ale gândirii și ale exprimării au fost modificate mai întâi de alfabetul fonetic și apoi de tipar”, Marshall McLuhan lansează distincția, importantă în teoria lui asupra mediilor, dintre „spațiul acustic” și „spațiul vizual”. Simțurile tactil, gustativ sau kinestezic și într-o anumită măsură chiar și cel olfactiv sunt simțuri centrate pe corp, sunt simțuri ale contactului direct, nemediat. Pe când auzul și văzul sunt simțuri care implică distanța și perspectiva, prin urmare spațialitatea și medierea. Diferența dintre aceste două simțuri privilegiate semiotic ar fi aceea că auzul funcționează continuu și sintetic, pe când văzul funcționează discontinuu și fragmentar. Pornind de la aceste caracterizări, mai degrabă

*** *Cunoaștere, Interes, Responsabilitate*, Vasile MARIAN (coord.), Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2010, p. 81–90

senzorialiste, decât semiotice, „spațiul acustic” ar defini momentul pretehnologic, al culturii, în vreme ce „spațiul vizual”, ar funcționa cultural începând cu alfabetul fonetic.

Lectura tăcută este, pentru McLuhan, ca și pentru mulți alți comentatori favorabili teoriei lui¹, tocmai marca momentului trecerii senzoriale de la ureche la ochi, în perceperea semnelor culturale. În lectura vorbită vocea autorului mesajului răsună prin murmurul vocii lectorului, care trebuie să răspundă unor întrebări și să dialogheze cu ascultătorii, așa cum ar fi făcut autorul, iar propriul lui corp devine un punct de referință spațial și temporar. Pe când în lectura tăcută (care potențează efectele scrierii fonetice), în lectura fără voce, cititorul este separat de cei din jur, iar mintea sa este eliberată pentru acel flux al gândirii interiorizate destinat meditației, amintirii și învățării (ca asimilare de cunoștințe).

Dedicat metodei lui, de a explora mai degrabă decât de a explica, în *Galaxia Gutenberg*, McLuhan oferă numeroase exemple și aspecte ale lecturii tăcute. Dintre acestea, amintirea lui Augustin despre Ambrosie, episcopul Milanului – primul om pe care îl vede citind fără voce, doar cu ochii² – e cel mai cunoscut și frecvent citat exemplu de lectură tăcută. Totuși, în *Galaxia Gutenberg*, Marshall McLuhan face numai o referire laterală la el, preferând, de departe, referințelor teologice pe cele literare. Această preferință ne semnalează cea de a doua opțiune metodologică a lui McLuhan. După ce că, analizând mutația sistemelor semnificante în termeni senzoriali, el reculează față de teoriile semnului, contemporane lui, preferând exemplele literare, tuturor celorlalte aspecte culturale, el stabilește o legătură prea directă între impunerea cărții literare ca *mass media* și tehnologia tiparului și face mult mai simplă și mai puternică decât a fost conexiunea între tipar și impunerea „spațiului vizual”. E ca și cum

¹ Există însă și alte opinii, ca: Mary Carruthers, *The Book of Memory: A Study of Memory in Medieval Culture*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, care se arată a fi destul de rezervată în ceea ce privește această interpretare, p. 212–213.

² „În timp ce citea, ochii săi parcurgeau pagina iar mintea explora sensurile, dar vocea sa era tăcută” (Confesiuni, V, III.).

ni s-ar spune că tiparul ca tehnologie a fost suficient pentru a face din cartea tipărită prima *mass media*.

Or, cititul fără voce, la fel ca și scrierea fonetică, este unul din acele procedee care apar mult înaintea tehnicilor – și chiar a tehnologiilor și industriilor – care l-ar putea susține, anticipându-le și evoluează în continuare, după impunerea lor. Atrăși prea mult de o filosofie a tehnologiei, teoreticienii au acordat prea puțin loc instituțiilor în promovarea anumitor sisteme și procedee de semnificare. Urmând această interpretare, care asociază lectura tăcută îndeosebi aspectelor literare, prezența și implicarea, e adevărat, nu la fel de strălucitoare și spectaculoasă, dar mai certă și mai solidă, a ceea ce a fost instituția învățământului modern, este ascunsă. Deși, pentru a explica în ce condiții cartea tipărită devine o *mass media*, lectura tăcută, evoluția și mutațiile ei se asociază mai bine instituției învățământului occidental modern decât tiparului. Astfel, deși în societatea medievală numărul manuscriselor depășea mult pe cel din antichitatea clasică greacă sau romană, anticipând oarecum cărțile tipărite, învățământul, ca instituție ce controla, în principal, pragmatica sistemului semnelor scrise, continua să susțină procedeele semiotice ale culturii orale: transmiterea cunoștințelor prin predare era tot orală, manuscrisele trebuiau mai degrabă memorate de către utilizatorii pentru a le păstra conținutul, iar studiul individual, separat de predarea orală, adică lucrul cu textul, era cvasiinexistent.

Că lectura tăcută, ca și procedeu de pragmatică semiotică, de receptare a semnelor scrise, beneficiază de o mai mare susținere din partea unei instituții sociale, decât din partea unei tehnologii se vede din aceea că, deși destul de rar, procedeul lecturii tăcute, fără voce, a fost utilizat și în antichitate, în contexte legate de învățare. Invocată de Augustin, drept ceva unic, excepțional pentru timpul său, ea se răspândește destul de târziu și de lent în lumea occidentală, urmând evoluția învățământului superior. Zgomotoasă încă în mănăstiri, unde „nișa de lectură a călugărului medieval era în realitate o celulă pentru cântat”³, ea se instalează în deplinătatea caracteristicilor ei abia după ce este recomandată pentru bibliotecile universităților timpurii, și numai

³ Marshall McLuhan, *Galaxia Gutemberg*, Editura Politică, Buc., 1975, p. 159.

odată cu evoluția acestor instituții, deci înaintea tiparului. E adevărat că se generalizează consecutiv generalizării instituției occidentale a învățământului modern și, desigur, în sinergie cu prezența tiparului⁴: masa cititorilor tăcuți devine o masă critică, adică o masă cu adevărat importantă abia între sec. 17 și 18. Dar adevărata lectură tăcută, „lectura rapidă”, cea făcută exclusiv din privire, în care nici măcar corzile vocale nu se mai mișcă imperceptibil, este consecința destul de recentă a învățării acestor procedee speciale. Chiar dacă a fost una din condițiile necesare, tiparul nu a fost niciodată condiția suficientă a lecturii tăcute și, implicit, a cărții ca *mass media*.

Dealtfel, în pofida cantității și difuzării, care fac din ea instrumentul eficient al unei comunicări de masă și un suport adecvat al memoriei colective, nici cartea tipărită nu are, în sine, toate calitățile de azi ale *mass media*. Îi lipsește în primul rând instantaneitatea sau suprapunerea momentelor producere-consum, mai precis scurtul timp scurs între producerea mesajului și consumul lui. În al doilea rând, îi lipsește relativa simultaneitate, respectiv concomitența consumării produsului media de către masa de receptori. Ca instituție semiotică, învățământul modern are însă tocmai rolul de a stabili regulile comunicării culturale, condițiile de transmitere a tradiției, de aducere a trecutului în prezent și asigurare a continuității culturii, compatibilă cu acest tip de mediu asigurat de scrierea fonetică. În acest fel, el anulează retoric distanța dintre momentul trecut al producerii mesajului cultural și momentul actual al consumului lui și produce un efect retoric de instantaneizare a consumului, în sensul în care face din populația școlară receptori ai unor mesaje care par să nu fie afectate de timp. Pentru că învățământul occidental modern nu poate rezolva imensa întârziere a mesajelor culturale care vin din trecut, el declară comunicarea culturală în afara timpului sau o consideră *sub specie aeternitatis*.

Grație, apoi, programelor școlare el introduce o anumită sincronizare sau simultaneizare a consumului, atât de necesară pentru statutul de *mass media*, pentru că obligă mase relativ mici, dar semnificative la dimensiunea națiunilor moderne, la consumul unor

⁴ Vezi: Elspeth JAJDELSKA, *Silent Reading and the Birth of the Narrator*, University of Toronto Press, Toronto, 2007.

anumite cărți sau părți din anumite cărți, într-o anumită perioadă a anului școlar. În plus, el are rolul de a crea, susține și întreține masa de consumatori temporari sau continui, profesioniști sau amatori, ai pieței cărții. Socializarea impusă de instituția învățământului pentru consumul manuscrisului și apoi a cărții tipărite este cea care face din lectura tăcută un procedeu răspândit. Ceea ce contează în cazul acestui tip de lectură nu este numai detașarea dintre ochi și ureche ca sisteme senzoriale ale receptării, cu diferitele ei consecințe. Mai intervine aici o separare între individ și grup, care dizolvă comunitatea pentru a pregăti masificarea individului. Atâta vreme cât se citește cu voce tare, prezența celui care citește, semnalată de voce, funcționează în comunicare în direcția contactului și impresionării celor prezenți (funcția fatică și funcția conativă, în termenii lui Jakobson). Ca și comunicare, lectura tăcută este detașată de cei din jur și orientată spre mesaj (funcția referențială și funcția poetică, în termenii lui Jakobson).

Cel de al doilea aspect este acela al rapidității receptării. Cititul cu voce este unul destul de lent. El este un procedeu oarecum artizanal, care nu se potrivește unui consum de masă și nu solicită o producție de masă. Varianta lecturii fără voce are caracteristicile unei proceduri industriale, pentru că accelerează mult receptarea, pregătind-o pentru mijloace mult mai rapide de producere. Prin această calitate a rapidității sale ca receptare, cititul fără voce este la fel de legat de producția industrială ca și pagina tipărită, în ceea ce privește rapiditatea producerii. Cititul fără voce, lectura tăcută este pandantul cărții tipărite: cele două se sprijină reciproc ca niște contraforturi ale modernității, pentru a începe să producă împreună șansele unui prim *mass media*.

Dar aceste aspecte sunt mai degrabă legate de tehnologie și implică instituția învățământului occidental modern numai ca surogat și supliment tehnologic. Există însă o altă dimensiune care implică esențial învățământul în promovarea ca *mass media* a cărții tipărite. Faptul decisiv este că ceea ce noi numim astăzi pe drept cuvânt *mass media* sunt de fapt mijloace de comunicare de masă pentru că folosesc alte tipuri de semne decât cele folosite de textul tipărit, scris în alfabetul fonetic. Desigur, știm de la Ferdinand de Saussure încoace, că semnele limbii sunt imotivate, că relația dintre semnificant și semnificat este arbitrară: sunetele ce alcătuiesc cuvântul „vin” nu au nici mirosul, nici

gustul, nici culoarea acestei substanțe lichide. După cum știm, de asemenea, de la Charles Sanders Pierce încoace, că există și alte tipuri de semne care au între semnificantul și semnificatul lor relații de la cauză la efect (semnele indiciale), sau relații de analogie (semnele iconice). Or, atunci când folosim comunicarea verbală orală, semnele limbii, cuvintele, sunt însoțite de intonație și alte aspecte semnificative ale vocii, pe care radioul, ca *mass media*, le păstrează și chiar le accentuează, precum și de gesturi și mimică, pe care fotografia le poate înregistra separat de vorbire, spre deosebire de film și televiziune, care l-a preluat ca *mass media*, într-o formă sintetică.

E limpede deci că, dacă *mass media* efectivă de astăzi suplimentează semnele imotivate ale limbii cu alte tipuri de semne și chiar recurge la extensii care merg dincolo de semantica limbii spre înțelesuri ale sunetelor sau imaginilor, cartea tipărită procedează oarecum invers, fiindcă face imotivate chiar și semnele paraverbale, care, aparținând vocii vii, dădeau indicații suplimentare asupra înțelesului cuvintelor, și le abstractizează și mortifică suplimentar. Pentru a denumi efectul general de abstractizare, care prelungește și suplimentează imotivarea semnelor lingvistice, vom folosi termenul sugerat de teoria informației și propus de Paul Watzlawick, acela de *digital*. Cartea tipărită, textul scris este alcătuit din semne „digitale”, încă mai imotivate, mai arbitrar decât cele ale limbii vorbite, pentru că au pierdut inflexiunile, tonurile și tonalitățile prin care vocea, rostind cuvinte, dă indicații suplimentare asupra sensului în care trebuie luate semnificațiile lor. Or, pentru a înțelege *semnele digitale*, textul scris în general, e nevoie, încă în mai mare măsură decât în cazul vorbirii unei limbi, ca semnele să fie învățate în prealabil în mod conștient (Gregory Bateson). Dacă semnele analogice le putem înțelege direct, pentru semnele scrise în alfabetul fonetic avem nevoie de o învățare și cunoaștere prealabilă. Această nevoie de învățare și cunoaștere prealabilă face dificilă producerea și utilizarea semnelor de acest fel; ea o rezervă în istorie unei minorități și crează un efect specific și special de cunoaștere. Nu am fost îndeajuns de conștienți până acum că aspectul digital al cărților alcătuite prin scris, constituirea lor din semne încă mai arbitrar decât ale limbii vorbite, a făcut necesar învățământul, ca cealaltă jumătate a acestui *mass media*, numai parțial eclozat ca *mass media*, care este cartea tipărită.

Ceea ce se schimbă decisiv odată cu televiziunea – cel mai complet *mass-media* de până acum, care așteaptă tocmai să fie înlocuit de un *mass-media* mai complet, mai deplin –, este raportul între digital și analogic în sistemele semnificante, care sunt suportul mesajelor culturale. Televiziunea a reunit, mai mult ca orice altă *mass media*, toate aspectele unei comunicări analogice. Ea este un mijloc de exprimare neverbală mai degrabă decât un instrument de difuzare a ideilor, grație semnelor digitale, imotivate, arbitrare, cum este cartea. Televiziunea ne atrage atenția asupra imaginii personale și stilului limbajului corporal, distrăgându-ne atenția de la cuvinte și argumente construite prin ele. Ea ne-a redus receptivitatea față de limbă, pentru că emisiunile de televiziune le vizionăm, nu suntem concentrați pe ascultarea cuvintelor, iar ele ne suscită mai mult impresii, decât gânduri. Acțiunea (corporală) comunică și comunicarea devine acțiune (comunicativă). Limbajul corporal este limbajul acțiunii, respectiv al unei semnificări care emite cea mai îndreptățită pretenție de universalitate. De aceea spectacolul sportiv, ca și filmele hollywoodiene de acțiune sunt înțelese de toată lumea. Cultura de masă este cultura acțiunii, pentru că acțiunea reprezentată în filme funcționează ca un limbaj universal.

Ca *mass-media*, cartea este dependentă de învățarea regulilor, a normelor utilizării sistemelor de semne digitale și, mai mult decât atât, de regulilor bunului consum. Or, ca o corectură adusă formei populare de cultură, susținută de tipar, cunoașterea erudită, susținută de către instituția semiotică a sistemului occidental de învățământ, impune regulile utilizării și consumului cărții tipărite. Mai abstracte încă decât semnele imotivate ale limbii, semnele digitale ale cărții tipărite în alfabetul fonetic sunt tăcute, nu vorbesc de la sine, ci numai grație învățării. Cultura de erudiție este o cultură tăcută, tăcerea ei este cea din bibliotecile noastre. Cunoașterea este legată de învățare, grație semnelor digitale. În cazul celor analogice intervine înțelegerea. Nu mai e nevoie de o cunoaștere diferită de practică. Semnele analogice sunt însă *locvace*, vorbesc oarecum de la sine, iar cunoașterea lor înseamnă deja capacitate de comunicare. Comunicarea directă însă induce reguli de fiecare dată și pentru fiecare situație comunicațională, prin simetrie sau complementaritate, și permite schimbarea lor *ad hoc*. De aici empirismul percepției semnelor culturale analogice: nu mai e

nevoie de teorii abstracte, de învățare digitală, ci se învață, dacă putem folosi același cuvânt pentru realități atât de diferite, prin analogie, adică empiric și imediat, așa cum se descoperă procedura de lucru la calculator sau la alte instrumente electronice digitale, prin încercări și eșecuri. În comunicare – unde totul e, poate nu atât empiric, cât procesual și imediat – contează mai ales experiența efectivă imediată (performanța) și nu speculația teoretică detașată, distanțată și ulterioară (competența), mai mult muzica pe care o poți cânta, decât cea pe care o poți asculta!

Apartține culturii orale nevoia de a ține minte întreaga tradiție. Cultura de erudiție însă a fost legată de referirea la tradiție și de necesitatea dovezii logice – trebuie să poți indica proveniența, trebuie să dai citatul. Pe când acum nu există decât fluxul comunicării, neîntrerupt de nevoia unor dovezi exterioare. Putem recunoaște și diferenția cunoașterea și comunicarea prin aceea că, în cazul procesului comunicării, fluxul este continuu și autosuficient, nu face recursuri exterioare și e mai mult analogic decât digital; invers, pentru procesul cunoașterii. Metalimbajul caracteristic cunoașterii apare odată cu *Renașterea*, dar mai ales cu *Reforma* și *Contra-reforma*, adică odată cu cultura de erudiție produsă de întâlnirea, grație elitei intelectuale occidentale a erudiților, dintre cultura occidentală și cultura antică și întreținută de învățământ. Acum însă, odată cu globalizarea, noua întâlnire dintre cultura europeană și culturile extra-europene pare să devină, grație semnelor analogice, imagini în primul rând, directă și destinată omului de masă, nu elitei intelectuale, produse de învățământul european modern. Mediile analogice de acum nu mai au nevoie de cunoașterea de erudiție pentru că, la fel ca tot ceea ce ne înconjoară, sunt analogice și autoinstruative și funcționează la o viteză – sau turajie – mare. Erudiția, citarea cu precizie în baza surselor, ține de cărți și este industrială, dar îi lipsește instantaneitatea consumului, cea care, la adevăratele *mass media*, duce la acceptare irațională, pentru că nu acordă timp de asimilare deplină și reflecție conștientă completă.

Dar de îndată ce acceptăm că în lumea noastră se petrece această trecere de la o cultură tăcută a cunoașterii la o cultură a comunicării suntem îndreptățiți să schimbăm perspectiva analizei de la modelul semiotic al opoziției între digital și analogic, sugerată de

cunoaștere, la distincția dintre enunț și enunțare, asumată de comunicare. Cunoașterea însă se bazează pe o comunicare indirectă, în care contează enunțul, nu enunțarea. Învățământul vine să adauge enunțare la calitatea de enunț a cărții. Pe când în *cultura locvace* a *mass media* de acum contează enunțarea, nu enunțul, tocmai pentru că acesta nu se mai bazează pe semne digitale, ci pe semne analogice, care nu trebuie învățate, ci aproape numai percepute direct. Întâlnim aici vechea problemă platoniciană, din Phedru: scrisul este un dar otrăvit pentru că mai degrabă subminează decât susține memoria. În scris, noi avem numai litera textului, nu și spiritul autorului, așa că textul este deschis multor interpretări, dintre care unele greșite. Or, învățământul centrat pe enunț joacă rolul de susținător al cărții tipărite la nivelul enunțării, limitând receptarea greșită a mesajului. Dar el se bazează pe enunț, pe *logosul* acestuia, și modul lui de lucru este persuasiunea. O echivalență multiplă se dezvoltă astfel între învățământ și persuasiune – predarea seamănă în învățământul modern persuasiunii – și între cultură și logică. Bazându-se pe învățare, cultura cunoașterii accentuează *logosul* enunțului, cu toate consecințele sale și consideră comunicarea doar modalitate de expresie.

În opoziție cu acest concept tradițional al comunicării, noul concept al comunicării accentuează aspectul relaționar. Începînd cu Școala de la Palo Alto, în conceptual comunicării, relația devine mai importantă decât conținutul metacomunicare. Consecința primă este aceea că practica postmodernă a comunicării poate elimina cunoașterea ca și conținut, devenind, în numele relaționării, în bine sau în rău, propriul conținut. Cealaltă consecință este aceea că informația, adică ceea ce se înțelege prin cunoaștere, apare ca fiind supradeterminată de relație ce este în consonanță cu vechea idee potrivit căreia orice reprezentare este determinată social. Atunci când există o unanimă acceptare, ceea ce se comunică devine cunoaștere. Acum, pentru că relaționarea devine mai importantă din punctul de vedere al comunicării decât informarea, vedem cunoașterile devenind conștiente de parțialitatea lor, deci tolerante.

Diferența între cultura cunoașterii și cultura comunicării rezultă din diferența în importanță acordată relației cu obiectul sau relației cu altul, cu subiectul. Pentru cultura cunoașterii, realitatea se constituie în temeiul unei posibilități logice obiective, pe când, pentru cultura

comunicării, realitatea se constituie conform scenariului virtual al interacțiunilor subiective, cam ca în paradigma mecanicii cuantice. Cunoașterea teoretică era deductivă, separa și ierarhiza de sus în jos, după formula ordinii ierarhice piramidale, care este și ordinea logică a arborelui lui Porfir, și, prin aceasta, limita comunicarea, care este mai degrabă inductivă și experimentalistă. Pe când comunicarea ca relație pare să dizolve structurilor piramidale ale logicii – care sunt și cele ale autorității și cunoașterii – și să le înlocuiască cu structurile de rețea. În noua epistemă a comunicării se trece de la conținutul comunicării la comunicarea ca relație cu tot ce însoțește această trecere: de la comunicarea informației la construirea relației, de la reducerea la identic și excludere astfel a alterității la acceptarea pluralității ei, de la un model teoretic al semnelor legat de informare la un model terapeutic al comunicării, de la cunoaște-te pe tine însuși la comunică bine cu tine însuși.

Vechile civilizații, imperfecte productiv, aveau nevoie de schelăria culturii, de eșafodajul formelor simbolice. Erau ca o casă în construcție, înconjurată de schele, macarale, scripeți, scări și alte dispozitive care funcționau susținând simbolic, în semnificație, construcția. Această schelărie simbolică susținătoare era totodată ceva diferit, lateral față de viață, susținut cu efort și reclamând învățare. Această parte suplimentară, acest excedent, care substituia deplinătatea civilizației ca producție efectivă printr-o producție simbolică, dispărea, fiind înlocuită de civilizație. Textul, împreună cu cultura bazată pe semne digitale și pe efortul de a le învăța, se retrage în fața împlinirii materiale a civilizației. Putem spune că s-a întâmplat cu învățământul modern ceea ce se întâmplă cu celelalte medii acum: pe măsură ce se dezvoltă, el transmite propria medialitate, se difuzează adică pe sine și nu conținutul care părea însărcinat și promitea să-l transmită. În vreme ce învățământul încerca să controleze efectele mass-mediei tipărite, și să selecteze și ordoneze cărțile – și, uneori, chiar cărțile excepționale, ca Don Quijote, făceau ele însele asta! – în raport cu *mass media* de azi nu există o parte distinctă care să ne indice modul de utilizare, lăsând în seama autoeducării o relație care creează mai degrabă dependențe decât distanțare necesară perspectivei critice.

MANAGEMENTUL CONFLICTELOR

Ioan MIHUȚ

Conflict management

Abstract. *The conflicts are forms of human interaction that can influence both the relations and the outcomes in a positive or a negative manner. In their latent phase conflicts are anywhere and they become important sources of change in many cases if they are well managed.*

The positive creative changes stimulate the amplification of human performances. From this perspective the conflicts in organizations are useful and necessary.

Key words: change, conflict, management

1. INTRODUCERE

Ca și origine, termenul latinesc *conflictus* implică dezacord, discordie, fricțiune. Altfel spus, o interacțiune în care cuvintele, emoțiile și acțiunile concură la producerea unor efecte supărătoare.

DEX definește conflictul ca fiind o „neînțelegere, ciocnire de interese, dezacord, antagonism, ceartă, diferend, discuție (violentă)”.

În general, conflictul apare ca o formă a interacțiunii umane prin care doi sau mai mulți membri ai unei colectivități intră în dezacord total sau parțial asupra unor probleme. Cu alte cuvinte, conflictul este amestecul intenționat al unui individ sau al unui grup în eforturile de realizare a scopurilor unui alt grup și poate trece prin mai multe stadii de desfășurare, care pe calea negocierii pot fi gestionate managerial.

Aceste variante de exprimare a conflictelor pot să apară și între părți care urmăresc același obiectiv, fiind contestate, eventual, regulile jocului. Această subliniere este importantă deoarece starea conflictuală poate fi caracterizată în funcție de gradul de conștiință a actorilor implicați. Dacă un conflict există sau nu, devine până la urmă o problemă de percepție.

2. PERCEPȚIA MANAGERIALĂ A CONFLICTELOR

Din punct de vedere managerial, conflictele, indiferent de sursele care le generează și factorii favorizanți, sunt evaluate și orientate în sensul creșterii sau diminuării performanțelor umane. De aici, posibilitatea ca managerii, implicați în conflicte sau în gestionarea lor, să evalueze stări conflictuale și să expună percepții extrem de diferite privind realitatea acestora. Adesea, motivele reale de conflict pot fi false sau manipulate, fără o bază în realitatea așa-zisă obiectivă. Utilizând impactul dintre percepțiile subiective și starea obiectivă, care pot fi diferite la părțile (grupurile) aflate în conflict, Leigh Thompson oferă un model al conflictelor în care distinge următoarele stări: conflictul *real* (conflictul există și persoanele îl percep ca atare), conflictul *latent* (există, dar nu este perceput), *fals* (nu există, dar este perceput) sau *inexistent* (nici nu există și nici nu este perceput). (Fig. 1)

Starea obiectivă a lumii	
<i>conflict</i>	<i>fără conflict</i>

Percepții subiective	<i>conflict</i>	CONFLICT REAL	CONFLICT FALS
	<i>lipsa conflictului</i>	CONFLICT LATENT	LIPSA CONFLICTULUI

Fig. 1. Percepții ale realității și conflictului¹.

În consecință, în funcția de percepția stării conflictuale, este posibilă o calificare a unui tip de conflict, dependent și de condițiile în care se desfășoară. De vreme ce conflictul în sine nu este nici bun, nici rău, arătând perceperea divergențelor de interese, este mult mai potrivită distincția conflict funcțional–disfuncțional. Pentru susținătorii acestei abordări, problema reală nu este a conflictului în sine, ci a modului în care poate fi orientat și gestionat în vederea maximizării efectelor sale pozitive

¹ L. THOMPSON, *The Mind of the Negotiator*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 2000.

și minimizării celor negative, negociind și promovând schimbările necesare. După S. P. Robbins, o asemenea abordare sugerează că sunt situații în care managerii pot provoca schimbarea printr-o strategie de stimulare a conflictelor, printr-o relație de stări de genul celeia din *fig. 2*.

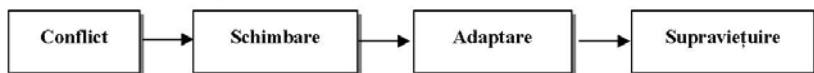


Fig. 2. Supraviețuirea organizației prin stimularea conflictelor².

Fără a risca generalizări forțate, pentru stările conflictuale din organizații, inclusiv cele din România, există trei perspective de percepție și gestionare asupra conflictelor. Dacă ar fi să sintetizăm cele trei perspective, constatăm că ele au trăsăturile din *fig. 3*.



Fig. 3. Trei perspective de percepere a conflictelor din organizații.

Cele trei perspective dobândesc o relevanță deosebită pentru înțelegerea mecanismelor de abordare a conflictelor, dar și pentru evaluarea strategiilor potrivite pentru soluționarea lor.

Prin urmare, abordările teoretice au evoluat în timp, remarcându-se un transfer de preocupări, de la cauzele generatoare ale conflictului la modul de abordare a acestuia într-o manieră cât mai constructivă.

În concluzie, conflictele din organizațiile contemporane nu se reduc la elemente fundamental distructive, ci pot constitui un barometru pentru starea de sănătate a managementului care le gestionează.

² S. P. ROBBINS, *Management Organizational Conflict: A Nontraditional Approach*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1974, p. 20.

3. SURSELE CONFLICTELOR DIN ORGANIZAȚII

Concepțiile diferite asupra conflictului sugerează puncte de vedere diferite privind sursele comportamentelor conflictuale. Cauzele care generează stările conflictuale pot fi căutate atât în elementele de ordin psihosociologic, cât și în elementele structurale care caracterizează organizațiile și activitatea managerială. Astfel, stările conflictuale pot fi determinate de: nepriceperea unui manager de a-și îndeplini sarcinile ce i-au fost atribuite, nemulțumirea față de modul de repartizare a sarcinilor, percepții și interpretări greșite, lipsa unei comunicări deschise și oneste, relațiile interpersonale dificile, existența unui climat de neîncredere între manageri, agresivitatea, teama de a lăsa pe alții să se afirme, competiția etc. Toate aceste cauze țin îndeosebi de dimensiunile psihosociologice ale activității manageriale.

Între elementele structurale care caracterizează stările conflictuale din organizații menționăm următoarele:

- Diferențele în pregătirea profesională;
- Diferențele în perceperea realității și sistemului de valori;
- Inechități la locul de muncă;
- Deficiențele în comunicare;
- Competiția și comportamentele dificile;
- Interdependențe și diferențe structurale între departamente;
- Ostilitățile iraționale.

Diferențele în pregătirea profesională constituie o cauză a conflictului inerentă în orice organizație. Competențele reprezintă potențialități umane valorificate ca urmare a pregătirii, experienței și capacităților personale sau caracteristici ale persoanelor de a dispune de cunoștințele și deprinderile necesare realizării sarcinilor de muncă. În construcția competențelor intervin trei factori: factorii personali, factorii sociali și factorii organizaționali, ceea ce înseamnă că numai după o anumită experiență dobândită în practicarea profesiei, o persoană poate fi considerată competentă, capabilă să desfășoare o muncă eficientă.

Diferențele în perceperea realității și sistemului de valori conduc la conflicte pe seama unor divergențe de opinii privind

realitatea înconjurătoare. Oamenii acționează pe baza a ceea ce percep că este realitatea și rareori pe ceea ce este realitatea obiectivă a lumii. De asemenea, împărtășirea unor valori diferite orientează conduitele, canalizează eforturile pentru a atinge anumite scopuri și încurajează stabilirea anumitor relații interpersonale. Conflictul este iminent pentru că valorile sunt credințe durabile, modalități de purtare specifice care introduc relația de preferință în raport cu un mod opus de purtare sau existență.

Legat de *percepțiile diferite*, literatura de specialitate menționează mai multe forme ce au fost identificate experimental și care demonstrează că reacția părții adverse va fi pe măsura comportamentului manifestat³:

- *imaginea inamicului diabolic* – prin care membrii unui grup transformă membrii grupului opus în „inamic”, căruia îi asociază toate relele și dezastrele;
- *imaginea moralei grupului* (dublul standard) – prin care evaluarea de către grupuri, atât a propriilor acțiuni, cât și ale grupului advers se realizează prin dublu standard (unul favorabil propriului grup și altul defavorabil grupului oponent);
- *imaginea din oglindă* – când grupurile rivale tind să împărtășească percepții reciproc eronate unul despre celălalt (în măsura în care un grup tinde să creadă despre un alt grup că este „rău”, acesta din urmă va manifesta la rândul lui aceleași percepții).

Inechități la locul de muncă; acestea sunt strâns legate de procesul motivațional. Managerii sunt cei mai motivați să contribuie la eficiența organizației atunci când ceea ce oferă (timp, loialitate, cooperare) se află în raport direct proporțional cu ceea ce primesc în schimb. Percepția de echitate este însă influențată puternic și de ceea ce se crede că primesc ceilalți. Să ne imaginăm că un manager primește un salariu mult mai mare decât cel pe care l-a visat vreodată, meritat de altfel. El va fi mulțumit până în momentul în care va descoperi că altcineva, cu aceleași condiții de studii, experiență, performanțe

³ M. VLĂSCLEANU, *Psihosociologia organizațiilor și a conducerii*, Edit. Paideia, București, 1993, p. 180.

primește un salariu și mai mare. Va apărea o stare de nemulțumire, o serie de întrebări și, în general, o stare de dezinteresare pentru că⁴:

- în judecarea nivelului compensațiilor, managerul nu are în vedere un etalon, ci va compara retribuirea lui cu cea a unei persoane aflată într-o situație similară;
- inechitatea apare atunci când un manager consideră inegal raportul între ceea ce oferă și ceea ce primește;
- inechitatea creează o tensiune pe care managerul încearcă să o înlăture;
- de obicei, percepția de inechitate în sensul unei remunerații mai mici este mai des întâlnită decât invers; e mai ușor acceptat un salariu mai mare care dă naștere unei motivații puternice, decât situația inversă, care este intolerabilă.

Deficiențele în comunicare se pot constitui în surse ale conflictului îndeosebi atunci când sunt oferite informații insuficiente, când sunt diseminate informații sub influența unor surse de zgomot sau sunt transmise pe canale inadecvate. O privire aprofundată asupra acestui proces evidențiază câteva elemente de care depinde comunicarea managerială în organizații: emiterea mesajului de transmis (calitățile emitentului), mesajul (exprimat cu claritate, concizie și elaborat într-un limbaj operațional), obiectivul comunicării, mediul în care se produce comunicarea, transmiterea mesajului (suportul utilizat) și recepția (calitățile receptorului). Toate aceste variabile sunt afectate de perturbații care pot bloca sau distorsiona comunicarea și care pot provoca dispute de natură conflictuală.

Competiția și comportamentele dificile sau așa-numiții *manageri problemă* sunt ușor de recunoscut în organizații, ca urmare a reacțiilor emoționale pe care le generează. *Competiția* este des utilizată ca o cale de obținere a unei performanțe mai ridicate, dar atunci când nu este însoțită de colaborare poate să degenereze în conflict. După L. K. Miller și R. L. Hamblin, strategiile competiției pot fi responsabile de asemenea situații conflictuale, pentru că, în condițiile unor sarcini interdependente, avantajele pot fi obținute doar blocând activitățile

⁴ F. CIOTEA, M. RUS, L. COȘA, P. COCIAN, A. PETELEAN, *Managementul performant al resurselor umane*, Edit. Efi-Rom, Tg.-Mureș, 2001, p. 61.

altora⁵. Pe de altă parte, dorința de a ajunge în vârful piramidei ierarhice sau de a controla resursele, cu alte cuvinte *competiția pentru putere*, nu este utilă organizației. căci distrage oamenii de la activitățile și scopurile cu adevărat importante. După cum arată Karen Horney⁶, conflictele de această factură pot fi rezolvate numai prin autocontrol sistematic și schimbări în personalitate și în condiții care le-au dat ființă.

Interdependențe și diferențe structurale între departamente: acestea generează și dau contur expresiv conflictului structural din organizație. Sursele unui asemenea conflict trebuie căutate în: delimitarea departamentelor după obiective diferite, interdependența departamentală, nemulțumirea față de statutul profesional, delimitarea inexactă a atribuțiilor și caracterul limitat al resurselor⁷.

Interdependența este o cauză importantă a conflictelor deoarece dă posibilitatea de amestec și obstrucționare, care altfel nu ar exista. Această interdependență poate apărea sub mai multe forme: interdependența în comun, secvențială, reciprocă și interdependența de echipă.

Diferențele între departamente rezultă în mod natural când sarcina generală a unei organizații este împărțită pe specialități. Această diviziune a muncii permite indivizilor să realizeze o parte din sarcina totală, astfel că managerii unor departamente diferite ajung să realizeze sarcini total diferite.

Diferențierea îngreunează comunicarea prin individualizarea unora față de alții, cel mai simplu exemplu fiind dat de numeroasele conflicte între managerii de formație profesională diferită (ingineri și economiști).

Caracterul limitat al resurselor și folosirea lor în comun constituie o altă cauză structurală ce poate conduce la conflict. Resurse ca bani, timp, spațiu, personal, echipament produc deseori conflicte legate de cine le va folosi, unde, cât și când. Izbucnesc conflicte distructive mai ales atunci când resursele sunt foarte limitate, iar nevoile sunt mari. Concluzionând, o viziune de ansamblu asupra

⁵ S. CHIRICĂ, *Psihologie organizațională*, Edit. SO, Cluj-Napoca, 1996, p. 81.

⁶ K. HORNEY, *Our Inner Conflicts*, W. W. Norton & Company, New York, 1992, p. 135.

⁷ D. ROBEY, *Designing Organisation*, Homewood, Illinois, IRWIN, 1986, p. 181–189.

conflictului evidențiază mai întâi aceste cauze structurale și abia apoi caracteristicile managerilor antrenați în conflict.

Ostilitățile iraționale sunt variabile importante care măsoară gradul de intoleranță între membrii unei organizații. În viața socială, unii manageri nu s-ar asocia niciodată, dar în mediul de muncă sunt siliți să lucreze împreună, din cauza exigențelor dictate de nevoile organizației. Din păcate, aceste ostilități pot aduce prejudicii atingerii scopurilor, pot fi sursa formării de stereotipuri și prejudecăți negative față de alții (de aici apariția practicilor discriminatorii).

4. DINAMICA PROCESELOR CONFLICTUALE ȘI STADIILE UNUI POSIBIL CONFLICT

În opinia noastră, un model care încearcă să descrie etapele de desfășurare a conflictelor ar trebui să țină cont de evoluția acestora în *timp* și *intensitatea* episoadelor conflictuale. Folosind cele două dimensiuni, putem pune în evidență mai multe stadii ale proceselor conflictuale: starea tensională (în care există toate premisele declanșării conflictului), recunoașterea stării conflictuale, accentuarea stării conflictuale (când se acumulează starea tensională fără a se declanșa însă conflictul), declanșarea conflictului și încetarea conflictului. Dinamica stării conflictuale, reprezentată în *figura 4*, poate cunoaște forme diferite, uneori neținând cont de etapizarea amintită.

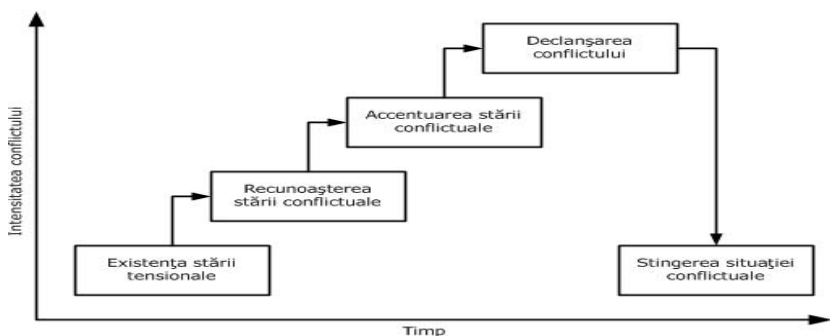


Fig. 4. Dinamica unui proces conflictual.

Cu certitudine, se poate afirma că fiecare din fazele menționate în *fig. 4* se caracterizează printr-o serie de provocări cărora părțile implicate în conflict trebuie să le facă față. Starea tensională apare în situația existenței unor elemente care se pot constitui în surse conflictuale: diferențele, interdependențele sau folosirea resurselor în comun. Obiectivele divergente nu generează conflictul decât în momentul în care aceste divergențe sunt sesizate. Când situația conflictuală este recunoscută, cei implicați își focalizează atenția asupra dinamicii conflictului. Accentuarea stării conflictuale constă în acumularea de tensiuni, dar deși conflictul nu s-a declanșat, acesta devine inevitabil. Declanșarea conflictului presupune descătușarea forțelor conflictuale și încercarea de afirmare cât mai puternică a intereselor divergente. În fine, starea conflictuală se va încheia prin schimbarea elementelor care au condus la apariția conflictului. Părțile fac eforturi pentru crearea unor condiții noi, de cooperare, sau construiesc argumente pentru declanșarea unui nou conflict, mult mai puternic de această dată.

Analiza evoluției proceselor conflictuale arată că declanșarea conflictelor presupune acumularea treptată de tensiuni în timp. În general, conflictul evoluează trecând prin mai multe etape, care se întrepătrund: apariția unor surse generatoare de conflict și conturarea conflictului latent, perceperea conflictului, exteriorizarea clară a unor simptome caracteristice conflictului, desfășurarea unor acțiuni deschise (etapa conflictului manifest), iar la final, apariția unor consecințe, rezultate.

Influența mediului, organizației și a individului asupra stadiilor conflictului sunt evidențiate într-un model elaborat de Judith R. Gordon (*fig. 5*). Răspunsul creativ pentru orice conflict îl reprezintă transformarea acestuia într-o șansă (oportunitate) de schimbare în bine. Interacțiunea dintre părți se finalizează cu anumite consecințe, care pot fi funcționale, dacă conflictul se finalizează cu o îmbunătățire a rezultatelor, sau pot fi disfuncționale, când nu conduce la rezultate benefice.

Etapizarea pe care o propune Judith R. Gordon atrage atenția că ciclul conflictului se auto-întreține atunci când rezolvarea lui nu este favorabilă. Se revine astfel la prima fază a conflictului, aceea în care se generează un anumit set de atitudini și sentimente. Menținerea conflictului latent este o dovadă că efectele episodului conflictual anterior se fac resimțite, iar managerul face față cu mult mai greu condițiilor apărute în desfășurarea conflictului.

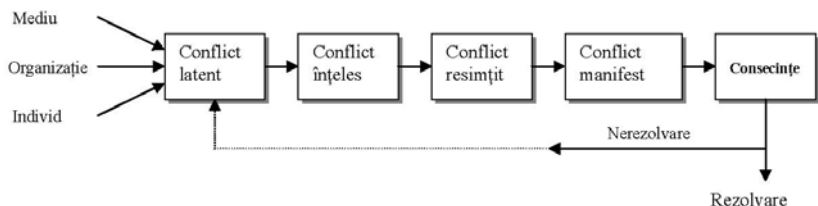


Fig. 5. Stadiile conflictului⁸.

Există însă și situații în care conflictul latent poate rămâne în această stare fără a evolua. Acolo unde un grup de oameni lucrează, există întotdeauna nemulțumiri, dar ele pot să nu conducă imediat la conflicte. Abia când „ultima picătură umple paharul” conflictul ajunge în etapa de manifestare și situația se poate deteriora.

5. CONCLUZII PRIVIND ELEMENTELE DE BAZĂ ALE STRUCTURII CONFLICTUALE

Concluziile la demersul nostru privind managementul conflictelor interumane și inter-grupuri din organizații se rezumă la un model integrativ (de sinteză) care să surprindă părților implicate și să definească o variantă managerială instrumentală, compusă din: **contradicții**, **atitudini** și **comportamente**. Acestea rezultă că ar fi cele trei elemente fundamentale ale structurii conflictuale, pe care le transpunem grafic în *fig. 6*.

Din model, rezultantele conflictelor (sursele și consecințele) trebuie privite pe toate cele trei laturi, deoarece conflictul este un proces dinamic în care *contradicțiile*, *atitudinile* și *comportamentele* se schimbă continuu și se influențează reciproc. Contradicția se referă la incompatibilitatea, percepută sau reală, de scopuri (obiective) manageriale care intră în conflict, generată de interese, norme, valori, structuri diferite. *Atitudinile* includ elemente emoționale, cognitive și de voință, în timp ce *comportamentele* sunt rezultatele unor dezechilibre, tensiuni, nevoi, lipsuri, dorințe și așteptări nesatisfăcute.

⁸ J. R. GORDON, *Organizational Behavior. A Diagnostic Approach*, 5th ed., Prentice Hall, Boston, 1996.

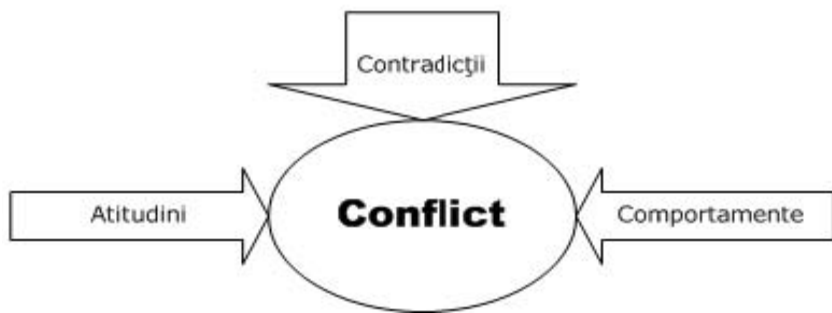


Fig. 6. Elementele structurii conflictuale.

În consecință, comportamentul motivat nu este o simplă cauză, ci și un mijloc prin care se poate ajunge la realizarea unui scop, intensitatea acestuia fiind determinată de trebuințele specifice, dar și de particularitățile stimulilor. O astfel de abordare are avantajul că propune soluționarea conflictelor prin dezamorsarea *comportamentului conflictual*, o schimbare în *atitudini* și o transformare a relațiilor și intereselor care se află în centrul structurii conflictuale, definit de numeroase contradicții.

Suntem în deplin acord cu următoarea afirmație (interpretare) a realității dependente de comunicare: „Realitatea se construiește în comunicare – prin intersubiectivitate, prin *noi-ul* social al obiectivității – nu în cunoaștere cu subiect individual, de vreme ce, datorită comunicării, putem vorbi despre lumi posibile sau virtuale, construite în semnificație, în jurul subiectului”⁹. Dar, cum comunicarea este în sine „negociere și mediere a semnificațiilor din lumea ta cu semnificațiile din lumea celorlalți”, conflictele aparțin unei lumi obiective, de cele mai multe ori sunt necesare și constructive. Situațiile comunicaționale în managementul conflictelor (mai ales în negocierea lor) impun comunicarea „constructoare de realitate” ca un proces de manipulare.

⁹ A. CODOBAN, *Comunicare și negociere în afaceri*, Edit. Risoprint, Cluj-Napoca, 2007, p. 2.

BIBLIOGRAFIE

- CODOBAN, Aurel Teodor, *Comunicare și negociere în afaceri*, Edit. Risoprint, Cluj-Napoca, 2007.
- GORDON, J. R., *Organizational Behavior. A Diagnostic Approach*, 5th ed., Prentice Hall, Boston, 1996.
- HORNEY, K., *Our Inner Conflicts*, New York, W. W. Norton & Company, 1992.
- MIHUȚ, Ioan (coord.), *Management general*, Edit. Carpatina, Cluj-Napoca, 2003.
- PETELAN, Adrian, *Managementul conflictelor*, Edit. Didactică și Pedagogică, București, 2006.
- THOMPSON, L., *The Mind of the Negotiator*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 2000.
- VLĂSCEANU, M., *Psihosociologia organizațiilor și a conducerii*, Edit. Paideia, București, 1993.

CONFRUNTĂRI DE OPINII PRIVIND CONCEPTELE DE FINANȚE, FINANȚE PUBLICE ȘI FINANȚE PRIVATE

Vasile ZAHARIA

Opinion Collations on the Concept of Finance, Public Finances and Private Finances

Abstract. *Our research aims at expressing points of view related to the definition of certain fundamental concepts on finances. Trying to formulate the motivation of our research demarche, we shall consider its starting point the idea according to which although finances have become a rather reflection object, enjoying the attention of prestige economists, the formulated opinions give birth to certain differentiations in the method of reflecting on the definition, the features and on the comprehension sphere of certain concepts of this field.*

Within this framework, by using analysis as tool in the historical demarche of the finances evolution and in formulating a series of concepts, furthermore considering the various opinions expressed in the specialty literature, we bring forth appropriate arguments to motivate aspects such as:

- The concept of finances does not include in its sphere the credit as well, as some of the authors pretend, aspect given by the distinct features of each;*
- We do not share the idea according to which there is a large sphere of finances (which would include the public and private credits themselves), and a limited sphere of finances;*
- As compared to the large diversity of definitions on the concept of finances, we believe that its essence can be expressed in a synthetic, easily distinguishable form, which singularizes finances and individualizes itself by report to the generic notion of money, from which they spring forth, as well as by report to the credit. This individualization is given by their specific features by report to money and credit, in general.*

The study of concepts, starting from the features which define „the proximate gender” (finances) by report to „the specific difference” (public and private finances) offers a methodological demarche which invites us to

pay more attention to the use of concepts and to treating their content, militating to retaining its actual significance.

We also consider the idea that, although as historical aspect, public finances have been the first component of finances, at present we define the concept of finances as including public and private finances alike. The publication, under the title of „finances”, of works the content of which approaches either the part corresponding to public finances, or to private finances appears to be a quite unsuitable demarche.

Key words: *finances, public finances, private finances, public consumption, collective consumption, credit, financial crisis.*

1. MOTIVAȚIA STUDIULUI

Cercetarea economică consacrată domeniului finanțelor se evidențiază prin contribuții semnificative aduse în decursul timpului la fundamentarea conceptelor, principiilor și mecanismelor ce definesc fluxurile și activitatea financiară – instrumente științifice care oferă posibilitatea manifestării rolului activ al finanțelor în viața economico-socială a unui stat. Îmbogățirea conținutului disciplinelor de finanțe cu noi componente – rezultat firesc al sporirii complexității vieții economice și a apariției unor noi fenomene financiare și, implicit, concepte adecvate care le reflectă – reprezintă un demers al contribuției specialiștilor în domeniu la adâncirea gradului de cunoaștere a realității economice.

Cu toată evoluția înregistrată de cercetarea economică în domeniul finanțelor, reflecțiile asupra opiniilor exprimate în literatura de specialitate atestă ideea că se întâlnesc și elemente conceptuale care sunt definite în mod diferit de către diferiți autori, existând chiar și puncte de vedere care nu reflectă adecvat esența și trăsăturile definitorii pentru fenomenele și procesele financiare analizate. Între aceste concepte se situează și cel de finanțe, cu componentele lui structurale – finanțe publice și finanțe private.

Din aceste considerente, ne propunem să întreprindem un studiu consacrat unor elemente fundamentale din domeniul finanțelor, cum sunt:

- conceptul de finanțe și trăsăturile definatorii ale sale, pentru a individualiza această noțiune în lumea banilor și în sfera repartiției;
- conceptele de finanțe publice și finanțe private;
- semnificația conceptului de finanțe publice (pornind de la destinația veniturilor publice) și conceptul de consum public comparativ cu conceptul de consum colectiv, pe care unele studii le confundă;
- procedeele de cercetare a trăsăturilor comune finanțelor publice și private și a caracteristicilor fiecăreia dintre ele;
- argumente pentru susținerea ideii inexistenței unei sfere largi a finanțelor, care să includă și creditul, așa cum se afirmă în unele studii de specialitate;
- argumente pentru care creditul nu trebuie inclus în sfera finanțelor;
- reflecții privind definirea obiectului de studiu al finanțelor și a componentelor sale.

Surprinderea semnificației actuale a conceptului de finanțe și a componentelor sale – finanțe publice și private – se bazează pe demersul metodologic al unei cercetări a fenomenelor financiare și a trăsăturilor definatorii ale acestora, care trece de la cunoașterea comună – intuitivă, contemplativă și preponderent subiectivă, ce se mulțumește cu o simplă percepție a realității – la o operațiune combinată de percepție și de gândire, la o cunoaștere științifică.

Cunoașterea științifică – comparativ cu cunoașterea comună – presupune trecerea de la cunoașterea prin simțurile noastre la pătrunderea mai adâncă în substanța fenomenelor financiare, prin studiul complex al acestor fenomene, pentru a desprinde trăsături durabile ce sunt comune și generale pentru fenomenele de același fel.

O asemenea cunoaștere este de mai mare profunzime și conduce la formularea unor idei, trăsături caracteristice, teze, pe calea rațiunii.

Se știe că întreprinderea unui asemenea demers în procesul cunoașterii științifice trebuie să se bazeze pe anumite metode științifice de cercetare a fenomenelor economice. În acest sens, este necesară studierea formelor de manifestare a fenomenelor financiare în raport cu viața economică reală și desprinderea esenței lor, definită prin trăsăturile comune ce aparțin aceluiași grup de fenomene financiare.

A ajunge însă la desprinderea esenței fenomenelor financiare și a formula concepte care să reflecte esența acestora presupune un proces complex și delicat de reflectare a trăsăturilor esențiale ce definesc fenomenul financiar.

2. DEMERS METODOLOGIC ÎN CERCETAREA ÎNTREPRINSĂ

Întrucât conținutul conceptelor de finanțe în general, de finanțe publice și private în particular, precum și sfera lor de cuprindere își găsesc exprimări diferite în literatura de specialitate, demersul nostru metodologic în formularea unei opinii privind problematica de mai sus se bazează pe metode și procedee diferite, cum sunt:

- urmărirea dezvoltării semantice a acestor concepte (adică ce spune noțiunea celui căruia i se transmite un mesaj prin folosirea ei);
- interpretarea etimologiei noțiunilor luate în studiu;
- analiza apariției cu necesitate a fenomenelor financiare care constituie „anatomia” finanțelor, pe baza unor condiții obiective care le-au generat (studiul istoric al apariției fenomenelor financiare);
- desprinderea trăsăturilor esențiale ce definesc fenomenele și fluxurile financiare specifice finanțelor publice, comparativ cu finanțele private;
- compararea caracteristicilor definitorii care particularizează conceptele de finanțe publice și de finanțe private, spre a desprinde care sunt trăsăturile lor comune, care se regăsesc în noțiunea generală de „finanțe”;
- studiul unor opinii întâlnite în literatura de specialitate cu privire la definirea esenței acestor concepte și a sferei lor de cuprindere;
- îmbinarea procedeelor inductive și deductive, abstractizarea și generalizarea;
- după studiul istoric al apariției și evoluției fenomenelor financiare și analiza defnirii, în decursul timpului, a unor concepte ale finanțelor, metoda logică utilizată ne-a permis să

- ne conturăm opinii asupra definirii conceptelor supuse atenției și a sferei lor de cuprindere;
- desprinderea unor trăsături care definesc conceptul de credit care-l exclud din sfera noțiunii de finanțe, individualizându-l în sfera pieței monetare;
 - definirea, în final, a conceptelor de finanțe, finanțe publice și private, precum și a disciplinelor de studiu a lor utilizând demersul ce conduce la desprinderea trăsăturilor ce definesc „genul proxim” (concept de finanțe) și apoi a trăsăturilor ce definesc „diferența specifică”, reflectată în conceptele de finanțe publice și finanțe private. Un demers similar a fost urmărit și pentru definirea obiectului de studiu al disciplinelor aferente conceptelor mai sus amintite.

3. DEFINIREA CONCEPTULUI DE FINANȚE – SUBIECT CONTROVERSAT

Literatura financiară este extrem de bogată în lucrări consacrate domeniului finanțelor, însă sensul ce se atribuie conceptelor de finanțe finanțe publice și finanțe private sunt controversate în rândul autorilor care abordează fenomenele financiare.

La nivelul actual de cunoaștere a fenomenelor și fluxurilor financiare, a reflectării esenței acestora în conceptele formulate, a conturării obiectului de studiu al științei finanțelor s-a ajuns în decursul timpului, ca rezultat al contribuțiilor aduse de numeroși economiști.

3.1. Etimologia conceptului de finanțe și semnificații ale acestuia de-a lungul istoriei

Mecanismul prin care se aleg denumirile ce alcătuiesc conceptele în diverse domenii ale cunoașterii rămâne un mister al gândirii umane, pe care probabil nu vom reuși niciodată să-l înțelegm deplin¹. Dar

¹ Janine Gallais HAMONNO, *Langage, langue et discours économiques*, Centre d'Analyse syntaxique, Universite de Metz, 1982, p. 13.

analiza conceptului formulat și procesul de conceptualizare petrecut în timp în lumea finanțelor îndeamnă la o seamă de întrebări și discuții asupra relației între denumirea noțiunii și realitatea pe care o exprimă.

Procesul prin care se stabilesc denumiri convenționale unor fenomene, unor realități existente poartă denumirea de denotație.

Preocuparea economiștilor menită a clarifica conținutul și trăsăturile ce definesc conceptele economico-financiare, de a studia fenomenele, fluxurile și procesele de natură financiară (procesul financiar este fenomenul financiar privit în devenirea, în mișcarea sa) constituie un demers de înțeles și absolut necesar ca treaptă de adâncire a cunoașterii. Ea conduce la o mai bună înțelegere a lumii finanțelor și constituie premisă a bunei comunicări în domeniul economico-financiar.

Una din problemele esențiale pe care și-o revendică știința este aceea de a formula definiții obiective și precise ale conceptelor, care să aibă corespondent în realitatea economică, fără a se substitui realității.

Economiștii sunt conștienți mai mult decât oricând că, în prezent, când finanțele, fluxurile financiare cunosc o dezvoltare deosebită la nivel mondial, rolul terminologiei financiare în formularea teoriilor și modelelor explicativ-științifice, definirea conceptelor din domeniul financiar (astfel încât să existe corespondență între semantica acestora și trăsăturile definitorii ale lor), prezintă nu doar importanță în domeniul cunoașterii teoretice, ci deopotrivă și o utilitate practică.

De aceea, în studiul pe care-l întreprindem pornim de la premisa că definirea cât mai obiectivă a conținutului conceptelor din domeniul finanțelor trebuie făcută din dublă perspectivă;

- din perspectiva pragmatică: studiul efectelor acestor concepte în domeniul practicii;
- din perspectiva conținutului lor semantic (a ce spun aceste noțiuni celui cărui i se transmite un mesaj prin folosirea lor), întrucât progresul în cunoaștere nu se poate înfăptui fără redimensionarea semantică sau chiar inovație conceptuală.

Uneori, unele noțiuni în domeniul finanțelor sunt preluate din alte discipline, fiind adaptate nevoilor specifice (ex.: „pârghiile” financiare, care asimilează principiul pârghiei din fizică; „principiul capilarității”, adoptat din fizică și în politica financiară).

Socotim că oportunitatea adâncirii procesului de cunoaștere a problemelor legate de limbajul conceptual, evoluția teoriei și practicii financiare sunt strâns legate și de procesul de definire sau redifinire a termenilor în contextul confruntărilor de idei din literatura de specialitate în acest domeniu, extrem de complex. Un asemenea proces de reflectare presupune flexibilitate în gândire și interpretare a esenței și trăsăturilor fenomenelor financiare, iar uneori inovație lingvistică și în acest domeniu.

Acestui demers îi circumscriem și analiza etimologiei conceptelor de finanțe, finanțe publice și private, precum și a semnificației semantice, ca treaptă necesară în cunoașterea trăsăturilor ce definesc aceste noțiuni și a motivației apariției obiective a lor.

Cuvântul *finanțe* are strânsă legătură cu acela de *bani*, drept pentru care nu de puține ori în vorbirea curentă se substituie aceste două concepte, atribuindu-li-se aceeași semnificație. O asemenea percepție se desprinde urmărind etimologia cuvântului de finanțe.

În literatura de specialitate, se apreciază că termenul de finanțe provine de la latinescul „finare”, care înseamnă, într-un sens restrâns, a finaliza un diferend prin mijlocirea banilor. Profesorul francez Gaston Jèze a consemnat într-o lucrare a sa că noțiunea de „finanțe” se poate explica pornind de la semnificația cuvântului latin „finis”, care înseamnă termen de plată, adică momentul în care o datorie, devenită scadentă, trebuie achitată, prin aceasta stingându-se datoria. Pe baza acestei interpretări, autorul a identificat conceptul de „finanțe publice” cu acela de bani sau plăți în bani. „Finanțele publice vizează banii publici și, prin extindere, administrarea și utilizarea banilor publici”².

De la cuvintele „finare” și „finis” au derivat apoi expresiile „financio”, „financia” și „financia pecuniaria”, care semnificau a încheia o tranzacție prin plata unei sume de bani.

Numeroase sunt lucrările care analizează aceste aspecte legate de formularea conceptelor de „finanțe” și evoluția finanțelor³.

² Gaston JÈZE, *Cours de finances publiques*, Librairie Générale de Droit, Paris, 1936, p. 2.

³ În acest sens, a se vedea, de pildă: C. TULAI, *Finanțele publice și fiscalitatea*, Edit. „Casa Cărții de Stiință”, Cluj-Napoca, 2003, p. 9; *** *Finanțe publice*, Iulian VĂCĂREL (coord.), Edit. Didactică și Pedagogică,

Demersul metodologic consacrat semanticii conceptului de „finanțe” nu este încă îndeșulător spre a lămuri corelația între semnificația conceptului și realitatea pe care acesta o reprezintă, fiind necesară adâncirea analizei. Se impune cercetarea fenomenelor și proceselor financiare, a fluxurilor financiare a trăsăturilor lor, spre a stabili legătura dintre conținut și formă, dintre aparență și esență.

Fenomenele financiare reprezintă „anatomia” finanțelor și de aceea descoperirea și definirea trăsăturilor acestora este definitorie pentru formularea științifică a conceptului de finanțe.

Fenomenele financiare reprezintă acele elemente sau forme de manifestare ale finanțelor care pot fi direct sesizabile de către oameni, ca de exemplu impozite, taxe, contribuții obligatorii, venituri publice, cheltuieli publice, subvenții, transferuri, capital social, rezerve etc.). Studiile de specialitate subliniază ideea că formele incipiente ale finanțelor sunt situate în acel moment istoric în care au apărut două condiții determinante:

- apariția și existența statului;
- apariția și dezvoltarea banilor.

Literatura de specialitate prezintă argumentat ideea apariției unor trebuințe publice legate de întreținerea și funcționarea statului, trebuințe care au generat *fenomene financiare constând în redistribuiri de mijloace bănești în favoarea autorităților publice*. Iar formele incipiente ale finanțelor s-au concretizat prin impozitele instituite cu titlu obligatoriu de către stat, în virtutea dreptului său suveran de a dispune constituirea de venituri publice prin contribuția obligatorie a oamenilor cetății.

Definirea conceptului de finanțe ca venituri și cheltuieli publice poate fi satisfăcătoare atâta timp cât vorbim de finanțe publice; această definire nu satisface însă dezideratul unei accepțiuni a conceptului de finanțe în general și a conceptului de fenomene financiare, care sunt specifice finanțelor private.

București, 2006, p. 27; Dan Tudor LAZĂR, Adrian Mihai INCEU, *Finanțe și bugete publice*, Edit. „Accent”, Cluj-Napoca, 2003; Vasile ZAHARIA, *Finanțe publice*, Edit. „George Barițiu”, Cluj-Napoca, 2002, p. 13; Gh. D. BISTRICEANU, M. N. ADOCHIȚEL, E. NEGREA, *Finanțele agenților economici*, Edit. Economică, București, 2001.

Astăzi, conceptul de finanțe trebuie să fie definit prin prisma trăsăturilor comune ce caracterizează deopotrivă finanțele publice și private. De aceea, demersul întreprins în definirea conceptului de finanțe trebuie să pornească de la condițiile care generează fenomenele financiare în general, nu doar fenomenele financiare specifice finanțelor publice și care, implicit, explică geneza și existența finanțelor ca un întreg (publice și private). Și asemenea cauze le reprezintă, după opinia noastră:

- a) apariția și existența entităților autonome (publice și private);
- b) existența banilor.

Tocmai existența entităților autonome (state, entități private) generează apariția unor fenomene financiare reprezentate prin instrumentele financiare concrete utilizate pentru constituirea veniturilor proprii pe seama cărora să-și acopere cheltuielile de existență și funcționare.

Această motivație constituie argumentul definitiv al existenței finanțelor, materializată prin acea parte din întregul *produs intern brut* exprimat în formă bănească ce se autonomizează la dispoziția diverselor entități publice sau private. Ideea că finanțele reprezintă parte a masei bănești care este mobilizată pe căi specifice la dispoziția entităților publice sau private, constituindu-se în venituri și cheltuieli ale acestora, pe seama cărora se satisfac trebuințele lor, are o largă aderență în rândul economiștilor.

Considerăm însă că demersul metodologic al formulării conceptului de finanțe nu trebuie să transceadă esența conceptului de finanțe, care trebuie să decurgă firesc doar din analiza esenței fenomenelor financiare; în caz contrar (abordând și fluxurile financiare), se ajunge la cuprinderea în sfera conceptului aflat în discuție și a unor elemente care țin de obiectul de studiu al disciplinei de finanțe.

Într-o lucrare de specialitate, se subliniază că „Finanțele sunt o parte a relațiilor social-economice, exprimate în formă bănească, ce se nasc și se folosesc în procesul repartitiei produsului național brut și cu ajutorul cărora se formează, se repartizează și se gestionează fondurile bănești ale statului și ale agenților economici, necesare realizării reproduției sociale, a acțiunilor social-

culturale, satisfacerii celorlalte cerințe comune ale societății și ale cetățenilor țării.”⁴

În opinia unui alt autor, „Finanțele reprezintă acele relații sociale de natură economică, în formă bănească, ce apar în procesul repartizării produsului intern brut, în legătură cu îndeplinirea funcțiilor și atribuțiilor statului. Altfel spus, finanțele desemnează un anumit tip de relații economice, și anume relații de repartitie a produsului intern brut, a căror naștere se află într-o strânsă legătură cu existența statului și a economiei bănești.”⁵

În *Dicționarul de economie*, finanțele sunt definite ca: „Fluxuri economice, exprimate în bani, prin care se formează, se repartizează și se folosesc resurse bănești necesare finanțării activității. Finanțele reprezintă acele relații bănești prin care statul (la nivel central și local) și unitățile economice, pe de o parte, își formează veniturile și, pe de altă parte, le cheltuiesc.”⁶

Într-o altă lucrare de referință, se consideră că, „Din punct de vedere tehnic, finanțele pot fi definite ca totalitatea fluxurilor bănești dintr-o economie (sub formă de numerar, credit sau compensație) care au ca scop formarea (încasarea) veniturilor și realizarea (acoperirea) cheltuielilor la diferitele paliere (individ, organizație, stat).”⁷

Opinăm pentru ideea că noțiunea de finanțe, ca „gen proxim”, deci în ansamblul lor, se cer definite nu prin termenii de „fluxuri financiare”, „relații bănești”, „relații sociale de natură economică, în formă bănească” (termeni ce exprimă de fapt un proces de constituire a lor), ci prin termeni care exprimă o rezultantă a acestor fluxuri financiare, concretizate în venituri financiare (publice sau private, după caz) din produsul intern brut în expresie bănească, venituri ce se autonomizează la dispoziția entităților publice sau private spre a satisface diverse trebuințe.

Conceptul general de finanțe – ca „gen proxim” – se definește prin veniturile ce se constituie la dispoziția entităților publice sau

⁴ Gh. D. BISTRICEANU ș.a., *op. cit.*, p. 11.

⁵ Alexandru LĂZĂRESCU, *Finanțe publice*, Edit. „Național”, 2000, p. 13.

⁶ *** *Dicționar de economie*, Edit. Economică, București, 1999, p. 211.

⁷ Nicolae HOANȚĂ, *Economie și finanțe publice*, Edit. „Polirom”, Iași, 2002, p. 112.

private pe seama acelei părți din produsul intern brut în formă bănească ce este mobilizată pe căi specifice și este cheltuită în vederea satisfacerii trebuințelor publice (finanțele publice) sau private (finanțele private).

După definirea conceptului general de finanțe („genul proxim”), demersul metodologic al studiului ne conduce spre analiza trăsăturilor ce alcătuiesc „diferența specifică” a componentelor pe care le cuprindem în conținutul conceptului general de finanțe: finanțele publice și finanțele private.

În mod similar, pot fi identificate opinii diverse și în ceea ce privește conceptul de finanțe private.

„Finanțele private conțin relații social-economice bănești prin intermediul cărora întreprinderile, societățile de asigurare, băncile private, etc. își constituie, repartizează, gestionează și controlează fondurile de resurse financiare. Finanțele private cuprind veniturile, cheltuielile, creanțele și obligațiile, împrumuturile primite sau acordate, primele de asigurare care se încasează, plățile de despăgubiri și sume asigurate etc.”⁸

Într-o altă lucrare consacrată temei abordate de noi, se precizează că „Finanțele întreprinderilor pot fi definite ca relații economice în formă bănească, ce se constituie și se manifestă în mod obiectiv în legătură cu formarea și repartizarea fondurilor bănești necesare procesului economic al întreprinderilor, în scopul realizării unui profit cât mai mare.”⁹

Consecvent principiului folosit și în definirea conceptului general de finanțe, considerăm că finanțele private exprimă veniturile ce se constituie la dispoziția entităților private (societăți comerciale, întreprinderi, organizații cooperatiste) prin fluxuri financiare specifice, precum și cheltuielile efectuate în scopul satisfacerii trebuințelor acestor entități.

În ceea ce privește conceptul de finanțe publice, o sinteză a opiniilor exprimate în literatura de specialitate o găsim într-o lucrare în care se subliniază faptul că se întâlnesc formulări dintre cele mai diverse, cum ar fi:

⁸ Gh. D. BISTRICEANU ș.a., *op. cit.*, p. 14.

⁹ Aurel NEAGU, *Finanțe, credit și instituții de drept financiar*, Edit. „Risoprint”, Cluj-Napoca, 2008, p. 35.

- „fonduri bănești la dispoziția statului (venituri ale statului și ale autorităților administrativ-teritoriale; resurse bănești prelevate la dispoziția statului în vederea îndeplinirii funcțiilor și sarcinilor sale; mijloace de acoperire a cheltuielilor administrației de stat și ale colectivităților locale etc.);
- bani și alte bunuri utilizate pentru funcționarea instituțiilor publice;
- totalitatea resurselor și a sarcinilor care se referă la activitatea instituțiilor publice (venituri publice, cheltuieli publice, buget, datorie publică, trezorerie publică), precum și regulile care stabilesc regimul acestora;
- gospodăria statului și a altor organizații politice, precum și regulile și principiile care stau la baza administrării bunurilor economice și a banilor;
- mijloace de intervenție a statului în economie (impozite, împrumuturi, alocații bugetare, subvenții și alte pârghii sau instrumente cu ajutorul cărora statul intervine în viața economică);
- ansamblul activității desfășurate de sectorul public al economiei, inclusiv administrarea finanțelor publice, și politicile financiare;
- relații sociale de natură economică ce apar în procesul constituirii fondurilor publice de resurse bănești și al repartizării acestora în scopul satisfacerii nevoilor generale ale societății.”¹⁰

Cu titlu de exemplu, unii definesc conceptul de finanțe publice ca fiind „Relațiile economice, exprimate valoric, care apar în procesul repartiției produsului intern brut, în legătură cu satisfacerea nevoilor colective ale societății [...], denumite pe scurt finanțe.”¹¹

Multe din afirmațiile de mai sus sunt departe de a oglindi esența conceptului de finanțe publice; în cel mai bun caz, ele pot fi reținute ca

¹⁰ Iulian VĂCĂREL, Gh. D. BISTRICEANU, Gabriela ANGHELACHE, Maria BODNAR, F. BERCE, Tatiana MOȘTEANU, F. GEORGESCU, *Finanțe publice*, Edit. Didactică și Pedagogică, București, 2007, p. 27.

¹¹ Constantin CUCOȘEL, *Finanțe publice*, Edit. „Risoprint”, Cluj-Napoca, 2004, p. 12.

elemente ce intră în obiectul de studiu al disciplinei de finanțe publice (mijloace de intervenție a statului în economie; gospodăria statului etc.).

Considerăm că expresia cea mai sintetică a conceptului de finanțe publice o reprezintă veniturile și cheltuielile publice. De aceea, în continuare, ne exprimăm un punct de vedere asupra semnificării conceptelor de venituri și cheltuieli publice, dar și a conceptului de consum public – ca finalitate a folosirii veniturilor publice.

Adeseori, în vorbirea curentă noțiunea de „public”, inclusă în sintagmele „fonduri publice” și „venituri financiare publice”, este interpretată în sensul că destinația veniturilor ar fi pentru „consumul colectiv” – pe care unii autori îl confundă cu consumul public. În realitate însă, noțiunile de „venituri financiare publice”, „fonduri publice” și „consum public” diferă esențial de conceptul de „venituri financiare destinate pentru consumul colectiv”.

Noțiunea de „consum public” se află în opoziție cu cea de „consum privat” și diferă esențial de noțiunea de „consum colectiv” sau de *venituri financiare destinate consumului colectiv*¹². În mod corespunzător, noțiunea de „fonduri financiare destinate consumului colectiv” sau de „consum colectiv” se află în opoziție cu cea de „consum individual” sau „fond de consum individual”. Deosebirile între semnificațiile acestor noțiuni pot fi înțelese dacă avem în vedere și faptul că noțiunile de „finanțe publice” și de „consum public” implică neapărat existența și intervenția statului, într-o anumită formă. Acțiuni și activități publice nu se pot concepe fără existența instituțiilor statului, considerate a fi instituții publice. În cazul noțiunilor de „fonduri financiare de consum colectiv” și de „consum colectiv” avem în vedere existența mai multor indivizi uniți pentru a îndeplini, pe seama fondurilor financiare constituite, un anumit obiectiv, pe care singuri nu-l pot realiza. Există numeroase activități, acțiuni și obiective care, spre a fi realizate, cer soluții și constituirea de fonduri financiare colective, *dar nu neapărat publice în care să fie implicat statul. Producerea de bunuri sau prestarea de servicii prin constituirea de fonduri financiare colective poate*

¹² Vasile ZAHARIA, *Finanțe publice*, Edit. „George Barițiu”, Cluj-Napoca, 2002, p. 59.

avea parte fie de sprijinul autorităților publice, fie de indiferența lor sau chiar de ostilitatea lor.

Constituirea veniturilor financiare publice (a finanțelor publice) și acțiunile publice întreprinse pe seama lor sunt cuprinse în sfera acțiunilor politice, în timp ce constituirea veniturilor financiare colective și activitățile colective și individuale sunt cuprinse în sfera acțiunilor private.

Idea că noțiunea de consum public aferent finanțelor publice nu este identică cu aceea de consum colectiv și nici de venituri financiare destinate acestui consum poate fi desprinsă și din opiniile exprimate de alți autori.

Într-o lucrare ce abordează *comportamentul consumatorului*, se spune că „subiectul consumului poate fi *public* sau *privat*, *individual* sau *colectiv* (s.ns. – VZ)”¹³.

Demersul întreprins ne conduce la concluzia că definirea conceptului de finanțe publice presupune cuprinderea în conținutul său a unei esențe ce rezultă din trăsăturile fenomenelor financiare publice, a faptului că veniturile financiare se constituie dintru început având ca destinație consumul public sau social – cheltuielile pentru producerea de bunuri materiale și servicii publice. Acest concept este expresia fenomenele financiare specifice finanțelor publice, cum sunt: impozite, taxe, contribuții sociale obligatorii, alocații bugetare, transferuri, subvenții, ajutoare etc.

Se știe că trăsăturile ce definesc procesul de mobilizare la bugetele publice a veniturilor financiare sunt:

- caracterul obligatoriu al prelevărilor la bugetul de stat de sume din partea persoanelor fizice și juridice care obțin venituri sau dețin avere;
- ele se instituie prin legi juridice;
- prelevarea de sume bănești se înfăptuiește fără o contraprestație directă și imediată din partea statului;
- veniturile publice constituite satisfac (în condiții normale) nevoi publice și nu nevoi private.

¹³ Rodica BOIER, *Comportamentul consumatorului*, Edit. „Graphix”, Iași, 1994, p. 19.

3.2. Sfera conceptului de finanțe în confruntările de opinii din literatura financiară

În abordarea conceptului de finanțe se întâlnesc și opinii potrivit cărora există un concept de finanțe în sens restrâns și un concept de finanțe în sens larg (care ar cuprinde, pe lângă finanțele în sens restrâns, și alte componente, cum sunt relațiile de credit)¹⁴.

Într-o lucrare publicată, exprimam această idee, a existenței în literatura de specialitate a unor opinii potrivit cărora ar putea fi acceptat un concept de finanțe în sens larg și unul de finanțe în sens restrâns, fără a-mi preciza poziția în raport cu aceste puncte de vedere¹⁵. O mai profundă analiză a esenței fenomenelor financiare îmi oferă însă temeiurile necesare spre a considera că, prin trăsăturile sale distinctive, *creditul* nu se integrează între fenomenele financiare și, implicit, nu poate fi acceptată ideea existenței unei sfere largi a finanțelor, în care să fie inclus și acesta.

În aprecierea acestei idei, considerăm că se impune a adopta un principiu metodologic pe seama căruia să fie stabilite criteriile care să stea la baza opțiunii de excludere a creditului din sfera noțiunii de finanțe.

Esența conceptului de credit își găsește reflectarea sintetică în numeroase lucrări de referință: „Creditul/ împrumutul este un bun care se dă unei persoane ce se obligă a-l restitui, înlocui sau achita după un timp, de regulă împreună cu un adaos numit dobândă.”¹⁶

În ce privește comparația creditului cu finanțele, împărtășim punctul de vedere potrivit căruia creditul „[...] asigură mobilizarea și

¹⁴ A se vedea, de pildă: *** *Finanțe publice*, Moșteanu TATIANA (coord.), Edit. „Tribuna Economică”, București, 2002, p. 23; Maria Andrada GEORGESCU, *Administrarea finanțelor publice și a bugetului*, Edit. „Pro Universitaria”, București, 2009, p. 12; Nicolae HOANȚĂ, *Economie și finanțe publice*, Edit. „Polirom”, Iași, 2000, p. 112; Cucoșel CONSTANTIN, *Finanțe publice*, Edit. „Risoprint”, Cluj-Napoca, 2004, p. 13.

¹⁵ Vasile ZAHARIA, *Finanțe publice*, Edit. „George Barițiu”, Cluj-Napoca, 2002, p. 17.

¹⁶ Vasile MARIAN, *Monedă și credit*, vol. II (*Credit*), Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2003, p. 46.

repartizarea unei însemnate părți din disponibilitățile bănești existente în economie și la populație și a altor resurse în vederea acoperirii, în principal, a unor nevoi vremelnice sau de durată mai îndelungată, cu obligația rambursării împrumuturilor la scadență sau la cerere și a plății unor dobânzi pentru folosirea acestora.”¹⁷ Aici, se ține seama de caracterul permanent al unor nevoi, în legătură cu care intervine creditul¹⁸, astfel că „Deosebiriile dintre ele (dintre finanțe și credit – preciz.ns., VZ) țin de formele lor de manifestare, dictate de condițiile concrete în care se folosesc, pe câtă vreme asemănările vizează conținutul lor, latura calitativă a acestora, esența lor”¹⁹.

Considerăm însă că argumentele aduse în favoarea ideii că „finanțele propriu-zise și creditul au aceeași menire socială: asigură formarea și repartizarea fondurilor destinate satisfacerii nevoilor generale și derulării afacerilor”. nu pot să definească – așa cum susține autorul lor – trăsături ce justifică „reunirea finanțelor propriu-zise și a creditului sub denumirea comună de finanțe, finanțele fiind înțelese în sens larg”²⁰.

Ne exprimăm opinia că creditul nu poate fi inclus în sfera conceptului de finanțe, întrucât pe lângă obligativitatea restituirii acestuia, veniturile financiare ale entităților (publice și private) au o corespondență în resursele economice reale (materiale, umane, antreprenoriale etc.) care se găsesc în proprietatea publică sau privată, în timp ce sursele de creditare constituite sunt formate din acea parte a economiilor bănești temporar disponibile în economie care trebuie restituite proprietarilor lor.

A recunoaște ideea că creditul nu se include în conceptul de finanțe nu înseamnă a subestima rolul acestuia în mecanismul de funcționare a economiei, menirea lui, ci doar a sublinia esența lui diferită și trăsăturile specifice ale relațiilor pe care le exprimă, în raport cu conceptul de *finanțe*.

¹⁷ C. TULAI, *Teorie și practică financiară. Ghid alfabetic*, Edit. „Dacia”, Cluj-Napoca, 1985, p. 136 și 254; Idem, *Finanțe*, Edit. „Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2007, p. 28.

¹⁸ C. TULAI, *Finanțe*, ..., p. 28.

¹⁹ *Ibidem*, p. 29.

²⁰ *Ibidem*.

4. INCONSECVENȚĂ ÎN SEMANTICA CONCEPTULUI DE FINANȚE ȘI A NOȚIUNILOR DERIVATE DIN EL

Obiectivul cunoașterii raționale gravitează în jurul perfecteii inteligibilități a semanticii conceptelor formulate, atributele științei moderne fiind claritatea, precizia, certitudinea și unicitatea semnificației conceptelor. Unei asemenea finalități îi răspunde studiul nostru, care propune reținerea unei asemenea definiții a conceptului general de finanțe (ca „gen proxim”). precum și a conceptelor de finanțe publice și finanțe private („diferența specifică”) prin luarea în considerare a trăsăturilor ce decurg din esența fenomenelor financiare.

De vreme ce la origine atât finanțele publice, cât și cele private sunt bani, înseamnă că este necesar să distingem trăsăturile acelei părți a banilor care le conferă statutul de finanțe. În literatura de specialitate, se vorbește de existența anumitor condiții ce se cer îndeplinite pentru ca o operațiune bănească să aparțină finanțelor: ● fluxul bănesc să conducă la un transfer valoric de resurse sau de putere de cumpărare; ● fluxurile bănești rezultate din acest transfer să fie destinate finanțării acțiunilor publice sau afacerilor private; ● efectuarea transferului să se înfăptuiască obligatoriu fără echivalent sau fără contraprestație imediată, dar se poate realiza cu titlu definitiv și gratuit.

După opinia noastră, pentru a încadra o operațiune bănească în sfera operațiunilor financiare este necesar să desprindem trăsături esențiale ce sunt comune atât finanțelor publice, cât și celor private. Acele trăsături exprimate în care apar alternative (sau ... sau) și nu sunt precis conturate nu pot fi considerate atributele unei operațiuni bănești specifice finanțelor. Apreciem că aparțin sferei finanțelor acele operațiuni bănești și de repartiție financiară care conduc la mobilizarea veniturilor la dispoziția entităților publice (stat) sau a entităților private și care se constituie ca venituri în proprietatea lor, destinate acoperirii cheltuielilor. De aceea, aparțin sferei finanțelor atât resursele bănești mobilizate cu titlu obligatoriu (impozite, contribuții, etc.), cât și veniturile firmelor private ce se constituie prin cumpărarea de acțiuni de către investitori, iar atributul de „venituri financiare” este dat de autonomizarea acelei părți din PIB care este mobilizată la dispoziția entităților respective (stat, entități private). Instrumentele valorice prin care se înfăptuiește acest transfer de

resurse devin instrumente financiare prin care se constituie veniturile publice, respectiv veniturile private care aparțin entităților autonome, conferindu-li-se atributul de finanțe. Acest transfer de resurse financiare înseamnă implicit un transfer de putere de cumpărare în favoarea acestor entități. Tocmai de aceea instrumentele valorice se transformă în instrumente de repartiție financiară și aparțin finanțelor.

Nu același lucru se poate afirma și despre credit, care este tot instrument valoric, dar nu constituie sursă de venituri financiare, deoarece nu devine proprietatea entităților debitoare.

Inconsecvența manifestată uneori în înțelegerea semnificării conceptelor de finanțe, finanțe publice și private conduce la situația în care lucrări consacrate domeniului financiar ce poartă același titlu de „finanțe” analizează doar o componentă a finanțelor. Astfel, unele apariții ce poartă titlul de „finanțe” abordează doar finanțele private²¹, după cum alte lucrări cu titlul de „finanțe” abordează fenomenele și fluxurile financiare specifice doar finanțelor publice.

Semantica noțiunii de finanțe în accepțiunea firească a sferei conceptului (prin excluderea creditului din sfera sa) ne determină să ne îndreptăm atenția și la semnificația ce se atribuie unor concepte ce derivă din cel de finanțe, cum ar fi: finanțare, finanțare bugetară, finanțare bancară. Termenul „a finanța” înseamnă „a susține cu bani o instituție, o întreprindere, o lucrare etc.”²² Asocierea termenului „a finanța” în expresia „finanțare bugetară” este corectă pentru semnificația acestui concept deoarece sursele de acoperire din buget au destinația de cheltuială definitivă în favoarea entității publice finanțate. În schimb, expresia „finanțare bancară”, utilizată în unele lucrări de specialitate, nu reflectă adecvat realitatea pe care intenționează să o exprime, întrucât nu avem de a face cu operațiune specifică finanțelor. Expresia potrivită este aceea de creditare bancară sau, eventual, de „finanțare” prin îndatorare. Aceasta, deoarece banii care provin de la bancă nu se constituie ca venituri financiare (proprii) ale entității în cauză.

²¹ Doru FĂRCAȘ, *Finanțe – contabilitate*, Edit. „Todesco”, Cluj-Napoca, 2000; Peter Atrill Eddie Mc Laney, *Contabilitatea și finanțele pe înțelesul tuturor*, Edit. Rentrop – Straton, București, 2006.

²² Ioan OPREA, Carmen Gabriela PAMFIL, Rodica RADU, *Noul dicționar universal al limbii române*, Edit. „Litera Internațional”, 2008, p. 546

CULTURĂ ȘI PERSONALITATE. DIMENSIUNI ECONOMICE ȘI CIVILIZATOARE

Emil POP

Culture and Personality. Economic and Civilizing Dimensions

Abstract. *The paper is a personal approach, based on scientific information from various research areas, of the correlation between culture and personality. The author discusses some of the main functions of culture: anticipatory, civilizing, educational, economic and political. The social functions of contemporary culture can be succinctly expressed - if we take into consideration their interconditionality, their role in generating and spreading cultural values and in stimulating social activity – in one general function which is the result of the complex influence of all structural and superstructural factors with an impact on culture. More exactly, this function is that of modelling the personality of human beings, at the same time creators and beneficiaries of civilization and culture.*

The last part of the paper discusses the correlations and importance of the economic and civilizing dimensions of culture and personality.

Keywords: *culture, personality, functions of culture, dimensions of personality, anticipatory, civilizing, political, moral, religious.*

În aprecierea necesității și funcțiilor sociale ale culturii, considerăm că trebuie pornit și avute în vedere însăși accepțiile și interpretările noțiunii de cultură. Trebuie să subliniem că, în majoritatea accepțiunilor sau interpretărilor, cultura – ca realitate trecută, prezentă sau viitoare – nu este pusă la îndoială sau contestată ca necesitate; dimpotrivă, aproape toate argumentările vin, explicit sau implicit, în sprijinul afirmării, susținerii unei *condiții sine qua non a socio-umanului – Cultura*.

Pentru relevarea funcțiilor sociale ale culturii în societatea

modernă, credem că trebuie să avem în vedere atât referenții noțiunii de cultură – „principalii referenți (sau sisteme de referință) pe care îi putem identifica în analiza conceptuală a culturii sunt natura, civilizația, personalitatea și valoarea”¹ –, cât și dinamica raporturilor culturii cu natura, societatea – personalitatea. Deci, un factor de diversificare a definițiilor și accepțiilor date noțiunii de cultură îl găsim tocmai în accentul pus pe unul sau altul din referenții semnalati mai înainte².

Formele structurale noi care se cristalizează în societatea modernă determină forme suprastructurale adecvate lor; de aici decurge acest proces istoric complex de remodelare a societăților la toate nivelurile, de apariție a unor instituții sociale, organizații calitativ noi, corespunzătoare transformărilor de bază, de propulsare a creației de valori, ca esență a unei vieți spirituale complexe, a făuririi culturii moderne.

Întrucât cultura, ca proces de producere, circulație, asimilare, ierarhizare, restituire de valori constituie mediul esențial al cristalizării personalității, câmpul propriu ființării umanului, este evident că nici o civilizație, și cu atât mai puțin cele moderne și contemporane, nu poate fi concepută fără o dezvoltare culturală corespunzătoare, în care să se proiecteze idealurile și aspirațiile istorice ale Omului, fără cultură care să ofere imaginea sublimată a vieții reale și să confere dimensiuni valorice acestei vieți. Rezultă, așadar, că una din forțele esențiale și inexorabile ale mișcării civilizatorii, proprii societății contemporane este *cultura*, că ea trebuie reprezentată în cadrul acestei mișcări ca fiind în curs de producere permanentă, atât de către personalități obișnuite, cât și excepționale. Dacă suntem de acord că „Ființa umană se definește astfel de la bun început *biocultural* (subl. autorului), cei doi termeni ai binomului **natură-cultură** (subl. autorului), neavând separat valoare explicativă”³, și că în aceeași

¹ Ioan BIRIȘ, *Sociologia civilizațiilor*, Edit. „Dacia”, Cluj-Napoca, 2000, p. 13.

² *Ibidem*.

³ *** *Sociologie*, Traian ROTARIU. Petru ILUȚ (coord.), Edit. „Mesagerul”, Cluj-Napoca, 1996, p. 306. În aceeași lucrare sunt consemnate „câteva funcții mai importante îndeplinite de cultură în viața comunităților”, în număr de opt: adaptativă, de achiziție a informației socialmente utile, de

măsură se definește sociocultural, ca o unitate, o entitate socioculturală, trebuie să recunoaștem și să afirmăm că una din funcțiile principale ale culturii este cea *reflectorie*, de oglindire adecvată, conștientă, sistematizată și unitară a naturii și realității sociale. Acest specific al fenomenului cultural, care decurge din faptul că el însuși nu este decât o obiectivare creatoare a conștiinței despre sine, despre viața sa, pe care o capătă individul și națiunea din care face parte, trebuie avut în vedere, înainte de toate, deoarece celelalte funcții sociale ale culturii se realizează în legătură cu acest specific, prin intermediul funcției ei *reflectorii*. Din cele precizate, reiese că această reflectare, având un caracter organizat, este, în același timp, programatică, caută să surprindă ceea ce este mai viu, permanent sau cu rol semnificativ, în viitoarea dezvoltare socială, caută să pună în evidență factorii de progres și deci de umanizare, reliefând idealurile tangibile ale istoriei viitorului apropiat. Aceasta este una din modalitățile prin care cultura contribuie la emanciparea umană, la promovarea spiritului umanist.

Cultura contemporană, în desfășurarea ei pe fundalul dinamicii realităților sociale, trebuie deci privită ca sinteză între viața societății și conștiința acestei vieți, între realizările practice ale muncii umane eliberate și dimensiunile ideale inițiale, pe care le presupun bunurile de civilizație făurite prin această muncă. „Cultura este un proces continuu de descoperire a noului, de condensare a energiei creatoare, un laborator de formare a eului, a omului ca personalitate. *Personalitatea, conștiința, mereu mai bogate (gnoseologic) și diferențiate (axiologic), libertatea progresivă* a omului care dă măsură autonomizării valorilor și înstăpânirii sale asupra lumii înconjurătoare și asupra lumii interne sufletești, cuprinsă adesea de dezbateri lăuntrice, de pasiuni devoratoare și forțe centrifuge – iată factori ai universului cultural.”⁴

Funcția anticipatoare a culturii în raport cu realitatea, rolul ei de proiect istoric al umanizării omului, corespunzător cu faptul că însăși făuritorul ei, omul, rămâne mereu un proiect de realizat, a fost reliefată și de Tudor Vianu, care considera că, prin exercitarea acestei

reproducere a comunității ca atare, de coeziune socială, identitară, de socializare, de distincție socială, de comunicare (*ibidem*, p. 309–310).

⁴ Al. TĂNASE, *Cultură și umanism*, Edit. „Junimea”, Iași, 1974, p. 165.

funcții, cultura contribuie la înserarea vieții viitoare în cea reală, la deschiderea spiritului uman și formarea lui liberă și matură către împlinirea sarcinilor viitoare ce-i revin. „Cultura este pentru noi creație de valori și resubiectivare a acestora. Ambele aceste acte sunt nu numai acte spirituale, dar și acte autonome și anticipatoare față de realitate. Mult timp înainte ca realitatea să devină primitoare pentru anumite valori, spiritul omenesc le afirmă și încearcă să le introducă în realitate.”⁵ Este evident că anticiparea noului decurge din modalitatea reflectorie a culturii, de unde decurge o responsabilitate deosebită pentru creatorii de cultură, în sensul că activitatea lor trebuie să se ridice pe culmile sublimului, păstrând adânc înrădăcinată viziunea pe care o propun în realitățile practice, aspirația care devine din ce în ce mai mult fapt obiectiv, de a descifra sensul istoriei, de a domina conștient forțele sociale pe care le dezvoltă civilizația. Societatea contemporană este, prin excelență, o societate orientată către o prospectare științifică și cuprinzătoare a viitorului, pentru o autodezvoltare sistematică, care să evite risipa de energie umană și pierderile materiale și care să utilizeze din plin funcția *anticipatoare* a culturii.

Dacă avem în vedere faptul că procesele de creație spirituală devin, se dezvoltă, prin obiectivarea valorilor culturale – în cadrul activității intelectuale și a celor productive – în bunuri, în fapte de civilizație, ne apare evidentă *funcția civilizatoare a culturii*. Printr-o conexiune inversă judecând, dacă o cultură superioară, înfloritoare, nu poate fi concepută fără o puternică bază materială a societății, funcția civilizatoare a culturii ne evidențiază rolul ei deosebit în stimularea construirii și dezvoltării bazei materiale. Din această perspectivă, cultura modernă, contemporană, nu ne apare numai doar ca un produs al conștientizării istoriei, ca un factor esențial al acestei conștientizări, ci, de asemenea, ca una din formele fundamentale ale vieții istorice, ca unul din factorii care hotărăsc destinul civilizației, îi asigură propășirea forțelor ei materiale și, deci, servește în modul cel mai direct înfăptuirii destinului istoric al Omului.

Civilizarea pe care o presupune cultura se leagă decisiv de muncă și acțiune, deoarece acestea reprezintă câmpul acțional propriu

⁵ Tudor VIANU, *Filosofia culturii*, Edit. „Publicom”, București, 1945, p. 136.

în care valorile și cunoștințele se transmit de la posesorul și făuritorul lor – omul social – la „materialele” pe care le prelucrează, pe care le transformă în bunuri. Ca urmare, inserția *culturalului* în făurirea civilizației prezentului și viitorului se realizează prin însăși acțiunea individului, care, în această acțiune vitală a sa, devine el însuși obiect al civilizării, atât prin faptul că activitatea îl determină să fie permanent un receptor critic al culturii, cât și prin faptul că el își exercită în această activitate cultura pe care o posedă, îmbogățind-o cu propriile lui idei creatoare. În consecință, implicarea omului în procesul acțional, creșterea volumului și calității culturii sale sunt atât obiective, cât și consecințe ale funcției civilizatoare a culturii.

Pe de altă parte, fluxul cultural, străbătând subiecții umani, îi transformă pe aceștia, stimulează cristalizarea personală a forțelor lor și, în același timp, acest flux, trecând de subiecții umani, prin activitatea practică obiectivată a acestora, se concretizează în modelarea mediului, în faptele de civilizație. Mediul transformat, „civilizat”, devine, astfel, mediul umanizat, mediul propice vieții și creației omului; acțiunea civilizatoare se dovedește, în toate sensurile, una din formele esențiale ale procesului umanizării și confirmă că, pe orice căi și în orice direcții s-ar acționa, *personalitatea* nu poate fi înfăptuită dacă nu este produs fundamentul ei cultural, iar acest fundament nu poate fi produs fără promovarea factorilor acțiunii vieții sociale.

Problematica omului se leagă, așadar, intrinsec de cea a culturii și civilizației; dialectica istorică a constituirii personalității sale implică și include dialectica om–muncă–acțiune.

Structurată axiologic, astfel încât valorile ei să fie permanent confirmate de practica istoriei noilor forme de viață socială, cultura se află în permanentă concordanță cu, dar în același timp devansează – ce este propriu conștiinței, ideilor – dezvoltarea economică, materială a societății, influențând decisiv cursul formării conștiinței personalității, determinând cristalizarea ei în noi forme și conținuturi politice, juridice, filosofice, morale, artistice etc.

Judecarea gradului de umanizare a omului prin nivelul culturii sale, aprecierea tipului său de personalitate, pe baza comportamentelor

sale culturale⁶, își are justificarea în faptul că, cultura este activitatea prin care spiritul uman se produce și se reproduce pe sine, prin care omul conștientizează ansamblul existenței sale și își structurează acțiunea sa, în conformitate cu valorile reieșite din această conștientizare.

Considerăm, de aceea, că funcția civilizatoare și funcția de conștientizare presupun de la sine funcția *educativă-formativă* a culturii, funcție care, după cum vom vedea, se împletește cu, și se exercită prin celelalte funcții culturale, rolul ei esențial, care este acela de modelare a personalității, stimulând în cadrul acestui proces tocmai capacitatea de afirmare creatoare a personalității. În același timp, *educația prin cultură*, care trebuie distinsă de educația culturală (cultivarea omului), care nu este decât un preambul necesar al acesteia, este, tocmai din motivele arătate, o educație în spiritul acțiunii.

Formarea continuă de specialitate, pe baza unei culturi generale armonios constituite, în cadrul unei munci permeabile și catalizatoare pentru un asemenea proces, dovedește că întreaga cultură, izvorâtă din activitatea creatoare a oamenilor și direcționată către stimularea acestei activități, este structurată pe un fundament etic; valorile ei, atunci când nu sunt etice prin excelență, au sau implică cel puțin unele aspecte etice. Dealtfel, funcția educativ-formativă a culturii nici nu poate fi concepută în afara acțiunii etice, moralizatoare pe care o exercită cultura. De aceea, orice fapt de cultură este, poate fi interpretat în cadrul societății ca un act de moralitate, de afirmare a valorilor etice ale personalității, de promovare a umanului. Creativitatea culturală nu poate fi nici independentă de valorile etice, nici îndreptată împotriva lor – dar ea, în același timp, implică o direcționare a noilor valori culturale împotriva acelor valori etice care se dovedesc perimate, după cum implică atitudinea fermă de condamnare a actelor imorale.

Fundamentând teoria socio-dinamică a culturii, Abraham Moles arăta că nu numai cultura trebuie să acționeze asupra omului, ci, concomitent, și omul trebuie să acționeze asupra culturii, prin controlul asupra mijloacelor ei de difuzare, astfel încât creația culturală să păstreze permanent un sens etic, să servească într-adevăr

⁶ Vezi Achim MIHU, *Antropologie culturală*, Partea a 8-a (*Tipurile de personalități culturale*), Edit. „Napoca Star”, Cluj-Napoca, 1999.

promovarea personalității: „De vreme ce știm, cel puțin teoretic, pe unde trece și cum circulă cultura, trebuie să putem acționa asupra ei, iar dacă viitorul civilizației noastre este legat de creativitatea purtătorilor ei..., așa um sugerează Moreno, trebuie să luăm poziție față de acțiunea pe care o exercită mijloacele de comunicație de masă asupra oamenilor și asupra creației de idei noi.”⁷

Relația dialectică între cultură, pe de o parte, muncă și acțiune, pe de altă parte, implicând permanent amintita dimensiune etică, pe lângă faptul că implică autoreglarea și direcționarea culturii, determină, prin însăși natura ei, transformarea caracterului muncii. Dacă, actualmente, diviziunea muncii este într-o continuă extindere, datorită profesionalizării și specializării, fenomen specific societăților moderne, prin creșterea gradului de automatizare și computerizare, în viitor se va reduce timpul direct lucrativ al omului și va crește timpul liber, adică timpul în care el se ocupă nemijlocit cu propria sa culturalizare. De aceea, atenția și gândirea omului în procesul muncii se deplasează, din ce în ce mai mult, de la memorarea și realizarea operațiilor proprii activității sale, către conceptualizarea acestei activități, deci către gândirea creatoare referitoare la creșterea randamentului și calității produselor ce le înfăptuiește, adică, către promovarea dimensiunii culturale a muncii sale.

Chiar din aceste observații, pe lângă constatarea că munca, acțiunea și cultura nu numai că joacă un rol de formare a personalității, dar se *autotransformă* ele însele, putem deduce existența unei importante *funcții economice a culturii*. Fără a omite faptul că însăși produsele culturale au valoare economică, vrem să remarcăm aici că progresul cultural, în care integrăm și progresul științific, ne apare ca unul din factorii esențiali de dezvoltare socială, întrucât acest progres cultural, modificând însuși caracterul muncii și gradul ei de tehnicitate, conduce la însemnate economii materiale și de energie umană, deci, la un *surplus de bunuri*.

De asemenea, funcția economică a culturii se reflectă și în formarea conștiinței economice, în determinarea unui mod acțional al

⁷ Abraham MOLES, *Sociodinamica culturii*, Edit. Științifică, București, 1974, p. 384.

personalității, pe baza principiului de a obține rezultate maxime în raport cu energia consumată. Acest lucru prezintă o deosebită importanță în formarea personalității, în asigurarea randamentului ei maxim, care se reflectă, atunci când este atins, în stimularea ritmului istoric și înfăptuirea mai rapidă a obiectivelor propuse. Nu trebuie să pierdem din vedere faptul că fiecare individ tinde să obțină un asemenea randament, iar prin instituirea sa culturală, pe baza unor principii praxiologice, el conștientizează acest lucru, după cum nu trebuie să omitem efectele pozitive ce decurg de aici. Ca urmare, observăm că oamenii care transformă realitatea din jurul lor, care produc bunurile și avuția națională, acordă atenție și transformării propriei lor personalități. Astfel, sporește și latura activ-creatoare a personalității umane, în stare să producă valori de cultură și civilizație. Ca atare, are loc o continuă deschidere a câmpului de creație a omului, atât în sfera vieții materiale, cât și a celei spirituale. Pe măsură ce activitatea omului dobândește virtuți creatoare la diferite nivele ale muncii sociale, el ajunge la o mai deplină identificare a scopurilor sale cu cele ale colectivității căreia îi aparține⁸.

Influența culturii fiind prezentă în toate sferele activității umane și resintetizată, prin intermediul realizărilor în aceste sfere, în desfășurarea traiectoriei sociale a individului, în personalizarea sa, suntem conduși să admitem o *funcție politică* a culturii – de o importanță deosebită, întrucât ea se exercită tocmai în legătură cu rolul culturii de a fi clarvăzătoare, de a promova cu *patos* idealurile sociale, stimulând în primul rând laturile afective ale omului în direcția realizării acestor idealuri. Dealtfel, evoluția culturii demonstrează încă odată funcția politică (a culturii); caracterul reflectoriu al culturii, stimulat de idealurile umanității, se manifestă cu profunzime în cadrul conștiinței apartenenței la această umanitate, la universul uman.

Dacă în zilele noastre persistă pericolul menținerii unor forme de înstrăinare a omului și ca urmare a dezvoltării fără precedent a culturii și a mijloacelor de comunicație de masă (*mass-media*) – ceea ce duce la o explozie informațională uluitoare și la prezentarea culturii

⁸ Vezi Vasile VETIȘANU, *Progresul uman și tradițiile culturii*, Edit. Științifică, București, 1973.

într-o formă *mozaicată* (fragmentară, aleatorie, întâmplătoare, haotică) – trebuie spus că asemenea fenomene rămân singulare și sunt eliminabile. Dezvoltarea culturală se poate face armonios, difuzarea culturii se poate realiza după criterii care țin cont de legile psihologiei sociale și ale axiologiei, ceea ce este mai important, funcția operantă de conștientizare determină o ascuțită dezvoltare a spiritului critic și a responsabilității personale, a maturității în selecția informațională, în receptarea creațiilor de cultură și interpretarea lor; ceea ce are un efect pozitiv în orientarea personalității în universul cultural, în reținerea în memoria ei, cu precădere a acelor elemente de cultură care se integrează într-o explicație armonioasă a istoriei și civilizației și a acelor elemente care servesc desfășurării profesiei ei și vieții sociale active pe care o duce. Funcția politică a culturii se leagă, la fel de strâns, de caracterul ei național, pe cât este de legată de progresul istoric. Într-adevăr, un rol politic remarcabil îl joacă cultura în afirmarea unității naționale, a continuității istorice, a specificului creației, a valorilor specifice unui popor și promovării valorilor universale. În acest sens, cultura trebuie privită ca o pârgie puternică a armonizării sociale, a stimulării creațiilor originale, legate de interesele națiunii, și integrării lor în lume, aceste creații fiind tocmai forma supremă de manifestare a personalității.

Funcțiile sociale ale culturii contemporane pot fi sintetizate, după această scurtă enumerare și caracterizare a lor – dacă ținem cont de intercondiționarea și întrepătrunderea lor reciprocă, de rolul lor în generarea și difuzarea valorilor culturale, în propulsarea acțiunii sociale conștiente, de faptul că, cultura emană de la oameni, iar mesajul ei poate fi receptat doar de oameni, în activitatea lor practică –, *într-o singură funcție generală*, care se realizează printr-o influență complexă a tuturor factorilor structurali și suprastructurali ce condiționează cultura: *funcția de făurire a personalității*, a omului creator și beneficiar al civilizației și culturii în care trăiește. Analiza structurală a acestei funcții demonstrează necesitatea social-istorică inexorabilă a construirii culturii raționaliste, cultură care se deosebește de cele care au precedat-o, nu numai prin specificul valorilor ei ierarhizate, conform principiului care proclamă omul valoare supremă de realizat, și prin faptul că ea este o cultură creată conștient de colectivitate și în întregime destinată dezvoltării sociale, ci pentru că

este cultură care acționează conștient, sistematic și organizat asupra structurilor sociale, în virtutea idealurilor elaborate în cadrul ei – această acționare decurgând din tendința ei reflectorie, dar fiind preponderentă asupra acesteia. Este o cultură în care satisfacerea trebuințelor spirituale ale omului nu este un scop în sine, ci o premisă a transformării lui radicale, a cristalizării personalității sale. Pentru a înțelege mai bine originalitatea și funcționalitatea unei asemenea noi culturi, trebuie avut în vedere, de asemenea, ritmul și complexitatea dezvoltării ei, faptul că libertatea de creație și posibilitățile care se oferă creatorului pot conduce la o dezvoltare fără precedent a fenomenului cultural și la o pondere deosebită a progresului științific în cadrul acestui fenomen, concomitent cu o puternică revitalizare a spiritului umanist.

Analiza conceptelor de *personalitate* și *cultură* ne conduce spre ideea unei unități organice, a unei corelații dinamice între cele două realități sociale: fiecărei funcții a culturii îi corespunde o dimensiune specifică a personalității. Aceasta din urmă se dimensionează în funcție de capacitatea de influențare și de formare a celei dintâi, ambele fiind condiționate în funcționarea lor de cadrul social, care într-o societate de tranziție cunoaște mai multe distorsiuni și contradicții decât în cele stabilizate. În explicarea dimensiunilor personalității, vom porni de la societate și de la individ, prin intermediul culturii. Nevoile sociale sunt cele care determină necesitatea și posibilitatea funcționării culturii și, în același timp, direcționează dezvoltarea și afirmarea personalității. Având în vedere funcțiile culturii, corelate cu domeniile sociale specifice în care aceasta își exercită atribuțiile, constatăm că personalitatea se afirmă și se constituie, de fapt, manifestându-se pe mai multe planuri: economic, politic, pe planul civilizației și cunoașterii ș.a., având în același timp o esențială dimensiune *anticipatoare*, completată de alte dimensiuni ale personalității: morală-religioasă, economică, civilizatoare, politică, gnoseologică.

Nu credem că se poate stabili o ierarhie a dimensiunilor, dar admitem că se pot constata *ponderi, accente ale uneia sau alteia în diferite societăți sau în momente diferite ale evoluției aceleiași societăți, națiuni, popor*. Personalitatea se poate realiza plenar pe toate planurile, convergând spre una sau alta din funcțiile corespunzătoare ale culturii. Dacă nu ar fi așa, individualizarea personalității în spațiul

unei culturi concrete nu ar fi posibilă. Afirmarea cu precădere a uneia sau alteia dintre dimensiuni poate ține și de specializarea personalității, ceea ce ne permite să vorbim în mod efectiv de personalității politice, economice, științifice etc. Personalitatea nu se poate forma, însă, și manifesta a atare, nici prin excluderea celorlalte dimensiuni sau axarea pe una singură; aceasta ar fi caracteristică omului unilateral, eventual a „specialistului”, care nu este implicit și o personalitate. Afirmarea este posibilă doar printr-o dezvoltare echilibrată a dimensiunilor, chiar dacă una din ele devine caracteristică tipului de activitate pe care un anumit individ concret o realizează. Trebuie să înțelegem, deci, prin personalitate politică, de pildă, acea persoană care se afirmă în primul rând pe plan politic, având însă ca personalitate toate celelalte calități (dimensiuni). E tot atât de adevărat însă că acest model este ideal. Devenirea personalității înseamnă continua *tendință, apropiere* a persoanei de acest model ideal.

Conceptul de *societate de consum* – spre care ne-au dus tranzițiile, desemnează o etapă distinctă în evoluția societății contemporane, considerată sub toate aspectele. Termenii de referință, sub raport istoric, ai acestei etape sunt: primele faze ale dezvoltării individualiste și pluraliste a societății actuale, după care poate urma globalizarea.

În România, problema fundamentală a perioadei de tranziție era de a-și crea o structură și funcționalitate proprie, distinctă de cea anterioară totalitară, înfăptuind progrese substanțiale în umanizarea relațiilor sociale, în realizarea rolului societății de subiect conștient de sine. O asemenea strategie nu era, desigur, posibilă dintr-o dată, presupunând, în primul rând, o reorganizare politică, economică și socială a societății, construcția elementelor noii structuri, scăpând uneori ansamblul relațiilor. Edificarea integrală presupune un proces, în care premisele create în perioada reorganizării societății în tranziție urmează să fie dezvoltate în sisteme de relații. Astfel, se justifică un rol *economic* important al personalității, atribuțiile ei materiale definitorii în edificarea noilor structuri. Factorul economic funcționează ca o condiție a ansamblului – puterea economică o fundamentează pe cea politică, iar aceasta proiectează, edifică și susține la rândul ei trecerea la economia de piață, noul tip de economie. De aceea, emanciparea individului ca personalitate nu este posibilă decât în contextul unor relații economice ce conțin în ele

premise instituirii și garantării proprietății.

Dimensiunea economică a personalității nu se diminuează în perioada ulterioară. Societatea noastră va rămâne una în care independența economică este o condiție fundamentală a afirmării personalității. Funcția economică a societății și culturii dimensionează și orientează, astfel, trăsăturile personalităților sale în toate perioadele ei de dezvoltare, fiind o condiție a acțiunii în toate celelalte domenii. Ea poate constitui premise realizării unor ample mutații calitative în toate domeniile, a unor modificări în structura vieții sociale. În acest sens, literatura de specialitate (în special Școala de la Frankfurt) manifestă o neliniște în ceea ce privește capacitatea de adaptare din mers la condițiile mereu schimbate, observând că societatea contemporană nu ar fi capabilă să asigure individului o adecvare corespunzătoare la această dinamică. Una din atribuțiile esențiale ale noilor societăți este tocmai corectarea acestei tendințe, acestui „soc al viitorului”, după expresia lui A. Toffler, în scopul optimizării unor astfel de tendințe. Omul, „subiect cognitiv și agent transformator este și subiect valorizator, condiția existențială a omului ca relație acțională neputând fi explicată în afara dialecticii raportului cunoaștere-acțiune-valorizare.”⁹

Manifestarea *creativității* ca esență a naturi umane se regăsește în acțiunea socială, devenită sistem dinamic, deschis, autoorganizator și autoreglator. Prin urmare, raportul economic cu realitatea naturală și socială poate avea o finalitate civilizatoare, constituind *dimensiunea „civilizatoare”* a personalității. Ea se constituie în procesul de *umanizare a muncii*, conceptul de „muncă” devenind un concept de bază în înțelegerea structurii personalității. Aceasta nu numai datorită faptului că munca se află în centrul procesului de antropogeneză, ci și pentru că munca a constituit și constituie o dominantă a vieții oamenilor.

Munca este factorul civilizator esențial, deoarece ea reprezintă matricea creației, manifestându-se sub toate laturile ei: fizică, cognitivă, socială, axiologică, instructiv-educativă. Dezvăluind caracteristicile generale ale societății contemporane, observăm că

⁹ Georgeta HĂLĂȘAN, *Personalitatea umană*, Edit. Științifică și Enciclopedică, București, 1976, p. 60.

emanciparea acesteia este în strânsă dependență cu emanciparea muncii și, în consecință, cu realizarea plenară a personalității. Prin muncă, aceasta din urmă se autodefineste. Produsele muncii, ca și activitatea propriu-zisă de muncă, – indiferent de domenii – sunt împliniri ale naturii umane. Alienarea, proces disfuncțional ce apare, nu de puține ori în contextul social al muncii, declanșează contradicția între om, activitățile sale și rezultatele acestora, fiind anticivilizatoare, uneori chiar dezumanizantă. În acest sens, putem afirma că „civilizarea” prin muncă este sinonimă cu „umanizarea”. *Funcția civilizatoare a culturii* constă tocmai în această premisă obiectivă produsă de transformarea relațiilor de muncă și a calității muncii – premisa înlăturării progresive, nu numai a alienării, ci și a creșterii calității și a ameliorării condițiilor ei, a realizării progresive a unei civilizații pozitive, umanizate și umanizatoare. În condițiile extinderii muncii sociale, soluția umanizării constă, desigur, în extinderea sistemului democratic de participare la muncă și creație, de însușire a produselor acestora.

Se poate afirma că transmiterea tradițiilor, a valorilor culturale, asigurarea continuității istorice este opera simultan conștientă și neconștientă a unor generații succesive. Chiar dacă istoria nu poate fi redusă la succesiunea generațiilor, acestea fiind mai mult suportul biopsihologic al acestora, nu trebuie pierdut din vedere că generația reprezintă factorul omogen și diferențiat în același timp, cu valabilitate la scară socială, în care acționează tendințele contradictorii, de origine socială, factor matriceal în care se formează și se cristalizează personalitatea.

În fiecare personalitate există o cristalizare a valorilor și aspirațiilor fundamentale progresiste ale generației a căreia îi aparține. O personalitate participă la istorie necondiționat, prin însăși faptul că generația care îi aparține se înscrie în ritmurile istorice, determină acumulările istorice cristalizate. Chiar dacă indivizi izolați nu conștientizează acest fapt, nu înseamnă că lucrurile nu se petrec astfel; întreaga structură și suprastructură este generată de activitatea indivizilor concreți care își formează și își manifestă în această activitate personalitățile lor, adică individualitatea valorică. Aceste personalități declanșează și întrețin, în confruntare cu ele însele și cu lumea, dinamica sistemului social.

Conștientizarea procesualității istorice, înlăturarea formelor de înstrăinare ținere tocmai de această procesualitate. Activismul personalității este în mare măsură stimulat de această conștientizare, care nu poate deveni deplină, reală la scară socială, decât după depășirea crizelor sociale acute și, în cazul României, a avaturilor perioadei de tranziție. Ceea ce vrem să reținem aici este faptul că activitatea concretă a oamenilor, considerată ca bază a procesului istoric, servește, concomitent, la definirea societății ca produs de interacțiuni umane, fizice, economice și spirituale. Deși această activitate globală se realizează în și prin succesiunea de generații, iar în fiecare moment istoric, în cadrul luptei sau cooperării dintre grupurile sociale care constituie o generație, ar fi totuși greșit să se înțeleagă că structurile sociale se reduc la formele concrete ale unei acțiuni liber înfăptuite, conform voinței subiective a oamenilor. Pentru a sublinia complexitatea legilor istoriei și a indica temeiurile împletirii *obiectivului* și *subiectivului* în înfăptuirea vieții sociale, punând în evidență mijlocirea pe care o exercită generațiile în această dialectică, trebuie să avem în vedere caracterul infinit, și, în același timp, finit, al energiei, aplicat oamenilor.

Prin faptul că fiecare generație nouă găsește forțele de producție dobândite de la generația anterioară, care îi servesc drept materie primă pentru o creație inedită, apare în istoria universală o înlănțuire, o continuitate care creează acea structură axiologică dinamică în care se modelează noile personalități și condiții noi, deci o ecuație complexă în care formarea omului depinde de factori culturali și morali care, împreună cu forțele materiale, la rândul lor, devin forțe istorice ce propulsează dezvoltarea generațiilor.

CAUZE ȘI EFECTE ALE CRIZEI ECONOMICE ACTUALE. ECONOMIA PARTENERIALĂ – UN PROIECT PENTRU VIITORUL UNIUNII EUROPENE

Anton DRĂGOESCU

Causes and Effects of the Actual Crisis. Partnership Economy – A Project for the Future of the European Union

Abstract. *The contemporary crisis is a consequence of the development of nominal economy, strongly stimulated by multinational corporations by multiplying their functioning forms and mechanisms, becoming a speculative economy, in contradiction with the movement of real economy. The reinforcement of the European Union's entity and of national economies is connected with the promotion of the real partnership economy, by community measures meant to insure that at least 25% of the capital invested by corporations would be national capital and approx. 25-30% of the registered capital would belong to the employees, on the account of profit distribution. Partnership economy implies that the decisions which are taken within a corporation should be based on a dialogue between partners and by unanimity in adopting them.*

Key words: *crisis, partnership economy, national interest, community interest.*

Lumea contemporană se confruntă cu o mare varietate de crize, de mare complexitate, generate de cauze naturale și social-economice, aflate în interdependențe permanente, de forma celor ciclice, sezoniere, parțiale, globale etc., cu o tendință de accentuare în ultimii ani și cu consecințe profunde, în plan regional și mondial. Față de gravitatea lor, instituțiile naționale și internaționale adoptă măsuri sporadice, ineficiente, într-o concurență aspră, pentru a găsi subiecții economici și sociali care să suporte consecințele crizelor economice.

În mediul natural, crizele se manifestă în forme diferite: încălzirea globală, restrângerea resurselor energetice, a apei potabile, alternanța fenomenelor de secetă și inundații, deșertizarea unor zone geografice, cutremure și reactivarea vulcanică, diminuarea resurselor de hrană ecologică, modificarea agresivă a parametrilor naturali genetici. Fenomenele naturale, cu impact negativ asupra societății actuale, sunt cauzate de agresiunea mecanismelor economice, supuse criteriilor „economiei de supraprofit” ca lege ce guvernează viața economică, care macină mediul și produce o imensă risipă de resurse prin contaminarea mediului natural, alocarea de resurse pentru mijloace de distrugere, utilizarea informațiilor pentru dominație economică și politică, toate acestea într-o agresiune continuă asupra securității vieții oamenilor.

Pe lângă influențele negative ale mediului natural, regăsim dezechilibrele majore proprii ale mediului social-economic, care se cumulează în mulțimea de crize parțiale, globale, de necontrolat, cu caracter ciclic sau permanent, în condițiile unei concurențe extreme, de cele mai multe ori conflictuale, care produc un adevărat „genocid economic”. Zona de manifestare a acestor dezechilibre esențiale este piața, ca formă de funcționare a economiei nominale, care conține, în mod embrionar, promovarea unor instrumente, mecanisme, subtilități ale producerii „crizelor economico-sociale”. Nu întâmplător, se promovează o doctrină a „pieței libere”, a pieței care impune legile mișcării economice, accentuând în practică condițiile însușirii „supraprofitului”. În funcție de cauzele lor, crizele se manifestă în diferite forme: crize economice de supraproducție și subproducție, crize monetar-financiare, inflație și șomaj, conflicte sociale grave, crize în educație, cultură, administrație, în relațiile economice internaționale etc. Se pune problema dacă mondializarea economiei, în condițiile extinderii acțiunii legii „supraprofitului”, atenuează intensitatea crizelor sau produce o contaminare la scară globală a efectelor lor, prelungind durata, dar și posibilitatea decontării costurilor crizelor, mai ales, pe seama economiei țărilor aflate în starea continuă de subdezvoltare. De aceea, cauzele și efectele crizelor trebuie căutate în spațiul de producere a lor și dezvăluirea mecanismelor de propagare, pentru a reduce consecințele unei polarizări grave în societatea actuală, prin redistribuirea inechitabilă a

efectelor negative, produse de crizele globale. Se poate consemna că doctrina „pieței libere” a fost scoasă din uz și înlocuită cu o doctrină „modernă” a „liberalismului corporatist”, care proclamă dreptul absolut al celor puternici de a dispune nelimitat de mediul economic și natural. O asemenea doctrină este „sinucigașă” pentru țările aflate în „subdezvoltare”, iar șansa lor este să se predea marelui capital, concentrat la nivel național și internațional.

Cauzele și efectele crizelor economico-sociale trebuie căutate în *liberalismul corporatist* actual, dominant în funcționarea pieței naționale și mondiale, care promovează mecanisme și instrumente, agresive pentru însușirea „supraprofitului”, cu consecințe grave privind polarizarea societății actuale și redistribuirea efectelor crizelor economice asupra celor slabi, aflați într-o permanentă criză. Pentru aceasta, este necesară lămurirea unor aspecte metodologice în cercetarea cauzelor și a efectelor economice ale crizei globale actuale.

Conceptul de „economie” poate fi cercetat pe cele două compartimente fundamentale: *economia reală* și *economia nominală*.

Economia reală produce bunuri materiale și servicii destinate consumului productiv și neproductiv, în relație directă cu sistemul de trebuințe ale societății umane. Conținutul și structura economiei reale pot fi distorsionate de funcționarea economiei nominale, care produce dezechilibre între cererea și oferta de bunuri, de regulă postfactum și cu pierderi reale de resurse, de costuri și venituri, pierderi irecuperabile, cu efecte nocive asupra creșterii economice durabile și asupra nivelului de trai și a calității vieții. Evoluția economiei real-materială presupune o implicare continuă a științei și tehnologiei, a creației umane; ea este un produs social-științific de mare amploare, un efort perfect identificabil, fără să conțină elemente „mistico-ideologice” ale unor doctrine false.

Economia nominală, ca expresie valorică a celei reale, își are sediul în procesul *pieței*, cu structură, mecanisme, instrumente proprii, în forme diversificate: piața bunurilor de producție și de consum, a serviciilor; piața monetar-financiară; piața titlurilor și hârtiilor de valoare, piața informațiilor științifice și culturale; piața de capital și a forței de muncă etc. Prin convertirea pieței clasice și întronarea „liberalismului corporatist” dominant, concentrarea capitalurilor și a avuției corporatiste la nivel național și internațional, piața este bântuită

de forțe „mistice”, care produc, inventează noi instrumente, mecanisme dubioase de însușire a „supraprofitului”, care intră în contradicție cu mersul firesc al economiei reale; se creează valori fictive, de natură speculativă, de redistribuire continuă a unor valori, care promovează dominația economică și influențează activ politicile social-economice, la nivel național și internațional, indiferent de consecințele asupra mediului economic și social. În economia nominală, trebuie să identificăm cauzele, condițiile impulsurile majore ale crizelor globale actuale și viitoare.

În raport cu economia „real-materială”, cea nominală se situează în aval și amonte, pe care o stopează sau o accelerează în mod nefiresc și o conduce spre sincope economice și sociale. Esența economiei nominale actuale este supraprofitul, preluarea fără suficientă echivalență a veniturilor, alături de o redistribuire a lor în favoarea statului, care și el devine sursă de supraprofit din partea corporațiilor; se creează condiții pentru manifestarea unor dezechilibre între producție și consum; printre altele, consumul este stimulat pe seama veniturilor viitoare incerte, ceea ce crează premisele pentru o încetinire a producției, prin fluctuația și presiunea redistribuirii lor. La acestea se adaugă mișcările capitalului corporatist spre zone de „mare profit”, cu efecte majore asupra echilibrelor naționale și internaționale. Marile corporații sunt interesate în eliminarea barierelor naționale; ele cer libertate de mișcare spre zone de supraprofit și resurse, legate de piețe libere, și care implică negativ politicile și securitatea națională, respectiv cea internațională. De aceea, „liberalismul corporatist” este o „doctrină sinucigașă” pentru țările în curs de dezvoltare și ea nu le oferă nici o perspectivă de depășire a subdezvoltării.

Din păcate, UE este o „uniune corporatist-statală”, construită pe principiile, liberalismului corporatist, aflate în contradicție cu gândirea economică națională și socială – de menținere a tradițiilor în cultură, educație și politică, în consonanță cu „multiculturalismul” educațional, religios și social. În cadrul ei, corporațiile din țările mai dezvoltate stăpânesc domeniile industriale, bancare, comerciale etc., influențează deciziile comunitare, care devin tot mai fictive, în favoarea menținerii unor decalaje economice și sociale, fără să promoveze încrederea celor care au aderat cu speranțe la UE. Însușirea unor doctrine globalizante, care au ca fundament teoretic „liberalismul

corporatist”, îndepărtează UE de scopurile și idealurile trecute, dezvoltă un interes „liberal-privat”, ceea ce pune în discuție păstrarea „entității comunitare” și interesul țărilor de a rămâne în cadrul ei. Mecanismele comunitare au nevoie de o restructurare, ele nu pot rămâne concurențiale, conflictuale, trebuie să se supună acțiunii „legii convergenței”, ca expresie a dezvoltării comunitare reciproce, cu interese comune economice, sociale, culturale, științifice și educaționale.

Legea convergenței implică și schimbări doctrinare, însușirea unor concepte fundamentale noi, ca un suport al unui sistem de relații economico-sociale, care să amelioreze formele agresive, primitivismul relațiilor actuale, aflate în contradicție cu mersul societății științifico-informaționale actuale. U.E. are nevoie de o reconsiderare a principiilor ce au stat la baza constituirii și evoluției ei ulterioare, pentru a evita o influență masivă exterioară și o dezagregare din interior a ei.

În prezent, Europa se confruntă cu o problemă fundamentală, și anume „detronarea” omului politic de „tehnocrația corporatistă”. Marile corporații nu au așteptat definitivarea *Tratatului Constituțional* și au început de mult marșul spre „noile teritorii” central și esteuropene, sub îndemnul instituțiilor comunitare de a promova „reforma”, privatizarea „totală”, în condițiile unui vid de capital „autohton” și a incapacității de concurență față de capitalul extern. Normele promovate de UE nu sunt suficiente pentru a promova un parteneriat real între țările membre, care să asigure cooperarea în condiții de reciprocitate și eficiență. Structurile industriale, agricole, comerciale ale unor țări est-europene au fost bulversate, fapt ce se reflectă în scăderea indicatorilor de performanță a economiilor, spre o marime tot mai aproape de lumea a III-a. Se pune problema dacă în perioada de preaderare și după *Politica U.E.* a fost pentru spijinirea viitorilor parteneri sau a promovat recomandări „viciene”, nesesizate de unele guverne „zăpăcite” de problematica tranziției, producând pierderi imense în unele țări aflate în situația delicată de neputință, în stăpânirea mediului economic, social și politic?

După Maastricht, instituțiile comunitare se confruntă cu unele probleme de dezagregare, etnocentrice, ceea ce înseamnă că memoria istoriei, a filozofiei politice este încă axată pe suveranitatea statelor, ca

date permanente și necesare societății actuale. Forțarea adaptării *Tratatului Constituțional*, redus la numai 60 de articole, prin votul parlamentarilor celor 27 membrii și eliminarea principiului „unanimității” în adaptarea deciziilor comunitare ar putea multiplica dificultățile funcționării U.E. Negocierea Tratatului are nevoie de mai multă fundamendare a obiectivelor, de norme, reglementări clare, stimulative pentru întreaga comunitate, cu mai multă flexibilitate privind termenele de aplicare a acestora. Pe lângă reglementările de ordin strict juridic, să se regăsească și aspectele majore de natură economică, socială, culturală și educațională, respectiv reglementări noi în regimul proprietății, al repartiției, protecției economice și sociale, norme de întărire a entităților naționale, de aprofundare a relațiilor între state, ca bază a consolidării organismului comunitar și de identificare a lui, față de mersul actual al societății postindustriale, cu o inițiativă de esență în reformarea societății.

În conținutul *Tratatului Constituțional*, să se definească locul și rolul „corporațiilor multinaționale” în organismul comunitar. Acestea sunt un factor destabilizator, de criză pentru politica U.E., iar prin forța lor economică ele se infiltrează și domină zonele vitale ale economiei tuturor țărilor, mai ales în a celor mai puțin dezvoltate, promovând o concurență neloială și destabilizatoare, în dauna statelor comunitare. Fără un statut clar al corporațiilor multinaționale, edificiul integrării poate fi compromis; în esența sa, acesta devine o „uniune” de interese majore ale marelui capital și imprimă o „dictatură” economică, în dauna principiilor și normelor politice, sociale preconizate pentru construcția comunității europene. În Europa sunt prezente corporațiile multinaționale din interior și din exterior, americane, japoneze, canadiene etc., aflate în relații diverse, de cooperare sau în concurență; ele controlează domeniile tehnic, economic, social și politic, intermediază relațiile complexe între țări, utilizează mijloace diverse, uneori nelegale, cum sunt corupția economică, politică, în domeniile esențiale ale funcționării statelor naționale.

Pentru fundamentarea identității comunitare și naționale, pentru a contracara excesul de putere economică, concentrat în favoarea marilor corporații, indiferent de proveniența lor, este necesară o redefinire a cadrului de existență a proprietății și a capitalului, a

condițiilor de funcționare și fructificare a lor. Doctrinile economice, mai vechi sau mai noi, au pus în dezbatere idei ingenioase despre proprietate și pot sugera soluții de fond pentru mersul societății contemporane. În opinia noastră, ele pot fi cuprinse într-un concept nou, deosebit de avantajos și cuprinzător pentru construcția integrării europene, sub denumirea de „Economia partenerială”.

În esență *economia partenerială* extinde principiile de funcționare ale instituțiilor și organismelor comunitare deja înscrise în *Tratatul de bază*, dar subliniază adoptarea unor măsuri de substanță, și anume: a) în constituirea capitalului social al corporațiilor, societăților comerciale, 25% să reprezinte capital comunitar și în subsidiar capital autohton al entității naționale, ca o normă obligatorie, indiferent de proveniența lui; b) se constituie partea de „capital uman” în proporție de 25 %, în decursul a 5–10 ani, din profitul neimpozabil, cedat pentru dobândirea părții de capital ce revine salariaților, care devin coparticipanți la profit; c) deciziile adoptate în cadrul societăților, indiferent de proporția deținerii de capital și de proveniența lui, se iau pe bază de dialog și unanimitate. Dintre argumentele principale care pledează pentru coparticiparea salariaților la profit, putem menționa: 1) formarea capacității de muncă presupune o investiție de lungă durată 8–20 de ani, cu cheltuieli substanțiale suportate de familie, societate și individ; 2) dobândirea unei calificări, comune sau superioare, presupune un efort mare în timp, un proces complex intelectual, educațional și de cultură; 3) o parte din venituri sunt destinate reproducerii cantitative și calitative a forței de muncă, adaptată noilor condiții tehnice, organizatorice ale producției moderne; 4) de nivelul veniturilor depinde nivelul de trai, manifestarea personalității și a demnității umane, cerință naturală a societății moderne; 5) personalitatea presupune consumarea actelor de cultură și promovarea culturii de către marea masă a producătorilor; 6) crearea condițiilor unei solidarități umane și a respectului real pentru „drepturile omului”; etc.

Economia partenerială reprezintă o posibilitate de renovare a sistemului economico-social actual, recunoscut prin agresivitate și un fals umanism, prin polarizarea excesivă a societății umane și care creează condițiile unui conflict perpetuu, o marginalizare a

majorității populației, aflate în stare de sărăcie, fără demnitate umană, în poziție de slugă a marelui capital. Promovarea modelului, aproape la scară europeană, ar produce o renovare a întregului sistem economic, în concordanță cu nivelul de cultură, de civilizație și cu aspirațiile societății postindustriale viitoare.

Pentru economia europeană, modelul reformat prezintă multe avantaje, legate de atenuarea unor contradicții interne mai vechi, de natură economică și socială și mai nou generată de evoluția contemporană a societății capitaliste. Avantajele se regăsesc, la nivelul comunitar față de entitățile externe, dar și în cadrul entităților naționale, în raport cu componentele organismului comunitar și toate pledează pentru aprofundarea principiului identității, a suveranității, necesare pentru respectarea deplină a unanimității și a relațiilor de reciprocitate.

Economia partenerială rezolvă și unele probleme de fond, de natură economică, socială și politică, din care menționăm: a) stimulează cooperarea între capitaluri, independent de proveniența lor, sub controlul entităților comunitare și produce o asociere a valorilor tehnice, organizatorice, pe temeiul unei înalte eficiențe. În locul unei concurențe, uneori distrugătoare, se instaurează principiul negocierii și al unanimității, deosebit de corect pentru adoptarea unor decizii fundamentale; b) la nivel comunitar se realizează un control asupra corporațiilor multinaționale interne și externe, se elimină dominarea politicii comunitare și se definește mai bine identitatea și suveranitatea politică a U.E.; c) la nivelul entităților naționale se reface identitatea și suveranitatea necesară, se exercită un control real asupra capitalurilor interne și externe, asigurând echilibrul economic și social; d) la nivel comunitar și local se poate realiza o ordine ecologică, prin controlul asupra resurselor naturale, gestionate riguros în spațiul local și general, printr-o raționalizare în procesul de utilizare și conservare în timp a mediului economic și natural; e) pentru o perioadă de timp, are loc menținerea statului ca subiect economic în domenii standard, ca mijloc real al identității statale, în proporții raționale și sprijinirea de către stat a programelor de dezvoltare a științei, tehnologiei, a celor de modernizare și inițiere a unor domenii noi, cu încărcătură mare de costuri, respectiv frânarea excesului „liberal” de excludere a statului din viața

economică; f) se crează un mediu economic și social atractiv pentru stabilizarea forței de muncă, se reduce procesul de migrare și se manifestă un atașament real față de emanciparea mediului economic și social comunitar și național; g) se rezolvă un conflict social secular, prin re poziționarea muncii în producția și repartitia socială, munca devine un partener real în repartitia profitului, prin calitatea sa de „capital uman” și factor esențial în toate momentele procesului de reproducție socială; h) relațiile între capitalurile comunitare, ca sumă a celor naționale, se întăresc prin interesele comune în realizarea proiectelor de mare complexitate, fapt ce definește mai bine complexul economic și politic integrat și capacitatea de convergență în mediul de afaceri internațional etc.; i) constituirea părții din capital ce revine salariaților, pe o durată de 5–10 ani, înseamnă o acumulare substanțială de capital, care va asigura o creștere economică anuală de 7,3% în toate țările comunitare și va rezolva prin investiții utilizarea mai deplină a forței de muncă, cu toate aspectele pozitive în plan economic și social; j) reglementările se extind și în plan monetar-financiar pentru frânarea mișcărilor speculative de capital, cu efecte destabilizatoare în economia comunitară, promovând forme noi de implicare a instituțiilor financiare internaționale, respectiv crearea unor instituții în spațiul comunitar, în concordanță cu nevoile economiei comunitare; l) marile corporații sunt masiv prezente în domeniul producției de armament și echipament militar, deosebit de profitabil și întrețin, stimulează stările conflictuale în diferite zone geografice, produc o risipă imensă de resurse, cheltuieli inutile din partea statelor naționale, în dauna programelor de protecție socială, a emancipării în domeniul educației, culturii, sănătății populației și a echilibrului ecologic planetar.

Structurile economice, sociale și politice europene contemporane poartă amprenta „totalitarismului” societăților transnaționale, care promovează o schimbare continuă a raportului de forțe, o destabilizare complexă, fapt ce se regăsește și în evoluția politicii comunitare, iar subordonarea acesteia pune în pericol procesele fundamentale ale construcției europene. Liberalismul excesiv promovat ca „doctrină comunitară” este împărțit de „multinaționale”, ca armă de „protecție” a pozițiilor lor dominante,

susținând cu obstinație, în dauna dreptului natural al existenței și al solidarității umane, ca locuitori egali ai aceleași planete, interesul în favoarea unui profit „murdar” discriminator, pe fondul unei încrâncenări sociale, a sărăciei crude dominante și în societatea contemporană.

PREJUDICIUL CORPORAL

Călina JUGASTRU

The Physical Prejudice

Abstract. *The prejudice represents a condition in the absence of which the civil liability cannot be conceived within the accelerated rhythm of the development of nowadays society. Any modern attempt to classify prejudices includes injuries caused to a natural person's health and physical or psychical integrity; the consequences usually being both pecuniary and moral. The current Romanian Civil Code does not expressly regulate the forms of the prejudices that can be compensated. However, the jurisprudence and the literature on the matter have dwelt upon, at length, the notion of physical prejudice and the variety of physical damages – loss of leisure, esthetic prejudice, **pretium doloris**.*

The new Civil Code regulates, in distinct texts, the material (economic) compensation, subsequent to any injury, as well as that for the non-patrimonial losses in case of damages caused to the physical integrity or health, for reductions in a person's possibilities of social and family life. This represents a start, which beyond doubt, will ground a necessary theory of the physical prejudice, especially from the perspective of compensating the victims.

Keywords: *civil liability, prejudice, physical prejudice, notion, form, sources.*

1. REPERE ISTORICE SUCCINTE PRIVIND PREJUDICIUL CORPORAL

Una din definițiile consacrate prejudiciilor nepatrimoniale operează diviziunea *prejudicii cauzate personalității fizice, prejudicii cauzate personalității afective și prejudicii cauzate personalității sociale*¹.

¹ I. ALBU, V. URSA, *Răspunderea civilă pentru daunele morale*, Edit. „Dacia”, Cluj-Napoca, 1979, p. 78–79. În clasificarea menționată, autorii uzează de criteriul „domeniului” personalității încălcate.

*** *Cunoaștere, Interes, Responsabilitate*, Vasile MARIAN (coord.), Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2010, p. 145–y154

Într-o interpretare strictă, prima categorie este reprezentată de prejudiciile nepatrimoniale rezultate din cauzarea unor leziuni fizice, a unor infirmități ori a unor boli, adică de prejudiciile corporale. Este, de fapt, o sumă de prejudicii, constând în dureri fizice sau psihice, atingeri aduse înfățișării persoanei, posibilități ale acesteia de a se bucura de viață, inclusiv pierderea anumitor agreeamente ale existenței încă de la o vârstă tânără. Deja această enumerare evocă principalele forme ale prejudiciilor corporale.

Nici o clasificare a prejudiciilor nu poate face abstracție de prejudiciul corporal². Viziunea asupra acestuia nu este însă unitară în doctrina și jurisprudența română, iar discuțiile cu privire la înțelesul, formele și evaluarea acestui tip de prejudiciu sunt departe de a se fi încheiat și în literatura străină.

La nivel de reglementare, *actualul Cod civil român* (din 26.07.1993) nu conține dispoziții cu privire la prejudiciul cauzat prin vătămări corporale. Art. 998–999 enunță, simplu: „Orice faptă a omului, care cauzează altuia un prejudiciu, obligă pe acela din a cărui greșală s-a ocazionat, a-l repara”, respectiv „Omul este responsabil nu numai de prejudiciul cauzat prin fapta sa, dar și de acela cauzat prin neglijența sau imprudența sa.”

Într-un scurt traseu istoric legislativ, menționăm dispozițiile normative relevante în materie. Dreptul feudal cunoștea posibilitatea răscumpărării, în bani ori în natură, pentru daune corporale; omorul sau rănirea prin imprudență ocazionau vinovaților plata unor sume de bani sau oferirea unei moșii³ în favoarea victimei. *Codul Calimach* cuprindea dispoziții mai cuprinzătoare, care permiteau repararea pagubei efective și „ștergerea pricinuitei necinste” sau „plata lipsitului câștig”, dacă cel rănit a rămas „neputincios de a câștiga”⁴. Formularea

² Pentru o privire istorică asupra reparării daunelor corporale în dreptul francez, a se vedea, de pildă J.-G. MOORE, *Évolution du droit de la réparation du dommage corporel*, în: *** *Indemnisation du dommage corporel*, J.-G. MOORE (coord.), Gazette du Palais, 3^{ème} ed., Paris, 2005, p. XI–XII.

³ *** *Istoria dreptului românesc în trei volume*, I. Ceterchi (coord.), Edit. Academiei, București, 1980, vol. I, p. 572.

⁴ A se vedea M. BOAR, *Răspunderea civilă petru prejudiciile extrapatrimoniale (problema reparării daunelor morale)*, Teză de doctorat, Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca, 1998, p. 9.

Codului sugerează posibilitatea indemnizării a ceea ce astăzi numim *pretium doloris*, prejudiciu de agrement și prejudiciu estetic. *Pretium pulchritudinis* se acorda în cazul în care persoana pierdea șansele de căsătorie⁵. Codul penal român de la 1936 este explicit în privința despăgubirii părții vătămate prin infracțiune: acordarea banilor, sub forma unei sume globale sau a unei rente anuale, pe timp determinat, trebuia să reprezinte o justă și integrală reparație a daunelor materiale sau morale suferite. Fără alte precizări, infracțiunile soldate cu vătămări corporale se încadrau în rândul faptelor generatoare de prejudiciu indemnizabil.

Noul Cod civil român (din 17.07.2009) prevede, într-o dispoziție de principiu, repararea prejudiciului cauzat prin faptă ilicită, săvârșită cu intenție sau din culpă. În texte distincte, el reglementează reparația materială (economică), consecutivă vătămării corporale (art. 1387) și repararea prejudiciului nepatrimonial în caz de „vătămare a integrității corporale sau a sănătății”, pentru „restrângerea posibilităților de viață familială și socială” (art. 1391)⁶.

Suplinind actualele minusuri legislative, literatura de specialitate a avansat definiții ale prejudiciului corporal, în contextul diferitelor demersuri de clasificare a prejudiciilor⁷. În ce ne privește, apreciem că prejudiciile corporale sunt prejudicii care rezultă din vătămări aduse sănătății sau integrității fizice a persoanei. Ele constau în dureri fizice și, de la caz la caz, dureri psihice provocate de loviri, mutilări, desfigurări ș.a. Includem aici suferința fizică și psihică în orice formă – de la simpla durere fizică până la traumele psihice pe care le încearcă cel ce se vede desfigurat ori invalid pentru tot restul vieții⁸.

Latura nepatrimonială este preponderentă, dar uneori prejudicii

⁵ A se vedea D. ALEXANDRESCO, *Explicațiunea practică și teoretică a dreptului civil român în comparațiune cu legile vechi și cu principalele legislațiuni străine*, tom. V, Tipografia Națională, Iași, 1900, p. 450.

⁶ *Noul Cod civil 2009*, Edit. Hamangiu, București, 2009, p. 413–414.

⁷ Cu privire la definițiile prejudiciului corporal, a se vedea L. POP, *Tratat de drept civil. Obligațiile*, vol. II (*Contractul*), Edit. „Universul Juridic”, București, 2009, p. 654.

⁸ A se vedea C. JUGASTRU, *Repararea prejudiciilor nepatrimoniale*, Edit. „Lumina Lex”, București, 2001, p. 183–184.

corporale pot genera și consecințe cuantificabile economic. Așa cum s-a afirmat, „în cazul «prejudiciilor corporale», uneori consecințele economice sunt imediate și patente, ușor și riguros determinate; alteori astfel de prejudicii antrenează aleatoriu consecințe economice, dificil de determinat”⁹.

2. PRINCIPALELE SURSE ALE PREJUDICIULUI CORPORAL

Prejudiciul corporal generat de produse defectuoase ori periculoase

Societatea de consum aduce propriile reguli, grefate pe dreptul comun și pune în discuție surse inedite ale prejudiciului corporal. Utilizarea produselor care prezintă defecte este o cauză majoră de pagube, în contextul creșterii spectaculoase a ofertei de bunuri și servicii. Raportul consumator-piață este în continuă dinamică și reevaluare, nu doar prin prisma preocupării agenților economici de a pune la dispoziția consumatorilor un evantai cât mai bogat de produse și servicii, dar și din perspectiva drepturilor și obligațiilor ce revin părților – consumator, respectiv comerciant.

Conform terminologiei legale, defectul produsului¹⁰ determină insuficiența securitate a bunului, prin modul de prezentare sau prin utilizarea previzibilă la momentul punerii în circulație. Producătorul răspunde pentru pagubele datorate unor deficiențe privind calitatea produselor sau serviciilor, apărute în termenul de garanție sau de valabilitate a acestora (deficiențe care nu sunt imputabile consumatorului), precum și pentru eventualele vicii ascunse constatate pe durata medie de utilizare, care nu permit folosirea produsului sau serviciului potrivit scopului pentru care a fost realizat ori care pot periclita viața sau sănătatea consumatorilor. Textul *Legii* nr. 240/2004¹¹

⁹ I. DELEANU, *Ficțiunile juridice*, Edit. „All Beck”, București, 2005, p. 334.

¹⁰ Produsul este orice bun mobil, chiar dacă este încorporat în alt bun mobil, precum și energia electrică. Serviciul este definit ca activitate, alta decât cea din care rezultă produse, efectuată în scopul satisfacerii unor necesități ale consumatorilor.

¹¹ PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Lege* (nr. 240 din 07.06.2004) privind răspunderea producătorilor pentru pagubele generate de produsele

reia dispozițiile *Directivei* nr. 1985/85/CE¹², în sensul că acțiunea în reparare este îndreptățită, dacă produsul defectuos sau periculos a provocat moartea, vătămarea integrității corporale ori a sănătății victimei. Dacă victima a decedat, acțiunea în reparație aparține succesorilor, în condițiile legii.

Prejudiciul rezultat din poluare. Pagubele nucleare

Accidentele ecologice¹³ antrenează răspunderea obiectivă pentru încălcarea dreptului la un mediu sănătos – drept calificat ca fiind fundamental, în lumina actualei reglementări constituționale. *Ordonanța de urgență a Guvernului* (nr. 195/2005) *privind protecția mediului*¹⁴ consacră câteva „drepturi ale mediului”, între care: dreptul persoanei de a avea acces la informația privind mediul (cu respectarea confidențialității impuse de legislația în vigoare); dreptul de a se adresa, direct sau prin intermediul organizațiilor specializate, autorităților administrative sau judecătorești, indiferent dacă s-a produs sau nu un prejudiciu; în fine, dreptul la despăgubire pentru paguba încercată. Posibilitatea recunoscută de lege de a solicita și obține reparația cuvenită ne îndreptățește a afirma că dreptul la un mediu sănătos este un drept subiectiv. *Legea* deschide calea acțiunii în justiție persoanei care a suferit nemijlocit o atingere a oricărui drept al său, ceea ce este valabil și atunci când vătămarea privește dreptul la un mediu sănătos.

Daunele ecologice vizează mediul, independent de lezarea

cu defecte, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 313 din 22.04.2008.

¹² CONSILIUL COMUNITĂȚII EUROPENE, *Directiva* (nr. 85 din 25 iulie 1985) *privind armonizarea dispozițiilor legislative, de reglementare și administrative ale statelor membre referitoare la răspunderea pentru produsele defectuase*, http://www.inm-lex.ro/fisiere/pag_35/det_363/1157.doc

¹³ „[...] accident ecologic – eveniment produs ca urmare a unor neprevăzute deversări/ emisii de substanțe sau preparate periculoase/ poluante sub formă lichidă, solidă sau gazoasă ori sub formă de vapori sau energie rezultate din activități antropice necontrolate/ bruște prin care se deteriorează sau se distrug ecosistemele naturale și antropice [...]” [GUVERNUL ROMÂNIEI, *Ordonanță de urgență* (nr. 195 din 22.12.2005) *privind protecția mediului*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 1196 din 30.12.2005, art. 2, pct. 1]

¹⁴ Această ordonanță a fost aprobată cu modificări prin *Legea* nr. 265 din 29.06.2006, publicată în „M.Of. al României”, Partea I, nr. 586 din 6 iulie 2006.

vreunui interes uman, dar înglobează, în accepțiune largă, atât pagubele cauzate mediului, cât și pe cele provocate persoanei umane¹⁵. Dealtfel, ordonanța precizează că prejudiciul constă în efectul cunoscibil în cost al daunelor asupra sănătății oamenilor, bunurilor sau mediului, provocate de poluanți, activități dăunătoare sau dezastre. Urmările nesocotirii dreptului la viață și la integritate pot fi evaluabile în bani, dar se concretizează, mai ales, în prejudicii corporale. Scurgerile de gaze toxice, contactul cu poluanți, accidentele chimice, biologice etc. pot afecta grav persoana umană, cauzându-i suferințe, dureri fizice sau psihice și chiar pierderea speranței de viață.

Operatorul nuclear răspunde (în baza *Legii* nr. 111/1996¹⁶ și a *Legii* nr. 703/2001¹⁷) pentru pagubele nucleare care antrenează, de regulă, consecințe pe termen lung cu privire la integritatea fizică și psihică. Prejudiciul corporal cauzat prin accidente nucleare¹⁸ include decesul sau rănirea persoanei, precum și orice pierdere economică rezultată din deces sau rănire. Între cauzele prejudiciului se regăsesc radiațiile ionizante emise de surse aflate în instalațiile nucleare, de produși radioactivi, de deșeuri radioactive sau de materialul nuclear provenit din instalații nucleare ori direcționat spre acestea.

Malpraxisul ca sursă de prejudiciu

În spiritul legislațiilor moderne, *Legea* (nr. 95 din 14.04.2006) *privind reforma în domeniul sănătății*¹⁹ reglementează malpraxisul, înțeles ca eroare profesională săvârșită în exercitarea actului medical

¹⁵ Pentru o cercetare monografică a prejudiciului rezultat din poluare, a se vedea S. Maya TEODOROIU, *Răspunderea civilă pentru dauna ecologică*, Edit. „Lumina Lex”, București, 2003.

¹⁶ PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Lege* (nr. 111 din 10.10.1996) *privind desfășurarea în siguranță, reglementarea, autorizarea și controlul activităților nucleare*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 552 din 27 iunie 2006.

¹⁷ PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Lege* (nr. 703 din 03.12.2001) *privind răspunderea civilă pentru daune nucleare*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 818 din 19 decembrie 2001.

¹⁸ Accidentul nuclear este evenimentul nuclear care afectează instalația și care provoacă radierea sau contaminarea populației sau a mediului peste limitele permise de legislația în vigoare.

¹⁹ „M.Of. al României”, Partea I, nr. 372 din 28 aprilie 2006.

sau medico-farmaceutic, generatoare de prejudicii asupra pacientului, implicând răspunderea civilă a personalului medical, a furnizorului de servicii medicale, sanitare și farmaceutice. Răspunderea intervine inclusiv pentru prejudiciile corporale săvârșite din imprudență, neglijență, inabilitate profesională datorată lipsei cunoștințelor de specialitate în efectuarea actelor individuale de prevenție, diagnostic și tratament²⁰. Cadrele medicale răspund și pentru pagubele aduse integrității pacienților prin depășirea competențelor profesionale, cu excepția situațiilor de urgență, în care nu este disponibil personalul medical care are competența necesară. Între ipotezele exoneratoare de răspundere, legea enumeră: infecții nosocomiale, dotare insuficientă cu echipament de diagnostic și tratament, efecte adverse, complicații și riscurilor în general acceptate ale metode de investigație și tratament, echipamentelor, dispozitivelor și substanțelor medicale folosite.

Distinct, personalul medical răspunde civil și pentru pagubele ce decurg din ignorarea dispozițiilor legale relative la obligativitatea acordării asistenței medicale, confidențialitate și informarea pacientului în vederea obținerii consimțământului informat al acestuia la efectuarea oricărui act medical²¹.

3. VARIETĂȚI ALE PREJUDICIULUI CORPORAL

Conceptului de prejudiciu corporal i se subsumează mai multe categorii de prejudicii, cele mai cunoscute fiind: prejudiciul de agrement; prejudiciul constând în dureri fizice sau psihice, a cărui despăgubire este tratată în doctrină sub denumirea *pretium doloris*; prejudiciul estetic (indemnizația – *pretium pulchritudinis*); prejudiciul

²⁰ Pentru aspecte jurisprudențiale și doctrinare ale indemnizării cuvenite victimelor accidentelor medicale, a se vedea: G. VINEY, P. JOURDAIN, *L'indemnisation des accidents médicaux: que peut faire la Cour de Cassation?*, în S. CARVAL, *La construction de la responsabilité civile*, Presses Universitaires de France, Paris, 2001, p. 394–398; C. LARROUMET, *L'indemnisation de l'aléa thérapeutique*, în S. CARVAL, *op. cit.*, p. 399–405.

²¹ Vârsta legală pentru exprimarea consimțământului informat este 18 ani. Minorul își exprimă consimțământul prin intermediul părinților sau al reprezentantului legal.

juvenil (despăgubirea – *pretium juventutis*).

Prejudiciul de agrement

Prejudiciul de agrement împletește, cel mai adesea, aspecte de ordin nepatrimonial și aspecte patrimoniale. Este foarte adevărat că ponderea cea mai mare o dețin aspectele morale, aceasta fiind și rațiunea pentru care acest tip de prejudiciu este calificat uneori ca o formă distinctă a daunelor morale.

Într-o concepție restrictivă, considerată elitistă, prejudiciul de agrement este limitat la pierderea plăcerilor legate de desfășurarea unor activități determinate, pe care victima le desfășura anterior, în general, activități sportive, artistice pentru care victima dobândise o adevărată „competență” și pe care a fost nevoită să le abandoneze brutal, în urm accidentului²².

Concepția extensivă, promovată de instanțele franceze după anul 1973, apreciază prejudiciul de agrement ca fiind o privare de toate plăcerile unei vieți normale²³, ceea ce înseamnă, totalitatea neajunsurilor provocate de mutilări, infirmități, dezechilibre fizice sau psihice – cu alte cuvinte, ansablul suferințelor morale pe care le atrage vătămarea integrității fizice.

Indemnizarea prejudiciului de agrement va da victimei „posibilitatea de a-și procura alte mijloace de îmbogățire spirituală sau divertisment (ca de exemplu, prin cumpărarea unui aparat de radio, a unui televizor, prin procurarea de cărți, discuri etc.) sau a unor mijloace tehnice care să-i permită deplasările. Toate acestea se adaugă însă la despăgubirile pe care persoana lezată va fi îndreptățită să le

²² În acest sens, a se vedea: G. VINEY, B. MARKESINIS, *La réparation du dommage corporel*, Economica, Paris, 1985, p. 71.

²³ Pe larg, pentru prezentarea celor două teze, a se vedea: X. PRADEL, *Le préjudice dans le droit civil de la responsabilité*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 2004, p. 455–445; I. URS, *Înțelesul noțiunii de prejudiciu de agrement, temei de reparare bănească a daunelor morale*, „Dreptul”, nr. 2, 1999, p. 22–24; Iulia ALBU, *Repararea prejudiciului cauzat prin vătămări corporale*, Edit. „Lumina Lex”, București, 1997, p. 28. Petru spețe în materie, a se vedea: Y. LAMBERT-FAIVRE, *Droit du dommage corporel. Systèmes d'indemnisation*, 3^{ème} éd., Dalloz, Paris, 1996, p. 202–203; G. VINEY, B. MARKESINIS, *op. cit.*, p. 70–71.

primească în aceste cazuri în vederea reparării prejudiciului de ordin material pe care l-a suferit (de exemplu, costul transportului până la locul de muncă, unde nu se mai poate deplasa pe jos, costul unor îngrijiri medicale ș.a.)”²⁴.

Prejudiciul estetic

Suma vătămarilor, a leziunilor prin care se aduce atingere armoniei fizice și înfățișării perosanei se regăsește sub denumirea de *prejudiciu estetic*. Este vorba de mutilările, cicatricile, desfigurările cauzate victimei și de consecințele negative pe care acestea le au cu privire la posibilitățile victimei de afirmare în viață, precum și suferințele psihice inerente unor asemenea situații. Alături de daunele nepatrimoniale, latura patrimonială a prejudiciului estetic poate include pagube materiale importante (de pildă, situația în care victima nu va mai putea să profeseze – stewardese, prezentatori de televiziune, pentru care aspectul fizic agreabil este o cerință a postului)²⁵. *Pretium pulchritudinis* (*prix de la beauté* sau *prețul frumuseții*) este despăgubirea cuvenită victimei prejudiciului estetic. Evaluarea prejudiciului estetic în vederea acordării despăgubirilor face apel la un complex de factori. Un factor determinant îl reprezintă natura leziunilor, cicatricilor, mutilărilor, evoluția deformărilor care aduc atingere aspectului normal al înfățișării, mai ales dacă acestea se referă la zona feței sau dacă presupun modificări morfopatologice, de natura unei paralizii; pierderea unui ochi, a unui dinte²⁶, un handicap post-traumatic (*mors anormal*), paraplegii etc. Indemnizarea prejudiciului estetic va ține seama și de repercusiunile leziunilor asupra posibilităților victimei de a se căsători, asupra armoniei vieții sale conjugale, asupra condiției sale profesionale²⁷.

²⁴ I. ALBU, V. URSA, *op. cit.*, p. 86.

²⁵ Cu privire la componentele prejudiciului setetic, a se vedea I. ALBU, V. URSA, *op. cit.*, p. 82.

²⁶ În ceea ce privește evaluarea prejudiciului estetic cu ajutorul expertizelor stomatologice, a se vedea L. MELENNEC, *Évaluation du handicap et du dommage corporel*, Masson, Paris, 2000, p. 153–174.

²⁷ Pe larg, cu privire la acest complex de factori, a se vedea M. BOAR, *op. cit.*, p. 166–172.

Pretium doloris

Durerea și suferințele fizice sau psihice pot fi determinate de stimuli externi (lovituri, arsuri, înțepături), de procese patologice (infecții, fracturi, inflamații) ori de perturbări funcționale, pe fondul unor tuburări anxioase sau depresive²⁸. Durerile fizice sunt experiențe senzoriale dezagreabile, însoțite, în majoritatea cazurilor, de suferințe psihice. De exemplu, persoanele care conștientizează starea de paralizie sau de orbire și încearcă să își proiecteze o perspectivă de viață parcurg traume psihice deosebite, pe lângă durerile fizice inerente. Chiar dacă durerile sunt mai intense pe un fond psihologic fragil, rolul determinant revine faptului juridic ilicit care este sursa prejudiciului²⁹.

În literatură, se susține că durerea fizică este un fenomen care poate fi măsurat³⁰. Dealtfel, indemnizarea suferințelor fizice și psihice poate avea un rol deloc neglijabil în procesul de vindecare. Prețul durerii sau *pretium doloris* semnifică pentru victimă recunoașterea socială a răului care i s-a provocat și îi oferă satisfacția recunoașterii pretențiilor.

Evaluarea prețului durerii aparține judecătorului. Chiar în absența unor criterii sau baremuri consacrate legislativ, evaluarea trebuie să țină seama de un complex de factori și, evident, de opinia cadrelor medicale. Cel puțin două repere devin operaționale: estimarea suferințelor în baza unor date științifice prestabilite și interpretarea acestora într-o manieră personalizată, în funcție de situația victimei. Este oportună efectuarea unor expetize medico-legale care să descrie durerile, natura investigațiilor necesare, durata timpului de refacere, numărul leziunilor. Natura și intensitatea durerilor sunt diferit resimțite, de fiecare persoană, în funcție de vârstă, starea de sănătate, echilibrul psihic, precum și în raport de alte circumstanțe existențiale – natura activității profesionale, izolarea, apartenența etnică ș.a.

²⁸ *Ibidem*, p. 156.

²⁹ În cazul accidentelor, de pildă, suferințele psihice sunt considerate sindrom subiectiv post-traumatic (Y. LAMBERT-FAIVRE, *op. cit.*, p. 201).

³⁰ M. BOAR, *op. cit.*, p. 158–159. Autorul menționează că în practica medico-legală din anumite țări se folosește un aparat care determină gradul de intensitate a durerii, atunci când durerea este încă prezentă. Există și baremuri care, în funcție de leziunile constatate, permit medicului legist să aprecieze intensitatea suferințelor fizice chiar și ulterior încetării senzațiilor dureroase.

CULTURA ORGANIZAȚIONALĂ ÎN UNIVERSITATEA CONTEMPORANĂ ROMÂNEASCĂ

Corina RUSU

Organizational Culture in the Contemporary Romanian University

Abstract. *Universities are complex social organizations with distinctive cultures. On one hand, academic freedom and autonomy are inviolable values and, on the other hand, changing environmental conditions exert strong influence on the primary functions of universities. The question is whether managing university culture highlights a relationship between institutional culture and management approaches.*

Key words: *university culture, institutional culture, management approaches, academic freedom.*

Învățământul superior este un serviciu oferit societății, cu un impact deosebit de puternic asupra dezvoltării personale a indivizilor, deoarece oferă acestora „șansa unei mai mari autonomii personale, a unei mobilități sociale sporite, a mobilității profesionale și internaționale, a unor venituri mai mari și a unei împuterniciri personale (*empowerment*) sporite.”¹ Este și motivul pentru care putem afirma cu tărie faptul că învățământul superior românesc a contribuit și trebuie să

¹ Sorin POPESCU, Constatin BRĂȚIANU, Gabriela ATANASIU, Costache RUSU, Constantin OPREAN, Adrian CURAJ, Ștefan BUZĂRNESCU, Ioan PÂNZARU, *Ghidul calității în învățământul superior*, Constatin BRĂȚIANU (coord.), Edit. Universității din București, 2004, p. 7.

contribuie și în viitor la formarea națiunii, la dezvoltarea capitalului intelectual al societății românești, la pregătirea elitelor din diferite ramuri de activitate și consacrarea celor mai importante valori românești.

În ultimul deceniu, universitățile românești au trecut printr-un proces amplu de transformare, care nu s-a încheiat. Schimbările impuse de *Procesul Bologna*, trecerea la economia cunoașterii, multiculturalitatea, societatea informațională, presiunea tot mai multor persoane de a accede în învățământul superior confruntă universitățile cu noi cerințe. Totodată, în interiorul spațiului academic european și global se dezvoltă noi universități – cum ar fi cele virtuale sau transnaționale –, care intră în competiție cu cele tradiționale, competiție care nu se identifică cu nimic din ceea ce exista în spațiul universitar în urmă cu zece ani. Efectele acestei competiții sunt resimțite în spațiul nostru universitar, determinând schimbări profunde la nivelul normelor și procedurilor specifice învățământului universitar, la nivelul valorilor specifice uneia sau alteia din universitățile românești, la nivelul comportamentelor celor două categorii de „actori” implicați în actul educației: cadrele didactice și studenții.

Într-un astfel de context, și mediul academic, ca de altfel orice mediu organizațional, are o cultură specifică, care influențează comportamentul persoanelor ce își desfășoară activitatea în cadrul său.

Conceptul de cultură a organizației educaționale universitare poate fi *definit* ca „ansamblul presupuzițiilor de bază, valorilor, normelor, procedurilor, obișnuințelor și simbolurilor de tot felul, considerate corecte și transmise noilor veniți și vizitatorilor de ocazie ca valide, ansamblu ce conferă o identitate anume unei universități, dând posibilitate identificării ei în raport cu alte organizații universitare similare.”²

² http://cosur.rcsedu.info/index.php?option=com_content&task=view&id=5&Itemid=7

Nu o să prezentăm aici rezultatele unui studiu științific și nici măcar al unui empiric, ci o să aducem sub semnul întrebării câteva din problemele care ne-au preocupat și ne preocupă, câteva dintre întrebările cărora încă le mai căutăm răspuns, chiar și acum, după 14 ani de activitate didactică. Unii cititori vor considera probabil că este prea puțin – prea puțin pentru o carieră, prea puțin pentru a putea concluziona, prea puțin ca orizont de timp pentru a ajunge la răspunsuri pentru astfel de întrebări.

Mediul universitar, mediul academic înseamnă un mediu de elită, un mediu de înaltă ținută; înseamnă un statut social demn de invidiat; înseamnă o carieră pe care nu o poate gestiona oricine; înseamnă un drum deschis în viață luminos, în care viitorul îți aparține. Acestea erau până nu demult, aprecierile făcute de către foarte multe persoane, indiferent de domeniul de activitate, statut social sau mediul de proveniență. Trecerea din bancă la catedră aduce cu sine o schimbare în modul de percepție a mediului universitar, începând cu locul de muncă și continuând cu alte instituții cu care se intră în contact, fie raportând ceea ce se petrece în jur la propria noastră persoană, fie raportându-ne pe noi – în calitate de dascăli, la microclimatul socio-profesional.

Și, încet-încet ajungem în anul „de grație” 2010, când frământările care au loc pe plan economic și social ne determină, mai mult decât oricând, să căutăm răspunsul la întrebarea: „Care sunt caracteristicile culturii organizaționale în mediul universitar românesc? Au universitățile din România o cultură organizațională specifică? Și dacă da, prin ce se caracterizează aceasta?” Spunem asta deoarece transformările care au avut loc au adus cu sine și „coborârea” cadrului didactic din mediul universitar – și nu numai – de pe acel „înalt statut social” la ipostaza de categorie socială defavorizată. Astăzi, profesorii sunt priviți cu indulgență, ca fiind cei care câștigă prea puțin pentru ceea ce fac, cei care deschid anul cu o grevă și îl încheie cu alta,

revendicările fiind invariabil pe aceleași și aceleași teme. Și când nu ai posibilitatea să atragi tineri în mediul universitar, nu trebuie să te mai miri că vârsta medie în instituțiile de învățământ superior este poate peste 55 de ani.

Și uite așa, putem deduce o primă caracteristică a culturii organizaționale din acest mediu: învățământul a devenit un **mediu provizoriu** pentru cariera tinerilor; uneori sau pentru unii, el este un loc de muncă privit ca o „rampă de lansare” pentru o altă slujbă, mult mai bine plătită. Cei mai mulți dintre noi, trecând de pe băncile școlii la catedră și privind mediul academic ca fiind o lume populată cu indivizi de valoare care se detașează de restul lumii prin cultură, spirit, dorința de cunoaștere – suntem motivați, la început de carieră, doar de un entuziasm imens. Pe măsură ce acest entuziasm scade încet, odată cu trecerea timpului și pe fondul lipsei motivațiilor extrinseci, apar întrebările legate de aspectele pragmatice ale vieții cotidiene: la ce ajută faptul că activezi într-un mediu de „înaltă ținută morală”, un mediu cu oameni „de valoare”, „inteligenți” și „cultivați”, atâta vreme cât nu poți să participi la o sesiune internațională datorită costurilor, atâta vreme cât nu poți să beneficiezi de un concediu meritat (deoarece tarifele înseamnă veniturile tale pe patru sau cinci luni de zile), atâta vreme cât nu poți nici măcar să visezi la propriul tău apartament și altele asemenea.

Și dacă tinerii nu își mai doresc o carieră universitară, nefiind motivați, sau altfel spus, fiind constrânși de situația economico-socială, înseamnă că putem evidenția o altă caracteristică a mediului universitar românesc: *procentul mare al cadrelor didactice în vârstă față de procentul cadrelor didactice tinere*, ceea ce duce la o oarecare „prăpastie” între aceste generații, existând diferențe de mentalitate, diferențe între modalitățile de comunicare, diferențe în ceea ce privește implicarea în diferite activități (mai ales în domeniul voluntariatelor). Și în acest context, extrem de importantă apare

diferența foarte mare între remunerațiile cadrelor didactice cu titlul de conferențiar sau profesor, față de cadrele didactice lectori, asistenți sau preparatori, cu toate că aceștia din urmă sunt cei care au un număr mai mare de ore, au nevoie de un capital de pornire (bibliotecă, haine etc.) mai mult decât au nevoie profesorii de a-și menține acel nivel de trai cu care au fost obișnuiți. Este demn de remarcat aici că respectul față de cei mai în vârstă determină de foarte multe ori inhibarea în exprimarea ideilor noi, contrare opiniilor acestora, ceea ce poate duce în unele cazuri la o anumită inerție. Și singura soluție care mai poate salva ceva, în funcție de context, o constituie regulamentele, regulile, normele și procedurile care pot crea un mediu favorabil pentru anumite schimbări. Aceasta este de altfel o altă trăsătură ce caracterizează cultura organizațională în mediul academic actual: *accentul care se pune pe reguli, regulamente și respectarea acestora*.

O altă caracteristică culturală identificată în mediul universitar constă în *tendința de a imita* universități din alte țări, imitare care nu se limitează doar la anumite elemente de identitate, cum ar fi cele legate de steag, emblemă sau alte caracteristici ale imaginii, ci merge până la imitarea modului de realizare a paginilor de internet, a modului de constituire a asociațiilor absolvenților, sau mai mult chiar, a modului în care se desfășoară anumite festivități (de remarcat aici împrumuturile realizate de la universitățile recunoscute, cu tradiție, în ceea ce privește balul absolvenților sau alte manifestații de acest gen). Din păcate, nu credem că mediul universitar românesc se poate caracteriza în prezent prin elemente specifice legate de identitate, ci mai degrabă printr-o uniformitate: există puține elemente de identificare și diferențiere a universităților, de genul emblemelor, a imnului, a tradițiilor culturale specifice, a culorilor folosite ca element de identificare, deoarece, de cele mai multe ori, universitățile și membrii lor, inclusiv facultățile –

ca element structural al acestora – se disting prin simpla enunțare a numelui instituției.

Și pentru că tot suntem sub influența extrem de puternică a mass-mediei, iar fenomenul „nepotismului” nu a rămas străin nici mediului universitar, trebuie remarcată o altă trăsătură caracteristică acestuia, și anume faptul că este privit de către cei din exterior ca fiind un *mediu închis*, în cadrul căruia accesul se face exclusiv pe bază de pile, cunoștințe și relații, sau doar dacă ești ruda unei persoane din conducerea universității respective. Există încă sentimentul (poate și datorită imaginii negative promovate puternic în mass-media în ultimii ani) că în mediul academic nu se poate promova decât pe pile sau relații de familie.

Un studiu³ realizat la nivelul anului 2009 de către ARACIS (Agenția Română de Asigurare a Calității în Învățământul Superior) – *Starea calității în învățământul superior. Barometrul calității 2009* – a evidențiat că există încă o discrepanță între ceea ce doresc angajatorii de la absolvenții studior universitare și ceea ce oferă instituțiile de învățământ superior la nivelul competențelor, accentul mare fiind pus pe lipsa abilităților practice ale tinerilor absolvenți. Este de altfel o altă caracteristică a mediului universitar românesc, această *prăpastie* care apare *între teoria* predată la catedră și *practica* în domeniile specializărilor universitare, pe de o parte datorită unor relații deficitare cu comunitatea locală, mai ales cu mediul de afaceri (cu toate că numeroase cadre didactice universitare sunt implicate în politică sau în mediul de afaceri), iar pe de altă parte datorită mediei de vârstă avansate a cadrelor didactice, care sunt – de cele mai multe ori – departe de aspectele practice ale cotidianului în care trăim.

Prin cultură managerială în universitate înțelegem „ansamblul cultural (presupoziții, norme, valori, tradiții, limbaj

³ <http://www.aracis.ro/noutati/comunicate/comunicate-single/browse/2/view/comunicat-de-presa-5/165/>

etc.) ce determină caracterul specific comportamentelor și procedurile manifestate de grupul managerial și impuse de acesta angajaților ca fiind corecte, eficiente și de dorit a se manifesta în universitate”⁴. Profesorul Andrei Marga spunea în 1996 că „managementul interior al universității condiționează vizibil capacitatea de a rezolva probleme și, în definitiv, performanțele unei universități.”⁵ Și spunem asta deoarece în practică, lipsa unor manageri universitari competenți – în condițiile în care în structurile de conducere la nivelul facultăților și ulterior al universităților sunt alese „democratic”, cadre didactice care nu trebuie să facă dovada că au abilități de manageri – are efecte pe termen lung extrem de nocive: lipsa unor strategii de dezvoltare pe termen mediu și lung adaptate la cerințele pieței forței de muncă, imposibilitatea de a stabili relații viabile cu mediul de afaceri local și regional – și, de aici, lipsa aplicabilităților practice dezvoltate la studenți – viitori absolvenți, și, mai mult decât oricând poate, imposibilitatea sau dificultatea de a crea un mediu care să fie centrat pe rezultate, pe performanță, în favoarea unui climat centrat pe favoritisme, pe relații de prietenie și nu pe rezultate (nici vorba de sistemul tipic german – meritocratic!).

Dacă la toate aceste elemente adăugăm și climatul legislativ instabil, insuficienta susținere financiară în domeniul cercetării științifice pentru performanță, credem că ar fi doar câteva din elementele specifice climatului organizațional din universitățile românești.

Considerăm însă că dincolo de neajunsurile cu care se confruntă în prezent universitățile din România, dincolo de imaginea nu tocmai pozitivă pe care o au azi, aceste instituții de

⁴ http://cosur.rcsedu.info/index.php?option=com_content&task=view&id=8&Itemid=11

⁵ A. MARGA, *Universitatea în tranziție*. Edit. “Ardealul”, Cluj-Napoca, 1996.

învățământ superior au fost și trebuie să rămână un element determinant al modelului social, economic și politic – o premisă a dezvoltării societății în ansamblul ei și a fiecărui individ în parte.

BIBLIOGRAFIE

- AGACHI, P. Ș; NICA, P.; MORARU, C.; MIHĂLILĂ, A., *Ierarhia universităților din România din punct de vedere al activității de cercetare științifică*, „Revista de politica științei și sociometrie”, Editor CNCIS, vol. V, nr. 4, 2007, Edit. „Mediamira”, Cluj-Napoca, 2007.
- ANDREI, P. (1997), *Ce este universitatea și care e menirea ei?*, în: *** *Câmpul universitar și actorii săi*, Adrian NECULAU (coord.), Edit. „Polirom”, Iași.
- BURTON, C. R., *Spre o universitate antreprenorială*, Edit. Paideia, București, 2000.
- ILIE, D. M., *Aspecte mitologice ale culturii organizaționale în universitatea românească contemporană*, în: *** *Cercetarea științifică educațională: domenii, priorități, efecte*, Edit. „ASE”, București, 2008.
- MARGA, A., *Profilul și reforma universității clujene – discursuri rectorale*, Edit. „Presa Universitară Clujeană”, Cluj-Napoca, 2005.

www.aracis.ro

www.edu.ro

www.cosur.rcsedu.info

CETĂȚENII (NAȚIONALII) SPAȚIULUI POST-NAȚIONAL (UE)

Silviu G. TOTELECAN

The Citizens (Nationals) of the Post-National (UE) Space

Abstract. *What distinguishes the present era from the past is the existence of a single global economy, namely: maniac capitalism, turbo-capitalism, or supra-territorial capitalism. In this runaway world, nation states are becoming transitional modes of economic organization and regulation since they can no longer effectively manage or regulate their own national economies. Since the crisis that was extremely visible and particularly important for the EU area. It is crucial to acknowledge that globalization – here European integration – does not simply denote a shift in the extensity or scale of social relations and activity, it also involves the spatial re-organization and re-articulation of the economic, political, military and cultural power. Where are the citizens in these macro-frames? Are they aware of the limits of their national state power within the EU family? What kind of power they have post-Lisbon Treaty?*

Keywords: *EU, citizens, representation, interests, Lisbon Treaty*

Este de presupus că în *triada reprezentării intereselor* „vocea” cetățenilor Uniunii Europene, alături de cea a Bruxelles-ului (UE) și cele ale guvernelor statelor naționale membre ale Uniunii este susținută public de eurodeputații Parlamentului European. Însă, la o sumară trecere în revistă a numărului votanților pentru Parlamentul European (PE) din ultimele decenii (*tabelul 1*), se remarcă faptul că pe parcursul celor treizeci de ani de existență a acestei instituții, interesul cetățenilor UE în a-și trimite reprezentanții la Bruxelles a scăzut progresiv. Se poate deduce de aici, fie că *puterea* celei de-a *treia voci* este mult sub nivelurile celorlalte două și, ca atare, în timp, cetățenii Uniunii au realizat că acțiunea lor nu are o miză reală (preferând, mai ales după 1999, inacțiunea), fie că, și asta ar fi varianta mai puțin gravă, calitatea

celor care doresc să accedă într-o asemenea structură de reprezentare este „modestă” și, prin urmare, nu au de ce să le ofere votul.

Tabelul 1

Procentul votanților pentru Parlamentul European în cei 30 de ani de existență*

State	1979	1984	1989	1994	1999	2004	2009
<i>Belgia</i>	91.36	92.09	90.73	90.66	91.05	90.81	90.39
<i>Danemarca</i>	47.82	52.38	46.17	52.92	50.46	47.89	59.52
<i>Germania</i>	65.73	56.76	62.28	60.02	45.19	43	43.3
<i>Irlanda</i>	63.61	47.56	68.28	43.98	50.21	58.58	57.6
<i>Franța</i>	60.71	56.72	48.8	52.71	46.76	42.76	40.48
<i>Italia</i>	85.65	82.47	81.07	73.6	69.76	71.72	66.46
<i>Luxemburg</i>	88.91	88.79	87.39	88.55	87.27	91.35	91
<i>Olanda</i>	58.12	50.88	47.48	35.69	30.02	39.26	36.5
<i>M. Britanie</i>	32.35	32.57	36.37	36.43	24	38.52	34.27
<i>Grecia</i>		80.59	80.03	73.18	70.25	63.22	52.63
<i>Spania</i>			54.71	59.14	63.05	45.14	46
<i>Portugalia</i>			51.1	35.54	39.93	38.6	37.03
<i>Suedia</i>	*Componența Uniunii Europene, pe state membre, la data alegerilor pentru Parlamentul European: (EU9, 1979): Germania, Franța, Italia, Olanda, Belgia, Luxemburg, M. Britanie, Danemarca, Irlanda; (EU10, 1984): EU9 + Grecia din 1981; (EU12, 1989): EU10 + Spania și Portugalia din 1986; (EU12, 1994); (EU15, 1999): EU12 + Austria, Suedia și Finlanda din 1995; (EU25, 2004): EU15 + Polonia, Ungaria, Slovenia, Slovacia, Rep. Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Cipru și Malta (2004); (EU27, 2009): EU25 + Bulgaria și România din 2007.				38.84	37.85	43.8
<i>Austria</i>					49.4	42.43	42.4
<i>Finlanda</i>					30.14	39.43	40.3
<i>Rep. Cehă</i>					(sursă: http://www.elections2009-results.eu/en/turnout_en.html)	28.30	28.22
<i>Estonia</i>						26.83	43.9
<i>Cipru</i>						72.5	59.4
<i>Lituania</i>						48.38	20.92
<i>Letonia</i>						41.34	52.56
<i>Ungaria</i>						38.5	36.29
<i>Malta</i>						82.39	78.81
<i>Polonia</i>						20.87	24.53
<i>Slovenia</i>						28.35	28.25
<i>Slovacia</i>						16.97	19.64
<i>Bulgaria</i>							37.49
<i>România</i>							27.40
<i>EU total</i>	61.99	58.98	58.41	56.67	49.51	45.47	43.1

Poate nu e lipsit de interes să precizăm că în fiecare nou stat membru prezența la urne pentru alegerile în PE, imediat după aderare, a fost mai mare decât după „conviețuirea” timp de câțiva ani în UE: în Grecia a fost de 81,48% în 1981, Spania 68,52% și Portugalia 72,42% în 1987, Suedia 41,63% în 1995, Austria 67,73% și Finlanda 57,6% în 1996, Bulgaria 29,22% și România 29,47% în 2007. În 2009 mai bine de jumătate din resortisanții cu drept de vot ai Uniunii au refuzat să participe la *ecuația local-global* propusă de Bruxelles (în speță de Comisia Europeană, promotor vehement al globalismului localizat în statele membre UE) și guvernele statelor membre UE (fervente susținătoare ale localismului globalizat), arătând că democrația reprezentativă nu înseamnă doar delegare de autoritate, ci și opusul său, dreptul de a nu-ți da votul pentru a fi reprezentat.

Evident că aceștia, ca de altfel toți cei peste 496 milioane de locuitori ai UE, nu sunt feriți de consecințele interdependenței local-global, de *globalizarea europeană* (emergența construcției unionale). În timp ce localul se restrânge tot mai mult în fața unui global expansiv (în varianta euro-sceptică) ori, dimpotrivă, se revarsă mult dincolo de granițele naționale (în varianta euro-optimistă), noi rămânem, cu toții, *suspendați* într-o lume glocalizată¹, în care mixtura, amalgamarea,

¹ Nu vom dezvolta aici teoretizările legate de glocalism, cititorul putând lua contact nemediat cu unele dintre acestea din lucrări precum cele ale lui Roland ROBERTSON (*Globalization, Social Theory and Global Culture*, Sage, 1992), Zygmunt BAUMAN (*On Glocalization: Or Globalization for Some, Localization for Some Others*, „Thesis Eleven”, no. 54, 1998), William H. THORNTON (*Mapping the 'Glocal' Village: The Political Limits of 'Glocalization'*, „Continuum: Journal of Media & Cultural Studies”, vol. 14, no. 1, 2000), George RITZER (*Rethinking Globalization: Glocalization/Globalization and Something/Nothing*, „Sociological Theory”, vol. 21, no. 3, 2003), Victor ROUDOMETOF (*Glocalization, Space, and Modernity*, „The European Legacy”, vol. 8, no. 1, 2003), Erik SWYNGEDOUW (*Globalisation or 'Glocalisation'? Networks, Territories and Rescaling*, „Cambridge Review of International Affairs”, vol. 17, no. 1, 2004) sau Richard GIULIANOTTI și Roland ROBERTSON (*Glocalization, Globalization and Migration: The Case of Scottish Football Supporters in North America*, „International Sociology”, vol. 21, no. 2, 2006).

împletirea localului cu globalul face din noi niște spectatori pasivi, cu apetit tot mai scăzut pentru acțiune socială și implicare în cotidian.

La început de nou mileniu, România, ca de altfel și majoritatea celorlalte țări candidate (CC13), vedea aderarea la UE ca soluție salvatoare pentru îmbunătățirea nivelului de trai al propriilor cetățeni². Un procent de 70% dintre românii intervievați în 2001 aveau o imagine pozitivă față de UE (media în CC13 era de 52%, iar în EU15 de 42%), percepend aderarea ca: modalitate de constituire a unui viitor mai bun pentru tineri, posibilitate de a călători liber oriunde în Uniune, garant al păcii durabile etc. Se credea că, odată cu dobândirea statutului de membru UE, vine de la sine dreptul de a munci/studia în orice țară, de a te muta oriunde și oricând, de a avea acces la sistemele sociale și de sănătate de pe întreg cuprinsul UE. Uniunea era văzută ca sursă a prosperității și garant al bogăției.

În proporție covârșitoare opțiunea românilor era aceea de a deveni membri UE, situându-ne pe prima poziție între cele 13 țări candidate, cu 85% (media în CC13 fiind de 65% în anul 2001); 50% dintre cei intervievați considerau că vor beneficia de avantaje personale de pe urma aderării (în speță cei care vorbesc limbi străine și tinerii³), dezavantajați fiind vârstnicii și cei care nu cunosc o limbă

² Dintr-o listă cu 14 categorii de bunuri ce ar putea fi deținute de membri unei gospodării (*i.e.* TV color, mașină de spălat haine, casă/apartament, aparat foto, telefon mobil, echipament HI-FI, „video recorder”, cuptor cu microunde, PC, acces la internet, mașină de spălat vase, cameră video, autoturism, a doua casă sau casă/apartament de vacanță) pe eșantionul respondenților din România a rezultat o medie de 3,6 bunuri. Această valoare ne plasa pe ultimul loc în cadrul celor 13 țări candidate, sub Turcia cu 5,1 bunuri deținute într-o gospodărie de membrii săi sau Bulgaria cu 4,1; media pe CC13 a fost de 5,3, la extrema superioară situându-se Cipru cu 8,1 urmată de Slovenia cu 8,0 (COMISIA EUROPEANĂ – SECTORUL DE ANALIZĂ A OPINIEI PUBLICE, *Eurobarometrul țărilor candidate la Uniunea Europeană – CCEB*, 2001, vol. 1, p. 10–11).

³ De remarcat faptul că doar în eșantionul respondenților din România și Bulgaria au fost identificate aceste grupuri sociale ca fiind cele mai avantajate/dezavantajate. În celelalte 11 țări, respondenții au menționat categorii mai puțin „vagi” de beneficiari (*e.g.* „Large businesses” – Cipru, Letonia, Polonia, Turcia; „Professionals” – Republica Cehă, Ungaria, Malta, Slovacia, Slovenia;

străină, iar 80% credeau că România în ansamblu va avea numeroase avantaje de pe urma aderării. Aveam o încredere în UE mult peste media celor treisprezece țări candidate, 75% în 2002 (Estonia 43%, CC13 59%, Ungaria 76%), o încredere însă care nu se baza pe o cunoaștere profundă a Uniunii, ci, dimpotrivă, pe o acută necunoaștere a sa: doar Turcia, cu 49%, era mai jos poziționată decât noi, 47% din subiecții eșantionului din România declarând că dețin puține cunoștințe despre Uniune (*sursă*: CCEB2002.2).

În timp ce în viitorul *nou spațiu* al UE domnea optimismul, cetățenii celor 15 state membre ale Uniunii (nucleul său „dur”) erau din ce în ce mai preocupați dacă UE este (sau nu) pregătită să răspundă la afluxul de probleme cu care se confrunta, la care, odată cu extinderea din 2004, urmau să se adauge cele ale noilor state membre (NMS10). Bruxelles-ul a optat pentru amânarea unui răspuns coerent la această provocare, preferând extinderea Uniunii, tocmai pentru a dovedi vechilor săi resortisanți că UE este o structură viabilă, capabilă să armonizeze potențialele discrepante între cetățenii săi, să le respecte și protejeze valorile⁴ de eventualele ingerințe ale statelor naționale, să intervină în problemele cu care se

„Politicians” – Estonia, Lituania) sau dezavantajați ai aderării (e.g. „SMEs” – Cipru, Malta; „Farmers” – Republica Cehă, Lituania, Polonia, Slovenia; „Rural population” – Estonia, Ungaria, Letonia, Slovacia, Turcia).

⁴ Cele mai importante *valori fundamentale* menționate de subiecții investigați în *Identities and values in the acceding and candidate countries* (CCEB2003.5) au fost: familia (82%, atât în NMS10, cât și în EU15), sănătatea (63% în NMS10 și 54% în EU15), munca (35% vs. 39%), prietenia (25% vs. 29%), banii (25% vs. 16%). Din cele *socio-politice*, aceștia au menționat: pacea (56% în NMS și 60% în EU15), respectul pentru viața umană (48% vs. 46%), drepturile omului (42% vs. 37%), toleranța (23% vs. 19%), dominația legii (21% vs. 15%), libertatea individuală (18% vs. 30%), democrația (17% vs. 25%), religia (14% vs. 7%). În cazul României, principalele valori fundamentale evidențiate au fost: familia 82%, sănătatea 61%, munca 36%, banii 27%; iar din cele socio-politice: pacea 58%, drepturile omului 48%, respectul pentru viața umană 37%, religia 31%, libertatea individuală 22%, împlinirea de sine 20%, dominația legii și democrația cu 16%.

confruntă diverse state⁵. În această logică s-a înscris și extinderea UE din 2007, cu încă două state. Nici atunci nu s-a ținut prea mult cont că un spațiu unional extins va amplifica gama de problematice cu care statele membre se confruntau deja.

Treptat, în rândul cetățenilor, a căpătat un tot mai pronunțat contur ideea că *vocea* lor nu contează (în 2005 mai bine de jumătate, 53%, din respondenții la EB63 afirmau acest lucru), nu se poate face auzită la Bruxelles. Se amplifica, de asemenea, conștiința lipsei unui set de valori europene comune⁶, manifestă ori de câte ori acestea sunt necesar a fi „domesticite”, amendate, ajustate sau redefinite de către Bruxelles. Elocvent aici este cazul Tratatului de la Lisabona, semnat de guvernele naționale ale statelor membre UE, adoptat de parlamentele acestor țări, ratificat de instituțiile prezidențiale și, evident, respins atunci când cetățenilor (și nu instituțiilor democrației reprezentative) li se oferă posibilitatea de a realiza acest lucru⁷.

De la 52%, cât o adusesse optimismul noilor membri în primăvara lui 2007, imaginea pozitivă a UE intră într-un proces de declin, scăzând la 49% (EB68), 48% (EB69), fiind cotate astfel de 45% din respondenții EB70 în toamna lui 2008. Extinderile UE din 2004 și 2007 sunt tot mai puțin apreciate, 48% din cetățenii EU27 considerând că prin acestea s-a

⁵ Implicarea UE în domenii cu care se confruntă statele naționale a fost receptată astfel: în lupta împotriva terorismului (pozitiv de către 53% din subiecții investigați în EB61 – *Eurobarometrul standard* al Comisiei Europene și CCEB2004.1, iar negativ de către 16%), apărare (49% vs. 14%), afaceri externe (49% vs. 14%), protecția mediului (45% vs. 18%), lupta împotriva criminalității (41% vs. 16%), situația economică (35% vs. 33%), sistemul educațional (28% vs. 20%), transportul public (24% vs. 15%).

⁶ În 2008, 44% din respondenții la EB69.1 – *Values of Europeans* – considerau că nu există valori europene comune, ci numai *globalist-occidentale*. Din rândul EU27, cei mai fervenți susținători ai acestui trend au fost olandezii, cu 63%. Distribuția răspunsurilor intervievaților din România la această întrebare a fost (statistic) aproape perfectă: 32% – „de acord”, 34% – „dezacord”, 34% – „nu știu”.

⁷ După o acerbă luptă mediatică, la referendumul din 2 octombrie 2009, irlandezii au aprobat în proporție de 67,13% ratificarea Tratatului de la Lisabona (care ar trebui să permită Uniunii Europene să funcționeze mai eficient), pe care o respinseseră cu 53,4% la un prim referendum, în iunie 2008.

întărit Uniunea, în timp ce 36% că, dimpotrivă, i-au diminuat din potențial. Din vechii membri ai UE, doar suedezi, spanioli, danezi și grecii mai consideră în proporție de peste 50% că extinderea numărului de membri de la 15 la 27 a întărit Uniunea, la extrema cealaltă plasându-se austriecii cu 52% neîncredere, cetățenii Luxemburgului sau Franței cu 54% (62% din români au considerat că „the enlargement of the UE has strengthened the EU”, 16% „... it has weakened the EU” și 22% „nu știu”, *sursă*: EB70).

Ce mai înseamnă Uniunea pentru fiecare din cetățenii săi? Câteva din răspunsurile posibile ne sunt oferite de EB69 (din primăvara lui 2008), în care sunt prezente plusurile și minusurile integrării, resimțite de resortisanții celor 27 de state membre UE⁸. Se face vizibil aici un mix de „pozitiv” și „negativ” din ce în ce mai greu de „administrat”, un *conglomerat incandescent* la care actuala și viitoarea Uniune ar trebui să găsească răspunsuri convingătoare pentru a putea gestiona cu succes relația complexă și, în același timp, complicată *cetățean-stat (național?)–Uniune*. Este necesar ca UE să-și redimensioneze obiectivele principale, pentru a putea: ameliora nivelul de trai a cetățenilor săi (23%), dezvolta economia și intensifica creșterea în Uniune (17%), menține pacea și stabilitatea (17%), lupta împotriva amenințărilor globale (9%), proteja cetățenii de efectele negative ale globalizării, a ajuta să beneficieze de efectele sale pozitive (9%) etc. (*sursă*: EB70). Bruxelles-ul și fiecare din statele membre UE sunt nevoite să lărgască sfera obiectivelor tradiționale (e.g. asigurarea unui înalt nivel de trai, dezvoltare, stabilitate) și să înglobeze unele noi⁹, care-și trag seva din procesele și fenomenele celei de-a doua modernități (reflexivă, târzie etc.).

⁸ Din subiecții investigați în EB69, 49% au menționat că UE înseamnă libertatea de a călători, studia și munci oriunde în EU; pentru 35% din ei, Uniunea înseamnă euro, pace pentru 26%, urmate în ordine descrescătoare de: diversitate culturală (22%), poziție de forță în lume (22%), democrație (21%), risipă de bani (19%), birocratie (18%), insuficient control la frontierele externe (18%), prosperitate economică (17%), mai multă criminalitate (15%), șomaj (11%), pierderea identității culturale (11%), protecție socială (9%).

⁹ Cel puțin la nivel declarativ, „administrația” de la Bruxelles și-a asumat ca obiectiv strategic diminuarea „the negative sides of globalization by making sure that the developing countries benefit from free trade” (EC

Deschiderile spre lume a tuturor țărilor implică *adaptarea* lor la riscurile și oportunitățile derivate din fluxurile („flows”) de bunuri, servicii, capital, tehnologii și populație, care „are spreading worldwide”. Prin acestea, la început de secol XXI, cetățenii EU15 vedeau mai degrabă „jumătatea plină a paharului”, globalizarea semnificând pentru ei în primul rând posibilități multiple de a călători (67,6% din subiecții investigați în EB55.1), de a găsi slujbe mai bune și în altă parte (invocate de 55% din respondenți). „Ingrediente” suplimentare – precum înmulțirea bunurilor disponibile pe piața mondială, sporirea varietății acestora, dublată de avantajele unei piețe globale pentru produsele „naționale”¹⁰ (gestionate majoritar corporatist și tot mai puțin de antreprenori locali mici și mijlocii¹¹) – prezentau globalizarea într-o manieră atractivă. Aspecte negative, de genul: pierderea locurilor de muncă (efectul pervers al creșterii mobilității), accentuarea segregărilor sociale, acutizarea problemelor legate de mediul de locuit etc., revin acum în prim-plan, ele fiind secundare (percepțiile negative asupra globalizării fiind în scădere) în *globalizarea de dinainte* de actuala criză mondială. Azi, este înfierată la tot pasul incapacitatea guvernelor naționale de a gestiona criza/regresul – *sinonimul actual* al globalizării, așa cum până mai ieri era dezvoltarea/progresul – una dealtfel anticipată de ani buni, dacă e să „citim” în registrul interpretativ actual statisticile ultimilor ani.

2003: 23). Operaționalizarea sa naște însă suficiente controverse, amânând o eventuală implementare „globală”.

¹⁰ Potrivit Eurobarometrului standard din 2001, „54,4% des Européens estiment que la mondialisation offre plus d’opportunités pour leurs produits, 23,9% ne partagent pas cette opinion et 21,7% ont préféré ne pas émettre d’avis. Les Danois – 70,5%, les Néerlandais – 69,2% et les Suédois – 68,9% sont les plus nombreux à exprimer leur accord” (EB55.1 2001:6).

¹¹ Cei mai încrezători în potențialul antreprenorial local erau belgienii – 49,6%, danezii – 42,6%, finlandezii – 41,7% sau italienii – 41,5% (*sursă*: EB55.1).

REFLECȚII DESPRE FORMAREA „OMULUI NOU” – TEMA SACRIFICIULUI

Ionuț ISAC

Reflections on the Making of ‚New’ Mankind – The Sacrifice

Abstract. *The social life in post-communist societies often reveals strong reminiscences of the past. Thus, when under communism, the people were manipulated to believe that their supreme scope in life was the sacrifice for the best of all of them, no critical judgment allowed. The direction to be followed was indicated by the ruling party and the ‘comrades’ leaders. Now, it is surprising that, even decades after the falling of communism, a significant part of the individuals educated and grown-up in the middle of totalitarian régimes, still nurture nostalgic feelings for the years when they had to ‘give their best’ for the progress of society (i.e. to perform the sacrificial behavior in favor of the red bourgeoisie manipulating them). This strange contradiction still makes the subject of many debates as, for instance, is discussed in the following article.*

Key words: *post-communism, sacrifice, mythology, manipulation, Popper, criticism.*

Una din temele favorite ale discursului politic în epoca „socialismului multilateral dezvoltat” din România era aceea a făuririi „omului nou” (o idee cu evidentă tentă utopică), sursă și garant al edificării cu succes pe tărâm autohton a proiectului celei mai bune și mai drepte orânduiri sociale pe care a cunoscut-o vreodată umanitatea.

Asumarea acestei misiuni extraordinare era, însă, minată de tot felul de dificultăți și contradicții fundamentale, pe care diriguitorii comuniști le minimalizau în discursuri triumfaliste menite să însușească masele de oameni ai muncii spre a se „înnoi”, așa cum le cereau documentele de partid.

De pildă, un aspect neliniștitor putea fi chiar acela că modalitatea marxistă a proiecției viitorului într-o paradigmă istoricistă risca să nu poată fi întemeiată pe acțiunea coerentă a unor colectivități și popoare întregi. Această doctrină (în variatele ei „prelucrări” și „adaptări” la viața socială concretă, operate de generațiile ideologilor marxiști, leniniști, staliniști, maoiști, ceaușiști, caștiști etc.) a rămas, din multe puncte de vedere, străină și ostilă, tocmai datorită consecințelor sale practice alienante (urmăriri, exproprieri abuzive, arestări, deportări, internări în lagăre concentraționare, execuții sumare ș.a.). Și acum stârnește mirarea optimismul sacrificial al liderilor comuniști (de ieri și de astăzi), întrucât „[...] covârșitoarea majoritate a celor ce își concep viitorul în cadrul unei paradigme istoriciste este alcătuită din subiecți sociali care nu l-au studiat niciodată pe Marx [decât în mod silit, obligatoriu – n. ns., I.I.] și care, cel mai adesea, nici nu au conștientizat întemeierea filosofică a stilului personal de gândire și de proiectare a vieții proprii sau a viitorului comunității din care fac parte.”¹ Desigur, învățământul politico-ideologic destinat „maselor largi de oameni ai muncii” avea rolul de a compensa integral acest deficit, cu o singură rezervă: *fondul emoțional-afectiv* al indivizilor și colectivităților, care, în pofida unor eforturi deosebite făcute de autoritățile comuniste vreme de zeci de ani, nu a putut fi complet și iremediabil alterat. Deși *știa*u că oficial și public ei trebuie să se manifeste drept „oameni noi”, indivizii *simțeau* că acest lucru nu trebuie să se întâmple, fapt pentru care păstrau în intimitatea ființei lor calitatea de „oameni vechi”, pentru care gândirea și trăirea „normală” – deși grav afectate de regimul politic în vigoare – își păstrează rolul și valoarea sa.

Cu toate acestea, regimurile comuniste au mizat foarte mult tocmai pe psihologia maselor și a indivizilor, pentru a le înlănțui într-o rețea complicată a manipulării și a le oferi iluzia libertății în însăși esența aservirii totalitare. Cât de durabile sunt rezultatele acestei inoculări afectiv-emoționale manipulatorii se poate constata și astăzi în mod izbitor: dacă, din punct de vedere intelectual și rațional,

¹ Vezi Rodica-Silvia STÂNEA, *Raționalitatea ieșirii din utopie. Efectul tehnicilor de manipulare în comunism*, Edit. „Aeternitas”, Alba Iulia, 2008, p. 28.

totalitarismul este condamnat cu argumente legitime, totuși, din punct de vedere al trăirilor, amintirilor, nostalgiei etc., mulți oameni tind să îl situeze valoric deasupra realităților democrațiilor în tranziție. Un analist al mitologiei politice și manipulării în post-comunism (M. Șlehtițchi) arată că „Nimerind în situații defavorabile, mulțimile – cu siguranță – au nevoie de o *seducție a nostalgiei*, de o energie emotivă invadantă care, axându-se pe întâmplările epatante și figurile majestuoase ale zilelor ce s-au scurs, ar diminua substanțial puterea forțelor negre sau chiar ar nimici-o cu totul. *Seducția nostalgiei* [...] poate lesne iniția un joc de contraste între prezent și trecut, opunând persoanelor/ realităților pe care le avem în fața ochilor imaginile echivalențelor lor reconstituite de către spirit. Îndepărtând tot ceea ce este neplăcut, negativ sau insuportabil, această seducție face ca viața să devină mai agreabilă, mai pozitivă și mai satisfăcătoare.”² Vechiul „om nou” coabitează astfel cu noul „om vechi” (ca să formulăm o combinație de cuvinte cât mai sugestivă pentru complexitatea derutantă a profilului personalității umane post-comuniste), nutriend sentimente și trăiri care tind să dea dreptate trecutului – perceput a fi fost mai coerent și mai credibil decât prezentul –, oricât de nedrept s-ar fi manifestat acesta³. Este adevărat că intensitatea acestor trăiri

² Cf. *** *Manipularea în posttotalitarism*, M. ȘLEHTIȚCHI (coord.), Edit. „Gunivas”, Chișinău, 2008, p. 327.

³ Un fapt deosebit de semnificativ este relatat și comentat de M. Șlehtițchi, adeverindu-se că nici personalitățile culturii nu sunt scutite de capcanele hiatusului dintre rațiune și simțire. Într-unul din ultimele interviuri acordate de scriitorul și publicistul rus A. Bitov revistei germane „Die Zeit”, deși se desolidarizează formal de comunism, el își recunoaște totuși o legătură strânsă cu trecutul: „Întrebat ce simte astăzi când se gândește la Uniunea Sovietică, acesta [Bitov – n.ns., I.I.], mărturisind, pentru început, că nu a fost un «acționar» al lumii socialiste, se vede nevoit să constate, mai apoi, că întotdeauna și-a recunoscut o anume legătură cu imperiul bolșevic. Deși, spune A. Bitov, puterea «comisarilor roșii» a fost pentru el o minciună, deși mereu a conștientizat că această putere a fost ca un sloi de gheață care a permis conservarea unor intenții cu o vădită orientare antidemocratică, oricum pierderea totalitarismului îi provoacă destulă durere. Motivul? Oamenii din acele timpuri, indiferent de mediul în care au trăit – în tranșee sau în camerele unei închisori – au avut marea capacitate de a însufleți, de a

afective diferă în funcție de durata și impactul regimurilor totalitare postbelice – variabile de la o țară –, fiind mult mai accentuate în spațiul ex-sovietic decât în cazul țărilor foste socialiste „occidentale” (având granițe comune cu țări „capitaliste”). De asemenea, cu cât timpul trăit de indivizi în comunism a fost mai îndelungat și inserția în tipul de societate socialistă s-a realizat mai puternic și „organic”, cu atât reperele societății democratice post-totalitare sunt percepute mai confuz și sunt mai contestate: „Mecanismele raționalizării trecutului funcționează perfect în mințile lor, cu atât mai temeinic cu cât nivelul lor cultural, timpul cât au trăit în comunism, vârsta și greutatea vieții prezente sunt mai mari. Aceste mecanisme sunt unele dintre resorturile ce explică de ce electoratul ce optează pentru partidele comuniste este majoritar format din oameni vârstnici, cu un nivel de școlarizare scăzut, cu venituri mici, plasați în zonele geografice cele mai dezavantajate economic, puțin înclinați spre întreprinderea unor activități social-economice noi.”⁴

Nucleul mitologic al psihologiei sacrificiale propovăduite de liderii comuniști pentru masele largi de revoluționari este unul coincident, practic, cu întreaga durată de existență a socialismului și comunismului ca formă de guvernământ politic. După cum am exemplificat în paragraful precedent, modalitatea manipulatorie de inducere a sacrificiului este atât de puternică, încât persistă chiar după decenii de la căderea oficială a comunismului. Totuși, mințile înzestrate cu elementele spiritului critic, care nu au fost dispuse să cedeze prea ușor la seducția propagandei de partid, au putut identifica unele contradicții îngrijorătoare în ideile și comportamentele

umaniza aceste lucruri, construind relații de o rară consistență spirituală. Acesta a fost un «imperiu al bunății noastre», conchide A. Bitov, un imperiu după care mai suntem încă nostalgici” (M. Șleahțișchi, *Mit și manipulare în posttotalitarism. Tema paradisului pierdut*, în: *** *Manipularea în posttotalitarism*, ..., p. 328–329). O replică foarte simplă ar fi următoarea: oamenii trebuie să spiritualizeze lucruri firești, nu lucrurile unei lumi alienate; altminteri, nostalgia după o lume dictatorială și arbitrară, doar de dragul construirii unor relații interumane „consistent spirituale”, este o absurditate totală. Aceste relații sunt pe deplin autentice și justificate numai într-o lume liberă. Imperiul „bunății” era, de fapt, imperiul captivității...

⁴ Vezi Rodica-Silvia STÂNEA, *op. cit.*, p. 32.

conducătorilor mișcărilor revoluționare, luând atitudine contra lor, până la dezicerea de aceste dogme impuse mulțimilor prea-înflăcărate pentru a mai gândi. O mărturie izbitoare aduce renumitul filosof Karl Popper, atunci când analizează începuturile revoluției roșii din Viena. Fiind preocupat de politică încă din 1917, Popper ajunge, pentru o scurtă perioadă, în rândurile Partidului Comunist din Austria, identificându-se pe sine ca atare (militant comunist). Foarte repede însă, Popper constată discrepanțe mari între comportamentul privat al liderilor comuniști austrieci (între ei și față de el), respectiv comportamentul lor public la mitinguri, unde, spre mirarea tânărului entuziast, ca urmare a unei telegrame sosite de la Moscova, tot ceea ce aceștia spusese cu o zi înainte era „întors” cu 180 de grade. Cum puteau fi explicate aceste inadvertențe flagrante, specifice unor persoane nedemne de încredere?

Factorul hotărâtor pentru decizia lui Popper de a-și abandona crezurile comuniste a venit în urma reprimării sângeroase de către poliția austriacă a manifestanților neînarmați, pe strada Hörlgasse din Viena, în 1919. Uluirea și revolta sa nu au cunoscut limite, deoarece nu-și putuse închipui că forțele de ordine vor deschide focul în persoane pașnice (mai ales foarte tinere), dar nici că șefii comuniști ar fi în stare să trimită tineri cu mâinile goale pentru a se expune unui asemenea risc; iar atunci când și-a exprimat indignarea în fața acelorași lideri comuniști, răspunsul a fost unul consternant: victimele manifestației reprezentau un *sacrificiu necesar* (și destul de neînsemnat) pe altarul idealului construirii societății care urma să vină! Abia atunci, Popper a început să judece critic comunismul, în felul următor: în forma sa originală, marxismul susținea că orânduirea capitalistă pretinde în fiecare zi mai multe jertfe omenești decât toate jertfele revoluției sociale anti-burgheze (socialiste). Dar, aceasta era o pretenție nesustenabilă⁵, prin nimic demonstrabilă, menită doar să sprijine un ideal iluzoriu. Filosoful austriac în devenire s-a maturizat astfel brusc și avea să-și reproșeze apoi drastic superficialitatea cu care acceptase necritic tezele marxiste și iresponsabilitatea de care dăduse dovadă. Concluzia sa era una nu numai logică, dar și de bun-

⁵ Popper folosește expresia „auf sehr schwachen Füßen” (tradus literal: „cu picioare foarte slabe”).

simț: trebuie să fii foarte atent și parcimonios cu sacrificiile omenești, mai ales atunci când preținzi sacrificiul altora sau dacă îi aduci pe alții în situația de a-și pune viețile în joc pentru ceva⁶. În ultimă instanță, reacția lui Popper era una absolut firească: niciun om (fie acesta un revoluționar comunist) nu are dreptul să pretindă că edifică o nouă societate prin sacrificiul (inclusiv al vieții) altora. Iar dacă o face, el nu trebuie urmat.

Ceea ce Popper a observat și combătut cu claritate în întreaga sa operă de filosofie social-politică sunt și consecințele predispoziției non-naturale a celor ce aderă la sistemul politic comunist, de a se supune orbește șefilor ideologici ai partidului, de a fi gata de orice sacrificii în numele unor idealuri îndepărtate, impuse, chipurile, de „legile inexorabile ale istoriei”. Spunem „non-naturale”, întrucât (paradoxal) acestea sunt *dobândite*, *cultivate* (artificial) de indivizi și mase spre a se plia la cheremul diriguitorilor politici, inventivi în a lansa noi și noi apeluri „mobilizatoare” și „revoluționare”, evident, spre binele întregului popor. Această atitudine generală a personalității umane manipulate, cultivată de autoritățile comuniste aflate la putere, e una nespecifică trăsăturilor normale de caracter ale cuiva care trăiește într-o democrație consolidată, o viață „normală”; altfel spus, se creează o falsă relație de dependență a individului și colectivităților de directivele formulate „de sus”, o delegare nelegitimă a responsabilităților acestora asupra conducerii care, cel puțin teoretic, îi reprezintă. Dacă, din punctul de vedere al științei psihologiei, „[...] momentul maturizării este marcat de dobândirea responsabilității pentru faptele proprii, adică pentru scopurile formulate și efectele produse de activitatea desfășurată”⁷, atunci se poate susține în mod legitim că „[...] un om care are ca preocupare constantă, chiar acerbă, renunțarea la responsabilitatea proprie și subordonarea acțiunilor proprii scopurilor formulate de o persoană diferită de sine [sau mai multe persoane ori entități, structuri și instituții – n.ns., I.I.] este un om nefiresc, adică alienat.”⁸ Sistemul comunist nu se bazează pe cugetare,

⁶ Vezi K. R. POPPER, *Alle Menschen sind Philosophen*, Piper Verlag, München, 2006, p. 13–14.

⁷ Vezi Rodica-Silvia STÂNEA, *op. cit.*, p. 31.

⁸ *Ibidem*.

pe reflecție critică, ci pe *ascultare*, asemănător unui regim de cazarmă, unde ordinele nu se discută, ci se execută, sau unui ordin monahal, întemeiat pe preceptele biblice infailibile.

O discuție ai cărei termeni merită să fie reiterate este aceea dacă „omul nou” a apărut sau nu cu adevărat în realitatea anilor „socialismului real” (de pildă, în România). S-a produs într-adevăr o transformare atât de radicală a personalității umane încât să se susțină îndreptățit că ea era una autentic socialistă, comunistă? În mod cert, autorităților acestor regimuri le-a convenit să susțină prin nenumărate și puternice mijloace propagandistice (presă, radio, televiziune) că „omul nou” a apărut deja, a început să se formeze încă din primii ani ai regimurilor de „democrație populară”, deceniile care au urmat nefăcând altceva decât să îl „perfecționeze”, să îi desăvârșească felul comunist de a gândi și a acționa. Dar, concret, cu cine se putea identifica acest model-prototip? În primul rând și prin excelență, cu liderul comunist suprem (președinte, secretar general), cu membrii activului central al partidului comunist, cu activiștii la niveluri intermediare și joase (locale) – absolut afirmativ. În al doilea rând, la nivelul maselor, colectivităților, membrii de partid erau și ei, cel puțin pe hârtie, „oameni noi” cu acte în regulă (carnete și cotizații), ceilalți (sindicaliști, simpatizanți neafiliați politic ș.a.) fiind priviți cu o anumită simpatie și îngăduință drept comuniști „în devenire” (evident, dacă nu făceau figură de opozanți). Există și punctul de vedere – destul de șubred, altminteri – conform căruia „omul nou” nu a existat, de fapt, niciodată; el ar fi rămas o himeră a minților înfierbântate ale conducătorilor comuniști⁹. Din punctul nostru de vedere, acest model-prototip a avut, incontestabil, o difuziune largă la nivel de masă, dar

⁹ „Cine opinează că «omul nou» nu a apărut niciodată cred că se autoliniștește ca aceia care repetă insistent că nu sunt stafii tocmai pentru că sunt nevoiți în plină noapte să treacă prin cimitir. Ideea aceasta potrivit căreia comuniștii nu au putut produce omul dezumanizat pe care l-au proiectat am întâlnit-o în diferite forme chiar și la intelectuali români cu pretenții [...] Omul nou, creat în mod real de comunism, este în primul rând *un om colectiv*, fanatizat, fără interogații și responsabilități individuale, care nu pune la îndoială cuvântul oficialității, maximal disponibil să reacționeze la comenzile manipulatorului său, dispus să vadă în orice poziție diferită de cea a manipulatorului său pe dușmanul societății în care trăiește.” (*Ibidem*, p. 30)

cu grade variabile de penetrare în conștiința și comportamentul indivizilor. Nu toți oamenii s-au lăsat *la fel de mult* seduși de ideologia oficială, de îndemnurile mai directe sau mai mascate la sacrificiu individual pentru binele colectiv, chiar dacă, într-un fel, la modul general, cu toții au fost sacrificați. În ce măsură a reușit acest mecanism de pervertire a personalității umane se poate vedea astăzi, când sunt încă numeroși cei ce nu și-au putut regăsi și remodela personalitatea dincolo de barierele vetuste ale unui regim opresiv; din contră, aceștia chiar susțin, nostalgic, binefacerile trecutului și opinează, conjunctural, în favoarea revenirii la stările de lucruri de dinaintea căderii comunismului. Aberațiile, alienarea, amputarea vieții și conștiinței lor sunt uitate; tot răul anterior este „pus între paranteze”, pentru ca anii totalitarismului să fie percepuți mitologic, doar cu „binele” lor relativ, accentuat peste măsură. Simpla observare a acestui fapt denotă că vechiul „om nou”, sacrificat și alienat, a supraviețuit în mijlocul nostru.

Tema sacrificiului a fost reluată de câteva ori în România post-comunistă, cu ocazia campaniilor electorale sau a discursurilor unor președinți imediat după victoria în alegeri. Atitudinea lor a oscilat între declarații festive, cu iz de bucurie, în sensul că nimeni nu va mai fi sacrificat, și formularea unor exigențe dure, pentru noi sacrificii cerute poporului român. Este greu de spus, la ora actuală, care dintre aceste atitudini a fost mai întemeiată. În mod sigur, însă, deficitul de cultură politică, apatia și resemnarea cetățenilor reprezintă un handicap serios oriunde și oricând, nu numai în țara noastră – acolo unde acestea sunt mai vizibile decât în alte părți. Aceste carențe mențin, din păcate, tot atâtea premise pentru noi manipulări și mistificări din partea liderilor politici, gata să-și sacrifice promisiunile făcute alegătorilor o dată ce se văd câștigători. Atunci, sacrificiile le pot fi inoculate acestora din urmă pe căi mai subtile decât în trecut, dar cu același rezultat: pierderea treptată și ireversibilă a demnității, speranței și încrederii în capacitățile proprii de a schimba în bine societatea și lumea în care trăiesc.

COORDONATE ALE GLOBALIZĂRII SISTEMELOR BANCARE

Ioan TRENCA, Dragoș PĂUN

Coordinates of the Banking System Globalization

Abstract. *The following paper makes a review of the globalization of the banking system, presenting the elements that influenced the process and the strategies that banks choose after having decided to internationalize their business. Among those strategies we can find accelerated internationalization, moderate internationalization, business internationalization followed by the withdrawal, consolidated internationalization. The paper also tries to explain what can determine a bank to internationalize their business and also presents the strategies of a few major international banks, among those Deutsche Bank, Dai Ichi Kangoyo Dank, Bank of America, Citicorp.*

Key words: *globalization, internationalization, financial deregulation, banking.*

1. PRELIMINARII

Mulți specialiști, care analizează globalizarea, pun în centrul atenției piața mondială, pe care o consideră ca fiind factorul dominant și unificator. Astfel, Livsey definește globalizarea ca fiind „Tendința firmelor de a-și stabili unități de producție în întreaga lume, adică oriunde piața este suficient de mare pentru a permite economii de scară. Aceasta conduce la creșterea numărului și a mărimii întreprinderilor multinaționale. Trăsătura de bază a globalizării rezidă în faptul că mărfurile, serviciile, capitalul, munca și ideile sunt transferate pe plan internațional prin intermediul firmelor”¹.

¹ F. LIVESEY, *Dictionary of Economics*, Pitman Publishing, London, 1993, p. 99.

La baza procesului de globalizare se află o serie de factori economici, tehnici, sociali-politici etc., care acționează simultan și intercorelat la nivel internațional, regional și național.

Factorii politico-economici care au influențat adâncirea procesului de globalizare a economiei mondiale sunt: libera circulație a mărfurilor; liberalizarea piețelor de capital; libertatea de a înființa firme de către investitorii străini; liberalizarea serviciilor; alți factori cu caracter legislativ și administrativ favorabili globalizării.

Factorii tehnici se referă la: reducerea costurilor transporturilor, a telecomunicațiilor; îmbunătățirea rețelelor de informații și de comunicare; creșterea semnificativă a cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare și reducerea ciclurilor de producție; apariția tehnologiilor multisectoriale².

Ținând seama de formele sub care se manifestă în prezent, *globalizarea financiară* are următoarele caracteristici: creșterea fluxurilor private de capital înspre țările în curs de dezvoltare; creșterea competiției pe piețele financiare internaționale; amploarea și intensitatea ridicată a tranzacțiilor, rețelelor și fluxurilor financiare globale contemporane; dezvoltarea explozivă a activităților financiare globale; complexitatea și viteza tranzacțiilor și fluxurilor financiare; extinderea geografică a piețelor financiare mondiale și extensiunea sistemului internațional al finanțelor; expansiunea conglomeratelor financiare; volatilitatea relativ mare a cursurilor valutare, a ratelor dobânzii și a prețurilor altor active financiare.

Trendul către o globalizare mai accentuată a instituțiilor financiare se află într-o strânsă legătură cu celelalte schimbări structurale ale sectorului financiar. Pe lângă gradul mare de deschidere a economiilor naționale față de intermediarii financiari, *dereglementarea* a facilitat și contopirea unor conglomerate într-o singură organizație capabilă să furnizeze servicii multiple, bancare, cu titluri de valoare și de asigurări, astfel de operațiuni de achiziții și fuziuni contribuind, de o manieră esențială, la consolidarea industriei financiare. Toate aceste evoluții au condus la crearea unor instituții de mari dimensiuni, cu un scop internațional mai bine definit, operând în multiple sectoare și bazându-se, în cea mai mare parte, pe piețele

² M. DRĂGĂNESCU, *Globalizarea și societatea informațională*, Studiu pentru grupul ESEN II, Academia Română, București, 2001.

internaționale ca surse de fonduri, fiind cunoscute în literatura de specialitate sub denumirea de „*complex de instituții financiare de mari dimensiuni*” (LCFIs – large complex financial institutions).

Globalizarea instituțională nu se limitează însă la activitatea acestor complexe de instituții, ci vizează și expansiunea unor grupuri bancare de mai mici dimensiuni pe piețe unde au devenit jucători cheie. În intervalul 1997–2006, operațiunile de achiziții și fuziuni au crescut de la mai puțin de 1%, la aproape 40% la nivelul țărilor dezvoltate, în timp ce instituțiile financiare din țările în curs de dezvoltare au început și ele să devină din ce în ce mai atractive ca ținte a acestor operațiuni. În anul 2006, aproape un sfert din achizițiile și fuziunile transfrontaliere cu caracter financiar au vizat instituții din afara țărilor dezvoltate. Consolidarea transfrontalieră a fost activă mai ales în Europa, ca urmare a dereglementării substanțiale a activității economice transfrontaliere, atât pe piețele financiare, cât și pe cele nefinanciare, precum și a adoptării monedei euro.

Băncile sunt, fără îndoială, unul din actorii economici cel mai afectat de globalizarea financiară. Vulnerabilitatea sporită a băncilor a dus la crearea, în 1974, a Comitetului de la Basel pentru controlul bancar, comitet care a stat la originea supravegherii prudențiale.

Fondurile proprii au început să joace un rol central în dispozitivele prudențiale începând cu Acordul de la Basel asupra fondurilor proprii (1988). Importanța fondurilor proprii în managementul riscurilor este justificată de faptul că acestea pot acoperi toate tipurile de riscuri individuale ale băncilor. Acordul din 1988 încearcă să răspundă creșterii riscului de credit și creșterii angajamentelor în afara bilanțului (tranzacții pe instrumente financiare) și impune băncilor cu activitate internațională o *normă de solvabilitate* (norma Cooke) egală cu 8%. Aceasta înseamnă că norma Cooke fixează o cerință minimă a fondurilor proprii de 8% din angajamentele totale ponderate ale băncilor (contabilizate în bilanț și în afara lui).

Mecanismul Acordului Basel II³ are, pe lângă promovarea solidității sistemului financiar internațional, câteva *obiective specifice*, între care: stimularea băncilor pentru a-și îmbunătăți sistemele de măsurare

³ *Basel II – International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework*, <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm>

și management intern al riscurilor; convergența fondurilor proprii, regulamentare către ceea ce se numește „capital economic”, adică fondurile proprii pe care banca le calibrează în funcție de propria sa percepție a riscului. Este vorba despre creșterea sensibilității cerințelor legate de fondurile proprii față de riscurile și activitățile bancare, înțelegerea mai bună a ansamblului riscurilor la care este expusă banca, dat fiind că norma Cooke se concentrează asupra riscului de credit, întărirea rolului controlului bancar, pentru a identifica din timp dificultățile și a adopta măsurile necesare, creșterea rolului disciplinei de piață.

Pentru atingerea acestor obiective, axele majore ale mecanismului cuprind trei piloni: cerințe minime de fonduri proprii pentru acoperirea a trei categorii de riscuri (riscul de credit, riscul operațional și riscul de piață), cu două tipuri de abordări: *abordarea standard* și *abordarea avansată* (modele interne bazate pe rating intern); supravegherea adecvării capitalului – accentuarea rolului autorității de supraveghere și disciplină de piață – cerințe de raportare.

Acordul Basel II este, fără îndoială, o reformă de mare amploare, în special prin nivelul de sofisticare la care s-a ajuns cu privire la cerințele legate de fondurile proprii (pilonul 1). Totuși, aplicarea lui, date fiind costurile foarte mari, poate aduce distorsiuni în planul concurenței. Băncile mai mici din țările dezvoltate, dar și băncile din țările în curs de dezvoltare riscă să nu fie capabile să realizeze modele de abordare internă, astfel că vor trebui să se supună abordării standard, mai exigentă cu privire la fondurile proprii.

2. EVOLUȚIA ACTIVITĂȚII BANCARE ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

Creșterea nivelului internaționalizării băncilor începând cu 1970 a fost determinată de un amplu proces ce a presupus eliminarea intermediarilor financiari, securizarea creanțelor și creșterea rolului piețelor de capital. Creșterea rolului piețelor de capital a determinat băncile de a capta o cotă de piață permanentă în acea afacere, a dus la modificări ample la nivelul sistemelor bancare, determinate de frica acestora de eliminare a intermediarilor financiari și de reducere a rolului băncilor. Procesul de dezintermediere a fost influențat, atât de

modul de organizare a băncilor, cât și de structura și nivelul de dezvoltare a sistemului financiar. Băncile operează în diverse structuri financiare, cu diferite consecințe asupra procesului de intermediere.

Liberalizarea financiară a însemnat, pentru sfera bancară, două aspecte: *decompartimentarea* și *dereglementarea*. Decompartimentarea înseamnă deschiderea piețelor internaționale, atât din punct de vedere extern (înlăturarea controlului schimburilor), cât și intern (integrarea diferitelor compartimente ale piețelor financiare). În ce privește procesul de dereglementare, el se manifestă în principal prin liberalizarea activităților tradițional-bancare și prin lărgirea sferei activităților bancare. Dereglementarea privește volumele, cantitățile, dar și prețurile. În SUA, o componentă importantă a fenomenului de dereglementare a fost dispariția frontierelor tradiționale. În Europa, constituirea pieței unice europene a reprezentat o măsură importantă de dereglementare, care a stimulat concentrarea bancară. Un rol important l-a avut și introducerea monedei unice *euro*, ceea ce a dus la dispariția riscului valutar și a riscului de rată a dobânzii, instituțiile de credit putând opera în toată zona euro, atât pentru colectarea de depozite, cât și pentru acordarea de credite.

Dezvoltarea semnificativă a piețelor de capital și oferirea unor randamente ridicate pentru perioade lungi de timp a determinat băncile să își mărească volumul activităților pe aceste piețe și să desfășoare activități în marile centre financiare din lume.

În anii '90 ai secolului trecut, piețele financiare au evoluat spre *sisteme de tranzacționare electronice* și astfel prezența fizică în centrele financiare a devenit mai puțin importantă. Dereglementarea și sistemele electronice de tranzacționalizare au determinat reducerea costurilor de tranzacționare; îmbinate cu o rată ridicată a investițiilor în tehnologia informațiilor și creșterea volumului tranzacțiilor, ele au stimulat concentrarea băncilor în investițiile bancare globale.

Industria bancară s-a consolidat la un nivel fără precedent începând cu anii '80. Fuziunile din Statele Unite ale Americii din prima jumătate a anilor '90 au dus la crearea a Chase Manhattan și a Bank of America, în timp ce un deceniu mai târziu băncile regionale au fost preluate de Bank of America și JP Morgan Chase. Și în Europa, fuziunile au fost remarcabile; fuziunile inter-statale au fost relativ mai puțin frecvente în anii 90; cele mai multe fuziuni au implicat unirea dintre băncile regionale

mari: ABN și AMRO în 1990, SBC și UBS în 1997, Unicredit și ABN-AMRO în 2006. În Japonia, Tokyo și Mitsubishi au fuzionat în 1996, dar consolidarea a avut loc după fuzionarea pe trei căi a IBI, Dai Ichi Kangyo și Fuji Bank, formându-se astfel Mizuho în 1999. La nivelul țărilor din Uniunea Europeană, sistemele bancare au înregistrat în ultimii ani un proces complex de consolidare, datorat achizițiilor și fuziunilor care au avut loc la nivelul instituțiilor de credit.

Ultimele decenii ale secolului al XX-lea pot fi caracterizate prin *procesul de controlare a inflației*, fie prin schimbări în regimurile monetare și eforturile continue depuse în stabilizarea fluctuațiilor ratei de schimb, fie prin acțiuni puse de acord de către băncile centrale sau extinderea și dezvoltarea regimurilor ratei de schimb. Acest lucru a afectat structura și veniturile activităților internaționale ale băncilor în mai multe moduri.

Alte realizări notabile au fost reglementările internaționale și re-reglementarea pieței serviciilor financiare. Pentru o perioadă relativ scurtă de timp, au fost eliminate barierele legislative întâmpinate de bănci în realizarea de noi activități, chiar dacă aceasta s-a făcut din motive diferite. Re-reglementările s-au aplicat și pentru băncile internaționale, sub forma regulilor de adecvare a capitalului aplicate pe plan internațional. Două evenimente majore au influențat mediul monetar internațional la sfârșitul anilor 70, pentru următoarele decenii: coordonarea politicilor de stabilizare a ratei de schimb și schimbarea regimurilor de politică monetară, pentru a controla în mod efectiv inflația.

Reglementările naționale privind sistemul financiar, după Acordul de la Bretton-Woods, diferă de la țară la țară, dar au în comun trei elemente⁴: separarea activităților specifice între băncile comerciale și băncile de investiții, garantarea depozitelor pentru protejarea deponentului în cazul în care banca dă faliment și controlul asupra ratei dobânzii activităților de depozitare și creditare. Odată cu procesul de globalizare, s-a simțit nevoia modificării acestor reglementări. J. Canals specifică cinci motive pentru schimbarea cadrului național de reglementare încă din ultima jumătate a anilor 70: *liberalizarea mișcărilor de capital; procesul de dezintermediere; inovație financiară; creșterea concurenței*.

⁴ J. CANALS, *Universal Banking*, Oxford University Press, 1997, p. 132.

De-a lungul istoriei, băncile centrale au jucat un rol important ca reglementatori, având interesul de a controla politica monetară și stabilitatea financiară. La nivel național reglementarea și supravegherea sistemului financiar este realizată fie de o singură instituție, fie de mai multe instituții specializate pe anumite domenii (sectorul bancar, piața de capital etc.). Reglementările constituie o reacție sau o anticipare a instabilității financiare. Crize bancare s-au produs rar, dar au avut un impact major, atât asupra economiilor naționale, cât și asupra economiei mondiale.

Schimbarea nevoilor clienților și procesul de dereglementare (care a condus la creșterea sofisticării financiare) au cauzat o multiplicare substanțială a produselor financiare, în scopul de a se satisface aceste nevoi. Tehnologia a constituit un factor catalizator în acest proces: au fost create noi canale de distribuție, iar activitățile orientate spre procese au fost în mare măsură automatizate. Producția de servicii bancare a devenit dependentă de locație într-o măsură mai mică. Noile canale de distribuție au permis băncilor să fie din ce în ce mai „libere”.

Inovațiile financiare, apărute în anii 1972–1973 în țările anglo-saxone, s-au generalizat treptat în restul lumii, în cursul anilor '80: la început în Franța, Italia și Japonia, apoi și în Germania. Aceste inovații au fost realizate pe fondul progresului tehnic considerabil înregistrat în tehnologia informațiilor și comunicare, dar și al creșterii riscurilor în anii 1970 și reglementărilor foarte constrângătoare. Dezvoltarea de noi produse și servicii financiare, favorizată de integrarea crescândă a piețelor, a condus la constituirea de activități, dar și de actori de talie mondială, precum și la reducerea barierelor tehnice și geografice și la unificarea piețelor bancare. Datorită progreselor înregistrate, băncile pot realiza mai ușor colectarea, analiza și stocarea informațiilor, precum și distribuirea acestora. Pe de altă parte însă, investițiile în noile tehnologii antrenează costuri fixe mari, necesitând o creștere a dimensiunilor instituțiilor bancare. Aceste noi tehnologii au condus și la apariția unor concurenți puternici, atât din sfera financiară, cât și din cea comercială (marile magazine care emit carduri de debit și de credit sau acordă credite de consum, companii prestatoare de servicii, cum ar fi agenții de turism, care acordă credite etc.).

Inovațiile financiare au contribuit și contribuie la o creștere a integrării financiare, noile produse fiind create în așa fel încât să nu

mai țină cont de granițe și spații geografice, pe de o parte, dar pot să constituie și o frână pentru procesul de dereglementare, pe de altă parte, deoarece emergența unor noi riscuri micro- și macroeconomice face necesară stabilirea de noi reglementări prudentiale.

Tehnologia contituie un factor important în facilitarea inovației produselor financiare. Băncile produc servicii; produsele financiare ale acestora sunt în mare parte transparente, nu pot fi protejate prin lege și pot fi imitate cu ușurință. Principalele produse ale băncilor, atragerea de depozite și acordarea de credite, au devenit extrem de complexe. În contextul unei volatilități ridicate a cursurilor de schimb, cauzate de suspendarea convertibilității dolarului american în cadrul sistemului Bretton Woods, s-au deschis noi oportunități băncilor de a acționa pe piețele valutare externe. Mai multe oportunități au condus la apariția mai multor riscuri. Băncile au început să conceapă instrumentele de hedging (acoperire), dezvoltând piețele contractelor futures, swap și a contractelor de opțiuni pe valute. Pe de altă parte, tehnologia informațională (IT) a revoluționat majoritatea piețelor bancare. Aceasta a permis creșterea substanțială a externalizării anumitor activități.

Perimetrul activităților bancare s-a lărgit considerabil în ultimele decenii. Noile tehnologii și creșterea gradului de complexitate și sofisticare a tehnicilor și produselor financiar-bancare au contribuit la redefinirea conținutului tuturor activităților bancare. Acestea se reorientează dinspre dimensiunea administrativă spre dominanta tehnică și comercială, pentru a răspunde mai bine nevoilor clientelei internaționale. Vârf de lance al băncilor, *banca de retail* se articulează în jurul unor „platforme de producție” (back-office) și al unei strategii comerciale. Rețeaua se bazează pe segmentarea clientelei: persoane fizice și companii. Pentru a veni în întâmpinarea nevoilor clientelei, strategia comercială a băncii de retail se sprijină pe marketing și pe sfera comercială. Internetul, de pildă, a accelerat presiunea asupra rețelelor bancare clasice și a antrenat dezvoltarea multicanal, adoptată de marile bănci de retail. Cuplarea între rețelele clasice și noile tehnologii IT vizează insistent creșterea eficienței și a traficului procesului global de distribuție. Numărul băncilor care oferă servicii on-line, în special prin Internet, continuă să crească și în prezent.

Termenul încetățenit *e-finance* definește activități financiare de

tipul schimb de informații, transferuri de date și de simboluri valorice și efectuarea de tranzacții, desfășurate exclusiv prin mijloace electronice. E-finance include atât activități de *front office*, cât și de *back office*, și cuprinde patru canale principale⁵:

- *Transfer electronic de fonduri (EFT – Electronic Funds Transfer)*. Acesta datează de la începutul anilor '60 ai secolului trecut și reprezintă cea mai veche formă de transmitere electronică a banilor. Trezoreria SUA estima o valoare de 2 miliarde de dolari transferați pe zi în anul 2002⁶ prin EFT. Avantajele acestui canal sunt evidente și constau pe scurt în siguranță, eficiență și costuri mult mai scăzute decât în cazul plăților bazate pe numerar sau documente tipărite. EFT include transferurile de fonduri legate de compensările interbancare automate (*Automated Clearing House*), precum și operațiuni prin card – tranzacții la ATM (*Automated Teller Machine*) și POS (*Point of Sale*). Sunt exceptate în cazul EFT numai operațiunile în numerar și cele prin instrumente de plată pe suport hârtie. O importanță deosebită pentru transferul electronic al fondurilor o are rețeaua *SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)*, prin intermediul căreia se transferă zilnic sume imense de bani între băncile din întreaga lume. Încă de la început trebuie menționat faptul că în această rețea privată nu a fost până acum niciodată înregistrată pierderea sau decriptarea vreunui mesaj (lucru ce nu se poate afirma despre rețelele de ATM și cu atât mai mult despre Internet).

- *Schimb electronic de date (EDI – Electronic Data Interchange)*. Acesta reprezintă transferul de date între firme prin intermediul unor rețele de calculatoare. Aceste date trebuie transpuse într-un format standardizat acceptat de partenerii schimbului de documente (de regulă, ordine de plată, comenzi și informații comerciale). Documentele electronice în format EDI sunt transmise prin Internet, iar pentru securitatea transferului se folosește tehnologia denumită „*Internet tunneling*”, prin care doi utilizatori comunică printr-o conexiune care nu poate fi accesată de alte persoane.

- *Transfer electronic de beneficii (EBT – Electronic Benefits Transfer)*. Acesta este un sistem care permite unei persoane să

⁵ *** *Information Technology Security Handbook*, IBRD, 2003, p. 131.

⁶ *Ibidem*.

autorizeze transferul unor fonduri dintr-un cont al statului său național către contul unui comerciant pentru plata unor produse.

• *Confirmarea electronică a tranzacțiilor (ETC – Electronic Trade Confirmation)*. Acesta este cel mai nou dintre canalele mari de e-finance. În sens larg, acesta este reprezentat de tehnologiile prin care se confirmă finalizarea tranzacțiilor și raportarea oricăror discrepante imediat ce acestea s-au produs, asigurându-se astfel rapiditatea și eficiența proceselor. ETC reprezintă o parte a ciclului de viață a unei tranzacții comerciale, cuprinsă între etapa de execuție și cea de decontare, în care directorii de investiții și brokerii își transmit, prin mesaje electronice, detalii cu privire la alocarea, confirmarea, afirmarea și încheierea operațiunilor de vânzare-cumpărare.

Dimensiunea internațională a activităților bancare se afirmă și datorită *băncilor de finanțare și de investiții*. Într-un mediu economic mondial complex și concurențial, aceste bănci sunt indispensabile. Ele însoțesc întreprinderile, instituțiile financiare, investitorii și guvernele, pentru a le permite realizarea operațiunilor de inginerie financiară, cu valoare adăugată ridicată. Teoretic vorbind, activitățile internaționale de banking pot fi conduse în țara gazdă doar când intermediarul financiar negociază cu alți intermediari financiari activi pe plan internațional.

3. INTERNAȚIONALIZAREA ACTIVITĂȚII BANCARE

Spre deosebire de intermedierea financiară, care a fost abordată într-un număr foarte mare de lucrări de specialitate din literatura română și străină, *intermedierea financiară* de pe piața internațională a fost relativ mai puțin analizată. Un numitor comun al teoriilor intermedierei financiare de pe piața internațională este acela că ele încorporează o dimensiune spațială în interiorul curentului analizei economice. Dimensiunea spațială devine vizibilă când se ia în considerare o definiție aplicabilă unei bănci ce operează pe plan internațional și are următoarele caracteristici: a) *Active și/sau pasive*, altele decât cele din țara unde își are sediul principal și/sau moneda acestei țări; b) *Drepturi și/sau obligații*, altele decât cele din țara unde își are sediul principal și/sau moneda acestei țări, din care o parte au fost emise sau atrase din alte state decât din cel în care își are sediul principal.

Această definiție este în concordanță cu cea folosită de Banca Reglementelor Internaționale (BIS) pentru statisticile bancare internaționale și prezintă o ușoară expansiune a celei oferite de Bryant (1987)⁷: orice transformare financiară cu o dimensiune inter-valutară și/sau transfrontalieră.

În vederea excluderii posibilității unei interpretări înguste a intermedierei financiare internaționale, o a treia condiție a fost adăugată la definiție: c) activitatea transfrontalieră trebuie să implice schimburi reale în interiorul organizației.

Privitor la partea de internaționalizare a definiției, nu s-au formulat restricții la numărul țărilor sau la tipul de activități. Ea se extinde la toată gama de activități efectuate de un intermediar financiar, iar „internațional” implică pur și simplu una sau mai multe state, altul decât cel în care își are organizația sediul central. Aceasta este mai extensivă decât cea aparținând lui Cho (1985), care a definit banca multinațională mai mult ca o bancă care are filiale în una sau mai multe țări străine, de vreme ce pot fi identificate mai multe forme de organizare decât filialele⁸.

Cuantificarea *gradului de internaționalizare* a sistemelor bancare și a băncilor poate fi realizată cu ajutorul Indicelui Transnațional (Transnationality Index – TNI). Indicele TNI este unul din cei mai folosiți indicatori în analiza gradului de internaționalizare a firmelor⁹. Acest indice este un indice procentual și este calculat ca medie aritmetică ponderată a trei mărimi:

- ponderea activelor străine în active bancare totale,
- ponderea veniturilor din străinătate în total venituri,
- ponderea angajaților din străinătate în numărul total de angajați.

În literatura de specialitate, problema *strategiilor de internaționalizare* a activității bancare a constituit o temă îndelung

⁷ R. C. BRYANT, *International Financial Intermediation*, Washington, D.C.: The Brookings institution, 1987, p. 45.

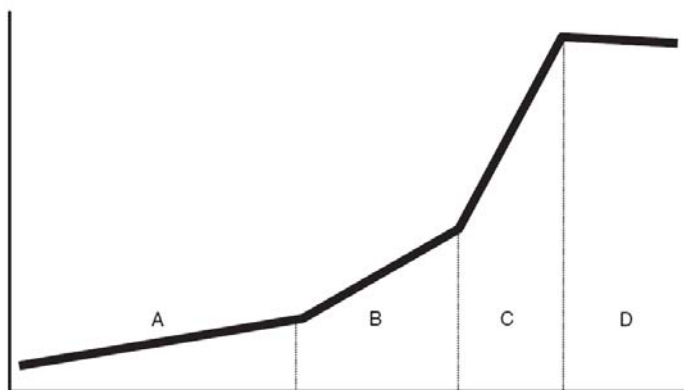
⁸ K. CHO, *Multinational Banks: Their Identities and Determinants*. Ann Arbor, Michigan: UMI Research Press, 1985.

⁹ R. Van TULDER, D. Van den BERGHE, A. MULLER, *The World's Largest Firms and Internationalization*, 2001, p. 47.

dezbatută. Lothian (1997)¹⁰ propune următorul ciclu internațional specific internaționalizării activității bancare: începând cu anii '70, internaționalizarea bancară a constat în stabilirea activităților bancare în centre financiare și economice.

Gruparea băncilor pe baza acestor etape și dezvoltarea rezultată a gradului de internaționalizare a dus la cinci tipuri distincte de realizare a strategiilor de internaționalizare:

1. *Internaționalizarea accelerată.* Băncile își dezvoltă inițial activitățile de internaționalizare prin înființarea de filiale în principalele centre economice și financiare. În pasul următor, activitățile de internaționalizare se extind prin creșterea masivă a achizițiilor bancare externe. În sfârșit, banca este nevoită să restructureze și să consolideze marile achiziții externe și să-și recâștige sau să-și crească profitabilitatea. Deutsche Bank „se potrivește stereotipului băncii europene în căutarea unei adevărate strategii de globalizare”¹¹ (*Graficul 1*).



Graficul 1. Modelul strategiei de internaționalizare accelerată.

¹⁰ J. LOTHIAN, *The Re-Internationalization of Banking and the Financial System*, „Managerial Finance”, 1997, vol. 23, p. 2.

¹¹ J. CANALS, *Competitive Strategies in European Banking*, Oxford: Clarendon Press, 1993.

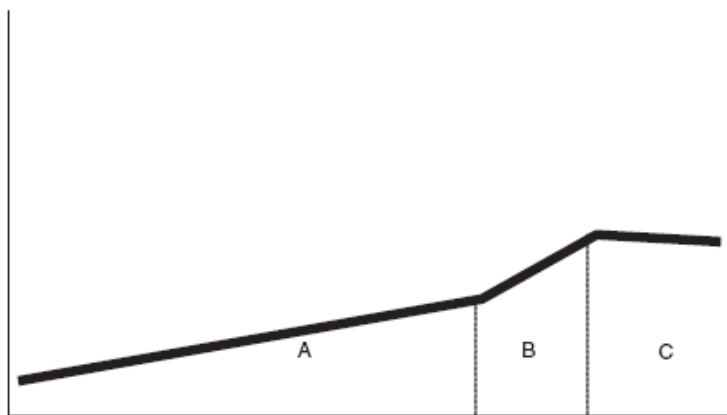
În prima perioadă (etapa A), gradul de internaționalizare crește, în general, cu 10%–20%. Activitățile externe presupun dezvoltarea unei rețele de filiale în principalele centre financiare și economice. În cadrul celei de-a doua etape, B, internaționalizarea s-a accelerat, iar gradul de internaționalizare a atins nivele de 20% și 40%. În această etapă, băncile aveau de ales între investițiile interne și cele internaționale, multe bănci au ales din ce în ce mai mult expansiunea internațională. Acest fenomen a fost determinat de creșterea gradului de convergență a piețelor financiare, fenomen ce a determinat băncile să se extindă și pe alte piețe, pentru a-și diversifica și crește portofoliu, astfel încât să facă față concurenței din ce în ce mai acerbă și să își consolideze poziția pe piața internă. Trecerea de la etapa A la etapa B mai este denumită „strategia de obținere a unui punct de sprijin”. Informațiile despre piețele externe sunt obținute prin efectuarea de mici investiții, precursora a investițiilor mai mari din următorii ani¹². O parte din bănci prezintă o a treia etapă, C, în care au înregistrat o creștere masivă a activităților de internaționalizare deja existente. În această etapă, achizițiile pe piețele străine cresc, ridicând nivelele gradului de internaționalizare la 60%–80%. Achizițiile din această etapă au fost favorizate de dezvoltarea piețelor financiare, care au permis finanțarea extinderilor prin finanțare pe bursele de valori.

Deutsche Bank a fost înființată în 1870, cu scopul de a finanța în special comerțul exterior german, motiv pentru care și-a stabilit birouri în Shanghai, Yokohama și Londra, până în 1873. Banca a fost activă pe plan internațional încă de la începuturile sale, confruntându-se de asemenea cu două întreruperi ale activităților în timpul Primului și celui de-Al Doilea Război Mondial. În ultimii ani, *Deutsche Bank* a devenit în mod esențial o bancă de investiții, operativă la nivel global, cu o rețea de retail banking relativ redusă, modelul său de afaceri asemănându-se mai degrabă cu cel al lui Goldman Sachs, decât cu cel al lui Citigroup. Aceasta se datorează strategiei din ultimii ani, în care *Deutsche Bank* a realizat o serie de achiziții care au condus la situația

¹² P. MOLYNEUX, *Regulation and Financial Innovation Trends in European Banking and the Impact on the Supply and Demand for Financial Services in Europe*, EIFC - Technology and Finance Working Papers 16, United Nations University, Institute for New Technologies, 2003.

ca ponderea cea mai însemnată din profit să fie realizată din activitățile de *investment banking*. Schwarz (2003) a rezumat în mod competent starea curentă a Deutsche Bank: „[...] în timp ce încerca să-și lărgască orizonturile, de fapt și le-a micșorat; devenind globală, a încetat de a mai fi activă pe plan local”¹³.

2. *Internaționalizarea moderată*. Băncile cu strategii moderate de internaționalizare consideră internaționalizarea drept o activitate de sprijin pentru organizarea totală a băncii. Ele își dezvoltă o rețea externă de filiale și activități bancare în principalele centre financiare și economice; achiziționarea și stabilirea altor activități internaționale bancare constituie o reacție la activitățile de internaționalizare a altor bănci, în mod special a băncilor cu strategii de internaționalizare accelerată. În faza finală, restructurarea este necesară pentru a consolida profitabilitatea bancară (*Graficul 2*).



Graficul 2. Modelul strategiei de internaționalizare moderată.

Băncile cu o dezvoltare stabilă a activităților de internaționalizare tind să-și mărească considerabil, în timp, gradul de internaționalizare. Și în cazul acestei strategii, prima etapă, A, este reprezentată de înființarea unei rețele de filiale, păstrând nivelul

¹³ F. SCHWARZ, *Die Deutsche Bank. Riese auf tönernen Füßen*, Campus Verlag, 2003, p.78.

gradului de internaționalizare între 10% și 20%. În vreme ce alte bănci își accelerează dezvoltarea, în mare parte prin achiziții, băncile care aplică strategia moderată de internaționalizare preferă să continue o strategie ce combină investițiile de tip greenfield și/sau achizițiile de mici dimensiuni. Această strategie este determinată fie de obiectivul băncii de a se concentra pe piață internă, fie datorită resurselor limitate pe care le dețin. La un anumit punct, de obicei în momentul în care băncile cu ritm accelerat de internaționalizare s-au extins considerabil, băncile cu o strategie moderată încearcă să le ajungă din urmă și își dezvoltă activitățile externe. În această etapă, B, gradul de internaționalizare crește până la 20%–30%. O reorientare are loc în etapa C, etapă în care băncile ce adoptă strategia moderată de internaționalizare se restructurează și se concentrează asupra activităților de bază sau asupra unei nișe de piață.

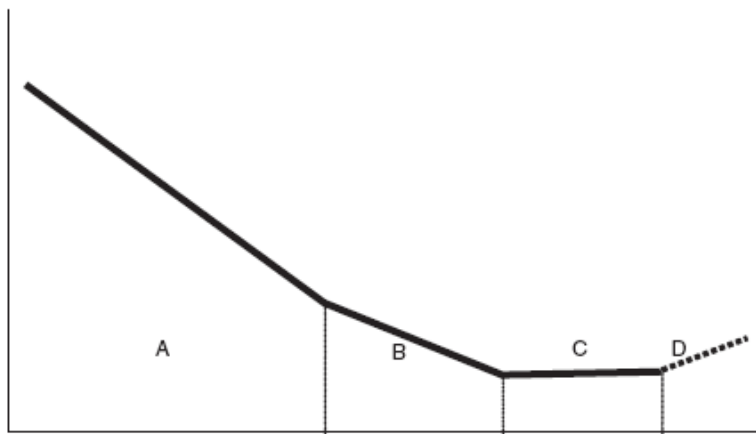
Dai Ichi Kangyo Bank (DKB) a fost pentru o perioadă, la mijlocul anilor 80, banca cea mai mare din lume, din punct de vedere al activelor deținute. Banca a rezultat în urma unei fuziuni finanțate de guvernul nipon în anul 1971 între Dai Ichi și Nippon Kangyo Bank. Această fuziune a dat naștere celei mai mari bănci japoneze, bancă capabilă să facă față concurenței, devenită din ce în ce mai puternică, din partea băncilor americane pe piața bancară niponă. În 1998, Fuji Bank și Dai Ichi Kangyo Bank s-au pus de acord în formarea unei alianțe de gestionare a activelor și au cumpărat împreună Yasuda Trust. Datorită pierderilor înregistrate, acționarii Dai Ichi Kangyo Bank au hotărât să fuzioneze cu Industrial Bank of Japan și Fuji Bank, pentru a forma cea mai mare bancă din lume, sub numele de Mizuho, în 2000. Declinul Mizuho a început din anul 2003, după ce banca a raportat cea mai mare pierdere netă din istoria țării, în valoare totală de 21,6 miliarde de dolari americani. În ciuda problemelor structurale, anii 2004–2006 au adus o îmbunătățire a situației financiare.

3. *Internaționalizarea activității urmată de retragere.* Băncile care au adoptat o strategie de retragere sunt bănci care au înregistrat nivele ridicate ale gradului de internaționalizare în perioadele anterioare. Ele și-au construit o rețea de filiale ce venea în sprijinul clienților interni, dar și în sprijinul desfășurării altor tipuri de activități.

În situația în care pe piețele externe au apărut dificultăți în obținerea de rate de profitabilitate ridicate, o parte din băncile care și-au

extins activitatea în perioada precedentă în aceste țări au preferat să dezinvestească. Acest proces de retragere a fost mai accelerat sau mai lent, în funcție de gradul de expunere și de nivelul dificultăților înregistrate pe acele piețe. Cu cât expunerea era mai redusă și dificultățile mai mari, cu atât retragerea a fost mai accelerată.

Aceste bănci au reinvestit pe aceleași piețe după ce situația s-a îmbunătățit și au apărut noi oportunități de câștig (*Graficul 3*).

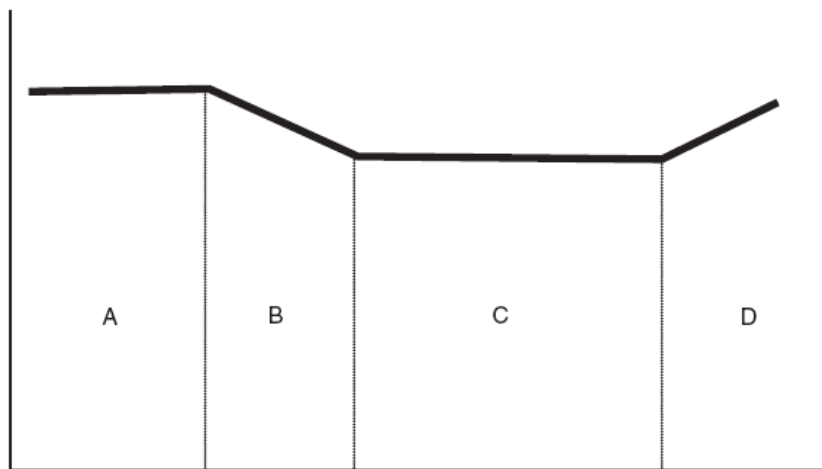


Graficul 3. Modelul strategiei de internaționalizare de tip retragere.

În 1980, *Bank of America* a reportat câștiguri record și a devenit cea mai mare bancă din lume, din punct de vedere al activelor deținute la finalul anului precedent. Mai mult de 45% din activele sale erau localizate în afara Statelor Unite, indicând o strategie activă de internaționalizare. Șapte ani mai târziu, banca nu se mai afla printre primele 25 de bănci din lume, o poziție atinsă din nou în 1998. Până în 1998, activele externe au scăzut la 11% din activele deținute la nivelul anului 1980; declinul neîntrerupt al ponderii activelor externe în structura activelor totale ale băncii a fost cauzat de creșterea valorii activelor interne prin fuziuni și retragerea investițiilor de pe piețele străine.

4. *Internaționalizarea consolidată.* Această strategie este specifică băncilor cu un grad mare de internaționalizare, cu o mare experiență în activitățile de pe piețele externe, experiență câștigată

într-o lungă perioadă de timp. Aceste bănci și-au găsit raportul optim între activitățile externe și cele interne (*Graficul 4*).



Graficul 4. Modelul strategiei de internaționalizare de tip consolidare.

Dacă experții financiari ar fi puși în situația să numească „o bancă universal globală prin excelență”, aceasta ar fi cu siguranță *Citicorp*¹⁴. În anii '60, expansiunea afacerilor bancare internaționale s-a manifestat prin urmarea clienților lor americani în Europa. De asemenea, banca și-a propus să ofere o gamă largă de servicii financiare, o strategie neobișnuită la nivelul băncilor din acea perioadă. În anii '70, aceasta a evoluat în complexitate, extinzându-și afacerile pe *principiul celor patru de „I”*: bancă instituțională, servicii bancare individuale, bancă de investiții și tehnologia informației. Din cauza unor experiențe nereușite (achiziții neinspirate, volatilitatea ratelor dobânzii etc.), Citicorp s-a reprofilat, având drept obiectiv menținerea cotei de piață în principalele domenii de activitate: *consumer banking*, servicii bancare internaționale și servicii de investiții financiare. Obiectivul băncii a fost reducerea activităților de tip *investment banking* și creșterea ponderii serviciilor de tip *retail banking*, pe plan intern sau internațional, deoarece aceste servicii sunt mai puțin riscante.

¹⁴ J. CANALS, *Universal Banking*, Oxford University Press, 1997, p. 176.

4. CONCLUZII

Globalizarea și mutațiile asociate acesteia au transformat sistemele financiare, prin întărirea legăturii între bănci și piețele financiare. La nivelul alocării capitalurilor, piața a dobândit o importanță considerabilă. Totuși, dezvoltarea piețelor financiare s-a produs în paralel cu dezvoltarea intermediarilor financiari, în special a băncilor. Relația de complementaritate între piețele de capitaluri și intermediarii financiari s-a întărit considerabil.

Marile bănci sunt actorii principali ai globalizării financiare. Marile bănci comercializează o gamă largă de produse și servicii în lumea întreagă, prin intermediul unor canale de comunicare diverse și de mare debit, devenind astfel actori activi ai interdependențelor economice mondiale. Ele stimulează și favorizează constituirea unui *sistem internațional* care tinde spre unificarea regulilor, valorilor și obiectivelor. Organizarea acestora este tot mai complexă, iar funcțiile lor tot mai tehnice și inovatoare, într-o perspectivă internațională. Aceasta conduce la interconexiunea și funcționarea în timp real și continuu a piețelor financiare. Din acest punct de vedere, banca nu mai este un simplu intermediar care desfășoară la nivel național o activitate omogenă de colectare de depozite și acordare de credite. Băncile își redefinesc permanent activitatea. Sistemele bancare se conturează în jurul a trei categorii de instituții: a) marile bănci multispecializate la scară globală, orientate spre retail; b) marile bănci specializate, de anvergură internațională, foarte competitive pe o nișă; c) micile bănci monospecializate, dispunând de un avantaj comparativ pe o anumită activitate.

Gradul de internaționalizare a activității bancare a crescut considerabil după 1995, când marile bănci ale lumii și-au extins impresionant de mult activitățile internaționale.

La nivelul Europei Centrale și de Est, nivelul ridicat al prezenței băncilor occidentale și integrarea tot mai crescută fac ca oferta de credit în aceste țări să devină mai sensibilă la evoluțiile economice externe. Ca urmare, sistemele bancare ale acestor țări se confruntă cu câteva provocări majore:

- cooperarea în sfera reglementărilor prudențiale în cadrul Uniunii Europene;

– sustenabilitatea pe termen mediu și lung a expansiunii creditului în regiune;

– perspectiva adoptării monedei euro.

În Uniunea Europeană, băncile fuzionează sau formează alianțe la o scară tot mai largă, acestea conducând la creșterea rentabilității instituțiilor financiar-bancare. În ultimii ani, băncile, care cumulează o pătrime din valoarea de piață a băncilor europene, au fost implicate în diverse tipuri de fuziune care au vizat mai ales piețele interne. Fuziunile și preluările de control se multiplică, dar băncile din Uniunea Europeană par să se orienteze către o concentrare între frontiere.

Ca aspect pozitiv, considerăm că fuziunile și achizițiile bancare, dacă sunt viabile, vor conduce la reducerea costurilor și creșterea profitabilității, atât în beneficiul clienților, cât și în cel al acționarilor. Globalizarea va facilita dispersia riscurilor bancare și va îmbunătăți performanțele generale ale economiilor individuale, prin ameliorarea alocării resurselor.

În ceea ce privește aspectele negative ale fuziunilor și achizițiilor, acestea pot conduce la abuzuri datorate pozițiilor de piață dominante și la probleme de hazard moral, cum ar fi cazul în care instituțiile sunt considerate „prea mari pentru a putea falimenta”. În plus, implicarea excesivă pe piețele străine fără o cunoaștere suficientă a condițiilor specifice economiei locale poate spori vulnerabilitatea băncilor individuale.

Pentru menținerea unor standarde sănătoase de creditare și îmbunătățirea performanțelor financiar-bancare, se impune adoptarea de către instituțiile bancare a următoarelor măsuri:

– elaborarea unui alt regulament privind clasificarea creditelor și plasamentelor, avându-se în vedere practica bancară internațională;

– indicatorii de performanță financiară ai unei instituții bancare să fie determinați pe o proiecție a bugetului de venituri și cheltuieli, și nu pe baza datelor cuprinse în situațiile financiare (datele istorice), avându-se în vedere în special posibilitățile de rambursare a creditului în perspectivă;

– transferul riscului de creditare prin metode ce țin și de securizarea creanțelor.

- BRYANT, R. C., *International Financial Intermediation*, Washington, D.C.: The Brookings institution, 1987.
- BUCH, C., *Globalization of Financial Markets*, Springer-Verlag New York, 2004.
- CANALS, J., *Competitive Strategies in European Banking*, Oxford: Clarendon Press, 1993.
- CANALS, J., *Universal Banking*, Oxford University Press, 1997.
- CARRINGTON, M., LANGGUTH, P., STEINER, T., *The Banking Revolution: Salvation or Slaughter?*, London: Pitman Publishing Ltd., 1997.
- CASSON, M., *Evolution of Multinational Banks: A Theoretical Perspective*, in: *Banks as Multinationals*, G. JONES (ed.), London: Routledge, 1990.
- CHO, K., *Multinational Banks: Their Identities and Determinants*, Ann Arbor, Michigan: UMI Research Press, 1985;
- DICKEN, P., *Global Shift*, 2nd ed., London: Paul Chapman Publishing Ltd., 1998.
- DRĂGĂNESCU, M., *Globalizarea și societatea informațională*, Studiu pentru grupul ESEN II, Academia Română, București, 2001.
- GRAY, J., GRAY, H., *The Multinational Bank: A Financial MNC?*, „Journal of Banking and Finance”, 5, 1981.
- LIVESEY, F., *Dictionary of Economics*, Pitman Publishing, London, 1993.
- LOTHIAN, J., *The Re-Internationalization of Banking and the Financial System*, „Managerial Finance”, 1997, vol. 23.
- MOLYNEUX, P., *Regulation and Financial Innovation Trends in European Banking and the Impact on the Supply and Demand for Financial Services in Europe*, EIFC – Technology and Finance Working Papers 16, United Nations University, Institute for New Technologies, 2003.
- POSTELNICU, Gh., POSTELNICI, C., *Globalizarea economică*, Editura Economică, București, 2000.
- ROBINSON, S., *Multinational Banking*, 3^d ed., Leiden: A.W. Sijthoff., 1972.
- SCHWARZ, F., *Die Deutsche Bank. Riese auf tönernen Füßen*, Campus Verlag, 2003.
- TRENCA, I., BĂTRÂNCEA, I., *Analiza performanțelor și riscurilor bancare*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2008.
- Van TULDER, R., Van den BERGHE, D., MULLER, A., *The World's Largest Firms and Internationalization*, 2001.
- *** *Basel II – International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework*, <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm>
- *** *Information Technology Security Handbook*, IBRD, 2003, <http://www.epaynews.com/statistics/bankstats.html>
- www.swift.com

RESPONSABILITATEA BĂNCILOR ÎN PREVENIREA ȘI COMBATEREA SPĂLĂRII BANILOR

Maria Miruna POCHEA, Ioan I. TRENCA

Bank Responsibility in Preventing and Combating Money Laundering

Abstract. *In the context of liberalization of world markets and unprecedented technological advances, the fight against money laundering is an extremely difficult endeavor. To protect the national economy against the negative consequences of money laundering, national authorities have initiated a series of measures aimed at enhancing and focusing efforts to combat and limit the negative effects of this phenomenon. Thus, the fight against money laundering awareness investing its trust in a wide range of legal entities which are not only the banking or financial sector.*

Key words: *managing money laundering, suspicious activity, know your customer, risk analysis*

1. FENOMENUL SPĂLĂRII BANILOR. DEFINIRE, ETAPE, CADRU LEGISLATIV

Spălarea banilor este o infracțiune care, potrivit *legii* române, constă în: „a) schimbarea sau transferul de bunuri, cunoscând că provin din săvârșirea de infracțiuni, în scopul ascunderii sau al disimulării originii ilicite a acestor bunuri sau în scopul de a ajuta persoana care a săvârșit infracțiunea din care provin bunurile să se sustragă de la urmărire, judecată sau executarea pedepsei; b) ascunderea sau disimularea adevăratei naturi a provenienței, a situației, a dispoziției, a circulației sau a proprietății bunurilor ori a drepturilor asupra acestora, cunoscând că bunurile provin din săvârșirea de infracțiuni; c) dobândirea, deținerea sau folosirea de bunuri,

cunoscând că acestea provin din săvârșirea de infracțiuni.”¹

Spălătorii de bani desfășoară un proces amplu de transformare a câștigurilor ilicite, prin mișcarea fondurilor, ascunderea urmei și disponibilizarea banilor. Pentru a deveni „curați”, banii „murdari” parcurg trei etape (figura 1).

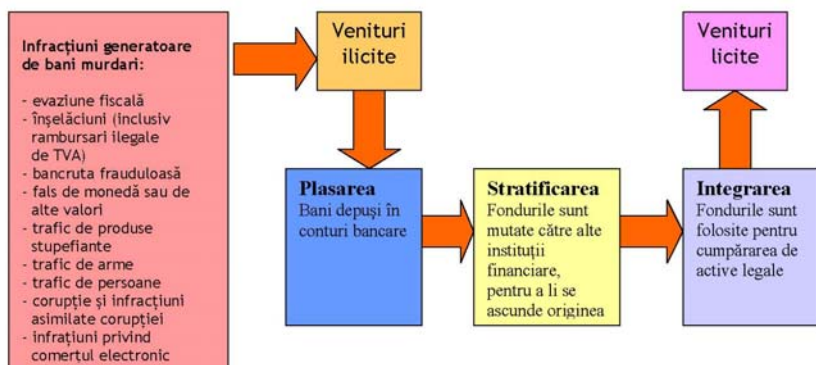


Fig. 1. Etape ale fenomenului de spălare a banilor.

Aceste etape sunt: • *plasarea* – etapa în care infractorul introduce profitul său ilegal în sistemul financiar, de regulă prin intermediul instituțiilor financiare. Sumele mari de bani sunt împărțite în sume mai mici, mai puțin suspecte, convertibile în bilete la ordin sau cecuri, însoțite de fonduri legitime, pentru înlăturarea suspiciunilor; • *stratificarea* – etapa de mutare a fondurilor obținute ilegal între diferite conturi, pentru a le ascunde originea. În felul acesta, fondurile sunt îndepărtate de sursa lor de proveniență și pot fi folosite pentru cumpărarea și vânzarea de instrumente financiare și de investiții, sau pot fi transferate electronic către alte jurisdicții; • *integrarea* – etapa de plasare a profiturilor spălate în economia reală. Fondurile reintră în circuitul legal prin cumpărarea de active reale, acțiuni etc.

În ultimii ani, atât pe plan internațional, cât și în România, a crescut nevoia de a combate spălarea banilor, de a lupta împotriva

¹ PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Lege* (nr. 656 din 07.12.2002) *pentru prevenirea și sancționarea spălării banilor*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 904 din 12.12.2002.

crimei organizate, de a opri infractorii în încercarea lor de a transforma fondurile lor „murdare” în fonduri „curate”.

Integrarea sistemelor financiare și îndepărtarea barierelor puse în fața mișcării libere a capitalului au favorizat spălarea banilor și au complicat urmărirea acestui proces. Ultimele tendințe evidențiază faptul că spălătorii de bani își direcționează tot mai mult eforturile spre angajarea unor intermediari nonbancari și nonfinancieri.

2. OBLIGAȚII ALE INSTITUȚIILOR BANCARE PRIVIND PREVENIREA ȘI COMBATERICA SPĂLĂRII BANILOR

Potrivit legislației în vigoare, instituțiile de credit sunt obligate, printre altele: ● să desemneze una sau mai multe persoane care să răspundă de aplicarea prevederilor *Legii* 656/2002; ● să instruiască angajații pentru recunoașterea operațiunilor de spălare a banilor; ● să identifice clienții la inițierea unei relații de afaceri cu aceștia; ● să informeze Oficiului Național de Prevenire și Combateră a Spălării Banilor atunci când exista suspiciuni că o operațiune ce urmează a fi efectuată are ca scop spălarea banilor, în vederea suspendării efectuării tranzacției pe o perioadă de 48 de ore; ● să raporteze Oficiului Național de Prevenire și Combateră a Spălării Banilor, în cel mult 10 zile lucrătoare, transferuri externe și operațiuni cu sume în numerar, în lei sau în valută, având ca limită minimă echivalentul în lei a 15.000 euro, cerință care se aplică și tranzacțiilor multiple din aceeași zi, dacă acestea sunt legate între ele, iar suma lor depășește limita legală.

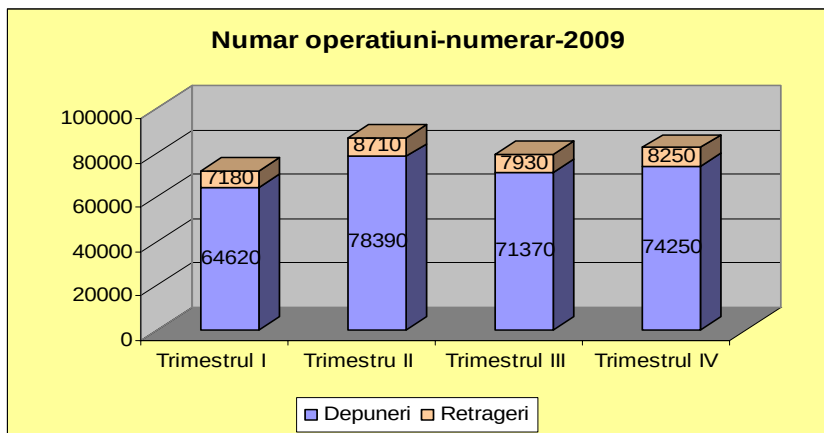
Evoluția numărului de operațiuni efectuate și a sumelor care au intrat sub incidența raportării în anul 2009 în cadrul Băncii Transilvania este prezentată în *tabelul 1* și *graficele 1÷4*.

În *graficul 1* este ilustrat numărul de retrageri și depuneri efectuate în fiecare trimestru. Se remarcă o creștere a numărului de tranzacții în trimestrul al II-lea, comparativ cu primul trimestru, și o ușoară descreștere spre sfârșitul anului. Din perspectiva ponderilor pe care le au depunerile comparativ cu retragerile, putem spune că acestea dețin un procent de 89,9% din totalul numărului de operațiuni.

Tabelul 1

Evoluția numărului de operațiuni
și a sumelor care au intrat sub incidența raportării

Indicatori	Trimestrul I 2009	Trimestrul II 2009	Trimestrul III 2009	Trimestrul IV 2009
Număr de operațiuni în numerar	71.800	87.100	79.300	82.500
Valoare operațiuni în numerar (euro)	463.115.500	477.660.000	507.460.000	478.039.000
Număr de tranzacții externe	16.800	18.500	18.800	20.400
Valoare tranzacții externe (euro)	813.180.000	741.108.000	783.670.200	889.870.500

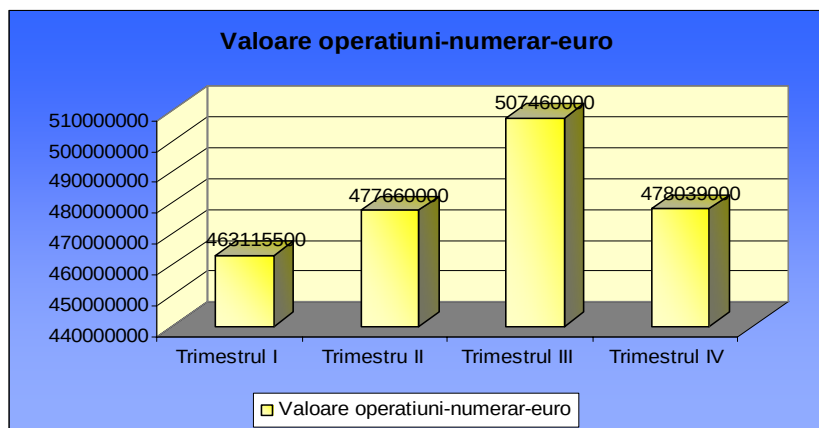


Graficul 1. Situație comparativă a numărului de operațiuni de depunere/retragere în numerar.

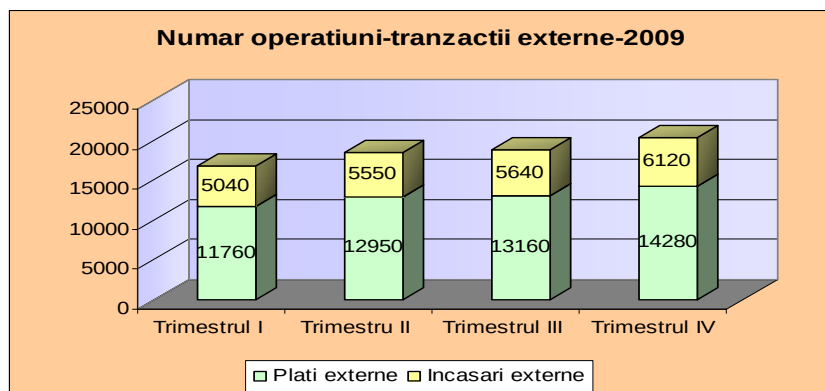
Graficul 2 ne arată o creștere semnificativă a sumelor depuse, respectiv retrase în/din conturile clienților în trimestrul al III-lea al anului 2009. Depunerile au fost, în principal, încasări din vânzări de mărfuri și prestări de servicii, și depuneri în conturile personale. Majoritatea retragerilor au fost efectuate cu descrierile: salarii unități comerciale și restituiri din conturile persoanelor fizice.

Prin însumarea numărului de transferuri și încasări externe, se poate observa un trend ascendent al operațiunilor realizate fie prin

canale tradiționale bancare, fie prin intermediul transferurilor rapide de bani. Plățile externe dețin o pondere ridicată comparativ cu încasările, proporția fiind de 70 la 30%.



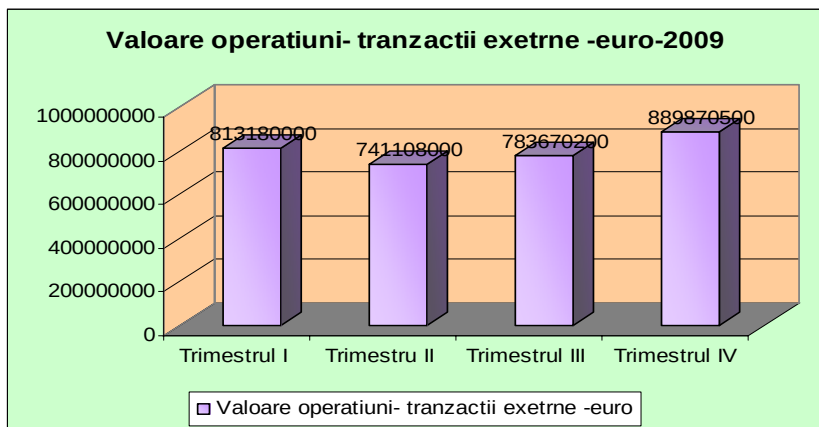
Graficul 2. Situație comparativă a sumelor incluse în Rapoartele de depunere/retragere în numerar.



Graficul 3. Situație comparativă a numărului de operațiuni de tranzacții externe.

Analizând valorile operațiunilor de tranzacții externe din *graficul 4*, reiese că în primul și ultimul trimestru al anului 2009 sumele incluse

în rapoarte au fost mai mari decât în celelalte trimestre. Plățile externe au avut, cu preponderență, ca explicație „plată avans pentru import de bunuri” și „plată după livrare pentru import de bunuri”, iar încasările au avut ca descriere „încasare după livrare pentru export de bunuri”.



Graficul 4. Situație comparativă a sumelor incluse în rapoartele de transferuri externe.

Pentru fiecare tranzacție suspectă efectuată, instituțiile financiare au obligația de a transmite Oficiului un raport scris, în forma stabilită de acesta. Scopul unui raport de tranzacții suspecte îl reprezintă alertarea autorităților în cazul unei tranzacții cu indicii de suspiciune. Activitățile suspecte au, în general, anumite caracteristici, derivând, de regulă, din tranzacții care ies din tiparul obișnuit al clientului și al conturilor acestuia. Instituțiile financiare și personalul acestora trebuie să fie vigilenți la activitățile suspecte, caz în care trebuie să urmărească anumiți „indici de suspiciune”, cum ar fi: sumele retrase imediat după creditarea contului, conturile dormante care devin active fără un motiv aparent, valoarea mare a unor active ale unui client care nu este compatibilă cu informațiile despre client sau cu nivelul afacerii.

În privința unor astfel de probleme, invocăm un studiu privind ponderea domeniilor de activitate ale societăților pentru care au fost întocmite rapoarte de tranzacții suspecte în cadrul Băncii Transilvania, în anul 2009 (*figura 2*).

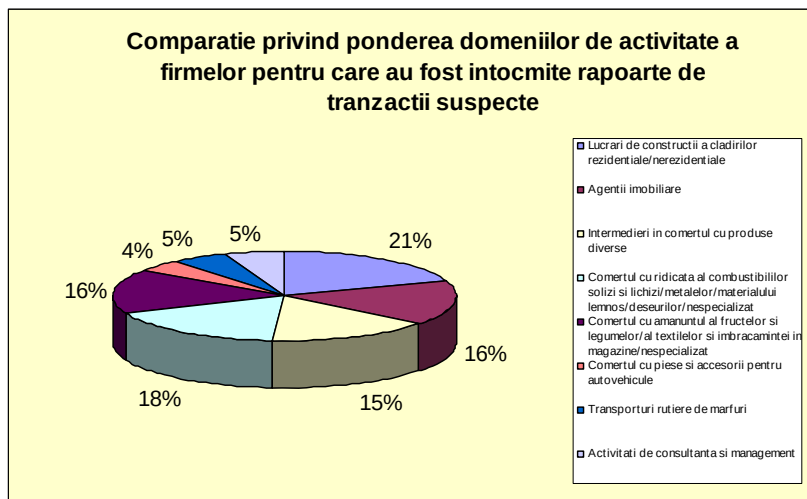


Fig. 2. Situație privind ponderea domeniilor de activitate a firmelor pentru care au fost întocmite rapoarte de tranzacții suspecte.

Analizând *figura 2*, rezultă necesitatea de a monitoriza, cu o frecvență crescută clienții din sfera construcțiilor, investițiilor imobiliare, intermediarilor în comerțul cu produse diverse, respectiv comerțului cu ridicata și amănuntul. Orice tranzacție complexă sau de mari dimensiuni – mai ales acelea care nu au o justificare economică, comercială sau juridică – care este suspectă va trebui investigată și, dacă este cazul, raportată autorităților competente.

Pe linia prevenirii și cmbaterii spălării banilor, instituțiile de credit mai sunt obligate: ● de a transmite în 30 de zile datele și informațiile solicitate de Oficiu; instituțiile de credit au obligația de a răspunde oricărei cereri de date și documente din partea autorităților competente; ● de a nu avertiza clienții cu privire la sesizarea Oficiului sau cu privire la efectuarea unei investigări de către acesta; angajații băncii au obligația de a nu transmite, în afara condițiilor prevăzute de lege, informațiile deținute în legătura cu spălarea banilor și de a nu avertiza clienții cu privire la sesizarea Oficiului.

Datorită faptului că tipurile tranzacțiilor ce pot fi folosite de o persoană care spală bani sunt semnificative, este dificilă definirea tranzacției suspecte. Caracterul suspect al operațiunii bancare efectuată

decurge din modul neobișnuit în care se produce, raportat la activitățile obișnuite ale unui client. Suspiciunile apar din indiciile identificate și bănuielile care planează asupra unei tranzacții în legătură cu spălarea banilor. Suspiciunea este personală și subiectivă, generând lipsa de încredere în persoana sau persoanele care conduc tranzacția, îndoială în ceea ce privește corectitudinea, legalitatea faptelor sau onestitatea intențiilor persoanei implicate. În cazul existenței unei relații de afaceri de tipul bancă–client, o tranzacție suspectă va fi una care nu corespunde cu datele clientului, cu activitățile sale personale, cu condițiile unei afaceri legale sau cu tranzacțiile obișnuite ale acestuia.

Prima metodă și cea mai eficientă de recunoaștere a unei tranzacții suspecte este să se cunoască destul de multe date despre client și despre afacerile acestuia.

Emiterea unor proceduri privind cunoașterea clientelei protejează integritatea sistemului instituțiilor de credit, reducând pericolul ca acestea să fie folosite ca intermediari în circuitele de spălare a banilor.

Standarde inadecvate privind cunoașterea clientelei (Know Your Customer) sau lipsa acestora pot transforma instituțiile de credit în subiecte pentru diferite tipuri de risc.

Fiecare instituție financiară trebuie să creeze și să asigure reglementări specifice de implementare a cerințelor legislative care vizează activitatea privind cunoașterea clientelei în scopul prevenirii și combaterii spălării banilor. Astfel, instituțiile de credit trebuie să stabilească politici și proceduri de cunoaștere eficientă a clientelei, aliniate la prevederile Regulamentului Băncii Naționale a României, chemată să administreze eficient riscul de spălare a banilor.

Standardele de cunoaștere a clientelei relevă rolul pe care îl pot avea instituțiile de credit în contracararea fenomenului de spălare a banilor. Normele de cunoaștere a clientelei trebuie să includă cel puțin următoarele elemente: ● politică de acceptare a clienților, prin care să se stabilească cel puțin categoriile de clientelă pe care instituția își propune să le atragă, procedurile graduale de acceptare și nivelul ierarhic de aprobare a acceptării clienților în funcție de gradul de risc asociat categoriei în care sunt încadrați, tipurile de produse și servicii care pot fi furnizate fiecărei categorii de clientelă; ● proceduri de identificare și de monitorizare permanentă a clienților pentru încadrarea acestora în categoria de clientelă corespunzătoare, respectiv pentru trecerea dintr-o

categorie de clientelă în alta; ● conținutul măsurilor-standard, măsurilor simplificate și măsurilor suplimentare de cunoaștere a clientelei pentru fiecare categorie de clientelă și de produse ori tranzacție supuse acestor măsuri; ● proceduri de monitorizare permanentă a operațiunilor derulate de clienți în scopul detectării tranzacțiilor neobișnuite și tranzacțiilor suspecte; ● modalități de abordare a tranzacțiilor și a clienților în și/sau din jurisdicțiile care nu impun aplicarea de proceduri de cunoaștere a clientelei și de păstrare a evidențelor referitoare la aceasta, echivalente cu cele prevăzute în Legea nr. 656/07.12.2002, cu modificările și completările ulterioare, și în Hotărârea Guvernului nr. 594/2008, și în care aplicarea acestora nu este supravegheată de o manieră echivalentă celei reglementate prin legislația precizată; ● modalități de întocmire și păstrare a evidențelor corespunzătoare, precum și stabilirea accesului la acestea; ● proceduri și măsuri de verificare a modului de implementare a normelor elaborate și de evaluare a eficienței acestora, inclusiv prin intermediul auditului extern; ● standardele pentru angajare și programe de pregătire a personalului în domeniul cunoașterii clientelei; ● procedurile de raportare internă și către autoritățile competente.

Pentru ilustrare, analizăm o parte din aceste elemente.

Instituțiile de credit trebuie să dezvolte proceduri de acceptare a clienților ținând cont de anumiți factori, context în care stabilirea unei relații de afaceri presupune: ● clasificarea clienților în grade de risc; ● identificarea tipurilor de riscuri asociate fiecărei categorii de clienți; ● stabilirea competenței de aprobare a documentației de deschidere de cont.

Identificarea clienților reprezintă un element esențial al procesului de cunoaștere a clientelei. La stabilirea unei relații de afaceri trebuie obținute informații care să satisfacă pe deplin necesitățile instituției de credit privind noul client.

În cazul identificării persoanelor fizice trebuie să se aibă în vedere obținerea cel puțin a următoarelor informații: numele și prenumele și, după caz, pseudonimul; data și locul nașterii; codul numeric personal sau, dacă este cazul, un alt element unic de identificare similar; domiciliul și, dacă este cazul, reședința; numărul de telefon, fax, adresa de poștă electronică, după caz; naționalitatea; ocupația și, după caz, numele angajatorului ori natura activității proprii; funcția publică importantă deținută, dacă este cazul; numele beneficiarului real.

În cazul deschiderilor de conturi pentru persoane juridice sau fără personalitate juridică, este necesară obținerea următoarelor informații: denumirea; forma juridică; sediul social și, dacă este cazul, sediul unde se situează centrul de conducere și de gestiune a activității statutare; numărul de telefon, fax, adresa de poștă electronică, după caz; tipul și natura activității desfășurate; identitatea persoanelor care, potrivit actelor constitutive și/sau hotărârii organelor statutare, sunt investite cu competența de a conduce și reprezenta entitatea, precum și puterile acestora de angajare a entității; numele beneficiarului real sau informații despre grupul de persoane care constituie beneficiarul real; identitatea persoanei care acționează în numele clientului, precum și informații din care să rezulte că aceasta este autorizată/împuternicită în acest sens.

Identificarea clienților și verificarea identității acestora se aplică în scopul recunoașterii beneficiarului real și pentru verificarea pe bază de risc a identității acestuia.

Măsurile standard de cunoaștere a clientelei presupun: ● identificarea clientului și verificarea identității acestuia pe bază de documente și, după caz, de informații obținute din surse de încredere independente; ● identificarea, dacă este cazul, a beneficiarului real și verificarea pe bază de risc a identității acestuia, astfel încât informațiile deținute să fie satisfăcătoare pentru institutia de credit și să permită, inclusiv, înțelegerea structurii de proprietate și de control a clientului entitate juridică; ● obținerea de informații despre scopul și natura relației de afaceri; ● monitorizarea continuă a relației de afaceri, inclusiv prin analizarea tranzacțiilor încheiate pe parcursul acesteia, pentru a ne asigura că aceste tranzacții corespund informațiilor deținute despre client, profilul său de risc și profilul activității, inclusiv, după caz, despre sursa fondurilor și, prin asigurarea actualizării documentelor, datelor și informațiilor deținute. Instituțiile de credit au obligația de a verifica identitatea clientului și a beneficiarului real înainte de stabilirea relației de afaceri sau de efectuarea tranzacției ocazionale.

Instituțiile de credit aplică, în plus față de măsurile-standard de cunoaștere a clientelei, pe bază de risc, măsuri suplimentare de cunoaștere a clientelei în toate situațiile care, prin natura lor, pot prezenta un risc sporit de spălare a banilor sau de finanțare a terorismului. Aplicarea măsurilor suplimentare de cunoaștere a

clientelei este obligatorie cel puțin în următoarele situații: în cazul persoanelor care nu sunt prezente fizic la efectuarea operațiunilor; în cazul relațiilor de corespondent cu instituții de credit din state terțe și în tranzacțiile ocazionale sau relațiile de afaceri cu persoane expuse politic, care sunt rezidente într-un alt stat membru al Uniunii Europene sau al Spațiului Economic European ori într-un stat străin.

Monitorizarea continuă a conturilor și tranzacțiilor reprezintă o parte esențială a procedurilor de cunoaștere a clientelei. Activitatea de monitorizare a tranzacțiilor, atât a celor care sunt neobișnuite, cât și a celor de natură a fi suspecte se realizează atât la momentul inițierii relației de afaceri cu clientul cât și după efectuarea tranzacțiilor.

Instituțiile de credit trebuie să dețină programe anuale de perfecționare a personalului și să asigure instruirea corespunzătoare a angajaților privind standardele de cunoaștere a clientelei și a instituirii măsurilor de prevenire și combatere a spălării banilor. Instruirea personalului pe aspectele legate de standardele de cunoaștere a clientelei, a prevenirii și combaterii spălării banilor se asigură prin instituții externalizate sau prin cadre proprii.

Tipurile de tranzacții ce pot fi utilizate pentru spălarea banilor sunt nelimitate. De aceea, stabilirea unor elemente pe baza cărora acestea pot fi identificate este foarte dificilă și aceste elemente pot avea un caracter absolut și exhaustiv. Caracterul suspect al unei operațiuni decurge din modul neobișnuit de efectuare, raportat la activitatea obișnuită a operatorului. De aceea, o condiție de bază pentru recunoașterea tranzacțiilor suspecte de către personalul instituțiilor prin care se încearcă spălarea banilor este cunoașterea cât mai deplină a clientului, a tipului de afaceri ale acestuia, a volumului normal al tranzacțiilor și a condițiilor în care le derulează. De asemenea, este suspect prin comportamentul său un client dacă: ● evită să furnizeze informații despre activitatea și persoana sa ori scopul pentru care angajează o relație de afaceri (deschidera unui cont, solicitarea unui împrumut); ● declarațiile financiare ale corporațiilor sau documentele pentru afaceri importante nu sunt întocmite de către un contabil sau altă persoană autorizată; ● preia și cesionează frecvent afaceri în relații cu alți indivizi ce nu se bucură de notorietate, de infailibilitate; ● prin conturile sale se derulează operațiuni frecvente cu sume mari, deși clientul nu desfășoară o

activitate economică de asemenea amployare; ● evită contactul personal cu banca, comunicând doar prin telefon, fax, e-mail, sau prin intermediari; ● încearcă să încheie tranzacții în mod rapid și nebirocratic, neînțelegându-se motivul acestei precipitări; ● refuză să indice instituții financiare prin care a derulat anterior alte afaceri; ● refuză să efectueze o tranzacție după ce i se cere să completeze un anumit raport cu privire la aceasta.

Totuși, dorința de a simula originea licită sau de a disimula originea ilicită a veniturilor generează unele procedee specifice, care pot fi considerate de cei care sunt implicați în activitatea de prevenire, depistare și combatere a spălării banilor ca fiind elemente suspecte sau chiar indicii clare cu privire la încercarea de a ascunde sursa funcțională a unor venituri.

3. IMPACTUL SPĂLĂRII BANILOR ASUPRA INSTITUȚIILOR BANCARE

Principalele categorii de risc în domeniul spălării banilor sunt: ● *Riscul geografic* – preponderența unui anumit tip de activitate expusă spălării banilor și finanțării actelor de terorism într-o zonă geografică; ● *Riscul de țară* – expunerea față de țări care au un sistem legislativ lacunar sau politici interne neadecvate de prevenire și combatere a spălării banilor; ● *Riscul de entitate raportoare* – existența unor sisteme necorespunzătoare în cadrul entității pentru prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării actelor de terorism, lipsa unor programe adecvate de instruire a angajaților în scopul recunoașterii operațiunilor care pot fi legate de spălarea banilor sau finanțarea terorismului; ● *Riscul de client* – persoane reprezentate prin împuterniciți, persoane expuse politic, persoane ce efectuează tranzacții aparent lipsite de sens din punct de vedere comercial; ● *Riscul de produs* – sensibilitatea unui produs economico-financiar față de spălarea de bani sau finanțarea actelor de terorism; ● *Riscul de tranzacții* – sensibilitatea unor operațiuni, determinată de factori interni sau externi, respectiv: operațiuni preponderent în numerar, operațiuni repetate cu sume sub limita în lei sau în valută a echivalentului a 15.000 euro sau alte operațiuni; ● *Riscul reputațional* – determinat de percepția nefavorabilă asupra imaginii

băncii de către clienți, contrapartide, acționari, investitori sau autorități de supraveghere. Clienții, atât cei care au credite, cât și depozitarii, precum și investitorii, vor evita să facă afaceri cu o instituție a cărei imagine a fost afectată de suspiciuni sau alegații privind spălarea banilor și finanțarea terorismului. Pierderea încrederii clienților care împrumută bani reduce profitul din creditare și crește riscul portofoliului de credite. De asemenea, depunătorii pot să-și retragă fondurile, conducând la o scădere a fondurilor instituțiilor. Mai mult, fondurile plasate în depozite de către spălătorii de bani nu pot constitui o sursă sigură pentru bancă. Mari sume de bani spălați sunt adesea subiectul retragerilor neanticipate din instituția financiară, atât prin transferuri electronice, cât și în numerar, cauzând potențiale probleme de lichiditate; ● *Riscul operațional* – derivă din organizarea și funcționarea sistemelor interne ale unei instituții de credit, incluzând sistemele computerizate și alte tehnologii. Apariția riscului operațional poate fi generat de nerespectarea prevederilor legale privind prevenirea spălării banilor; efectuarea de operațiuni prin împuterniciți neautorizați; operațiuni efectuate fără documente cerute de reglementările legale; introducerea eronată de date privind transferul extern (data valutei, canal bancar etc.); stoparea plăților la băncile corespondente, pentru neidentificarea clienților suspecti de spălare de bani, fraude interne și externe, terorism; ● *Riscul de credit* – reprezintă riscul asumat de instituția de credit în cazul falimentului unuia din clienți, generat de conjunctura economică dificilă, starea de sănătate financiară necorespunzătoare a clientului, nerespectarea prevederilor legii privind modalitățile de obținere și verificare a informațiilor despre clienți (persoane fizice și persoane juridice), frecvența cu care sunt actualizate datele și informațiile despre clienți, precum și modalitățile de gestionare a datelor în sistemul informatic și absența activității de supraveghere din partea instituțiilor abilitate, respectiv a organelor proprii ale instituției.

În contextul liberalizării piețelor pe plan mondial și a progreselor tehnologice fără precedent, lupta împotriva spălării banilor este un demers extrem de dificil.

Pentru protejarea economiei naționale împotriva consecințelor negative ale spălării banilor, autoritățile statului au inițiat o serie de măsuri menite să ducă la intensificarea și concentrarea eforturilor de combatere și limitare a efectelor negative ale acestui fenomen.

Este nevoie de implementarea unor noi proiecte, precum: ● cooperarea internațională – fiecare țară trebuie să acorde altor țări, pe bază de tratat, acord sau alt mecanism de asistență juridică mutuală sau privind schimbul de informații, cea mai largă asistență posibilă privind investigațiile penale, civile și administrative; ● sisteme de control și reglementări unitare în cadrul fiecărei țări; ● suplimentarea resurselor financiare alocate în vederea tehnologizării activității de prevenire și combatere a spălării banilor prin sisteme IT performante și softuri specializate; ● necesitatea alocării unor resurse umane suplimentare, precum și specializarea celor deja existente.

BIBLIOGRAFIE

- BANCA NAȚIONALĂ A ROMÂNIEI, *Regulament* (nr. 9 din 03.07.2008) *privind cunoașterea clientelei în scopul prevenirii spălării banilor și finanțării terorismului*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 527 din 14.07.2008.
- GUVERNUL ROMÂNIEI, *Hotărâre* (nr. 594 din 4 iunie 2008) *privind aprobarea Regulamentului de aplicare a prevederilor Legii 656/2002 pentru prevenirea și sancționarea spălării banilor, precum și pentru instituirea unor măsuri de prevenire și combatere a finanțării actelor de terorism*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 444 din 13.06.2008.
- MELINESCU, Ioan, TALIANU, Irina, *Investigațiile financiare în domeniul spălării banilor*, Editura Imprimeria Națională, București, 2004.
- PARLAMENTUL EUROPEAN și CONSILIUL UNIUNII EUROPENE, *Directiva* (nr. 60 din 26 octombrie 2005) *privind prevenirea utilizării sistemului financiar în scopul spălării banilor și finanțării terorismului* – http://www.google.ro/search?hl=ro&q=%22Directiva+2005%2F60%22&meta=&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=
- PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Lege* (nr. 656 din 07.12.2002) *pentru prevenirea și sancționarea spălării banilor*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 904 din 12.12.2002.
- POPA, Ștefan, DRĂGAN, Gheorghe, *Spălarea banilor și finanțarea terorismului – amenințări planetare pe rute financiare*, Edit. „Expert”, București, 2005.
- www.onpcsb.ro
- www.bnro.ro

MARKETING – TEORIE ȘI PRACTICĂ SOCIAL-ECONOMICĂ

Cristina FLEȘERIU, Adam FLEȘERIU

Marketing – eine sozial-wirtschaftliche Theorie und Praxis

Inhaltsverzeichnis. *Das Marketing, als eine praktische Aktivität, erschien im XVIII-ten Jahrhundert in Japan und nur danach Mitte des XIX-ten Jahrhunderts in USA, aber began sich zu entwickeln am Anfang des XX-ten Jahrhunderts und wurde deutlich nur in der Nachkriegszeit.*

Es sind sehr viele Meinungen über Marketing – als Wissenschaft. Auch wenn das Marketing durch alle Etappen einer Wissenschaft durchgelaufen ist, es sind noch Personen die darüber diskutieren: ob es eine klare wirtschaftliche Wissenschaft ist oder nur eine die sich in den Prozess der Kristallisation befindet.

Aber auch wenn das Marketingkonzept noch nicht klar und konkret definiert ist, es ist deutlich zu bemerken dass die Rolle dieses immer mehr wichtiger ist. Alles basiert sich jetzt auf die Wünsche und Preferenten der Konsumenten und die Produzenten müssen durch Marketing-Methoden die Verbraucher, und nicht nur das, gut kennen um etwas zu verkaufen.

Stichwörter: *Marketing, wirtschaftliche Wissenschaft, multidisziplinäre Wissenschaft, Theorie und Praxis, Konsumenten.*

1. DEFINIREA MARKETINGULUI: CÂTEVA PUNCTE DE VEDERE

În ultimele decenii ale secolului al XX-lea, s-a răspândit un nou concept, numit „Marketing”, concept care s-a impus cu tărie atât în teorie, cât și în practica social-economică.

Astăzi, s-a ajuns ca marketingul modern să fie considerat factorul esențial al succesului unei organizații și necesar în dezvoltarea sa economico-socială.

Marketingul a devenit omniprezent întrucât „influențează viața fiecăruia, fiind mijlocul prin care se oferă oamenilor nivelul de trai”¹.

Termen de origine anglo-saxonă, dat de participiul prezent al verbului “to market”, marketingul înseamnă a desfășura operațiuni de piață, ceea ce semnifică o acțiune continuă². Termenul este intraductibil și s-a generalizat în întreaga lume.

Conceptul de marketing, formulat la începutul secolului al XX-lea, a cunoscut o dezvoltare rapidă, și marchează „în fapt trecerea de la societatea de producție la o societate de consum”³.

Marketingul este un fenomen deosebit de complex ce îmbină teoria cu practica. Fiecare specialist care s-a aplecat cu interes asupra acestui concept a abordat o latură sau alta a acestuia, de unde și faptul că „fiecare lucrare legată de marketing începe cu o altă definiție”⁴.

Economiștii sunt cei care au manifestat și manifestă cel mai mare interes pentru acest nou concept, interes concretizat într-o multitudine de definiții care reflectă puncte de vedere de o mare diversitate în privința evoluției conținutului lui în decursul timpului. Definițiile arată faptul că marketingul este privit ca proces, ca filosofie și ca orientare prezentă, atât la producător, cât și la consumator.

Sintetizând părerile exprimate în perioada postbelică, s-a ajuns la concluzia că, în evoluția marketingului, s-au conturat trei etape⁵: *prima* etapă caracterizată prin extinderea lui; *a doua* etapă concentrată spre marketing ca știință; *a treia* etapă – cea de utilizare schematică a conceptului și de extindere a folosirii lui într-un mod tot mai diferențiat.

Potrivit unui punct de vedere exprimat în acest sens, se pot distinge trei concepte principale⁶: conceptul de marketing, conceptul

¹ Ph. KOTLER, J. SAUNDERS, G. ARMSTRONG, V. WONG, *Principiile marketingului*, Edit. Teora, București, 1998, p. 52.

² *** *Marketing: dicționar explicativ*, C. FLORESCU, P. MÂLCOMETE, N. AL. POP (coord.), Edit. Economică, București, 2003, p. 378.

³ P. L. DUBOIS, A. JOLIBERT, *Marketing, teorie și practică*, vol. I, Editor Universitatea de Științe Agricole (trad. din franceză a ediției apărută în Edit. Economica, Paris, 1989), Cluj-Napoca, 1994, p. 1.

⁴ M. J. BAKER, *Marketing*, Edit. „S.C. Știința și Tehnica S.A.”, București, 1996, p. 16.

⁵ P. L. DUBOIS, A. JOLIBERT, *op. cit.*, p. 2.

⁶ M. J. BAKER, *op. cit.*, p. 19.

lărgit de marketing și noul concept instituționalizat, iar dacă studiem modul în care a fost definit conceptul de marketing pe parcursul acestor etape, atunci putem distinge două categorii de definiții⁷: *definiții clasice*, potrivit cărora marketingul se preocupă să dirijeze fluxul de la producător la consumator (vinde ce ai produs) și *definiții moderne*, care abordează marketingul ca pe un proces economico-social (să produci numai ceea ce se poate vinde).

Unul din corifeii marketingului a impus o definiție de largă circulație, în care precizează că marketingul trebuie privit ca „activitatea umană orientată în direcția satisfacerii nevoilor și dorințelor prin intermediul procesului schimbului”⁸. Revenind însă cu precizări importante, el subliniază că „Marketingul este un proces social și managerial prin care indivizi și grupuri de indivizi obțin ceea ce le este necesar și doresc prin crearea, oferirea și schimbul de produse având o anumită valoare”⁹, și explică esența conceptelor de bază ale marketingului modern: nevoi, dorințe și cereri; produse; valoare, cost și satisfacție; schimb, tranzacții și relații, piețe; marketing și marketeri.

Conținutul marketingului este definit și prin „următoarele elemente: o concepție modernă în orientarea întreprinderilor, concretizată într-un ansamblu coerent de activități practice, programate și organizate prin utilizarea unor metode și tehnici științifice”¹⁰.

Ultimul deceniu al secolului trecut se remarcă printr-o abordare pluridisciplinară a marketingului – în termeni economici și în termeni juridici, manageriali –, iar latura comportamentală și cantitativă a acestuia este abordată de psihologie, sociologie, matematică etc.

⁷ *** *Marketing*, C. FLORESCU (coord.), Edit. „Marketer”, București, 1992, p. 18–20; *** *Tranzacții internațional: politici, tehnici, instrumente*, I. POPA (coord.), Edit. „Recif”, București, 1992, p. 133–134.

⁸ Ph. KOTLER, J. SAUNDERS, G. ARMSTRONG, V. WONG, *op. cit.*, p. 4.

⁹ Ph. KOTLER, *Managementul marketingului*, Edit. Teora, București, 1997, p. 35.

¹⁰ C.FLORESCU (coord.), *op. cit.*, p. 21.

Important este și faptul că marketingul poate fi privit din *patru puncte de vedere*, și anume: al economiei totale, al firmei de afaceri, al clientului și al societății în ansamblu. Preluând această idee, se poate explica conținutul marketingului din perspectivă pur economică, socială, a afacerilor, a clientului sau din perspectivă integratoare¹¹.

Definițiile moderne date marketingului ne relevă faptul că acest fenomen complex specific economiei de piață este abordat ca:

- **filozofie de afaceri.** Marketingul, ca mod de gândire, este o filosofie a organizației, o atitudine economică orientată spre client. Altfel spus, „a adopta concepția de marketing înseamnă a privi întreprinderea cu ochii consumatorului și din punctul de vedere al exigențelor acestuia, de a-i satisface cererea cât mai bine”¹², ceea ce impune cercetarea nevoilor de consum, raportarea întregii activități la nevoile manifestate la nivel de individ, socio-grup și societate în ansamblu, precum și urmărirea comportării produselor în consum și a gradului în care acestea satisfac nevoile consumatorilor. În concluzie, viziunea de marketing impune un nou comportament al producătorului, care produce numai în funcție de cerințele consumatorului, ceea ce îl solicită continuu, nu numai sub aspectul cunoașterii mediului extern, ci și al adaptării permanente la schimbările apărute în cadrul acestuia.

- **activitate practică, proces și funcție managerială.** Transpunerea conceptului de marketing în realitate, transformarea ideilor generale despre marketing în acțiuni, programe și rezolvări de probleme constituie obiectul activității practice de marketing. Marketingul nu este doar teorie, ci și practică, un ansamblu de activități ce are drept finalitate obținerea eficienței maxime, în condițiile utilizării unor resurse limitate, pentru satisfacerea necesităților consumatorilor, mereu în creștere și diversificare (ca structură și calitate). Marketingul este, astfel, un proces concretizat într-o serie de decizii strategice care asigură satisfacerea optimă a clientului, „un proces managerial prin care se identifică, se anticipează

¹¹ *** *Bazele marketingului*, V. MUNTEANU (coord.), Edit. „Graphix”, Iași, 1992, p. 35–39.

¹² M. C. DEMETRESCU, *Mecanisme decizionale în marketing*, Edit. Politică, București, 1983, p. 23.

și se satisfac în mod profitabil cerințele consumatorului”¹³, „un proces de planificare și concepere a unor idei, bunuri și servicii, de stabilire a prețului acestora, de promovare și de distribuire a lor, astfel încât să satisfacă cerințele individuale și de grup ale clienților”¹⁴. „Marketingul este acea funcțiune a întreprinderii”, luată ca entitate organizatorică, „responsabilă cu dezvoltarea și menținerea orientării organizaționale către nevoile pieții și cu perfecționarea mecanismelor de satisfacere a acestora”¹⁵. „Deci, funcția managerială a marketingului trece dincolo de activitățile administrative, mai degrabă limitate. Este o funcție integrativă care ajută potrivirea nevoilor clienților potențiali și actuali cu scopurile organizației prin intermediul schimbărilor”¹⁶.

• **instrument de conducere bazat pe metode și tehnici specifice de cercetare.** Gândirea și acțiunea practică implică folosirea unui instrumentar de marketing, un ansamblu de metode, procedee, tehnici de cercetare și acțiune: analiză, previziune, organizare și control care asigură informațiile adecvate și pertinente ce trebuie să parvină în timp util, informații obținute în urma studierii pieții, cercetării modalităților și politicilor de promovare și distribuire a bunurilor și serviciilor. Pe baza acestor informații, prelucrate și interpretate, se pregătesc deciziile pentru activitatea curentă și de perspectivă. Marketingul devine principalul instrument pe care îl au la dispoziție managerii în elaborarea strategiilor pe termen scurt, mediu și lung, precum și în adoptarea tacticilor corespunzătoare.

2. MARKETINGUL – ȘTIINȚĂ MULTIDISCIPLINARĂ

2.1. Cadrul economico-social

¹³ *** *Definition of Marketing*, Chartered Institute of Marketing, „Marketing Business”, nov.1991, p. 14.

¹⁴ *** *Definition of Marketing*, Asociația Americană de Marketing, în: N. Hart, *Marketing industrial*, Edit. „Codex”, București, 1998, p. 18.

¹⁵ J. E. Lynch, *Ce este marketingul*, în: N. Hart, *Marketing industrial*, Edit. „Codex”, București, 1998, p. 15.

¹⁶ E. HILL, T. O. SULLIVAN, *Marketing*, Edit. „Antet”, București, 1997, p. 11.

al apariției și dezvoltării marketingului

Ca activitate practică, *marketingul* a apărut mai întâi în Japonia (în secolul al XVIII-lea), apoi în SUA (pe la mijlocul secolului al XIX-lea) și a început să se contureze la începutul secolului al XX-lea, devenind semnificativ abia în perioada postbelică¹⁷.

Apariția marketingului este expresia unor cerințe practice obiective.

„Marketingul își are originea în faptul că oamenii manifestă anumite nevoi și dorințe. Atunci când există mai multe produse care pot satisface o anumită nevoie, alegerea unuia dintre ele este determinată de conceptele de valoare, cost și satisfacție”¹⁸. În epoca modernă, cea mai mare parte a acestor produse se obține prin schimb, iar totalitatea acțiunilor prin care se realizează aceste schimburi fac obiectul marketingului.

Noul fenomen, care a provocat mari modificări începutului de secol, dar mai cu seamă perioadei postbelice, a fost sporirea dimensiunii întreprinderilor producătoare de bunuri, în care s-au concentrat factorii de producție ce au condus pe de-o parte la creșterea productivității și complexității muncii prin apariția și dezvoltarea producției de masă, iar pe de altă parte la adâncirea diviziunii sociale a muncii, la specializarea producătorilor, ceea ce a multiplicat relațiile atât între producători, cât și între producători și consumatori.

Consecința acestui nou fenomen a fost apariția unei multitudini de furnizori și beneficiari, de produse noi și diversificate, de arii largi de desfășurare etc., care au dus la desincronizarea cererii cu oferta; producătorii nu au mai avut posibilitatea să cunoască nevoile societății pentru produsele lor sub aspect cantitativ, dar nici structural și temporal, ceea ce a condus la apariția stocurilor de marfuri nevandabile în unele zone și perioade, iar în altele la lipsa unor produse.

În asemenea condiții de amplificare a dimensiunilor pieței, apare necesitatea cunoașterii pieței ca mărime și structură, ceea ce implică

¹⁷ P. F. DRUKER, *Management Tasks, Responsibilities, Practices*, New York, Harper and Row, 1973, p. 62; Ph. KOTLER, *Marketing Management*, New Jersey, Prentice Hall International Inc., 1989, p. 7.

¹⁸ Ph. KOTLER, *op. cit.*, p. 66.

identificarea cerințelor, dorințelor, motivelor, preferințelor, gusturilor consumatorilor, inclusiv anticiparea schimbării acestora.

Așadar, apariția preocupărilor științifice în domeniul marketingului nu este întâmplătoare; ea răspunde unei necesități noi, aceea de a cunoaște și anticipa nevoile de consum și utilizare a produselor în societate, în concordanță cu care să se producă, într-o economie în care resursele sunt limitate, iar nevoile sunt în continuă creștere.

S-a creat o imagine deformată prin implementarea rapidă a marketingului în economiile dezvoltate ale lumii, vehiculându-se ideea că abundența bunurilor și serviciilor de consum stă la baza fundamentării și dezvoltării marketingului. Abundența este o condiție favorizantă, dar nu determinantă a apariției și promovării marketingului. În realitate, abundența este rezultatul dezvoltării activității economice sub incidența progresului tehnico-științific și creează dificultăți în desfacerea produselor, obligând agentul economic să-și îndrepte eforturile către cunoașterea pieții. Marketingul se dovedește indispensabil, atât în cazul abundenței, cât și al penuriei, iar „importanța marketingului nu se reduce, ci au loc doar schimbări în modul de folosire a lui”¹⁹.

Managementul a avut un aport important la apariția marketingului. Progresele în domeniul tehnicii și tehnologiei acționează în epoca contemporană atât ca o cauză, cât și ca un efect în transformarea conținutului și metodelor de marketing. Cauzele sunt: continua apariție a unor noi produse, dispariția altora mai vechi, accelerarea ciclului vital al produselor, efectele activităților de marketing, în măsura în care acestea descoperă sau contribuie la răspândirea unor noi nevoi, unui nou stil de viață. Aceste mutații impun reconsiderarea unor practici ale marketingului, pentru adaptarea la noile condiții, care să ofere agentului economic ansamblul de metode și tehnici pentru cunoașterea pieții, astfel încât să poată face față concurenței, în scopul de a satisface cât mai bine cerințele consumatorului. Și, să nu uităm, de rolul pe care l-a avut generalizarea

¹⁹ I. CĂTOIU, V. BALAURE, *Mutații în economia mondială și reorientări în politica de piață a întreprinderilor*, „Tribuna economică”, nr. 15, 1990, p. 26.

folosirii tehnicii de calcul, care a făcut posibilă studierea pieţii în timp rapid, precum şi înmagazinarea şi prelucrarea automată a datelor.

Cunoaşterea pieţii, a proceselor care se desfăşoară şi a celor în curs de formare se poate realiza numai printr-o cercetare ştiinţifică adecvată, care să confere pieţei transparenţă, impulsionând cristalizarea teoriei şi practicii de marketing, ca disciplină ştiinţifică autonomă.

2.2. Evoluţia teoriei şi practicii de marketing

Evoluţia marketingului poate fi privită prin prisma unui şir de etape succesive, care au marcat procesul de receptare în plan ideatic a dezvoltării practice a acestuia. Teoria şi practica de marketing au cunoscut o evoluţie extrem de rapidă.

Punctul de vedere care s-a impus, de-a lungul timpului, în periodizarea evoluţiei marketingului, este acela în care se evidenţiază caracteristica esenţială a fiecărei perioade, şi în care se disting următoarele etape²⁰:

- descoperirea marketingului – corespunde primei decade a secolului al XX-lea;
- conceptualizarea marketingului – în cea de-a doua decadă, ca urmare a sesizării de către teoreticieni a faptului că, în practică, o serie de activităţi economice se desfăşoară în alt mod;
 - integrarea marketingului în deceniul al treilea;
 - dezvoltarea marketingului în întreprindere – deceniul al patrulea;
 - încercările de reevaluare a marketingului, în special în a doua jumătate a deceniului al cincilea, întrucât încheierea războiului puna altfel problemele economice decât în perioada interbelică;
- reconceptualizarea marketingului în deceniul al şaselea, care a însemnat nu doar revederea vechiului concept, ci mai ales fundamentarea teoretică, transpusă apoi şi în practică, a noii viziuni a marketingului actual, a opticii de marketing contemporan.

²⁰ R. BARTELS, *Development of Marketing Thought: A Brief History*, in: *** *Science in marketing*, John Wiley & Sons Inc. New York, London & Sydney, 1965.

Această *periodizare* explică schimbarea, în planul acțiunii practice, mentalității, a comportamentului agenților economici, trecerea în activitatea economică de la orientarea spre producție la cea spre vânzare și apoi la orientarea de marketing; în plan teoretic, ea explică apariția, formarea și cristalizarea unei noi științe economice, cea a marketingului.

Locul teoriei marketingului este discutat și în prezent; s-au avansat o serie de păreri, fără a se afirma categoric că marketingul este o știință.

Unii specialiști susțin că marketingul „nu este o știință, ci o artă”²¹; alți specialiști susțin că „nu este numai o știință, ci și o artă”²², că este „o știință experimentală”²³, sau o „știință aplicativă”²⁴. Se mai spune că marketingul nu are recunoscută o bază teoretică centrală²⁵, cum au alte discipline, și deci nu este încă o știință, dar ar trebui să fie știință, pentru că scopul marketingului este dezvoltarea exact în aceleași direcții ca și celelalte discipline, de la imperative simple la noțiuni complicate, la formulări complexe și uneori chiar contradictorii²⁶. Dar, „până ce va fi elaborată o teorie generală punctul de vedere al specialiștilor și academicienilor cu privire la acest subiect tinde să fie influențat de disciplina de la care au plecat pentru a ajunge la marketing”²⁷.

Disputele recente se cantonează în perimetrul caracterului științific al marketingului, dacă el este o știință economică clar conturată sau doar o disciplină încă în curs de cristalizare.

2.3. Marketingul – știință economică

²¹ G. SERRAF, *Dictionnaire methodologique du marketing*, Les Éditions d'Organisation, Paris, 1985, p. 11.

²² C. I. DRĂGAN, *Locul marketingului în deciziile economice*, „Comertul modern”, nr.6, 1968.

²³ E. KELLEY, *Marketing: stratégie et fonction*, Edit. Dunod, Paris, 1968, p. 30.

²⁴ Ph. KOTLER, *Principles of Marketing*, 3^d ed., Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1989, p. XXI.

²⁵ M. J. BAKER, *op. cit.*, p. 18.

²⁶ *Ibidem*, p. 19.

²⁷ *Ibidem*, p. 20.

În urma unui secol de evoluție, putem sintetiza curente de gândire care domină teoria marketingului modern. Dezbaterile cu privire la cercetările și caracterul marketingului permit să relevăm faptul că în evoluția marketingului se pot distinge trei școli de gândire²⁸:

- empirismul logic²⁹, care susține că toate construcțiile teoretice trebuie testate empiric, acordând prioritate cercetărilor cantitative. Pe baza cercetărilor la nivel micro, se pot elabora teorii interesante, dar, eludând latura calitativă, nu se pot trage decât concluzii parțiale.

- relativist-construcționistă³⁰, școală de gândire care provine din istoria sau sociologia științei. Ea denunță abuzul metodelor cantitative și promovează metodele calitative, ceea ce contribuie la diversificarea metodelor de cercetare; ea consideră că în formularea tezelor un rol important revine deducției și evidenței.

- teoria de sinteză, bazată pe așa-numitul curent al „falsificării”, care realizează o îmbinare a celor două curente prezentate, relevând că „marketingul posedă toate caracteristicile unei științe”³¹.

Reținând de la prima școală importanța deciziilor metodologice și de la cea de-a doua rolul particular al contextului în cadrul cercetării, școala de sinteză evidențiază locul și rolul marketingului ca știință. La început de mileniu trei, se poate susține că marketingul este deja o știință economică care are un domeniu propriu de cercetare, ce constituie un segment al vieții economice.

Apariția științei marketingului este rezultatul diviziunii sociale a muncii, care are loc și în domeniul științei economice. În secolul al XX-lea, marketingul se desprinde din economia politică, își delimitează propriul domeniu de cercetare, își conturează o metodologie adecvată,

²⁸ P. L. DUBOIS, A. JOLIBERT, *op .cit.*, p. 4–7.

²⁹ S. D. HUNT, *Marketing Theory: The Phylosophy Of Marketing Science*, Irwin, Homeword, Illinois, 1983; P. F. ANDERSON, *Marketing Scientific Progress and Scientific Method*, „Journal of Marketing”, 42, 4, 1983, p. 18–31.

³⁰ J. P. PETER, J. C. OLSON, *Is Science Marketing?*, „Journal of Marketing”, 47, 4, 1983, p. 111–135.

³¹ S. M. LEONG, *Metatheory and Metamethodology in Marketing : A Lakatotian Reconstruction*, „Journal of Marketing”, 49, 4, 1985, p. 23-40.

își formulează principiile pe baza cărora se pot stabili căi eficiente de soluționare practică a raporturilor dintre agenții economici și mediul economico-social în general, între aceștia și piață în special.

În formularea obiectului științei marketingului apar unele nuanțări³² care nu reprezintă controverse, ci accente puse pe un aspect sau altul al domeniului științei marketingului și în toate se evidențiază faptul că marketingul este o știință a comportamentului, care explică relațiile de schimb ce au loc între producători și consumatori.

Părerile exprimate cu privire la obiectul științei marketingului se pot sintetiza în faptul că acesta se referă la teoria economică a pieții, la mecanismul ei, la categoriile economice: cerere, oferta, concurența, preț, care implică consumul, comportamentul consumatorului și producătorului, precum și cadrul instituțional ce permite desfășurarea legăturilor dintre vânzători și cumpărători.

Stadiul la care a ajuns astăzi marketingul în plan teoretic, dar și practic, îl face de necontestat, el având precis conturat domeniul propriu de cercetare, cu fenomene și procese neabordate de alte științe. Existența încă a unui mare număr de definiții a marketingului nu reprezintă un argument suficient pentru a nega caracterul de știință al acestuia.

Numărul acelor care se ocupă de teoria economică de marketing a sporit foarte mult. Aceasta sugerează, pe de-o parte, interesul deosebit pentru această nouă știință economică, iar pe de altă parte, că nu s-a încheiat procesul de cristalizare a științei marketingului, deși a străbătut etapele cunoscute în evoluția generală a științelor: descriptivă, inductivă, deductivă, axiomatică, ajungând la un grad înalt de maturizare, din moment ce dispune de o terminologie consacrată, în mare măsură acceptată, de o bogată literatură, de un anumit nivel de specializare, care a condus deja la conturarea unor domenii: micro și macromarketingul, marketingul social, ecomarketingul etc.

La fel, după conturarea curenților de gândire, a școlilor în teoria marketingului, ca și a abordării marketingului în planul metateoriei, prin apariția metamarketingului, sunt alte indicii care

³² P. L. DUBOIS, A. JOLIBERT, *op. cit.*, p. 3; C. FLORESCU (coord.), *op. cit.*, p. 29.

susțin că marketingul este o știință, o componentă a sistemului științelor economice, și anume a științelor funcționale de măsurare, alături de management, statistică, contabilitate³³. Metateoria este teoria despre teorie sau știința despre știință; ea examinează obiectul de studiu al unei teorii sau științe evolute, conturate, mature. Metamarketingul este teoria despre teoria marketingului sau știința marketingului³⁴.

Marketingul își găsește fundamentul științific în conceptele elaborate de economia politică, pe care le preia și utilizează alături de propriile concepte, categorii, noțiuni, alături de care încorporează o serie de noțiuni din economia industriei, agriculturii, comerțului, turismului etc., a celorlalte științe economice teoretico-aplicative și de graniță, dar și al sociologiei, psihologiei, matematicii etc., ceea ce-i conferă o largă deschidere către alte sfere ale cunoașterii umane și posibilitatea dezvoltării deosebit de rapide.

Tot marketingul este acela care oferă celorlalte științe economice și socio-umane noi concepte, argumente, teze, concluzii, metodologii, ca urmare a aprofundării domeniului său de activitate în care a fundamentat o metodologie specifică raporturilor agenților economici cu piața.

El a preluat din domenii precum matematica, statistica, sociologia, urbanismul, antropologia, ecologia ș.a., o serie de metode și tehnici pe care le-a inclus în propriul său instrumental și care s-au dovedit utile, atât pentru cercetările din domeniul pieții, cât și pentru analiza experimentală a cauzalității. Mai putem spune că marketingul este acela care a aplicat efectiv unele metode descoperite de alte științe și care, acum, îi sunt atribuite ca metode proprii. În prezent, el posedă o metodologie amplă; alături de metode rigurose științifice și tradiționale, a integrat metode euristice, dar și metode oferite de cercetările operaționale, de futurologie.

Conexiunile făcute cu alte discipline și funcții manageriale relevă faptul că, „Mai presus de toate, marketingul, ca și medicina și ingineria, este o disciplină sintetică, care caută să adune la un loc

³³ Gh. CREȚOIU, V. CORNESCU, I. BUCUR, *Economia politică*, Edit. „Tempus”, București, 1992, p. 32.

³⁴ C. FLORESCU (coord.), *op. cit.*, p. 502.

teorii și idei provenind dintr-o varietate de discipline ce au un fundament teoretic mai amplu integrându-se într-o interpretare holistică, care să poată fi aplicată în practică”³⁵.

Analizând „statutul marketingului”, se ajunge la concluzia negativă că marketingul este „un ghiveci” de idei „împrumutate” de la alte discipline, dar, dacă gândim pozitiv, marketingul se bazează pe principiul simplu conform căruia oferta este legată de cerere³⁶.

Marketingul „se transformă tot mai mult într-o știință analitică, unde trebuie folosite logica, analiza sistematică a datelor și cercetarea sofisticată a pieții”, față de „marketingul în anii 1950 și 1960 când era practicat ca un fel de artă, doar de cei dotați cu creativitate, intuiție și inspirație”³⁷.

Legăturile de interdependență ale marketingului cu alte științe, eterogenitatea proceselor și fenomenelor economico-sociale ce conturează aria sa de cercetare și aplicare constituie cadrul pentru ca această tânără știință economică, structural-operățională să se manifeste ca o știință multidisciplinară, bine fundamentată teoretic, cu caracter deschis, care-i asigură și universalitatea³⁸.

3. PREZENTUL ȘI PERSPECTIVELE MARKETINGULUI

3.1. Marketingul la început de mileniu trei

Marketingul s-a impus ca unul din factorii importanți ce au contribuit la obținerea de performanțe deosebite de către firmele de succes din țările dezvoltate, un catalizator al creșterii economice în perioada postbelică și mai ales în ultimele două decenii ale secolului al XX-lea.

³⁵ M. J. BAKER, *op. cit.*, p. 10.

³⁶ *Ibidem*, p. 26.

³⁷ M. McDONALD, *Marketing strategic*, Edit. „Codex”, București, 1998, p. 18.

³⁸ S. STANCIU, *Bazele generale ale marketingului*, Editor Universitatea București, 2003, p. 17.

Experiența practică a demonstrat că firmele care au atins performanțe superioare din punct de vedere al eficienței sunt cele care au o perspectivă și o orientare de marketing veritabilă. Realizările lor sunt și consecințele evoluției marketingului, atât ca filozofie, cât și ca disciplină economică adecvată pentru supraviețuire și succes³⁹.

Marketingul se află într-un proces de continuă evoluție, iar în momentul de față parcurge o etapă de avânt în ciclul său de viață, nicidecum de declin, cum afirmă unii autori. În termenii ciclului de viață, marketingul se află undeva între copilărie și adolescență⁴⁰.

El se confruntă cu o serie de dificultăți și neajunsuri care au provocat critici la adresa sa. De exemplu, între teoria și practica de marketing există un mare decalaj; teoria devansează practica, pentru care o serie de concepte, principii, metode sunt insuficient cunoscute, înțelese și desigur aplicate în activitatea organizațiilor; or, apariția unui mare număr de concepte ar putea fi aplicate, după o selecție a lor în conformitate cu condițiile specifice din fiecare organizație și utilizate în măsura în care corespund nevoilor practice ale acestora.

Astfel, se remarcă poziția critică a teoreticienilor față de practicieni în general, față de manageri în special, care, deși acceptă filosofia de marketing, manifestă puțin interes, slabă capacitate de aplicare a acestora în practică.

Criticile sunt legate mai ales de funcția practică, pentru că marketingul nu reacționează prompt și eficient la principalele dificultăți cu care se confruntă economia, nu adoptă modalitățile de reacție operaționale, manifestă inconsecvență în aplicarea propriilor principii, provoacă cheltuieli mari pentru publicitate și supradimensionarea adeseori a departamentului respectiv; „marketingul este mai necesar ca oricând, dar ca serviciu funcțional el nu mai reușește să-și atingă scopurile”⁴¹.

Într-adevăr, practica de marketing nu a corespuns totdeauna cu satisfacerea nevoilor consumatorilor, rezultând abuzuri ale

³⁹ M. J. BAKER, *op. cit.*, p. 596.

⁴⁰ M. McDONALD, *op. cit.*, p. 31.

⁴¹ M. J. THOMAS, *Manual de marketing*, Edit. „Codex”, București, 1998, p. 22–24.

producătorilor și distribuitorilor ce au prejudiciat pe consumatori. „Aceștia la rândul lor au reacționat, fie prin intermediul mișcărilor de apărare ale consumatorilor, fie prin intermediul puterii publice, pentru a le crește drepturile acestora față de vânzători”⁴².

Criticile primite au făcut ca marketingul să nu aibă întodeauna o reputație prea favorabilă, motiv pentru care ar putea fi marginalizat dacă nu va răspunde prompt și eficient noilor provocări.

3.2. Perspectiva marketingului⁴³

Evoluția rapidă și impactul considerabil pe care îl are marketingul asupra societății umane în ansamblu său sunt garanțiile viitorului lui.

În evoluția marketingului, se manifestă câteva tendințe, și anume:

➤ **sporirea rolului și a importanței marketingului**, ca urmare a schimbărilor apărute în mediul economico- social, mai ales în mediul afacerilor, dar și a creșterii complexității afacerilor. **Factorii** care accentuează **importanța marketingului** sunt:

- **dinamismul mediului global**. Marketingul se desfășoară într-un mediu global dinamic, vast și complex, ca urmare a tehnicii moderne, a schimbărilor sociale și politice ce se reflectă în procesul globalizării rapide a economiei, a dinamicii acesteia, dar și a accentuării responsabilităților etice și sociale ce revin firmelor și pe care acestea nu le mai pot ignora. Organizațiile care nu reușesc să se integreze și să răspundă favorabil acestor modificări sunt în pericol să rămână în urmă sau chiar să dispară.
- **internaționalizarea afacerilor**. Organizațiile trebuie să-și adapteze continuu strategiile, întrucât modificarea mediului duce la anularea calității strategiilor care au avut succes ieri și deci este nevoie de altele pentru mâine. Se apreciază că internaționalizarea efectelor are cel mai mare impact asupra

⁴² P. L. DUBOIS, A. JOLIBERT, *op. cit.*, p. 451.

⁴³ S. STANCIU, *op. cit.*, p. 18–22.

activității de marketing⁴⁴, întrucât impune restructurarea operațiunilor de marketing la nivel național, pentru a concura în plan internațional, ceea ce complică combinarea celor patru P tradiționali ai mixului de marketing; altfel spus organizațiile trebuie să reacționeze adecvat, adică să gândească global și să acționeze local.

- **sistemul de valori al consumatorului.** Consumatorul devine mai avizat, sofisticat și puternic datorită progresului tehnico-științific, care a dus la creșterea calității, fiabilității și durabilității produselor și la lărgirea posibilităților de informare a consumatorului. Prin asociere, consumatorii se opun adesea cu succes producătorilor ce controlează piața, diminuându-le capacitatea acestora de decizie pe piață. Marketingul trebuie să ofere producătorului mijloace prin care să anticipeze cele mai diverse dorințe ale consumatorului, iar pe de altă parte mijloace de a-i pune la dispoziție consumatorului cât mai rapid bunurile și serviciile ce-i satisfac dorințele.
- **concurența acerbă.** Aceasta capătă noi dimensiuni, mai ales datorită noilor tehnici și tehnologii. Concurența se desfășoară și la scară globală, oferind pe de-o parte oportunități, iar pe de altă parte amenințări. Ea devine tot mai dură, datorită creșterii numărului producătorilor, a apariției noilor produse și a proliferării imitatorilor, chiar dacă legislația protejează producătorii originali.
- **complexitatea organizațiilor.** Ea deschide perspective marketingului, întrucât în organizațiile de mare dimensiune cei mai mulți angajați se îndepărtează tot mai mult de utilizatorul final al produsului, ceea ce duce la apariția a două probleme importante: cereri conflictuale și separarea proprietății și controlului⁴⁵. În depășirea lor, marketingul determină adaptarea structurilor organizatorice, a sistemelor de operare, comunicare, remunerare, precum și a activităților

⁴⁴ W. LAZER, *Changing Dimensions of International Marketing Management: The New Realities*, „Journal of International Marketing”, vol. I nr. 3, 1993, p. 93–103.

⁴⁵ E. HILL, T. O SULLIVAN, *op. cit.*, p. 18.

de training în vederea motivării angajaților pentru satisfacerea nevoilor clienților.

Toți factorii analizați determină accentuarea importanței marketingului în activitatea organizației, dar impun restructurarea și reevaluarea modului de desfășurare a activității de marketing, prin care marketingul poate fi introdus și acceptat ca filosofie de afaceri.

➤ **schimbarea opticii de marketing**, în sensul unei noi orientări a marketingului, constând în concentrarea atenției asupra clientului, recunoscându-se suveranitatea consumatorului, fără a eluda pe cele ale producătorului. De aceea, marketingul trebuie privit ca „o filosofie foarte simplă, ce impune ca producătorii să înceapă cu identificarea și specificarea nevoilor consumatorului, mobilizând apoi bunurile și resursele companiilor lor, pentru a realiza o relație de schimb reciproc satisfăcătoare, de care să beneficieze ambele părți”⁴⁶. Acestea presupun schimbarea în totalitate a atitudinii managerilor, convertirea lor la optica de marketing, ceea ce se poate realiza prin educație și comunicare. Numai astfel se pot respecta **cele trei condiții esențiale**: să faci ce trebuie, cum trebuie și când trebuie. Modificarea opticii de marketing presupune, pe de-o parte, **schimbări de ordin strategic**, care vizează modificări în structura organizatorică a departamentului de marketing, în ierarhizarea obiectivelor strategice pe termen lung sau scurt, iar pe de altă parte, **schimbări la nivel operațional și funcțional** ce vizează evaluarea pieții și a activității, dar și profesionalismul angajaților.

➤ **transferul conceptului în sectorul non-profit**. Marketingul non-profit își propune să asigure gestionarea acțiunilor sociale, creșterea cerințelor din mediul social prin aplicarea conceptelor și tehnicilor de marketing în activitățile desfășurate de indivizi sau organizații, altele decât cele legate de profit. Misiunea lui constă în informarea, convingerea și motivarea oamenilor pentru susținerea unor cauze sociale și încurajarea lor că acțiunile întreprinse de ei sunt benefice, atât pentru indivizi, cât și pentru societate. La modul general, Marketingul non-profit trebuie privit ca un proces ce ajută schimbarea a ceva de valoare pentru ceva de care ai nevoie. El include „toate eforturile depuse de către organizații care nu sunt firme de afaceri, în direcția **vânzării** produselor lor, a creșterii membrilor, câștigării sprijinului,

⁴⁶ M. J. BAKER, *op. cit.*, p. 601.

solicitării de fonduri sau pentru a atinge orice alt obiectiv de marketing”⁴⁷. Principala preocupare a marketingului non-profit este de a identifica ce au aceste organizații de oferit în schimbul solicitărilor lor. Întrucât obiectul de schimb al organizațiilor non-profit nu poate fi specificat în termeni economici, schimburile de acest gen se fac prin intermediul **negocierilor**, având ca scop conștientizarea importanței respectivei activități, rămânând în plan secundar analiza schimbului propriu-zis. Pătrunderea și extinderea marketingului în sectorul non-profit evidențiază multiplele valențe ale acestuia, recunoașterea țelului său suprem, acela de satisfacere a nevoilor consumatorului **eficient**.

➤ **accentuarea studierii comportamentului consumatorului**, întrucât s-a înțeles deja că marketingul înseamnă satisfacerea nevoilor oamenilor și de aceea trebuie înțelese reacțiile pe care aceștia le au față de bunurile și serviciile oferite. Pentru aceasta, trebuie știut: cum percep consumatorii bunul sau serviciul, ce impresie le face, ce conduită adoptă și care sunt factorii ce îi influențează în adoptarea unui anumit comportament. Cum acest comportament diferă de la o persoană la alta și se modifică în timp și spațiu – deoarece oamenii au preferințe, antipatii, credințe, atitudini, valori diferite –, analiza lui trebuie să fie o preocupare constantă a celor care își propun să câștige clienți și apoi să-i mențină. De aceea, se cere ca „managerii să observe totul din punctul de vedere al consumatorului, să privească firma și produsele acesteia prin prisma consumatorului, și să ia în calcul necesitățile și aspirațiile acestuia”⁴⁸.

Cele patru tendințe remarcate mai sus ne permit să apreciem că vom asista în viitorul apropiat la creșterea complexității marketingului, la schimbări în gândirea și comportamentul producătorilor și consumatorilor ce se vor reflecta în modificări de substanță în ceea ce privește rolul și scopul marketingului, în statutul acestuia.

Evoluția teoriei și practicii de marketing relevă sporirea interesului public și privat din partea a tot mai multe organizații din diferite domenii de activitate și din diverse țări ale lumii, mai dezvoltate

⁴⁷ W. G. NIKELS, *Marketing Communication and Promotion*, 3^d ed., J. Wiley & Sons, New York, 1994, p. 444.

⁴⁸ J. BLYTHE, *Comportamentul consumatorului*, Edit. „Teora”, București, 1998, p. 10.

sau mai puțin dezvoltate, pentru însușirea și aplicarea concepției de marketing, considerată cheia succesului lor în prezent și în viitor.

BIBLIOGRAFIE

- ANDERSON, P. F., *Marketing Scientific Progress and Scientific Method*, „Journal of Marketing”, 42, 4, 1983.
- BAKER, M. J., *Marketing*, Edit. „S.C. Știința și Tehnica S.A.”, București, 1996.
- BARTELS, P., *Development of Marketing Thought: A brief History*, in: *** *Science in Marketing*, John Wiley & Sons Inc., New York, London & Sydney, 1965.
- BLYTE, J., *Comportamentul consumatorului*, Edit. „Teora”, București, 1998.
- CĂTOIU, I., BALAURE, V., *Mutații în economia mondială și reorientări în politica de piață a întreprinderilor*, „Tribuna Economică”, nr. 15, 1990.
- CREȚOIU, Gh., CORNESCU, V., BUCUR, I., *Economia politică*, Edit. „Tempus”, București, 1992.
- DEMETRESCU, M. C., *Mecanisme decizionale în marketing*, Edit. Politică, București, 1983.
- DRĂGAN, C. I., *Locul marketingului în deciziile economice*, „Comerțul modern”, nr. 6, 1968.
- DRUKER, P. F., *Management Tasks, Responsibilities, Practices*, Harper and Row, New York, 1973.
- DUBOIS, P. L., JOLIBERT, A., *Marketing, teorie și practică*, vol. I, Editor Universitatea de Științe Agricole (trad. din franceză a ediției apărută în Edit. Economica, Paris, 1989), Cluj-Napoca, 1994.
- HILL, E., SULLIVAN, T. O., *Marketing*, Edit. „Antet”, București, 1997.
- HUNT, S. D., *Marketing Theory: The Philosophy of Marketing Science*, Irwin, Homewood, Illinois, 1983.
- KELLEY, E., *Marketing: stratégie et function*, Edit. Dunod, Paris, 1968.
- KOTLER, Ph., SAUNDERS, J., ARMSTRONG, G., V. WONG, *Principiile marketingului*, Edit. „Teora”, București, 1998.
- KOTLER, Ph., *Principles of Marketing*, 3^d ed., Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1989.
- KOTLER, Ph., *Marketing Management*, Prentice Hall International Inc., New Jersey, 1989.
- KOTLER, Ph., *Managementul marketingului*, Edit. „Teora”, București, 1997.
- LAZER, W., *Changing Dimensions of International Marketing Management: The New Realities*, „Journal of International Marketing”, vol. I, nr. 3, 1993.

- LEONG, M., *Metatheory and Metamethodology in: Marketing: A Lakatolian Reconstruction*, „Journal of Marketing” 49, 4, 1985.
- LYNCH, J. E., *Ce este marketingul*, în: Norman Hart, *Marketing industrial*, Edit. „Codex”, Bucureşti, 1998.
- MCDONALD, M., *Marketing strategic*, Edit. „Codex”, Bucureşti, 1998.
- NIKELS, W. G., *Marketing Communication and Promotion*, 3^d ed., J. Wiley & Sons, New York, 1994.
- PETER, J. P., OLSON, J. C., *Is Science Marketing?*, „Journal of Marketing”, 47, 4, 1983.
- THOMAS, M. J., *Manual de marketing*, Edit. „Codex”, Bucureşti, 1998.
- SERRAF, G., *Dictionnaire methodologique du marketing*, Les Éditions d’Organisation, Paris, 1985.
- STANCIU, S., *Bazele generale ale marketingului*, Editor Universitatea Bucureşti, 2003.
- *** *Definition of Marketing*, Asociaţia Americană de Marketing, în: Norman Hart, *Marketing industrial*, Bucureşti, Edit. „Codex”, 1998.
- *** *Definition of Marketing*, Chartered Institute of Marketing, „Marketing Business”, nov. 1991.
- *** *Marketing*, C. FLORESCU (coord.), Edit. „Marketer”, Bucureşti, 1992.
- *** *Marketing: dicţionar explicativ*, C. FLORESCU, P. MÂLCOMETE, N. Al. POP (coord.), Edit. Economică, Bucureşti, 2003.
- *** *Bazele marketingului*, V. MUNTEANU (coord.), Iaşi, Edit. „Graphix”, 1992.
- *** *Tranzacţii internaţional: politici, tehnici, instrumente*, I. POPA (coord.), Edit. „Recif”, Bucureşti, 1992.

RESPONSABILITĂȚI ALE AUDITORULUI FINANCIAR ÎN CONTEXTUL ACTUAL

Georgeta Ancuța ȘPAN
Ioan OPREAN

Financial Auditor's Responsibilities in the Emerging Context

Abstract. *The financial failures of the recent decades have pointed out the role of the auditors in that economic decisions taken by the management of auditees and by the users of the audited financial statements. To avoid compromising situations that could damage the image and position of the auditors, they must follow a set of general principles required by the Code of Ethics. Because the compliance with the fundamental principles can be affected by a wide range of causes, auditors should be vigilant about the threats of these ethical principles. Our material submits in a succinct way the auditor's responsibilities, as required by the applicable law, and how to do it in order to offer high quality auditing services.*

Key words: *ethical principles, threats, protection methods, auditor's independence.*

1. INTRODUCERE

În ultimii ani, o serie de eșecuri și scandaluri financiare au atras atenția lumii întregi. Cazuri precum Enron, Worldcom, Tyco și multe alte scandaluri de mare amploare au zguduit întregul echilibru economic al lumii. Din lipsa competențelor de conducere, a fraudei și din lipsa controlului intern adecvat afaceri de ordinea miliardelor au falimentat. Ca urmare a acestor eșecuri și scandaluri financiare, încrederea investitorilor în situațiile financiare și în rapoartele managementului a scăzut semnificativ. Factorii care au contribuit la aceste eșecuri financiare sunt deosebit de complecși, aparținând atât companiilor în cauză, cât și firmelor care au realizat misiunile de

audit pentru aceste companii. Analistii financiari și persoanele specializate în domeniu au analizat cu mare atenție aceste cazuri și au ajuns la concluzia că printre factorii care au determinat aceste dezechilibre financiare sunt și comportamentul și responsabilitatea auditorilor în desfășurarea misiunilor de audit.

Prezentul studiu se bazează pe literatura de specialitate autohtonă și străină, pe prevederile *Standardelor Internaționale de Audit*, pe reglementările naționale specifice și pe informații din experiența practică a autorilor. La elaborarea acestui material, am pornit de la analizarea unor situații specifice prezentate în literatura străină, unde am identificat ca factor important, în realizarea unui audit de calitate, comportamentul etic și responsabilitățile specialistului în audit. Mai mult decât atât, multitudinea de decizii pe care un auditor trebuie să le ia pe parcursul unei misiuni pot să fie corect fundamentate și vor conduce la rezultate optime numai în condițiile în care raționamentul profesional al specialistului va fi unul adecvat și corect, iar responsabilitatea acestuia va fi îndeplinită din toate perspectivele.

După eșecul Enron (octombrie–decembrie 2001), în care firma de audit Andersen a jucat un rol major, analiștii și presa și-au canalizat atenția spre firmele de audit pe care le-au criticat mult mai dur decât înainte. După ce Andersen, unul din cei *Big 5* a căzut, riscul de afaceri (*business risk*) la care erau supuse firmele auditate și pe care auditorii și l-au asumat a crescut considerabil. Organismele în domeniu au crescut rolul standardelor de audit, pe care până atunci auditorii le tratau cu mai puțină atenție, impunând totodată noi reguli de derulare a misiunilor și de raportare.

Înăsprirea modului de aplicare a standardelor de audit i-a determinat pe specialiștii în audit să acorde o importanță mai mare modului în care respectă principiile codului etic și modului în care responsabilitatea profesională este corect îndeplinită. Studiile anterioare efectuate în acest domeniu au subliniat faptul că una din măsurile prin care se poate ajunge la creșterea calității misiunilor de audit este creșterea seriozității auditorilor și menținerea principiilor impuse de lege.

2. OBIECTIVUL AUDITULUI FINANCIAR

Obiectivul principal al auditului financiar constă în posibilitatea auditorului de a-și exprima o opinie în legătură cu situațiile financiare analizate, respectiv dacă acestea sunt întocmite sub toate aspectele semnificative în conformitate cu un cadru general de raportare financiară identificat.

Principală sursă informațională necesară auditorilor pentru a răspunde nevoilor de cunoaștere comune tuturor utilizatorilor o constituie situațiile financiare.

Profesioniștii în audit trebuie să își asume responsabilitatea de a acționa în interes public. Responsabilitatea lor nu constă exclusiv în satisfacerea nevoilor unui client sau ale unui angajator individual. Acționând în interes public, auditorii trebuie să se conformează prevederilor *Codului etic al profesioniștilor contabili*.

Pentru ca activitatea de audit să se poată desfășura în condiții optime, a fost necesară crearea unui cadru în baza căruia auditorul își poate duce la bun sfârșit misiunea, prin aplicarea unor principii generale. În desfășurarea misiunii sale, un auditor trebuie să respecte câteva principii fundamentale, precum: integritatea, obiectivitatea, competența profesională și atenția cuvenită, confidențialitatea, comportamentul profesional.

3. PRINCIPIILE FUNDAMENTALE ETICE ALE MISIUNII DE AUDIT

Integritatea și obiectivitatea îl determină pe specialistul auditor să fie onest în relațiile profesionale și de afaceri, fără a-și compromite deciziile din cauze subiective. Mai mult decât atât, scepticismul profesional al auditorului este un element necesar, pe care acesta trebuie să îl aibă pe întreg parcursul misiunii sale.

Direct legată de aceste două principii este *independența* auditorilor. Pentru sporirea încrederii utilizatorilor de informații, alții decât părțile responsabile, este necesar să se asigure independența auditorilor față de clienții de asigurare, respectiv implicarea strict

profesională a auditorilor în entitatea pe care o auditează. Fie că este vorba de independența la nivel mental sau independența în aparență, auditorii sunt nevoiți să își desfășoare misiunile fără a se lăsa influențați de vreo situație care ar putea să le afecteze integritatea.

Schimbările legislative și creșterea exigențelor profesionale impun menținerea unui *nivel adecvat al cunoștințelor și aptitudinilor profesionale* menite să asigure prestarea unor servicii profesionale competente către clienți. Pe de altă parte, specialiștii auditori sunt responsabili de menținerea și creșterea prestigiului profesiei, prin conformarea cerințelor reglementărilor specifice și standardelor profesionale, fără a permite discreditarea celorlalte persoane care fac parte din aceeași profesie.

Deși sunt foarte bine cunoscute de către auditori, aceste principii sunt adesea nerespectate, fie din neglijență, fie în mod intenționat. Repercursiunile acestor nerespectări pot să conducă la situații extreme, cu influențe negative, atât asupra entităților auditate și a utilizatorilor de informații financiare, cât și asupra auditorilor responsabili.

Pe lângă aceste principii generale, care trebuie să guverneze întreaga misiune a auditorilor, menționăm că o serie de decizii importante, pe care specialiștii trebuie să le ia pe parcursul misiunii de audit, sunt influențate de raționamentul lor profesional.

Pe parcursul unei misiuni de audit extern, pot să apară diferite situații, la care auditorii trebuie să răspundă în așa fel încât să nu le fie afectată integritatea și responsabilitatea ce le revine. O situație delicată o reprezintă *conflictul de interese*. Astfel, dacă în cadrul companiei-client se angajează o persoană apropiată auditorului (o rudă) sau dacă o astfel de persoană deține acțiuni în această companie, auditorul este obligat să menționeze acest aspect persoanelor implicate și soluția cea mai adecvată ar fi să renunțe la această misiune, pentru a se evita probleme de orice natură care ar putea discredita obiectivitatea și corectitudinea angajamentului realizat.

Dacă, în timpul misiunii, auditorul descoperă *activități incerte (nesigure)* este dator să le raporteze conducerii. Uneori, probleme serioase pot rezulta din neglijență, din lipsa de experiență a angajaților, datorită unor procese incorecte sau funcționării necorespunzătoare a echipamentelor. Aceste situații grave trebuie să fie corect documentate și abordate, chiar dacă nu intră în sfera domeniului

de aplicare al auditului. Majoritatea managerilor nu devin conștienți la timp de multe aspecte nesigure din cadrul entității pe care o conduc, astfel încât aceste situații să poată fi corectate imediat. Cu toate acestea, există riscul ca managerii să răspundă neprietenos la astfel de mențiuni din partea auditorilor și astfel misiunea să fie compromisă.

Cea mai delicată situație este aceea în care auditorul descoperă, pe parcursul misiunii sale, activități ilegale ale conducerii. Dacă aceste activități au fost realizate fără intenție, auditorul va anunța conducerea despre existența lor și acestea vor fi soluționate. Dacă se dovedește că *activitățile care încalcă legea* au fost efectuate cu intenție, atunci, pentru a evita implicarea în astfel de situații, auditorul va anunța managementul entității despre ele, iar dacă acestea nu vor fi corectate, cel mai corect este ca auditorul să renunțe la angajamentul respectiv. Este foarte important ca auditorul să fie ferm în deciziile sale, fără a se lăsa influențat de eventualele avantaje pe care conducerea este dispusă să i le pună la dispoziție, indiferent dacă sunt de natură financiară sau de altă natură.

Pentru reducerea sau eliminarea acestor situații, auditorii sunt obligați să întreprindă două categorii de **măsuri de protecție**: A) Măsuri de protecție generate de profesie și legislație; B) Măsuri de protecție specifice mediului de lucru.

A) **Măsurile de protecție create de profesie și legislație** includ:

1) *Cerințe educaționale, de formare și experiență pentru accesul la profesie*. Aceste cerințe sunt enumerate în paragraful de mai jos:

2) *Cerințe de dezvoltare profesională continuă*;

3) *Reglementări referitoare la guvernanta corporativă. Legea (nr. 31/1999) societăților comerciale și Ordonanța de urgență (nr. 90/2008) privind auditul statutar al situațiilor financiare anuale și a situațiilor financiare consolidate* prevăd că numirea auditorilor statutari se face de către adunarea generală a acționarilor/ asociaților entității auditate (nu de către managerii acestor entități). Entitățile auditate nu pot demite auditorii statutari datorită „divergențelor de opinii cu privire la tratamentele contabile sau la procedurile de audit”. Auditorii statutari sunt ajutați și protejați și prin prevederilor legislative referitoare la controlul intern, la auditul intern, la comitetul de audit și la celelalte comitete de specialitate instituite în cadrul entităților auditate, așa cum vom vedea mai jos;

4) *Standarde profesionale*. Auditorii statutare trebuie să se conformeze cerințelor tuturor standardelor profesionale relevante, indiferent de specificul entităților auditate sau de dorințele unor persoane;

5) *Proceduri disciplinare și de monitorizare profesională sau reglementară*. În cadrul firmelor de audit, se elaborează *Politici și proceduri pentru controlul calității misiunilor de audit*. În acest document, sunt prevăzute procedurile de control intern luate de firmele de audit, proceduri menite să asigure respectarea celor cinci principii fundamentale și efectuarea unor lucrări de calitate.

Auditorii statutare nu pot desfășura activități care le pot prejudicia integritatea, obiectivitatea, independența sau reputația profesională; astfel, ei:

- nu se pot implica în procesul decizional al entității auditate;
- nu pot avea relații financiare directe sau indirecte, relații de afaceri, relații de încadrare în muncă, prestarea de alte servicii decât cele de audit sau alte relații cu entitatea auditată, relații care le-ar putea compromite independența.

Rapoartele de audit sunt lovite de nulitate dacă independența auditorilor statutare nu este asigurată datorită amenințărilor arătate mai sus (verificarea propriei activități, interesul propriu, relații de reprezentare sau de familie).

6) *Revizuirea externă*, de către o terță parte împuternicită prin lege, a activităților auditorilor statutare.

Pe lângă Cancelaria Primului Ministru funcționează *Consiliul pentru Supravegherea Publică a Activității de Audit Statutar*. Acest organism reprezintă principala structură operatională în cadrul sistemului național de supraveghere publică.

Camera Auditorilor Financiar din România (CAFR) este autoritatea care efectuează, la un interval de cel mult 6 ani, revizuirea activității auditorilor statutare. Această revizuire urmărește modul în care auditorii statutare respectă principiile fundamentale stabilite prin Codul etic, standardele de audit și măsura în care se asigură independența auditorilor față de entitățile auditate.

B) Măsurile de protecție specifice mediului de lucru cuprind:

1) Măsurile de protecție luate la nivelul firmelor de audit; 2) Măsurile de protecție specifice fiecărei misiuni.

1) *La nivelul firmelor de audit*, în cadrul mediului de lucru se iau numeroase măsuri, cum sunt:

- se elaborează politici și proceduri interne referitoare la identificarea amenințărilor la adresa *independenței* și la măsurile de protecție menite să reducă sau să elimine aceste amenințări;
- conducătorii firmelor de audit elaborează politici și proceduri prin care se solicită partenerilor și întregului personal să se conformeze principiile fundamentale. Partenerii și personalul profesional sunt periodic instruiți în ceea ce privește necesitatea ca aceștia să respecte principiile fundamentale și să acționeze în interes public;
- activitatea echipelor de asigurare este supusă unui sistem de supraveghere, revizuire și monitorizarea din partea conducerii firmelor de audit.

2) Măsurile de protecție specifice misiunilor, incluse în mediul de lucru, cuprind:

- consultarea unei terțe părți independente, cum ar fi a unei organizații profesionale, a unui profesionist contabil, a celor din guvernanta clientului, pe probleme de etică profesională;
- implicarea unei alte firme de audit pentru a reefectua o parte a misiunii;
- măsurile de protecție luate de client referitoare la numirea auditului și mărimea onorariului, la componentele guvernantei corporative, la asigurarea cu personal competent, la procedurile interne de lucru și control etc.

Conformitatea cu principiile fundamentale poate fi afectată într-o gamă largă de cazuri. Codul etic încadrează aceste amenințări în cinci categorii de amenințări: a) de interes propriu; b) de auto-revizuire; c) de reprezentare; d) de familiaritate; e) de intimidare.

a) **Amenințări de interes propriu.** Conformarea cu cele cinci principii fundamentale a auditorilor sau a celorlalți profesioniști contabili în practica publică este amenințată, dacă aceștia:

- au interese financiare în entitatea pentru care prestează servicii de asigurare sau au interese comune cu cele ale clientului de asigurare. Aceste interese pot fi directe sau indirecte;

- întrețin relații apropiate de afaceri cu clientul;
- au intenția de a deveni angajați ai clientului;
- acordă sau obțin împrumuturi ori garanții de la client în condiții mai favorabile decât cele uzuale;
- sunt dependenți față de onorariile primite de un anumit client și sunt preocupați de a nu pierde contractul cu acel client (onorariile de la un client nu trebuie să aibă o pondere prea mare în veniturile totale ale auditorului);
- au onorarii prea mari, prea mici, contingente, restante și onorarii conexe. Onorariile prea mici indică probabilitatea ca auditorul să nu aloce timp suficient și personal calificat pentru îndeplinirea corespunzătoare a misiunii. Onorariile contingente sunt stabilite pe o bază predeterminată cu privire la rezultatul muncii prestate de auditor. Onorariile conexe constau în plata unor comisioane pentru obținerea de la o terță parte a unor comisioane pentru promovarea intereselor acestuia în entitatea auditată (de exemplu pentru vânzarea unui program informatic).
- sunt în conflict de interese cu clientul (în anumite tranzacții sunt părți concurente).

b) **Amenințări de auto-revizuire.** Auditorii și ceilalți profesioniști contabili nu sunt interesați să divulge propriile lor omisiuni sau erori. Conformarea cu principiile fundamentale este amenințată atunci când:

- ei descoperă erori cu ocazia revederii serviciilor prestate sau a rapoartelor întocmite;
- ei constată că procedurile de lucru la elaborarea sau implementarea cărora ei au fost implicați sunt neadecvate;
- ei au autorizat sau au recomandat efectuarea unor operațiuni, au efectuat înregistrări contabile, au întocmit situațiile financiare sau au prestat alte servicii pentru client;
- unii membrii ai echipei de asigurare au fost anterior directori sau angajați în entitatea auditată etc.

c) **Amenințări de reprezentare.** Astfel de amenințări pot interveni atunci când auditorii sau alți profesioniști contabili care prestează servicii de asigurare:

- au reprezentat sau au apărut entitatea respectivă într-un litigiu;

- au promovat pe piața de capital acțiunile sau obligațiunile entității respective etc.

d) **Amenințările de familiaritate.** Aceste amenințări intervin atunci când:

- un membru al echipei de asigurare sau o rudenie ori afin al acestuia ocupă funcții de conducere sau de execuție în entitatea pentru care se prestează servicii de asigurare, funcție care îi permite să influențeze conținutul informațiilor care vor fi auditate sau revizuite;
- un fost partener al firmei de audit ocupă în entitatea auditată funcții care îi permit să influențeze informațiile care vor fi auditate sau revizuite;
- un membru al echipei de asigurare urmează să fie angajat de către entitatea pentru care se prestează servicii profesionale;
- aceeași echipă de asigurare sau aceeași persoană exercită misiunea o perioadă îndelungată, fără să se asigure rotația acestora.

e) **Amenințări de intimidare.** Clienții misiunilor de asigurare pot face presiuni care duc la neconformitatea cu principiile fundamentale. Astfel de presiuni constau în:

- amenințări cu înlocuirea sau concedierea profesioniștilor contabili, făcute de către client;
- exercitarea de presiuni în vederea reducerii ariei de cuprindere a misiunii de asigurare și a onorariilor cuvenite;
- amenințări cu litigii etc.

Controlarea acestor amenințări este necesară auditorilor în vederea obținerii unor rezultate cât mai bune, care să fundamenteze în mod corect deciziile utilizatorilor de informații contabile.

4. CONCLUZII

Urmând aceste principii generale în misiunile pe care le desfășoară, auditorii vor fi mai puțin expuși riscului de a oferi rapoarte de audit neconforme cu realitatea și vor crește încrederea utilizatorilor de informații financiare, și nu numai, în asigurările oferite de ei. O misiune de audit de calitate va conduce la decizii economice și

financiare corecte și astfel întregul sistem economic poate înregistra îmbunătățiri vizibile.

Profesia de auditor oferă celor care o practică o poziție avantajoasă, aceasta putând fi menținută cu condiția de a pune la dispoziția utilizatorilor de informații contabile (publicului) servicii cu un înalt profesionalism, în concordanță cu cerințele etice prin care se demonstrează că încrederea publicului este solid fundamentată.

BIBLIOGRAFIE

- ARENS, A. A., LOEBBECKE, J. C., *Audit – o abordare integrată*, ed. a 8-a, Edit. „ARC”, Chișinău, 2003.
- CAMERA AUDITORILOR FINANCIARI DIN ROMÂNIA, *Norme minimale de audit*, Edit. Economică, București, 2001.
- GUVERNUL ROMÂNIEI, *Ordonanță de urgență* (nr. 90 din 24.06.2008) *privind auditul situațiilor financiare anuale și al situațiilor financiare anuale consolidate*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 481 din 30.06.2008.
- MIHĂILESCU, Ion, *Responsabilitatea auditorilor de a avea în vedere fraudele și erorile într-un angajament de audit*, Curs pentru pregătirea auditorilor financiari, Camera Auditorilor Financiari din România, București, 2006.
- OPREAN, Ioan, POPA, Irime Emil, LENGHEL, Radu Dorin, *Proceduri ale auditului și ale controlului financiar*, Edit. „Risoprint”, Cluj-Napoca, 2007.
- PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Legea* (nr. 31 din 16.11.1990) *privind societățile comerciale*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 279 din 21.04.2003 [modificată și completată prin *Legea* (nr. 441 din 27.11.2006), „M.Of. al României”, Partea I, nr. 955 din 28.11.2006].
- *** *Standardele Internaționale de Audit* (engl. *International Standards of Auditing*) 240, Edit. „Irecson”, București, 2009.
- *** *Responsibilities of an Auditor*, „Auditing Tip of the Month” – <http://www.auditefficiency.com/download.php?cid=Y210YWRlbGFfYXVkaXRAeWFob28uY29t&sid=wgdcd5sotbh>

CONSIDERAȚII GENERALE PRIVIND PROFESIILE JURIDICE LIBERALE

Sebastian SPINEI

General Considerations Regarding the Legal Independent Professions

Abstract. *The legal liberal professions are sometimes included in the category of justice auxiliaries. This term, though, implies a statute of subordination which in fact does not exist in the relation between courts and liberal professions. This is the reason why we prefer to embrace the current that refers to the liberal professions as justice partners.*

The legal liberal professions have important functions, connected to the judicial activity (or non-related to it): providing extrajudicial assistance, representing or assisting the parties before the courts and other authorities, drafting and authenticating legal documents, performing jurisdictional procedures, conducting the enforcement of legal decisions. Each of the liberal professions – lawyer, public notary, and bailiff – has a significant historical track and certain principles which provide particular features within the Romanian legal system.

Keywords: *liberal profession, attorney, bailiff, public notary.*

Într-un sens larg, toate profesiile care îndeplinesc misiunea de a contribui la înfăptuirea justiției, care se află, cum s-a spus, „în siajul” justiției¹, respectiv atât funcționarii judiciari², cât și profesiile juridice

¹ R. PERROT, *Institutions judiciaires*, Editions Montchrestien, Paris, 2008, p. 326.

² Grefieri, agenți procedurali, aprozi, personal de specialitate informatică etc. Pentru reglementarea compartimentelor auxiliare ale instanțelor și parchetelor și a activității personalului auxiliar de specialitate, a se vedea: PARLAMENTUL ROMÂNIEI (PR), *Lege* (nr. 304 din 28.06.2004) *privind organizarea judecătorească*, „M.Of. al României”,

independente sunt cuprinse în sfera noțiunii de *auxiliari ai justiției*. Însă, deoarece termenul de „auxiliar” sugerează un statut de subordonare, care nu se regăsește în realitate în relația dintre instanțe și profesiunile liberale, preferăm să ne raliem curentului doctrinar care le califică pe acestea din urmă ca *parteneri ai justiției*³.

Profesiile juridice liberale exercită funcțiuni importante, conexe activității judiciare (dar și independente de aceasta) – acordarea de consultanță și asistență juridică precontencioasă ori extrajudiciară, reprezentarea ori asistarea părților în fața instanțelor și a altor autorități, redactarea și autentificarea de acte juridice, îndeplinirea unor acte de procedură jurisdicțională, executarea silită a hotărârilor judecătorești etc.

Profesia de avocat. Profesia și reprezentanții ei au avut de-a lungul istoriei un statut și o imagine extrem de controversate.

Avocatura și avocatul au beneficiat de portretizări elogioase, idealizante, hiperbolizante – care au însă marele merit de a fi stabilit standarde de acțiune și etică.

După Cato⁴, retorul din Forum era *Vir bonus dicendi peritus*⁵. D'Aguesseau⁶ considera avocatura *un ordre aussi ancien que la magistrature, aussi noble que la vertu, aussi nécessaire que la justice*.

Partea I, nr. 827 din 13.09.2005, art.116–120; CONSILIUL SUPERIOR AL MAGISTRATURII, *Regulament* (din 22.09.2005) *de ordine interioară al instanțelor judecătorești*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 958 din 28.10.2005, art. 37–81 și 143–157; MINISTERUL JUSTIȚIEI, *Regulament* (din 21.02.2007) *de ordine interioară a parchetelor*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 154 din 05.03.2007, art. 145–292.

³ A se vedea: L. CADIET, *Droit judiciaire privé*, Editions Litec, Paris, 1998, p. 162; V. M. CIOBANU, *Tratat teoretic și practic de procedură civilă*, Edit. „Național”, București, 1997, vol. I, p. 80; I. LEȘ, *Instituții judiciare contemporane*, Edit. „C. H. Beck”, București, 2007, p. 249.

⁴ Marcus Porcius CATO, 234–149 î.Hr. (cunoscut și drept Cato Censorius, Cato Sapiens, Priscus ori Maior – cel Bătrân), om de stat. Sintagma a fost reluată ulterior și de Quintilian și, se pare, Cicero.

⁵ Apud E. HEROVANU, *Principiile procedurii judiciare*, Institutul de Arte Grafice „Lupta” N.Stroilă, București, 1932, p. 441.

⁶ H.-F. d'AGUESSEAU (1668–1751), cancelar al Franței între 1717 și 1750, a proiectat o reformă de anvergură a procedurii civile și în general a

Nu au lipsit însă nici accentele critice, ridiculizante ori ostile. Avocatura este, pentru critici, un sinonim pentru șarlatanie, retorică lipsită de sinceritate, verbiaj fără legătură cu faptele, formalism fără substanță, abilitate lipsită de spirit justițiar, iar avocatul – un artizan al sofismelor – un individ încercând permanent să îl deruteze pe judecător și să îl spolieze pe client, un geniu malefic al sistemului judiciar⁷.

Asemenea viziuni s-au concretizat uneori în acte politice care au dus la îngrădirea și chiar desființarea profesiei.

Avocatura a surmontat însă toate adversitățile, demonstrându-și utilitatea socială și caracterul indispensabil în orice sistem democratic. În realitate, nici o profesiune nu se poate sustrage criticii ori satirei, prin care sunt supuse atacurilor ori ridicolului manifestările anormale, nefirești, excepțiile patologice de la rațiunea naturală de a fi a profesiei respective⁸.

Prin chiar faptul portretizării unui avocat ca figură antitetică unor calități precum onoarea, sinceritatea ori dezinteresul, se reafirmă faptul că aceste virtuți trebuie să constituie patrimoniul cel mai de preț al profesiei⁹.

Nu este o simplă coincidență faptul că unii din cei mai vehemenți adversari ai profesiei au fost conducători politici autoritari, iar măsurile legale care au tins (spre) ori au condus la limitarea posibilităților de acțiune sau la dispariția avocaților au fost întreprinse în societăți nedemocratice, dictatoriale.

Napoleon este autorul unei celebre fraze¹⁰: *je veux qu'on puisse couper la langue à un avocat qui s'en servirait contre le*

unificării dreptului francez. Legiuirile sale au fost preluate mai târziu (unele, aproape cuvânt cu cuvânt) de redactorii Codurilor Napoleon (Philippe MALAURIE, *Antologia gândirii juridice*, Edit. „Humanitas”, București, 1997, p. 117 și 118).

⁷ P. CALAMANDREI, *Demasiados abogados*, Ediciones Juridicas Europa-America, Buenos Aires, 1960, p. 27, 30, 34 et 35.

⁸ *Ibidem*, p. 30.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ În cuprinsul unei scrisori trimise, la 7 octombrie 1804, lui Cambacérès (Jean-Jacques-Régis de Cambacérès, 1753–1824, Arhicanțelar al Imperiului, reputat ca autor al Codului Civil Napoleon).

*gouvernement*¹¹, care relevă neîncrederea și chiar ostilitatea sa în privința avocaților. În consecință, deși a restabilit profesia de avocat, a așezat-o sub controlul statului, încredințând Procurorului general prerogativa de a numi Decanul și membrii Consiliului Ordinului.

Rusia Sovietică a repetat, în primii ani de existență, experimentul Revoluției Franceze – abolind profesia, calificându-i pe foștii avocați ca „persoane fără profesie determinată” și permițând oricărui cetățean care a împlinit optsprezece ani să compară în calitate de apărător (decretele din 8 și 10 octombrie 1918). În foarte scurt timp însă sunt organizate Colegiile de apărători, angajați ai statului (decretul din 23 noiembrie 1918) – recunoscându-se prin această măsură de parțială restaurație utilitatea socială a funcțiunii de asistență juridică profesională¹².

La configurarea dimensiunii profesiei și la recunoașterea faptului că în lipsa acesteia o societate nu poate funcționa au contribuit, fără îndoială, reprezentanții ei iluștri¹³: Raymond Poincaré¹⁴, Alexandre Millerand¹⁵, Charles Demolombe¹⁶ sau Portalis¹⁷ în Franța; președinții

¹¹ Fraza era integrată în următorul context: *Mon Cousin, je reçois un projet de décret sur les avocats. Il n'y a rien qui donne au grand juge les moyens de les contenir. J'aime mieux ne rien faire que de m'ôter (a înlătura, a lipsi – preciz.ns., SS) les moyens de prendre des mesures contre ce tas de bavards, artisans de révolutions, et qui ne sont inspirés presque tous que par le crime et par la corruption. Tant que j'aurai l'épée au côté, je ne signerai jamais un décret aussi absurde. Je veux qu'on puisse ... etc.* (Correspondance militaire de Napoléon I^{er}, pe http://www.stratisc.org/N_3_5.html).

¹² A se vedea P. CALAMANDREI, *op. cit.*, p. 43.

¹³ Trebuie amintită figura legendară a lui Saint Yves (Sant'Ivo, Santo Ivo), considerat, în multe țări din Vestul Europei, patronul și protectorul profesiilor juridice, dar în special al avocaturii. Yves Hélori (1253–1303), breton de origine, teolog și jurist, călugăr franciscan, canonizat în 1347 de Papa Clement al VI-lea, este evocat ca model de integritate, rectitudine și generozitate, ocrotitor și apărător al celor umili. Despre el se spunea: *advocatus erat, sed non latro, res mirabilis populo* (sau, în altă variantă, *Sanctus Ivo erat Brito, advocatus et non latro, res miranda populo*).

¹⁴ 1860–1934, avocat și om politic, în mai multe rânduri prim-ministru al Franței, președinte între 1913 și 1920.

¹⁵ Etienne Alexandre Millerand (1859–1943), politician socialist. Prim-ministru al Franței și apoi președinte (1920–1924).

americani Thomas Jefferson, John Quincy Adams, Martin Van Buren, Abraham Lincoln, Woodrow Wilson, Franklin Delano Roosevelt¹⁸; Emanoil Gojdu, Avram Iancu, Iuliu Maniu, Istrate Micescu, Vintilă Dongoroz, Barbu Ștefănescu Delavrancea, Titu Maiorescu, Alexandru O. și Ionel Teodoreanu în țara noastră.

Nu mai puțin, menținerea și consolidarea prestigiului ordinului depinde, azi, ca întotdeauna, de fiecare avocat care își exercită activitatea în instanțe și în afara lor, în raporturile cu justițiabilii și cu ceilalți parteneri.

Profesia de executor judecătoresc. Executarea silită civilă poate fi definită¹⁹ ca fiind ansamblul procedurilor puse la dispoziția

¹⁶ Jean-Charles Florent Demolombe (1804–1887), decan al Facultății de Drept și al Baroului din Caen, membru al Academiei franceze de științe morale și politice, Comandor al Legiunii de Onoare. Autor al operei monumentale *Le Cours de Code civil de Napoléon* în 31 de volume, finalizat de succesorul său la Facultatea de Drept, Louis Guillaud.

¹⁷ Jean-Étienne-Marie Portalis (1746–1807), om politic, unul din redactorii Codului Civil francez, membru al Academiei Franceze, deținător al Legiunii de Onoare.

¹⁸ Profesia de avocat a fost întotdeauna extrem de importantă și influentă în S.U.A. S-a spus că, în perioada de după Revoluția nord-americană, o serie de mari avocați, cu determinare și încredere, au dat formă nu doar istoriei dreptului american și destinului profesiei, ci întregii națiuni. Perioada 1765–1840 a fost epoca avocaților: rolul conducător asumat în viața publică de reprezentanții profesiei a cunoscut culmi fără precedent. Este epoca în care avocații vorbesc și acționează cu autoritatea conștientă specifică autenticilor fondatori și promotori de instituții și politici. În acea perioadă, mai mult de jumătate din membrii Senatului și Camerei Reprezentanților și între jumătate și două treimi dintre guvernatorii Statelor componente ale Uniunii erau avocați (John C. FRANK, *A History of Law and Lawyers, passim*, http://www.iatl.net/files/public/68_history.pdf). A se vedea și I. LEȘ, *Instituții judiciare contemporane*, ..., p. 484.

Remarcabil este și faptul că, din 44 de președinți ai Statelor Unite, 27 (inclusiv cel în funcție) au fost avocați.

¹⁹ A se vedea și I. LEȘ, *Tratat de drept procesual civil*, Edit. „C. H. Beck”, București, 2008, p. 939.

titularului unui drept²⁰ consacrat într-un înscris denumit titlu executoriu²¹, în scopul realizării efective a acelui drept prin constrângerea patrimonială a debitorului²².

Activitatea de executare silită reprezintă una din cele mai importante componente ale procesului civil, dar se poate înfățișa și ca o activitate detașată de orice procedură jurisdicțională prealabilă, nefiind în mod necesar determinată de un act judiciar de decizie anterior²³. Executarea silită este, pe orice titlu s-ar întemeia declanșarea ei, un element sau o formă de manifestare a acțiunii civile și una din fazele procesului civil, astfel cum am menționat.

Statele democratice și-au asumat obligația de a organiza activitatea de executare silită în mod eficient, pe temeiul unor principii precum echitatea, publicitatea, celeritatea, eficacitatea²⁴. Diversele sisteme

²⁰ În cadrul executării silite, titularul dreptului poartă denumirea de *creditor urmărit*.

²¹ Sunt titluri executorii *hotărârile judecătorești* (cu precizarea că sunt susceptibile de executare silită *civilă* dispozițiile *cu caracter civil* cuprinse în hotărâri) și *alte înscrisuri* cărora legea le conferă această calitate (hotărârile arbitrale, actele autentificate de notarii publici, cambia, biletul la ordin, cecul, contractul de asistență juridică încheiat între avocat și client, contractele de credit bancar etc. (A se vedea I. LEȘ, *Tratat de drept procesual civil*, ..., p. 965–976).

²² Debitorul urmărit este persoana ținută de obligația stabilită în favoarea creditorului.

²³ În toate cazurile însă în care legea atribuie valoare de titlu executoriu altor înscrisuri decât hotărârea judecătorească, procedurile care se finalizează cu emiterea unui asemenea titlu au fost inițial proceduri din domeniul judiciar, care, din diverse rațiuni (care pot fi însă reduse, în ultimă analiză, la aceea a necesității degrevării instanțelor), au fost detașate și încredințate altor organe și instituții. Așa fiind, este evidentă legătura tuturor categoriilor de titluri executorii și, în consecință, a executării silite, cu procesul civil.

²⁴ A se vedea: I. LEȘ, *Legislația executării silite. Comentarii și explicații*, Edit. „C. H. Beck”, București, 2007, p. 5; I. DELEANU, *Observații cu privire la statutul executorului judecătoresc*, Prelegere în cadrul Conferinței internaționale „L’Europe judiciaire: 10 ans après le Conseil de Tampere. Le droit de l’exécution: perspectives transnationales”, Sibiu, 2009, publicată în volumul Conferinței, Edit. „Universul Juridic”, București, 2009, p. 212 și 214 („executarea unei hotărâri trebuie considerată ca făcând parte integrantă din proces”, în sensul art. 6 parag. 1 din Convenția Europeană a Drepturilor

judiciare au încredințat activitatea de executare silită către diferite categorii de organe sau autorități: instanțele judecătorești (e.g. în Spania, Cuba); agenți administrativi (funcționari publici în Suedia, Austria, Italia, Germania; forțe militarizate – Rusia, alte republici ex-sovietice; agenți de poliție); persoane private posedând o licență administrativă care le permite desfășurarea unei asemenea ocupații (SUA, Canada)²⁵.

În România, o lungă perioadă, activitatea de executare a fost încredințată unei categorii de funcționari judiciari – executorii judecătorești, angajați ai Ministerului Justiției. În anul 2000, profesia a fost reorganizată pe principii liberale, optându-se, parțial, pentru modelul francez²⁶.

Principii ale activității executorului judecătoresc

Principiul **legalității** este consacrat în mod expres de mai multe texte din legislația profesiei, care statuează, spre exemplu, că executorul judecătoresc își îndeplinește atribuțiile cu respectarea legii, a statutului profesiei și a regulamentului de aplicare a legii, precum și a dispozițiilor Codului de procedură civilă și ale celorlalte legi aplicabile în materie²⁷.

Omului; (...) atunci când autoritățile sunt ținute să acționeze pentru executarea unei decizii judiciare și omit să o facă, „această inerție angajează răspunderea statului pe terenul art. 6 parag. 1 din Convenție”).

²⁵ A se vedea J. ISNARD, *Le statut de l'huissier de justice dans le monde*, Lucrare susținută în cadrul Conferinței internaționale „Réalités et perspectives du processus d'intégration européenne à l'ère de la globalisation”, Sibiu, 2008, și publicată în „Acta Universitatis Lucian Blaga”, nr. 1, 2009, passim.

²⁶ Practicat și în Belgia, Olanda, Luxemburg, Quebec, Tunisia, Algeria, Maroc (J. ISNARD, *op. cit.*). A se vedea, pentru reglementarea profesiei de *huissier de justice* în Franța, R. PERROT, *op. cit.*, p. 361–365.

Patronul spiritual al profesiei este considerat, în Franța, St. Appronien, căruia îi sunt atribuite aceste cuvinte care au, credem, o valoare nu doar anecdotică: „*Mon Dieu, mon dessein* est de n'avoir nulle collusion* avec la partie adverse de la mienne, je me propose de ne jamais saisir* chevaux ou ce qui servirait au gain de la vie des débiteurs...*” (* *dessein* – dorință, intenție; *collusion* – conivență, înțelegere secretă; *saisir* – a sechestra).

²⁷ A se vedea: PR, *Lege* (nr. 188 din 01.11.2000) *privind executorii judecătorești*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 559 din 10.11.2000, art. 51.

Principiul **egalității de tratament** cunoaște, de asemenea, consacrare expresă. Art. 5 din *Legea* nr. 188/2000 arată că activitatea executorilor se desfășurează cu respectarea drepturilor și intereselor legitime ale părților și ale altor persoane interesate, fără deosebire de rasă, de naționalitate, de origine etnică, de limbă, de religie, de sex, de apartenență politică, de avere sau de origine socială.

Principiul **îndeplinirii unui serviciu de interes public** este exprimat explicit de prevederile art. 2 al. (1) din *Legea* nr. 188/2000, și confirmat de textul art. 2 al. (2) al acestei legi, potrivit căruia actul îndeplinit de executorul judecătoresc, în limitele competențelor legale, purtând ștampila și semnătura acestuia, precum și numărul de înregistrare și data, este act de autoritate publică și are forța probantă prevăzută de lege²⁸.

Considerăm că principiul poate fi privit ca fiind secondat de alte două principii ori reguli subsecvente, auxiliare, care transpar din anumite dispoziții privitoare la organizarea profesiei.

Primul este principiul asigurării unui **număr de executori judecătorești corespunzător cerințelor locale**²⁹. Criteriul este determinat și explicitat de dispozițiile art. 13 al. (2) din *Legea*³⁰, care prevede că numărul executorilor judecătorești se stabilește și se actualizează anual, în funcție de cerințele locale, *respectiv de întinderea teritoriului, volumul de activitate și numărul locuitorilor, în așa fel încât* la 15.000 de locuitori să revină cel puțin un executor, iar numărul executorilor dintr-o circumscripție să nu fie mai mic de trei.

„Activitatea executorilor judecătorești se desfășurează în condițiile legii, cu respectarea drepturilor și intereselor legitime ale părților și ale altor persoane interesate [...]” (*Ibidem*, art. 5). MINISTERUL JUSTIȚIEI, *Regulament* (din 05.02.2001) *de aplicare a Legii nr. 188/2000 privind executorii judecătorești*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 64 din 06.02.2001, art. 3.

²⁸ Principiul rezultă și din art. 1 și 2 din *Regulamentul de aplicare a Legii privind executorii judecătorești*.

²⁹ Am utilizat, pentru principiul în bună măsură analog din materia organizării notariale, denumirea de principiu al *proximității*, propusă de dreptul francez.

³⁰ Textul este reluat și de art. 5 al. (1) din *Regulamentul de aplicare a Legii privind executorii judecătorești*.

Principiul asigurării **continuității** serviciului rezultă din mai multe texte legale: art. 48 din *Legea* nr. 188/2000 prevede că, în caz de suspendare sau excludere din profesie, Camera executorilor judecătorești *are obligația de a asigura continuarea lucrărilor* neexecutate; art. 50 al. (1) din Regulamentul de aplicare a acestei legi dispune că în toate cazurile de încetare sau suspendare a calității de executor judecătoresc ori de schimbare a sediului biroului, în lipsa unui alt executor judecătoresc în aceeași circumscripție, colegiul director al Camerei *va delega un alt executor* pentru îndeplinirea atribuțiilor profesiei etc.

Activitatea executorilor este ordonată și de alte principii, între care: principiul **păstrării secretului profesional**³¹, al **disponibilității**³², al **întocmirii actelor în limba română**³³, al **îndeplinirii actelor** privind executarea **la sediul biroului** executorului și **în timpul programului** de lucru, sau **la locul efectuării executării**³⁴.

Un alt principiu incident în materie este acela al **obligativității îndeplinirii actului solicitat**. Potrivit art. 6 din *Legea* nr. 188/2000, executorii judecătorești nu pot refuza îndeplinirea unui act dat în competența lor decât în cazurile și în condițiile prevăzute de lege³⁵.

Profesia de notar public. Activitatea notarială asigură persoanelor fizice și juridice constatarea raporturilor juridice civile sau comerciale

³¹ A se vedea: *Legea* nr. 188/2000, art. 3 al. 2 și art. 41; UNIUNEA NAȚIONALĂ A EXECUTORILOR JUDECĂTOREȘTI, *Statut* (din 12.06.2001), „M.Of. al României”, Partea I, nr. 311 din 12.06.2001, art. 12, lit. f; art. 7 din Codul Deontologic al profesiei de executor, art. 56 din Regulament.

³² „Executarea silită și celelalte acte care sunt de competența executorului judecătoresc se îndeplinesc la cerere, dacă legea nu dispune altfel.” (*Legea* nr. 188/2000, art. 49, al. 1)

³³ *Legea* nr. 188/2000, art. 49, al. 2. „Persoanele interesate care nu vorbesc sau nu înțeleg limba română au dreptul să ia cunoștință de cuprinsul actului prin intermediul unui interpret sau traducător.” (*Ibidem*, art. 49, al. 3)

³⁴ *Legea* nr. 188/2000, art. 52 al. 1. „În cazul în care întocmirea unui act nu suferă amânare din motive obiective, acesta va putea fi îndeplinit și în afara programului de lucru.” (*Ibidem*, art. 52, al. 2)

³⁵ A se vedea și art. 53 din *Legea* nr. 188/2000, care reglementează instituția și procedura **plângerii** împotriva refuzului nejustificat al executorului de întocmire a unui act.

nelitigioase, precum și exercițiul drepturilor și ocrotirea intereselor lor, în conformitate cu legea³⁶.

Dispozițiile amintite nu sunt suficient de generoase pentru a sublinia rolul deosebit de important pe care îl are activitatea notarială în sistemul nostru de drept, în sistemele de factură romano-germanică în general³⁷, relativ la garantarea ordinii de drept, a securității raporturilor juridice.

Activitatea notarială, concretizată în principal în întocmirea actelor autentice³⁸, se desfășoară în domenii precum dreptul contractelor, dreptul succesiunilor, drepturile reale și publicitatea imobiliară, dreptul comercial și dreptul afacerilor etc. Trebuie să amintim, de asemenea, faptul că actul notarial se constituie într-un suport esențial în activitatea de probațiune jurisdicțională, înscrisurile întocmite de notarul public fiind probe cu gradul cel mai ridicat de veracitate.

Aceste sumare considerații justifică în mod deplin calificarea de serviciu public sau de interes public atribuită activității notariale. Potrivit legislației notariale³⁹, actul îndeplinit de notarul public, purtând sigiliul și semnătura acestuia, este de autoritate publică și are

³⁶ PR, *Legea* (nr. 36 din 12 mai 1995) *notarilor publici și a activității notariale*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 92 din 16 mai 1995, art. 1.

³⁷ A se vedea *Le notaire et notre modèle de droit écrit*, <http://www.notaires.fr>

³⁸ Dar nu limitată la aceasta. *Actul autentic* este, potrivit art. 1171 C.civ., *acela care s-a făcut cu solemnitățile cerute de lege, de un funcționar public, care are drept de a funcționa în locul unde actul s-a făcut*. Sunt acte autentice actele emise de autorități (administrația publică, instanțele judecătorești) și de notarii publici. Actul autentic are dată certă, putere executorie (poate fi pus în executare fără a fi necesară parcurgerea prealabilă a unui proces civil) și o forță probantă deosebită (mențiunile privitoare la faptele petrecute în fața organului instrumentator și constatate de acesta *ex propriis sensibus* fac dovadă până la înscrierea în fals, care reprezintă o procedură specială și complexă (a se vedea I. LEȘ, *Tratat de drept procesual civil*, ..., p.526 și 527). Categoria opusă actului autentic este *actul sub semnătură privată* – înscris redactat sau/și semnat de părți, fără implicarea vreunei autorități. În situațiile de contestare a scrierii sau semnăturii de pe acest tip de act, se declanșează procedura numită *verificarea de scripte* (*ibidem*).

³⁹ *Legea* nr. 36/1995, art. 4.

forța probantă prevăzută de lege. exercitarea activităților „notariale” de către o profesiune liberală specializată constituie o realitate a dreptului modern, fără a fi însă, cel puțin la origini, de esența acestei activități.

Într-adevăr, astfel cum s-a remarcat, activitatea de consemnare în scris a operațiunilor juridice a precedat instituția notarului public în forma sa modernă.

În Franța medievală, *scriptor* sau *notarius* erau grefieri atașați jurisdicțiilor epocii, care aveau sarcina de a redacta anumite înscrisuri⁴⁰.

În țara noastră, în epoca modernă, activitatea notarială era îndeplinită de instanțele judecătorești în cadrul procedurilor necontencioase⁴¹. Activitatea notarială este, așadar, o activitate detașată din activitatea judiciară și delegată ori concesionată⁴² în principal unei

⁴⁰ A se vedea I. LEȘ, *Manual de drept notarial*, Edit. „C. H. Beck”, București, 2008, p.5 și 6. Activitatea notarială poate fi identificată în antichitatea sumeriană și romană (*ibidem*). Arhetipul instituției notarului se regăsește în dreptul roman. În Franța, reapare după invaziile popoarelor migratoare, în sec. al IX-lea, în timpul lui Carol cel Mare; se dezvoltă sub Ludovic cel Sfânt (*Saint-Louis*, 1214–1270) și Filip cel Frumos (*Philippe le Bel*, 1268–1314) și se organizează în 1539, prefigurând viitoarea profesie, în baza unei ordonanțe a regelui Francisc I (*François I^{er}*), care conține o serie de principii ale activității notariale – înscrisurile vor trebui redactate în limba franceză, va trebui asigurată conservarea lor, iar existența lor va trebui consemnată într-un registru. În 1597, Henric al IV-lea îl investește pe notar cu prerogativa de a fi deținătorul sigiliului Statului. Napoleon I elaborează un Statut al profesiei, ale cărui principii și fundamente au rămas nemodificate până în prezent (a se vedea *L'historique*, <http://www.notaires.fr>).

⁴¹ A se vedea, e.g., *Legea pentru autentificarea actelor din 1 septembrie 1886* (citată și de prof. I. LEȘ, în *Manual de drept notarial*, ..., p.7), Referatul Ministrului Justiției către Consiliul de Miniștri referitor la *Legea* (nr. 3406 din 30 septembrie 1938) *pentru extinderea în Bucovina a legislației din Vechiul Regat*.

⁴² „Externalizarea” unor activități ori servicii asigurate la un moment dat de sistemul judiciar constituie o tendință în dreptul modern, fiind menită să degreveze activitatea instanțelor (este cazul multor proceduri necontencioase, a activității de executare silită, a instrumentelor de publicitate imobiliară etc.).

profesiuni libere consacrate, notariatul, dar și unor autorități publice ori instituții iar mai recent și segmential, și profesiei de avocat⁴³.

Relația dintre activitatea judiciară și cea notarială poate fi evidențiată și prin examinarea particularităților raporturilor existente în prezent între autoritatea judiciară, pe de o parte, și profesia de notar public și actul notarial, pe de altă parte. Este vorba despre existența doar a unei autonomii relative a profesiei, existența controlului profesional administrativ al justiției asupra notarilor etc.

Principii ale activității notariale

Principiul **legalității** este unul din principiile generale ale statului de drept. El trebuie observat cu atât mai mult de profesiile juridice, chemate să aplice și să consilieze în sensul respectării normelor legale. Principiul respectării întocmai a dispozițiilor legale se aplică în întreaga activitate notarială, începând de la normele de organizare a profesiei și terminând cu formele procedurale cerute actelor îndeplinite. Nerespectarea normei atrage sancțiunile legale aplicabile notarului ori actelor încheiate de acesta⁴⁴.

Principiul **imparțialității** poate fi dedus din chiar specificul activității, în cadrul căreia notarul public nu poate fi asimilat cu un mandatar al unei părți interesate, ci se prezintă ca un organ – echidistant – de jurisdicție specială. Ca atare, notarul va fi ținut să îndeplinească actele specifice cu respectarea literei și sensului legii. Favorizarea în orice mod a uneia din părțile unei operațiuni juridice care presupune existența a două voințe concurente generează prejudicierea celeilalte și atragerea unei sancțiuni corespunzătoare⁴⁵.

Principiul **îndeplinirii unui serviciu de interes public** rezultă din natura și semnificația atribuțiunilor delegate profesiei. El este expres prevăzut în legislația profesiei⁴⁶.

⁴³ Atribuțiuni notariale exercită secretarii consiliilor locale (ale comunelor și orașelor unde nu funcționează birouri ale notarilor publici), instituții sau agenți economici, misiunile diplomatice și oficiile consulare ale României.

⁴⁴ Pentru nulitatea actului juridic civil, a se vedea O. UNGUREANU, *Drept civil. Introducere*, Edit. „C. H. Beck”, București, 2007, p. 237–257.

⁴⁵ Dealtfel, principiul imparțialității poate fi întrezărit în chiar conținutul primului principiu menționat, acela al legalității.

⁴⁶ Art. 3 din Lege.

La realizarea deplină a acestui principiu contribuie câteva principii și reguli subsidiare.

Amintim principiul **proximității**, teoretizat în dreptul francez⁴⁷, care rezultă însă și din reglementările noastre naționale: la actualizarea anuală a numărului de notari publici și de birouri notariale, propusă de Camere Consiliului Uniunii și de acesta din urmă ministrului justiției, trebuie avut în vedere numărul notarilor publici în exercițiu raportat la cerințele locale, rezultate din întinderea teritoriului, numărul locuitorilor și volumul solicitărilor⁴⁸.

Principiul **continuității** serviciului notarial nu este expres menționat, însă poate fi dedus dintr-o serie de dispoziții aplicabile unor ipoteze particulare⁴⁹.

Principiul **păstrării secretului profesional**, al **egalității de tratament**⁵⁰, al **desfășurării activității notariale numai la cererea**

⁴⁷ *Le notaire assure un service public juridique de proximité* – Le rôle du notaire, pe <http://www.notaires.fr>

⁴⁸ Art. 21 al. (1), art. 33 al. (1) din *Statut*.

⁴⁹ Art. 23 al. (3) din Regulament (*Colegiul director* al Camerei este obligat să asigure continuitatea serviciului notarial în cazul în care în localitatea din care urmează să își schimbe temporar sediul notarul public, în vederea asocierii, nu își mai desfășoară activitatea un alt notar public); art. 25 din Regulament - *Camera va delega* un alt notar public pentru a asigura funcționarea singurului birou notarial dintr-o anumită circumscripție teritorială, dacă titularul unic se afla în concediu de odihnă sau absentează mai mult de 5 zile (fără a depăși 6 luni), *afară de cazul* în care notarul public titular se îngrijește personal de *substituirea* sa. În situația în care în circumscripția respectivă funcționează mai multe birouri, Camera va lua măsuri pentru a se asigura *continuarea lucrărilor* de către un alt birou din aceeași circumscripție; art. 26 din Regulament – *Notarul public* este obligat să asigure *substituirea sau preluarea activității sale* printr-un alt notar din aceeași circumscripție teritorială, în cazul în care nu-și poate exercita profesia pe o perioadă mai mare de 6 luni; art. 27 din Regulament – Dacă în localitatea din care urmează să își schimbe sediul notarul public nu își mai desfășoară activitatea un alt notar, *Colegiul director* al Camerei este obligat să asigure continuitatea serviciului notarial.

⁵⁰ „Activitatea notarială se desfășurează în mod egal pentru toate persoanele, fără deosebire de rasă, de naționalitate, de origine etnică, de

persoanelor interesate⁵¹, al **întocmirii actelor** solicitate de părți și al oricăror acte de procedură notarială **în limba română**⁵², al **îndeplinirii actelor** notariale **la sediul biroului** notarului public⁵³ caracterizează, de asemenea, activitatea notarială.

Un principiu care operează și în această materie este acela al **obligativității îndeplinirii actului solicitat**, notarul neputând refuza efectuarea acestuia, decât în circumstanțele speciale prevăzute de art. 6 din *Lege*⁵⁴.

limbă, de religie, de sex, de opinie, de apartenență politică, de avere sau de origine socială.” (*Legea* nr. 36/1995, art. 7)

⁵¹ „Toate actele notariale se îndeplinesc la cerere.” (*Legea* nr. 36/1995, art. 43, al. 1)

⁵² *Legea* nr. 36/1995, art. 47, al. 1. „Cetățenilor aparținând minorităților naționale sau persoanelor care nu vorbesc sau nu înțeleg limba română li se acordă posibilitatea de a lua cunoștință de cuprinsul actului printr-un interpret.” (*Ibidem*, art. 47, al. 2)

⁵³ „Actele notariale se îndeplinesc la sediul biroului notarului public în timpul programului de serviciu cu publicul, afișat în mod corespunzător. *Un act notarial se poate îndeplini în afara sediului biroului notarului public, în limitele circumscripției sale teritoriale, dacă la încheierea lui este interesat un număr mai mare de persoane sau partea care-l solicită este împiedicată să se prezinte, din motive temeinice, la sediul biroului. În cazul în care întocmirea unui act notarial nu suferă amânare din motive obiective, acesta va putea fi îndeplinit și în afara programului de lucru, la cererea părții interesate.*” (*Legea* nr. 36/1995, art. 48).

⁵⁴ Art. 45 al. (5) din *Lege*. Art. 6 din *Lege* indică circumstanțele în care notarul poate refuza îndeplinirea unui act: actul solicitat este contrar legii și bunelor moravuri; dacă înscrisul prezentat are un conținut îndoielnic, iar notarul public nu poate refuza instrumentarea, va atrage atenția părților asupra consecințelor juridice la care se expun și va face mențiune expresă în act. Dacă partea se opune la inserarea mențiunii, notarul public va refuza întocmirea actului.

Potrivit art. 51 din *Lege*, îndeplinirea actului notarial poate fi respinsă și pentru următoarele motive: solicitarea lucrărilor în afara orelor de lucru, cu excepțiile prevăzute la art. 48 alin. 3; neprezentarea documentației necesare sau prezentarea ei incompletă; neplata taxelor și a onorariului stabilit; imposibilitatea identificării părților sau lipsa lor de discernământ.

REAȚII ALE MARILOR ASIGURĂTORI LA CRIZA ECONOMICĂ MONDIALĂ

Diana HANCU

Great World Insurers' Reactions to the Global Economic Crisis

Abstract. *Today's challenging capital markets, together with enhanced risk measurement and management capabilities, are driving insurers to change long-standing investment practices. To capitalize successfully on current and future trends, insurers will also need to maximize efficiencies around the marketing and distribution of insurance products. The survivors will be those companies that accurately assess the value they bring, focus on core competencies and make the correct decisions about partnerships. While it is expected that the recession will reduce demand for insurance cover, capital shortages will support the upward movement of prices. Furthermore, demand for additional cover should increase in 2010 along with the economy. Profitability in non-life is likely to improve, mainly due to rising prices and stronger investment results.*

Key words: *risk management, organizational behavior, strategic management, sustainable development.*

Criza financiară globală a lovit sectorul asigurărilor de viață mai ales în ceea ce privește creșterea primelor încasate, în special în cea de-a doua jumătate a anului 2008. Vânzările produselor *unit-linked* și a produselor relaționate cu piețele de titluri de valoare au fost afectate în mod drastic de prăbușirea piețelor de acțiuni din 2008, ducând la o scădere a încasărilor din prime la asigurările de viață cu 5,3% – aprox. 2219 miliarde \$. Vânzările produselor fără componentă de economisire, ca de exemplu anuități fixe și produsele tradiționale de viață au continuat să crească în multe țări, dar nu au reușit să compenseze declinul din sectorul *unit-linked*. Spre deosebire de țările dezvoltate, încasările din prime la asigurările de viață pe piețele de capital emergente au înregistrat o creștere accelerată de 14,6%.

Ca urmare a turbulențelor înregistrate pe piețele financiare în 2008, capitalul investit în acțiuni din industria asigurărilor de viață a înregistrat un declin, o scădere de 30–40% în medie, unele companii înregistrând o scădere de până la 70%. Mărima pierderii înregistrate în industria asigurărilor este o reflectare a faptului că un asigurător nu-și asumă doar riscurile legate de asigurare, ci și riscurile legate de active. Trebuie remarcat faptul că mărimea pierderilor demonstrează dimensiunea extraordinară a crizei.

Spre deosebire de asigurările de viață, sectorul non-viață rămâne, însă, profitabil, în ciuda scăderii primelor de asigurare. Acestea au înregistrat o scădere de până la 0,8% în 2008 – aproximativ 1779 miliarde \$, datorită scăderii cererii pentru acoperire, protecție și a taxelor mai relaxate, în principal. În timp ce primele încasate din sectorul non-viață au scăzut cu 1,9% în țările dezvoltate, creșterea pe piețele emergente s-a consolidat cu 7,1%, comparativ cu anul 2007. În același timp, profitul rezultat din activitatea de subscriere în sectorul non-viață a rămas relativ pozitiv în majoritatea piețelor, în ciuda pierderilor foarte mari datorate catastrofelor naturale. Spre sfârșitul anului s-a putut observa chiar o creștere a procentului în unele domenii de afaceri.

Deși piețele financiare rămân vulnerabile, ele s-au stabilizat în ultimul timp, astfel încât s-a redus presiunea pusă asupra prețurilor activelor și a capitalului investit în acțiuni. Cu toate acestea, conform economiștilor de la societatea de reasigurare *Swiss Re*, creșterea primelor din asigurări de viață în anul 2009 este destul de lentă, datorită impactului negativ pe care îl au piețele titlurilor de valoare și perspectivele sumbre privind locurile de muncă asupra vânzărilor de produse de economisire de tip unit-linked. Cele mai afectate vor fi piețele unde există multe firme ce au un volum mare de asemenea produse în portofoliu raportat la celelalte tipuri de polițe. Pe măsură ce economia își revine, se așteaptă să crească încasările din prime la polițele de viață și să se îmbunătățească performanța investiției, regăsită în active. Acest lucru va avea un impact pozitiv nu doar asupra profitabilității, ci și asupra capitalului investit și a abilității de a crește capitalul. Pe termen mediu și lung, perspectiva pentru asigurările de viață rămâne pozitivă.

În sectorul non-viață, nu se așteaptă schimbări pentru anul 2010 în ceea ce privește primele de asigurare reale, adică ajustate la inflație, în condițiile în care recesiunea economică „frânează” cererea,

mai ales în sectorul comercial. Cu toate acestea, cererea pentru asigurările persoanelor fizice va fi mai puțin afectată, de exemplu asigurarea auto, datorită faptului că, mai ales în țările dezvoltate, se cumpănește mai puțin în privința cheltuielilor cu asigurarea. Cu toate acestea, situația economică va afecta și acest segment.

Datorită faptului că se așteaptă ca recesiunea să reducă cererea pentru acoperirea prin asigurare, tendința ascendentă a prețurilor va fi suportată de penuria de capital. În plus, cererea pentru acoperirea adițională ar trebui să crească începând cu 2010, odată cu economia. Datorită creșterii prețurilor și a randamentelor investițiilor, se așteaptă o îmbunătățire a profitabilității în sectorul non-viață.

Allianz, cu sediul general în München, Germania, este una din cele mai mari companii din industria asigurărilor din lume. Grupul Allianz, unul din leader-ii mondiali privind furnizarea de servicii financiare integrate, oferă o gamă diversificată de produse financiare și de asigurare unui număr de aproximativ 75 milioane clienți din 70 de țări, având aproape 153.000 de angajați.

Strategia firmei și-a dovedit valoarea în mijlocul unei crize financiare și economice de dimensiuni extraordinare. Allianz a continuat să ofere aceleași servicii de calitate și a menținut soliditatea operațională și financiară din 2008. Acest lucru reflectă claritate în focalizare și integritate și furnizează o dovadă în plus a faptului că Allianz este un furnizor global de servicii financiare de un nivel ridicat de încredere. Încrederea din partea clienților și a partenerilor se datorează unui nivel ridicat al calificării, integrității și sustenabilității. Serviciile oferite de firmă reprezintă standardul pe piețele pe care operează. Angajații de o înaltă calificare se bucură de respect din partea clienților și a concurenței și înregistrează succese în ceea ce privește perfecționarea continuă în cadrul grupului, printr-o combinație de capacități globale și antreprenoriat local. Pentru Allianz, integritatea înseamnă mai mult decât a-și ține o promisiune, înseamnă să facă doar promisiuni pe care le poate respecta, se concentrează puternic pe fixarea stabilității financiare în toate circumstanțele, lucru foarte important în mediul înconjurător actual. În plus, serviciile sunt revizuite cu regularitate, pentru a asigura un echilibru între nevoile clienților și ale distribuitorilor și interesele acționarilor.

Profitând de principalele oportunități de creștere ivite, compania a reușit să atingă cu succes sustenabilitatea. Mediul actual este

confirmarea faptului că va continua să crească puternic nevoia pentru servicii de asigurare și investiții de un înalt nivel etic.

Prioritățile companiei s-au dovedit a fi viabile în condițiile crizei financiare actuale. Bazându-se pe experiența câștigată în urma ultimei crize a pieței de capital, ce din 2001–2002, firma a creat în anul 2003 un program numit „3+One”, care pune accentul pe:

- Îmbunătățirea sustenabilă a rentabilității operaționale;
- Întărirea bazei de capital pentru a face ca firma să fie mai flexibilă la crize;
- Reducerea complexității structurilor și proceselor, programul „+One” întărind competitivitatea firmei pe termen lung.

Allianz a reușit un progres semnificativ în ultimii ani în ceea ce privește aceste priorități. Prin intermediul inițiativei sustenabile, s-a reușit creșterea sistematică a nivelului de performanță în cadrul unităților de asigurare privind evaluarea riscului, procedeele de despăgubire, stabilirea prețului produsului. Apoi, s-a extins această metodă și la procesele de producție. Programul de transformare operațională aplicat de companie remodelează procesele de bază, fundamentale, pentru a le mări productivitatea până la un nivel standard. Aceste programe de grup au dus la mărirea rentabilității operaționale an de an, începând din 2003, în ciuda faptului că în această perioadă se putea obține o asigurare de răspundere civilă auto mai ieftin și mai ușor.

În același timp, Allianz și-a întărit, și-a consolidat solvabilitatea și abilitățile privind managementul riscului, reducând riscuri semnificative de pierderi privind propriile investiții. În ciuda deformărilor de pe piețele financiare, solvabilitatea companiei Allianz este puternică, comparativ cu cea a concurenților, și se menține în intervalul țintit de 150%–170%.

Ca o condiție obligatorie a creșterii pe termen lung, compania și-a concentrat mai mult atenția asupra clienților și a inovației. Introducerea principiilor uniforme de conducere, de conduită a fixat puternic acest concept în cultura firmei.

Inițiativa de focusare pe client a firmei (CFI – Customer Focus Initiative) este considerată ca un factor cheie pentru o creștere avantajoasă, rentabilă. Această inițiativă a reprezentat un succes major începând din 2006, fiind încurajată puternic continuarea ei. Compania

își măsoară progresul pe glob cu „Net Promoter Score”, care transmite satisfacția consumatorilor și disponibilitatea, bunăvoința lor de a recomanda Allianz și altora. De când a fost lansată CFI, în 2006, s-a putut observa o triplare a numărului companiilor Allianz în lume unde loialitatea consumatorilor a depășit-o pe cea a concurenței.

Programul „3+One” a întrecut așteptările, făcând ca activitățile de bază, centrale să devină mai rentabile și mai flexibile. S-a demonstrat, de asemenea, că un element central al succesului de până acum al companiei îl reprezintă identificarea consecventă și împărtășirea sistematică a celor mai bune idei și competențe, aptitudini. Aceste cunoștințe formează baza, temelia dezvoltării viitoare a programului și a priorităților manageriale pentru anii următori, ani în care vor exista oportunități enorme și multă incertitudine.

Scopul companiei este nici mai mult, nici mai puțin decât: „Delivering the Best of Allianz” (a da, a oferi ce e mai bun). În ceea ce privește rentabilitatea operațională, Allianz continuă s-o întărească urmărind în mod hotărât calitatea operațională a fiecărui element din lanțul valorii. În plus față de îmbunătățirea continuă a proceselor operaționale, atenția se îndreaptă în principal pe distribuție și pe noile funcțiuni privind managementul pieței.

Astfel, sloganul „Delivering the Best of Allianz” înseamnă o orientare fermă spre client și calitate, perfecțiune operațională susținută, întărită de cea mai bună metodă, practică de transfer. Conform raportului anual al specialiștilor companiei, aceștia sunt convinși că, prin această abordare, se vor realiza progrese majore și în 2010 în direcția țelului Allianz de a deveni cel mai de încredere furnizor de servicii financiare la nivel global.

Pentru anul 2010, se intenționează continuarea consolidării cadrului general și a sistemelor de management al riscului. Se remarcă eforturile pentru perfecționarea continuă a sistemelor de monitorizare a acumulărilor, mai ales cele legate de catastrofele naturale și produse de oameni, respectiv dezvoltarea și extinderea capabilităților privind riscul de catastrofă. În plus, se intenționează instituirea unei rețele interne de experți pentru detectarea riscurilor emergente privind asigurarea.

„Solvency II” este un proiect european major la care Grupul Allianz participă activ, de la care se așteaptă în următorii ani schimbări semnificative privind cerințele de solvabilitate impuse în sistemul

europăean de asigurare. Ţelul companiei este de a avea încă dintr-o etapă timpurie un model intern privind capitalul de risc şi practici de management al riscului în concordanţă cu cerinţele viitoare privind un model intern de supraveghere. Pentru a îndeplini cerinţele viitoare ale „Solvency II”, Allianz a lansat proiectul-umbrelă „Solvency II”, ce constă în activităţi de: perfecţionare a calităţii datelor, creşterea nivelului calitativ al abilităţilor de analiză, consolidarea procesului de guvernare potrivit modelului, asigurarea îndeplinirii tuturor cerinţelor calitative ce se vor impune prin proiect. O iniţiativă cheie a proiectului-umbrelă o reprezintă canalizarea eforturilor în direcţia consolidării infrastructurii necesare pentru analiza riscului şi stabilirea unei platforme tehnice privind cea mai bună practică, procedură. Obiectivele cheie ale acestei iniţiative sunt: perfecţionarea metodologiei, extinderea funcţionalităţii şi sporirea avantajelor utilizatorului într-un proces eficient privind capitalul de risc.

Un aspect foarte important al transformării companiei în vederea atingerii unui succes şi a unei performanţe constante îl reprezintă angajamentul acesteia de a îmbunătăţi permanent o cultură de performanţă ridicată. În condiţiile unei pieţe actuale volatile, este şi mai vital să se stabilească efectiv ţeluri, obiective pentru a crea focalizare şi angajamente, respectiv a menţine o motivare ridicată a angajaţilor. Motivarea angajaţilor joacă un rol cheie în realizarea schimbărilor stabilite pentru a fi atinse. Contribuţia fiecăruia este necesară pentru a asigura atingerea obiectivelor, menţinerea competitivităţii şi pentru a face toate acestea într-un mod sustenabil pe termen lung, care reflectă şi rolul companiei în societate.

American International Group (AIG), cu sediul în New-York, este alcătuită dintr-o reţea de companii ce oferă o gamă largă de produse de asigurare destinate persoanelor fizice şi juridice printr-o varietate de canale de distribuţie în aproximativ 130 de ţări.

Cataclismul economic din 2008 a fost fără precedent, astfel că, AIG s-a regăsit aproape în pragul colapsului. În 18 septembrie 2008 a fost acceptată propunerea Guvernului SUA de a conduce AIG după un declin rapid ce părea caraghios, deoarece majoritatea afacerilor erau sănătoase şi funcţionau normal. Însă, implozia pieţei imobiliare din SUA a expus AIG la fenomenul de concentrare a riscurilor pe piaţa titlurilor de valoare de tipul „mortgage-backed securities”. Această concentrare, combinată cu prăbuşirea preţurilor activelor şi cu

disfuncționalitățile ivite pe piețele de împrumut, a condus la o criză rapidă și severă de numerar.

Datorită mărimii AIG și a interconexiunilor majore cu piețele financiare și cu instituții din toată lumea, Guvernul SUA și-a dat seama că o prăbușire a AIG ar avea consecințe grave. În plus, fiind unul din cei mai mari asigurători la nivel mondial, AIG furniza băncilor și altor instituții de pe glob mai mult de 400 miliarde \$ din protecția creditului, a împrumutului. Pentru a stabiliza AIG și a preveni efectele asupra economiei, guvernul i-a oferit un împrumut de urgență pe 2 ani în valoare de 85 miliarde \$ în data de 16 septembrie 2008, având dreptul de proprietate asupra unui procent de 79,9% din companie, deținând pachetul majoritar. Pe 10 noiembrie 2008, AIG și Banca Rezervei Federale din New York au anunțat un plan cuprinzător pentru rezolvarea problemei privind lichiditatea AIG, plan care să asigure mai mult timp și mai multă flexibilitate privind vânzarea activelor și rambursarea împrumutului.

AIG a raportat o pierdere netă record pentru ultimul trimestru al anului 2008, în valoare de 61,7 miliarde \$, comparativ cu o pierdere netă de 5,3 miliarde \$ în aceeași perioadă în 2007, pierdere la care a contribuit deteriorarea gravă a pieței de împrumut și costurile legate de restructurarea în curs a activităților. Pierdere netă pentru întregul an 2008 a fost de 99,3 miliarde \$, comparativ cu un câștig net de 6,2 miliarde \$ în 2007.

Cu toate că procesul de renunțare, respectiv de vânzare de afaceri a înregistrat succes în cazul unor tranzacții, economia la nivel mondial a continuat să se înrăutățească într-un ritm alarmant și potențiali cumpărători ai afacerilor AIG s-au confruntat cu noi provocări, inclusiv lipsa accesului la capital.

Ca răspuns la regresul din sectorul viață, AIG și-a reajustat planul pentru a asigura stabilitatea și vitalitatea afacerilor, pentru a proteja asigurății și a rambursa împrumutul. În cooperare cu Trezoreria și Rezerva Federală a SUA, au fost stabilite acorduri în vederea dezvoltării unui nou set de instrumente de consolidare a bazei de capital a companiei, care să-i permită să beneficieze de îmbunătățirile viitoare ale condițiilor de piață și ale industriei.

În 2 mai 2009, AIG și-a anunțat intenția de a forma un nou holding de asigurări generale cu numele de AIU Holdings, Inc.,

format din Grupul de Asigurări Comerciale, Unitatea Generală Străină și alte asigurări de bunuri și de accidente. Acest holding va include cei mai mari *underwriter*-i de asigurări comerciale și industriale din SUA și cea mai extinsă rețea internațională de asigurări de bunuri și accidente. AIU Hondings, Inc. este o franșiză de conducere unică, cu peste 40.000 de angajați în toată lumea și peste 650 de produse și servicii care generează prime nete subscrise de peste 40 miliarde \$. Pașii spre această separare a AIU Holdings, Inc. vor ajuta AIG în pregătirea vânzării potențiale a unui pachet minoritar de acțiuni al afacerii, ce poate include în final o ofertă publică de acțiuni, aceasta în funcție de condițiile pieței. În plus, AIG a anunțat că ia în considerare chiar combinarea sectorului viață cu cel de pensii, pentru a spori, a crește competitivitatea pe piață. Astfel, cu active combinate în valoare de 240 miliarde \$, 16 milioane clienți și peste 300.000 de profesioniști financiari, companiile combinate își vor desfășura activitatea de pe o poziție de o forță semnificativă și de diversificare a afacerii.

Principalele priorități ale AIG după investiția guvernamentală din septembrie 2008 au fost conservarea valorii afacerilor și rambursarea, restituirea valorii către plătitorii americani de taxe – renunțând la unele active, reducând cheltuielile inutile și păstrând afacerile de asigurări în stare sănătoasă și bine capitalizate. Pentru a reduce cheltuielile, s-au revizuit toate evenimentele și activitățile, anulând peste 600 de conferințe, întâlniri și alte evenimente care nu erau esențiale în condițiile actuale. Mai mult, s-au făcut pași în vederea restrângerii compensațiilor acordate personalului de conducere, iar pentru primii 7 top manageri nu vor fi bonusuri anuale și nici creșterile salariale obișnuite în 2009, restricțiile salariale aplicându-se la întregul grup de 50 de asociați principali.

În vederea păstrării unei afaceri de asigurare sănătoase, s-a reliefat necesitatea de a menține calitatea serviciilor destinate clienților, respectiv disciplina privind practicile companiei. Obiectivul companiei este acela de a obține profit din activitatea de subscriere, fără o evaluare artificială a afacerii pentru a-și crea cotă de piață (evaluarea trebuie să reflecte riscul).

Prioritățile AIG sunt clare: protejarea clienților, rambursarea plătitorilor de taxe, oferirea unei viziuni de succes angajaților și a unei modalități de a o atinge.

În evaluarea abilității AIG de a continua ca un concern rentabil, conducerea trebuie să emită judecăți și să estimeze următoarele:

- Disponibilitatea spre vânzare a activelor – vandabilitatea, respectiv distribuția și suma de bani raportată la câștiguri, la venituri ce vor fi utilizate pentru rambursarea datoriilor;
- Planuri pentru a strânge noi fonduri sau a restructura datoria;
- Proiecții ale rentabilității viitoare și distribuția și mărimea fluxurilor de numerar provenite din activitățile operaționale;
- Necesitățile de fonduri ale filialelor, sucursalelor;
- Abilitatea AIG de a face față obligațiilor contractuale;
- Planuri pentru reducerea cheltuielilor;
- Efectele pe care le au acțiunile agențiilor de rating asupra cerințelor de garanție și alte condiții contractuale;
- Condițiile viitoare de reglementare, de afacere, de credit și de competitivitate în care operează AIG pe tot globul.

Acești factori vor avea un efect semnificativ, atât individual, cât și global asupra abilității AIG de a genera suficient numerar pentru a rambursa datoria la scadență și pentru a administra, a conduce afacerile în mod rentabil, în timp ce își duce la realizare inițiativele de restructurare.

ING Group, cu sediul în Amsterdam, Olanda, este o instituție financiară ce oferă servicii bancare, de asigurare și de management a activelor în 60 de țări, la aproximativ 50 de milioane clienți.

O parte importantă a afacerii de asigurare este preluarea riscurilor și măsurarea lor, compania fiind expusă la o varietate de riscuri privind serviciile oferite: asigurări de viață, investiții, pensii. În acest sens, ING a integrat sistemul de management al riscului în activitățile sale zilnice și în planificarea strategică, ajutând la formularea strategiilor, politicilor și a limitelor privind riscul. El asigură și verificarea, controlul, supravegherea și funcția suport pentru toate problemele legate de risc din cadrul ING Insurance. Principalele riscuri financiare la care aceasta este expusă sunt: riscul legat de credit (inclusiv riscul legat de transfer); riscul pieței (inclusiv riscul privind rata dobânzii, cel valutar, cel legat de acțiuni și cel imobiliar); riscul asigurării și riscul privind lichiditățile. Pe lângă acestea, mai există și riscuri nefinanciare, ca de exemplu cele operaționale și de acorduri.

Deși criza în plină desfășurare solicită atenție sporită din partea conducerii privind managementul riscului la nivelul întregii organizații, zi de zi, ING și-a continuat investițiile pe termen lung în ceea ce privește managementul riscului, inclusiv investiții în oameni, procese, guvernanta, instrumente și sisteme de măsurare. Ca rezultat al condițiilor deteriorate de piață din anul 2008, ING Insurance s-a confruntat cu reevaluări negative ale portofoliului de investiții, cu impact asupra acțiunilor și a altor titluri de valoare ale deținătorilor de polițe. S-a confruntat și cu prejudicii, cu schimbări ale valorii juste și cu pierderi comerciale, care au avut impact asupra contului de profit și pierdere.

Pentru a asigura preluarea riscurilor și măsurarea lor în cadrul organizației, ING Insurance operează prin intermediul unui cadru vast, cuprinzător de management al riscului, ce cuprinde: identificarea, măsurarea și controlul riscurilor la toate nivelurile organizatorice, astfel încât să fie protejată puterea financiară a companiei. Misiunea funcțiunii de management a riscului a ING Insurance este de a crea un avantaj competitiv sustenabil prin integrarea funcțiunii în activitățile cotidiene și în planificarea strategică. Acest obiectiv este sprijinit de următoarele principii:

- Produsele și portofoliile sunt structurate, subscrise, garantate, evaluate, aprobate și administrate adecvat și cu înțelegere față de regulile interne și externe, monitorizându-se modalitățile de călăuzire;
- Profilul de risc al ING este transparent și bine înțeles de management, cu o abordare „fără surprize” privind raportarea și monitorizarea riscului, compatibil, consecvent cu autoritățile delegate;
- Comunicare transparentă cu deținătorii de interese interni și externi (acționari, agenții de rating, regulatori și asigurați) privind managementul riscului și crearea de valoare.

Obiectivul funcțiunii de management al riscului asigurării este de a asigura afacerii un avantaj competitiv sustenabil prin integrarea acestuia în activitățile tactice de zi cu zi, realizând acest lucru prin intermediul a patru activități centrale. Primele trei au fost enumerate mai sus, în plus fiind asigurarea faptului că atât riscul, cât și recompensa sunt examinate adecvat și luate în considerare în cadrul

dezvoltării strategiei afacerii, de exemplu prin sprijinirea planificării și alocării de capital economic.

Cele 4 mesaje cheie ce definesc „Compliance Risk Management” practicat de către ING sunt următoarele:

- Cunoașterea, înțelegerea și aplicarea regulilor;
- O cultură în care oamenii sunt încrezători și responsabili;
- Administrarea, conducerea eficientă, efectivă a riscului legat de acorduri în cadrul afacerii;
- Vital pentru creștere rentabilă sustenabilă – licența de funcționare, de operare a ING.

Pachetele acționarilor și rezultatul net al ING Insurance din 2008 au primit un șoc puternic, ca urmare a tulburării și a volatilității extreme a piețelor financiare de pe glob. Piețele financiare și economiile de pe glob s-au deteriorat și mai mult în primele luni din 2009 în diverse domenii, mai ales piețele de acțiuni. Continuarea aceluiași nivel sau o extindere negativă suplimentară pe piețele financiare și/sau în economiile statelor ar putea să aibă un impact ostil, nefavorabil esențial asupra pachetelor acționarilor sau a rezultatului net pentru anul 2010.

În ceea ce privește strategia ING, se desprind următoarele direcții:

- Focalizarea pe afacerile care au poziții puternice pe piață;
- Reducerea complexității prin separarea operațiunilor bancare de cele de asigurare în cadrul grupului;
- Crearea unei bănci prioritar europene cu un bilanț integrat, încorporat;
- Operațiuni globale de asigurare cu focalizare pe sectorul viață și pensii;
- Schimbare fundamentală privind profilul riscului afacerii de asigurare din SUA;
- Formarea unui singur manager pentru activele globale, inclusiv managementul investițiilor mobiliare;
- Reducerea, în timp, a activităților auxiliare de la 8 la 6 miliarde, pe măsură ce o permit condițiile pieței.

Întoarcerea ING la strategia de bază vizează focalizarea companiei pe mai puține activități, pe acelea care sunt coerente și puternice. La anunțarea strategiei, Jan Hommen a declarat: „Datorită faptului că, criza economică produce schimbări fundamentale în

industria serviciilor financiare, acum este timpul să alegem unde are ING economia de scară și puterea de a reuși în afaceri în mediul actual și să poziționăm compania astfel încât să fie un leader în momentul revenirii piețelor.” Făcând aceasta, ING își revizuieste portofoliul de afaceri, reducând numărul piețelor pe care ea operează și determinând o simplificare, în general, pentru grup.

Anul 2008 va rămâne în istorie ca un an de mari tulburări pe piețele financiare de pe glob. Șocurile crizei creditului s-au simțit de toate categoriile de pe glob, de la instituții mari până la indivizi.

Printre întrebările și provocările ridicate, există una care duce chiar în miezul lucrurilor, a problemelor – întrebarea privitor la sustenabilitate sau, în termenii practicii de asigurare, încrederea clienților și redresarea, refacerea pieței. Credem că sustenabilitatea devine o cerință, o necesitate tot mai importantă, nu doar pentru clienții unei companii, ci și pentru acționari, furnizori și angajați, în același timp.

BIBLIOGRAFIE

- McKinsey & Co., *International Insurance Society Conference Report*, Peter Walker (dir.), 2008 – , <http://resources.bnet.com/topic/international+insurance+society.html> (11.10.2008).
- MERTON, Robert C., *Thoughts on the Future: Theory and Practice in Investment Management*, „Financial Analysts Journal”, January-February, 2003.
- REJDA, G. E., *Principles of Risk Management and Insurance*, 9th ed., Pearson Education Inc., New Jersey, 2004.
- RETZLOFF, C.D., *Trends in Life Insurance Ownership Among U.S. Individuals*, in: *** *Life Insurance Marketing and Research Association*, LIMRA International, Windsor, CT, 2005.
- *** „Sigma” – Revistă a societății de reasigurare Swiss Re, nr. 3/2009.
- *** „Revista de Asigurări și Pensii PRIMMI”, anii 2001÷2009.
- *** www.aig.com
- *** www.ing.com
- *** www.allianz.com
- *** www.actuary.org
- *** www.aimr.org
- *** www.blackwell-synergy.com

FINANȚELE PUBLICE EUROPENE: MOMENTUL ADEVĂRULUI

Andrei RĂDULESCU

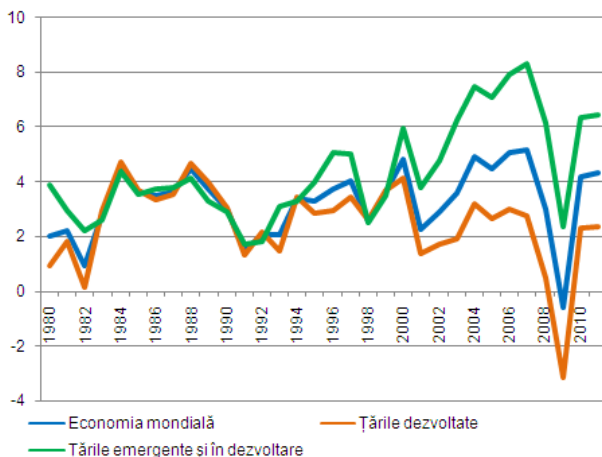
European Public Finance: Final Countdown

Abstract. *Over the past quarters central banks and governments adopted several measures in order to counter the worst financial crisis since World War II. However, expansionary fiscal policies led to deterioration in public finance around the world. In 2009 several countries had a budget deficit / GDP ratio around 10%: United States of America, Great Britain, Ireland, Spain, Greece, Portugal. Recently, Greece has been the target of speculators, as budget deficit/GDP ratio and public debt/GDP ratio soared to 13.6% and 115% in 2009. Some economists already compare Greece with Lehman Brothers. The poor fiscal position of Greece reveals the structural fiscal problems of european countries. Despite the budgetary criteria established by Maastricht Treaty and reinforced by Stability and Growth Pact, European Union had an average budget deficit/GDP ratio of 3.4% during the period 1980-2009. It remains to be seen to what extent the governments of european countries will manage to combine medium-long term commitment (reduction of deficit and debt ratios) with needed short term flexibility.*

Keywords: *financial crisis; public finance; European Union; debt crisis; structural budget deficit; Stability and Growth Pact; Hodrick-Prescott filter.*

Criza financiară declanșată în Statele Unite în vara anului 2007 s-a intensificat în 2008, pierderile consemnate la nivelul sistemul financiar determinând mai multe instituții să intre în procedură de faliment (printre acestea și companii importante precum Lehman Brothers). Panica instaurată în sectorul financiar american (și concomitent în cel mondial) a determinat transformarea crizei financiare într-una economică, fără precedent în ultimele decenii.

Economia mondială a cunoscut, pe parcursul ultimelor trimestre, cea mai severă criză economico-financiară de la Al Doilea Război Mondial încoace (graficul 1¹).



Graficul 1. Evoluția PIB (ritm anual, în %).

Conform estimărilor Fondului Monetar Internațional, economia mondială s-a contractat cu 0,6% în 2009 (după o perioadă de 6 ani de creștere într-un ritm mediu anual de peste 3%).

Țările dezvoltate au fost cele mai afectate de criza economico-financiară mondială: PIB-ul acestor state a scăzut cu 3,2% în 2009. La nivelul statelor emergente și în dezvoltare, am asistat la o dezacelerare economică semnificativă (creștere de doar 2,4% în 2009, după avansul de 6,1% consemnat în 2008).

În contextul crizei, instituțiile responsabile cu implementarea politicilor macroeconomice au adoptat o serie de măsuri expansioniste (cu caracter de *remediere*, nu *preventiv*), menite să contribuie la atenuarea contracției economice și la inițierea unui proces de relansare economică graduală.

¹ *** *World Economic Outlook* – Bază de date a Fondului Monetar Internațional, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/index.aspx> (aprilie 2010).

Băncile centrale de pe mapamond au redus dobânzile de referință către nivele minime istorice (0%–0,25% în cazul Statelor Unite, 0,5% în Marea Britanie, 0,1% în Japonia, 1% în Zona Euro) și au adoptat măsuri de *quantitative easing* pentru a atenua/elimina panica din sistemul financiar (instaurată în a doua jumătate a anului 2008, când sistemul financiar-bancar internațional s-a aflat la un pas de colaps).

Totodată, guvernele țărilor dezvoltate au implementat politici bugetare expansioniste, menite să susțină cererea agregată în contextul contracției severe înregistrate în sectorul privat (în conformitate cu perspectiva lui Keynes) (se menționează programele *rabla* pentru sprijinirea piețelor auto, programele de susținere a pieței imobiliare și cele orientate spre piața forței de muncă).

La vremea sa, Keynes a introdus o nouă perspectivă în fluctuațiile economice (*figura 1*), susținând importanța intervenției statului în stabilizarea economiei, prin intermediul politicii bugetare. Conform perspectivei keynesiene, cererea agregată determină nivelul producției și al șomajului. În acest context, pentru a asigura o mai bună funcționare a economiei, statul trebuie să intervină pentru a susține cererea agregată. Perspectiva keynesiană a predominat, în special în perioada crizei economice din anii 1930 din Statele Unite (când politica bugetară era utilizată ca un instrument important de acțiune pentru combaterea nivelului ridicat al șomajului), dar și în perioada anilor 1960 (când politica bugetară era unul din instrumentele utilizate pentru asigurarea unui *policy-mix* optim).

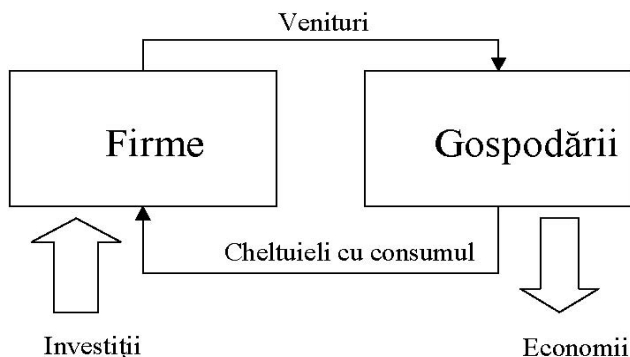
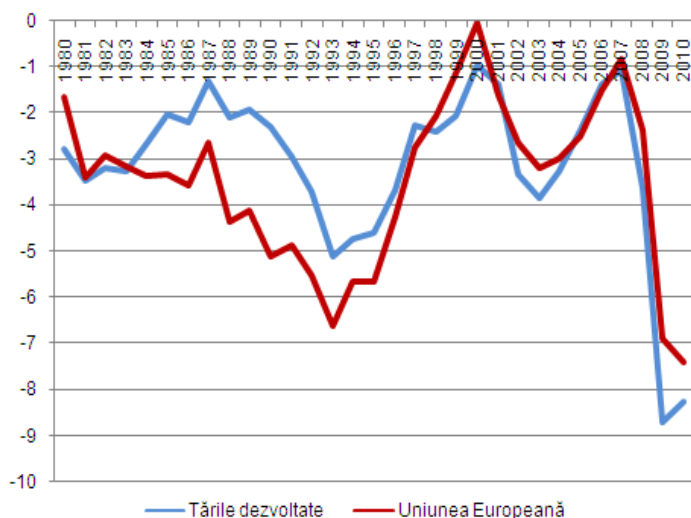


Fig. 1. Funcționarea economiei în perspectiva keynesiană.

Măsurile expansioniste de natură bugetară au determinat deteriorarea situației finanțelor publice (*graficul 2²*).



Graficul 2. Evoluția finanțelor publice (deficit bugetar, în % din PIB).

Cu alte cuvinte, am asistat pe parcursul ultimelor trimestre la transferul riscului din sfera sectorului privat (puternic afectat de criza financiară declanșată în Statele Unite în 2007) în sfera sectorului public.

O serie de state au înregistrat deficite bugetare, care, în anul 2009, s-au situat în apropierea pragului de 10% din PIB: Statele Unite, Marea Britanie, Spania, Irlanda, Grecia, Portugalia.

În cadrul Uniunii Europene, marea majoritatea a statelor membre au înregistrat în 2009 deficite bugetare care s-au situat peste nivelul maxim admis de Pactul de Stabilitate și Creștere (3% din PIB). Din *graficul 2*, se poate observa că deficitul bugetar al Uniunii Europene a crescut de la 2,4% din PIB în 2008 la 6,9% din PIB în 2009.

² *Ibidem*.

Pe parcursul ultimelor luni, atenția macroeconiomiștilor s-a îndreptat spre cazul Greciei, care a înregistrat în 2009 un deficit bugetar de 13,6% din PIB și un nivel al datoriei publice de peste 115% din PIB. Situația critică a finanțelor publice din acest stat a determinat creșterea semnificativă a costurilor de finanțare: diferențialul între rata de dobândă la titlurile de stat pe 10 ani ale Greciei și rata de dobândă la titlurile de stat pe 10 ani ale Germaniei a atins un nivel record (827 p.b.) în ultima săptămână a lunii aprilie, când Agenția Standard&Poor's a decis reducerea rating-ului țării la categoria *junk*.

Evoluția finanțelor publice din Grecia pe parcursul ultimelor trimestre a contribuit la creșterea semnificativă a riscului de *default*. Mai mulți economiști consideră inevitabilă intrarea Greciei în imposibilitate de plată³.

De asemenea, alte state europene se confruntă cu o situație extrem de dificilă a finanțelor publice: Portugalia, Spania, Irlanda, Italia. Astfel, am asistat recent la apariția fenomenului de *contagion* – de extindere a riscurilor de la Grecia către toate statele europene cu situație dificilă a finanțelor publice. În acest context, mai mulți economiști consideră că am putea asista în perioada următoare la o nouă criză financiară pe mapamond, de această dată declanșată de comportamentul sectorului public⁴. Cu alte cuvinte, Grecia ar putea reprezenta pentru finanțele publice pe mapamond ceea ce a reprezentat Lehman Brothers pentru sistemul financiar privat.

Totodată, dezechilibrele bugetare din aceste state atrag atenția cu privire la sustenabilitatea Zonei Euro. Pe de o parte, conform statutului, Banca Centrală nu poate interveni pentru a susține finanțele publice din țările membre ale regiunii. Pe de altă parte, intervenția celorlalte guverne ar putea crea un precedent periculos. De altfel, în ultimă instanță s-a ajuns la un compromis – un acord

³ M. FELDSTEIN, *Why Greece Will Default*, 2010 – <http://www.nber.org/feldstein/projectsyndicateapril2010.html>

⁴ K. ROGOFF și C. REINHART, *From Financial Crash to Debt Crisis*, 2010 – http://www.economics.harvard.edu/faculty/rogooff/files/RR-Financial%20crash_February_241.pdf

internațional de susținere a Greciei, la care participă și Fondul Monetar Internațional.

În acest context, unii economiști au reiterat ideea creării unui *Fond Monetar European*⁵, o soluție alternativă pentru statele care se confruntă cu situații critice în ceea ce privește finanțele publice.

Trebuie însă menționat faptul că există deja un mecanism care guvernează comportamentul finanțelor publice din Zona Euro și Uniunea Europeană: *Pactul de Stabilitate și Creștere*. Pactul a fost adoptat la inițiativa Germaniei, care vroia să se asigure că, ulterior introducerii monedei unice în Europa, statele membre ale uniunii monetare nu vor adopta politici bugetare iresponsabile, care să poată periclita obiectivul Băncii Centrale din Zona Euro: menținerea stabilității prețurilor.

Pactul consolidează criteriile bugetare de convergență stabilite de Tratatul de la Maastricht. A fost adoptat prin Tratatul de la Amsterdam (1997), sub forma unui mecanism cu trei piloni: o rezoluție și două regulamente (unul cu privire la mecanismul de supraveghere și celălalt cu privire la procedura de deficit excesiv). Cadrul creat de Pact constă în impunerea de limite în conducerea politicii bugetare a țărilor membre ale Uniunii (Monetare) Europene. Logica Pactului se axează pe *bugete echilibrate de-a lungul ciclului economic*, astfel încât să existe suficient spațiu de manevră pentru acțiunea stabilizatorilor automați în perioadele de creștere și recesiune economică.

Cu toate acestea, logica Pactului nu a fost respectată pe parcursul ultimilor ani. Uniunea Europeană a înregistrat deficit bugetar în fiecare an în perioada 1980–2009 (în medie de peste 3,3% din PIB). Cu alte cuvinte, problema finanțelor publice ale Uniunii Europene este de *natură structurală*. Cum se poate observa în *figura 2*, *componenta structurală*⁶ a deficitului bugetar al Uniunii Europene

⁵ D. GROS și T. MAYER, *Towards a Euro(pean) Monetary Fund*, 2010 –<http://www.ceps.eu/book/towards-european-monetary-fund>

⁶ Componenta structurală a deficitului bugetar al Uniunii Europene a fost determinată prin aplicarea metodologiei Hodrick-Prescott (R. HODRICK și E. C. PRESCOTT, *Postwar U. S. Business Cycles: An Empirical Investigation*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 29 (1), 1997, p. 1–16).

a înregistrat valori de peste 3% din PIB în cea mai mare parte a perioadei 1980–2009.

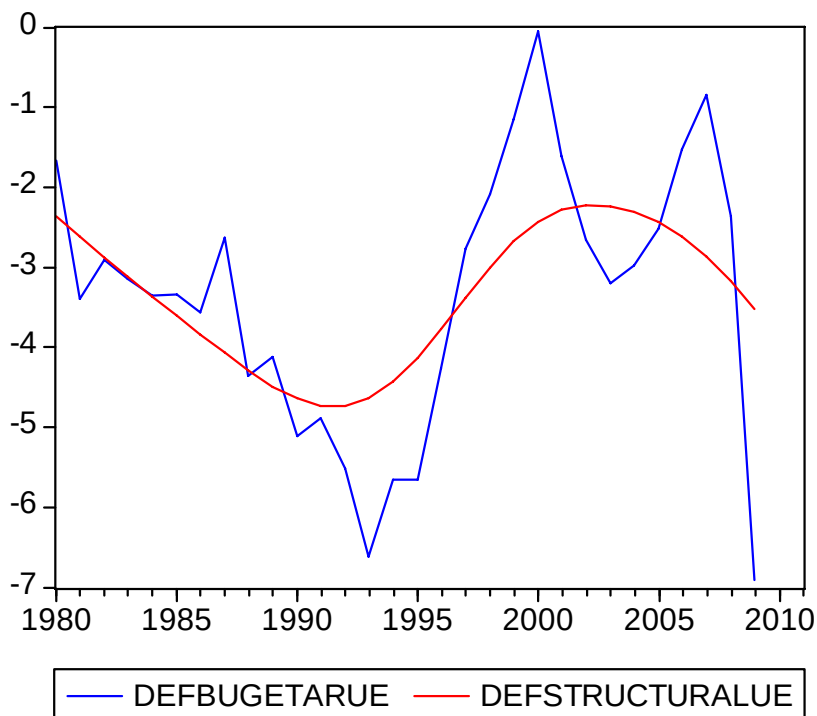


Fig. 2. Deficitul bugetar structural al Uniunii Europene.

Astfel, rezolvarea problemelor de finanțe publice cu care se confruntă majoritatea țărilor europene presupune în primul rând tratarea aspectelor structurale. Economia regiunii pare să fie obișnuită să funcționeze cu deficite bugetare. Dealtfel, dezechilibrele bugetare au contribuit și la reducerea potențialului de evoluție a regiunii, cum se poate observa în *figura 3*.

După stabilirea cauzelor problemelor cu care se confruntă finanțele publice ale Uniunii Europene, trebuie identificat diagnosticul pentru tratarea acestora. Inițierea de procese de consolidare bugetară este inevitabilă pentru statele membre ale Uniunii Europene.

Cu toate acestea, economia regiunii se menține într-o situație dificilă, chiar dacă a ieșit din cea mai severă recesiune de la finele celui de-Al Doilea Război Mondial. Cu alte cuvinte, va fi foarte greu de conciliat obiectivul de consolidare bugetară pe termen mediu (imperativ inclusiv pentru respectarea obiectivelor platformei Europa 2020) cu flexibilitatea pe termen scurt (necesară pentru evitarea contracției economice).

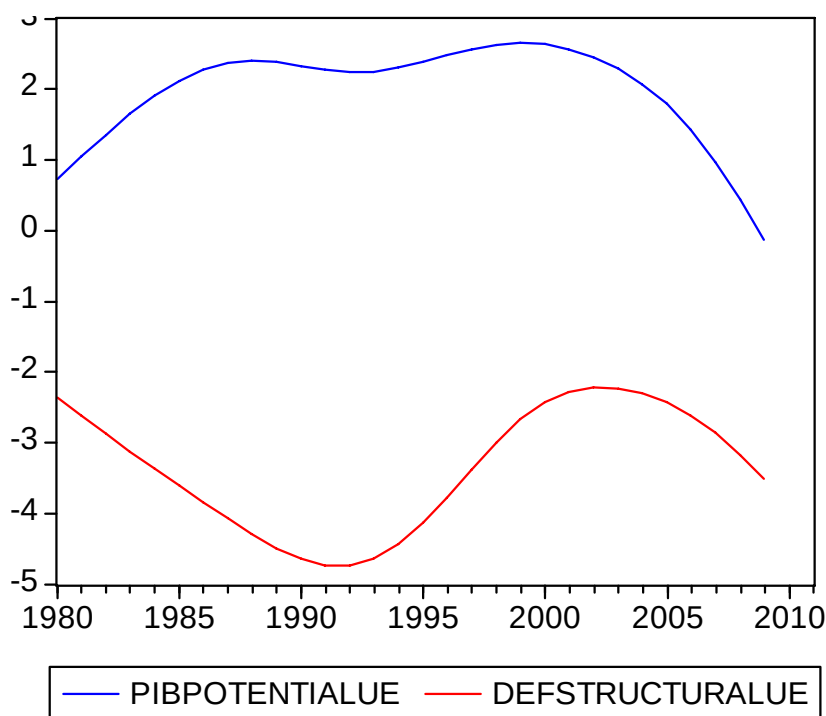


Fig. 3. PIB potențial vs. deficit bugetar structural în Uniunea Europeană.

TIPURI DE SISTEME INFORMAȚIONAL-CONTABILE ÎN ORGANIZAȚIILE DIN ROMÂNIA

Marius DEAC

The Types of Accounting Information Systems Used by Romanian Organizations

Abstract. *Inspired by a series of international studies, the present article tries to determine a typology of accounting information systems used by Romanian organizations based on 3 key characteristics: the use of financial accounting, management accounting and operational reports by the management of these organizations. The three types of information systems that were identified using cluster analysis are then described based on the cluster score for these components of the accounting information system.*

Key words: *accounting information systems, financial accounting, managerial accounting, operational reports.*

Evoluția sistemelor informaționale din cadrul întreprinderilor este strâns legată de evoluția sistemelor IT, atât din punct de vedere al hardware-ului cât și al software-ului economic. Înaintea erei informațiilor – până la sfârșitul secolului 20 – companiile trebuiau să colecteze informațiile prin procese manuale. În acea perioadă, companiile nu dețineau resurse informatice pentru a analiza datele și din această cauză deciziile erau bazate în principal pe intuiție.

Pe măsura automatizării tot mai multor sisteme din cadrul întreprinderii, sistemul informațional al organizațiilor a ajuns să prelucreză din ce în ce mai multe date. Culegerea și prelucrarea datelor este însă dificilă în condițiile în care întreprinderea utilizează mai multe sisteme informatice și acestea nu pot face schimburi de date între ele datorită diverselor incompatibilități. Analiza datelor culese și generarea de rapoarte pe baza acestora dura chiar și câteva luni. Totuși, aceste raportări au permis conducerii organizațiilor o

fundamentare solidă a deciziilor strategice, pe termen lung. Cu toate acestea, deciziile tactice pe termen scurt, continuă a se baza pe intuiția persoanelor din eșalonul de conducere.

În cadrul întreprinderilor moderne, în urma standardizării sistemelor informatice și a formatelor utilizate în schimbul de date dintre ele, cantități imense de date sunt disponibile pentru analize. Tehnologiile moderne de generarea a rapoartelor, cum ar fi tehnologia OLAP¹ permit generarea rapidă a analizelor și a rapoartelor devenind astfel instrumente utile în fundamentarea deciziilor de management, atât a celor strategice cât și a celor tactice.

Încă din anii 1980 au existat preocupări privind modul în care companiile se adaptează la noile modele de organizare a producției (cum ar fi modelul JIT² sau TQM³). Aplicarea acestor modele presupune noi modalități de organizare a producției și intensificarea interdependențelor între departamente. Adaptarea organizațiilor la aceste schimbări presupune și modificări în ceea ce privește sistemele informaționale contabile ale acestora, pentru a asigura o potrivire optimă cu structura organizației și nevoile de informare ale managementului.

Prezentul studiu este realizat cu ajutorul unui chestionar ce conține un număr de 21 de seturi de întrebări. Obiectivul principal al studiului este determinarea modului în care diverși factori (cum ar fi dimensiunea, complexitatea, gradul de formalizare, gradul de risc al mediului extern al organizațiilor) influențează organizarea departamentelor contabile, sistemele informaționale, respectiv controlul intern din cadrul organizațiilor studiate. Chestionarul a fost completat în principal online, cu ajutorul aplicației Google Docs⁴, în perioada august–septembrie 2009. În studiu au fost cuprinse un număr

¹ OALP (de la eng. *Online analytical processing*) reprezintă o tehnică de realizare a analizelor multidimensionale pentru datele de afaceri.

² JIT (de la eng. *Just in Time*) reprezintă o strategie de afaceri care are ca scop creșterea profitabilității unei organizații prin reducerea stocurilor și implicit a costurilor asociate acestora

³ TQM (de la eng. *Total Quality Management*) reprezintă o strategie de management care are ca scop înglobarea calității în toate procesele organizației.

⁴ Google Docs reprezintă o suită de aplicații office, disponibilă online la adresa docs.google.com

de 93 de organizații, majoritatea din județul Cluj, reprezentând 28,70% din numărul de organizații contactate, respectiv 38,58% din numărul de chestionare trimise spre completare.

Sistemul informațional contabil este evaluat prin prisma gradului de detaliere al acestuia cu ajutorul a trei seturi de întrebări (nr. 17, 18 și 19). De asemenea, sistemul informațional contabil este modelat prin prisma componentelor acestuia:

- contabilitatea financiară,
- contabilitatea de gestiune,
- evidențe operative.

Deși evidențele operative nu fac parte din sistemul informațional contabil, această componentă este introdusă datorită principiului echifinalității, pentru a testa modul în care aceste evidențe substituie sau suplinesc sistemul informațional contabil.

Oferim, în continuare, conținutul celor trei seturi de întrebări amintite (nr. 17, 18 și 19), împreună cu răspunsurile obținute la ele (*tabelele 1, 2 și 3*) și cu câteva concluzii.

Întrebarea nr. 17 din chestionar este menită să măsoare gradul de detaliere al raportărilor bazate pe date extrase din *contabilitatea financiară*.

17. Utilizarea datelor din contabilitatea financiară în cadrul organizației dvs. (Vă rugăm să indicați pentru care dintre următoarele date extrase din contabilitatea financiară, sunt întocmite rapoarte în cadrul organizației dvs. și nivelul ierarhic pentru care se întocmesc aceste rapoarte)					
Indicatori		Manager general	Manager departament	Conducător formațiune de lucru	Nivel individual
Simbol	Denumire				
(FINO1)	Cheltuieli cu materiile prime, materiale sau mărfuri	☐	☐	☐	☐
(FINO2)	Cheltuieli cu salariile și alte cheltuieli asimilate (CAS; CASS etc.)	☐	☐	☐	☐
(FINO3)	Cheltuieli cu amortizarea imobilizărilor	☐	☐	☐	☐
(FINO4)	Cheltuieli privind serviciile	☐	☐	☐	☐
(FINO5)	Venituri	☐	☐	☐	☐

La acest set de întrebări, respondenții au avut posibilitatea să bifeze mai multe niveluri ierarhice pentru care se întocmesc rapoarte. Valoarea teoretică maximă pentru fiecare indicator este 10, calculată ca sumă a valorilor 1, 2, 3 și 4, reprezentând codificarea fiecărui nivel ierarhic pentru care se întocmesc rapoarte.

Elementele de statistică descriptivă care caracterizează răspunsurile la această întrebare (nr. 17) sunt redată în *tabelul 1*.

Tabelul 1

Elementele de statistică descriptivă a indicatorilor care caracterizează Contabilitatea financiară ca și componentă a Sistemului Informațional Contabil

Indicatori	Număr răspunsuri	Valoare minimă	Valoare maximă	Valoare medie	Abatere standard
FIN01	93	0	10	4,59	2,845
FIN02	93	0	10	4,52	2,741
FIN03	93	0	10	4,67	2,495
FIN04	93	0	10	4,67	2,597
FIN05	93	0	10	4,77	2,646

Întrebarea nr. 18 din chestionar este menită să măsoare gradul de detaliere al raportărilor bazate pe date extrase din *contabilitatea de gestiune*, iar întrebarea nr. 19 – gradul de detaliere al raportărilor bazate pe date extrase din *evidențele operative*.

18. Utilizarea datelor din contabilitatea de gestiune în cadrul organizației dvs. (Vă rugăm să indicați pentru care dintre următoarele date extrase din contabilitatea de gestiune sunt întocmite rapoarte în cadrul organizației dvs. și nivelul ierarhic pentru care se întocmesc aceste rapoarte)					
Indicatori		Manager general	Manager departament	Conducător formațiune de lucru	Nivel individual
Simbol	Denumire				
(GES01)	Costuri materiale directe	☐	☐	☐	☐
(GES02)	Costuri salariale directe	☐	☐	☐	☐
(GES03)	Costuri indirecte privind întreținerea și funcționarea utilajelor	☐	☐	☐	☐
(GES04)	Alte costuri indirecte	☐	☐	☐	☐
(GES05)	Cheltuieli generale de administrație și cheltuieli de desfacere	☐	☐	☐	☐

19. Utilizarea datelor din evidențele operative în cadrul organizației dvs. (Vă rugăm să indicați pentru care din următoarele date extrase din evidențele operative sunt întocmite rapoarte în cadrul organizației dvs. și nivelul ierarhic pentru care se întocmesc aceste rapoarte)					
Indicatori		Manager general	Manager departament	Conducător formațiune de lucru	Nivel individual
Simbol	Denumire				
(OPE01)	Consumuri de resurse (ex. manoperă exprimată în om-oră)	☐	☐	☐	☐
(OPE02)	Timp (ex. durata de livrare a comenzilor)	☐	☐	☐	☐
(OPE03)	Calitatea produselor	☐	☐	☐	☐
(OPE04)	Flexibilitatea (ex. abilitatea de adaptare la comenzile individuale ale clienților, posibilitatea de a introduce noi produse sau servicii)	☐	☐	☐	☐
(OPE05)	Starea personalului (ex. atitudinea față de muncă)	☐	☐	☐	☐

Elementele de statistică descriptivă care caracterizează răspunsurile la întrebarea nr. 18 sunt redată în *tabelul 2*, iar răspunsurile la întrebarea nr. 19 în *tabelul 3*.

Tabelul 2

Elementele de statistică descriptivă a indicatorilor care caracterizează Contabilitatea de gestiune ca și componentă a Sistemului Informațional Contabil

Indicatori	Număr răspunsuri	Valoare minimă	Valoare maximă	Valoare medie	Abatere standard
GES01	93	0	8	4,18	2,236
GES02	93	0	8	3,83	2,452
GES03	93	0	8	3,97	2,438
GES04	93	0	8	4,18	2,136
GES05	93	0	8	4,11	2,129

Tabelul 3

Elementele de statistică descriptivă a indicatorilor care caracterizează Evidența operativă ca și componentă a Sistemului Informațional Contabil

Indicatori	Număr răspunsuri	Valoare minimă	Valoare maximă	Valoare medie	Abatere standard
OPE01	93	0	7	3,75	1,875
OPE02	93	0	7	3,73	1,714
OPE03	93	0	7	3,84	1,721
OPE04	93	0	7	3,72	1,890
OPE05	93	0	7	3,65	1,579

Pe baza acestor întrebări, a fost calculat un scor al principalelor componente ale sistemului informațional contabil (contabilitatea de gestiune, contabilitatea financiară și evidența operativă).

Elementele de statistică descriptivă privind aceste scoruri sunt prezentate în *tabelul 4*.

Tabelul 4

Elemente de statistică descriptivă privind scorurile principalelor componente ale Sistemului Informațional Contabil

Indicatori	Nr. de cazuri	Medie	Abaterea standard
FIN	93	4.64	2.03
GES	93	4.05	1.82
OPE	93	3.74	1.31

Scorurile obținute au fost apoi standardizate (astfel încât media fiecărui scor să fie 0 și abaterea medie să fie egală cu 1). Indicatorii standardizați au fost utilizați pentru analiza modului de grupare a organizațiilor cuprinse în prezentul studiu de caz, utilizând gruparea ierarhică pe baza radicalului distanței euclidiene. Rezultatul acestei proceduri este redat grafic în *figura 1*.

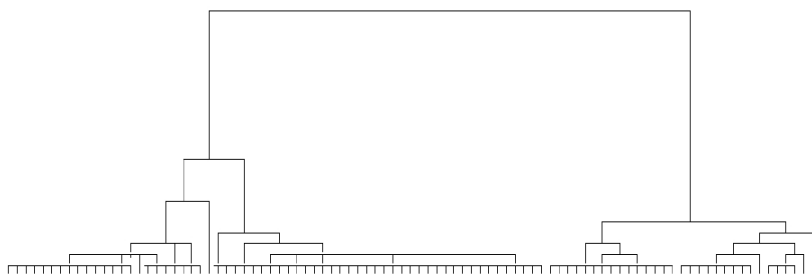


Fig. 1. Dendograma grupării ierarhice a sistemelor informaționale contabile.

Analiza dendogramei prezentate în *figura 1* relevă faptul că întreprinderilor cuprinse în prezentul caz utilizează o varietate destul de mare de tipuri de sisteme informațional-contabile. O grupare optimă ar trebui să divizeze aceste sisteme într-un număr de 2, 3 sau 4 grupe. Pentru simplificare, am ales să utilizăm o grupare în trei categorii.

Gruparea finală a întreprinderilor pe cele 3 grupuri a fost realizată cu ajutorul criteriului *K*-mediu. Rezultatul grupării este prezentat în *tabelul 5*.

Tabelul 5

Rezultatul grupării sistemelor
informațional-contabile utilizând criteriul K-mediu

Indicatori	Sistem Informațional Contabil		
	Precar	Complex	Dezvoltat
Scor standardizat Contabilitate Financiară	<u>-1,27795</u>	1,21652	0,12638
Scor standardizat Contabilitate de Gestiuine	<u>-1,38706</u>	1,07107	0,27964
Scor standardizat Evidență Operativă	<u>-1,01713</u>	1,35392	-0,11980
Număr de cazuri	27	24	42

În *tabelul 5*, valorile maxime pentru fiecare criteriu au fost îngroșate, iar cele minime au fost subliniate. Analizând datele din acest tabel, distingem trei categorii de sisteme informațional-contabile:

- ***Sisteme informațional-contabile precare*** – care au obținut cel mai mic scor la fiecare din cele trei criterii utilizate. În cadrul acestui tip de sisteme informaționale sunt agregate diverse date, însă ele sunt rareori utilizate. Probabil că managementul unităților în care se regăsește acest tip de sisteme informațional-contabile este unul intuitiv, iar mediul în care acționează aceste întreprinderi este unul simplu și puțin concurențial. Comunicarea datelor probabil că se realizează într-un mod interpersonal și foarte puțin formalizat. Ne așteptăm ca acest tip de sisteme informațional-contabile să fie întâlnit în cadrul unităților simple și a celor laterale și având o dependență reciprocă între departamente.
- ***Sisteme informațional-contabile dezvoltate*** – au un scor mediu în privința indicatorului care caracterizează informațiile extrase din contabilitatea financiară, de gestiune sau din evidențele operative. Ne așteptăm ca acest tip de sistem informațional să fie bine reprezentat în toate tipurile de organizații cu dependență reciprocă între departamente.
- ***Sisteme informațional-contabile complexe*** – reprezintă cel mai dezvoltat tip de sistem informațional contabil, caracterizat în

principal de o bună dezvoltare a rapoartelor pe baza datelor extrase din contabilitatea financiară sau de gestiune. Acest tip de sistem informațional-contabil a obținut scoruri maxime la toți cei trei indicatori utilizați. Ne așteptăm ca el să se regăsească în principal în cadrul organizațiilor funcționale și a celor în care departamentele productive prezintă dependențe secvențiale, ceea ce necesită o bună planificare și coordonare a activității.

BIBLIOGRAFIE

- ABERNETHY, M., STOELWINDER, J., *The Role of Professional Control in the Management of Complex Organizations*, "Accounting, Organization and Society", vol. 20, no. 1, 1995, p. 1–17.
- ABERNETHY, M., CHUA, W., *A Field Study of Control System "Redesign": The Impact of Institutional Processes on Strategic Choice*, "Contemporary Accounting Research", vol. 13, no. 2, 1996, p. 569–606.
- ABERETHY, M. A., LILLS, A. M., *The Impact of Manufacturing Flexibility on Management Control System Design*, "Accounting, Organization and Society", vol. 20, no. 4, 1995, p. 241–258.
- ABERETHY, M. A., LILLS, A. M., *Interdependencies in Organization Design: A Test in Hospitals*, "Journal of Management Accounting Research", vol. 13, 2001, p. 107–129.
- BOUWENS, J., ABERNETHY, M. A., *The Consequences of Customization on Management Accounting Design*, "Accounting, Organization and Society", vol. 25, no. 3, 2000, p. 221–241.
- CHENHALL, R. H., *Management Control Systems Design Within Organizational Context: Findings from Contingency-Based Research and Directions for the Future*, "Accounting, Organization and Society", vol. 28, no. 2-3, 2003, p. 127–168.
- KALAGNANAM, S. S., LINDSAY, R. M., *The Use of Organic Models of Control in JIT Firms: Generalizing Woodward's Findings to Modern Manufacturing Practices*, "Accounting, Organization and Society", vol. 24, no. 1, 1998, p. 1-30.
- MACINTOSH, N. B., DAFT, R. L., *Management Control Systems and Departmental Interdependencies: An Empirical Study*, "Accounting, Organizations and Society", vol. 12, 1987, p. 49–61.
- MINTZBERG, H., *Structures in Fives: Designing Effective Organizations*, Prentice-Hall Inc., Englewoods Cliffs, NJ, 1983.

CONSIDERAȚII CU PRIVIRE LA RELAȚIA JURIDICĂ ÎNTRE GRUPUL DE CONTRACȚE ȘI RELATIVITATEA CONVENȚIONALĂ

Adrian CIRCA

Considerations on the Legal Relationship between Contracts Group and Conventional Relativity

Abstract. *Conventional relativity argues against a person's being held liable by the obligations subscribed by another person, without his prior consent. Consequently, the contractual nature of liability among the members of the same group is not accepted, and the group contracts cannot generate contractual bonds.*

Nevertheless, just balance must be established between the creditor's interest who expects to be remunerated and who acts on delict grounds, and the sub-obligor's interest who aims to impose certain clauses limiting liability. So much so that the creditor may assume delictual fault by simply not carrying out the provisions of the contract. Hence, the creditor is not a third party proper but rather an interested third party who nurtures a bond which requires that contractual predictability be ensured.

Keywords: *contract, the principle of relativity of conventions effects, liability out of contract, non-contractual liability.*

1. NOȚIUNI INTRODUCTIVE

Contractul poate fi înțeles ca o legătură realizată între părți și că poate produce efecte față de terți în condițiile legii. Relativitatea efectelor convențiilor reglementată de art. 973 *Cod civil*¹ semnifică

¹ Principiul relativității se regăsește înscris în art. 1280 din Noul Cod civil, ce poartă denumirea marginală – Relativitatea efectelor contractului: „Contractul produce efecte numai între părți, dacă prin lege nu se prevede altfel.” [PARLAMENTUL ROMÂNIEI (PR), *Codul Civil* (din 17.07.2009), „M.Of. al României”, Partea I, nr. 511 din 24.07.2009]

faptul că o voință nu poate produce efecte decât față de cel care a exprimat-o.

În acest sens, se poate interpreta că principiul relativității, la momentul încheierii contractului, interzice părților de a supune terții raportului contractual, iar la momentul executării, interzice terților de a putea cere executarea contractului, domeniu rezervat exclusiv părților.

Părțile sunt acele persoane care, manifestându-și voința, sunt legate de act, pe care îl pot modifica sau stinge, iar terții sunt acele persoane care nu și-au exprimat voința și nu sunt ținute să suporte efectele convențiilor. Conform efectului relativ al contractului, drepturile și obligațiile sunt create doar între părțile contractante, în favoarea și în sarcina părților, iar conform efectului relativ al obligației, doar părțile pot pretinde, respectiv pot executa prestația convenită.

Una din consecințele complexității vieții economice constă în luarea în considerare a grupurilor de contracte², figură contractuală ce ridică noi probleme juridice. Factorul care a dinamizat dezvoltarea acestei categorii a fost procesul accelerat de distribuție a bunurilor sau serviciilor: spre exemplu, distribuția de automobile, de echipamente industriale sau bunuri de consum.

În literatura noastră juridică terminologia cu privire la grupul de contracte încă nu este fixată, iar practica nu pare interesată de jocul mecanismelor pe care aceste construcții le ridică.

Astfel, se face distincția între *grupul de contracte* și *ansamblurile contractuale*³.

Grupul de contracte poate fi cu structură lineară sau cu structură radiantă. Cele cu structură lineară presupun contracte ce sunt

² I. DELEANU, *Grupurile de contracte și principiul relativității efectelor contractului – Răspunderea contractuală pentru fapta altuia*, „Dreptul”, nr. 3, 2002, p. 10; L. POP, *Răspunderea civilă contractuală pentru fapta altuia*, „Dreptul”, nr. 11, 2003, p. 66; I. LULĂ, *Observații asupra răspunderii pentru fapta altuia reglementată de art. 1434 alin. 2 din Codul civil*, „Dreptul”, nr. 7, 2001, p. 66; I. LULĂ, I. SFERDIAN, *Discuții cu privire la răspunderea contractuală pentru fapta altuia*, „Dreptul”, nr. 8, 2005, p. 77; D. IILINCA, *Răspunderea contractuală pentru fapta unei terțe persoane*, „Studia Universitatis Babeș-Bolyai”, Iurisprudentia, nr. 1, 2006.

³ L. POP, *Tratat de drept civil. Obligațiile*, vol. II (*Contractul*), Edit. „Universul Juridic”, București, 2009, p. 134.

încheiate succesiv cu privire la tot sau o parte din același bun, iar cele cu structură radiantă reunes contracte în care unul sau mai multe sub-contracte se grefează pe un contract principal.

Aspectele în care se prezintă pot fi extrem de variabile: putem avea grupuri de contracte omogene (de exemplu, vânzări succesive), sau grupuri de contracte heterogene, compuse din contracte ce poartă asupra aceluiași bun, dar de natură diferite (spre exemplu, un contract de antrepriză urmat de un contract de vânzare).

Prin *ansambluri de contracte* se înțelege acele contracte, distincte, încheiate în vederea realizării unei operații unice.

Grupul de contracte a fost definit ca reprezentând două sau mai multe contracte strâns legate între ele prin faptul că sunt încheiate în vederea realizării aceluiași obiectiv final, contracte care însă își conservă propria individualitate⁴. Aceste sisteme contractuale au, de regulă, în centrul lor un contract principal în jurul căruia se construiesc unul sau mai multe contracte accesorii.

Problemele sunt multiple ținând cont de conexitatea și interdependența ce există între componentele sale. Dificultăți pot exista cu privire la proba legăturilor dintre contracte, consecințele desființării unui contract asupra celorlalte sau clauzele contradictorii. Acestea impun căutarea unor definiții ale contractelor *interdependente*, de reglementare a situațiilor unui contract în caz de nulitate a altuia și a regulilor de interpretare.

Interdependența este o situație de excepție: în dreptul comun, toate contractele valabil formate sunt autonome. Dar, libertatea contractuală le permite părților a lega contractele între ele. Prin voința părților, contractele pot deveni interdependente (prin executarea contractelor interdependente se urmărește realizarea unei operații juridice pe care niciun contract individual nu o poate realiza). Obiectul probei devine astfel voința. Proba a ceea ce au urmărit părțile va consta în existența unei clauze inserate în contract. Din păcate, rareori există asemenea clauze. Acest lucru se poate explica prin faptul că *grupul de contracte* se realizează prin dirijarea din partea unei singure părți, care nu vrea să-și asume, posterior încheierii, riscurile

⁴ I. DELEANU, *Părțile și Terții. Relativitatea și Opozabilitatea efectelor juridice*, Edit. „Rosetti”, București, 2002, p. 44.

contractelor pe care nu le execută personal. Pe de altă parte, interesul anumitor participanți poate evolua între încheiere și executare. Partea care este dirijorul operației vrea totul sau nimic, spre deosebire de ceilalți participanți care sunt de acord cu interdependența la data încheierii, dar după aceea proclamă autonomia. Astfel, doar circumstanțele de fapt îl vor putea convinge pe judecător că economia operațiunii determină interdependența contractelor. Din acest punct de vedere, se poate spune că relativitatea se opune interdependenței.

Dificultățile se situează și la nivelul raporturilor dintre părțile contractelor ce compun grupul: există relații cu caracter contractual între toate părțile grupului contractual, chiar dacă ele nu au contractat în mod direct? În consecință, forța obligatorie a contractului principal se poate extinde și față de acele persoane?

Apropierea între grupul de contracte și relativitatea contractuală se particularizează și la nivelul responsabilității civile. În virtutea art. 973 din Codul civil, răspunderea nu poate fi contractuală decât între părțile aceluiași contract.

Schematic, raționamentul este următorul: dacă A este legat contractual de B și B este legat contractual de C, iar raporturile dintre AB și BC au un element comun, atunci putem considera că A este legat contractual de C?

Majoritatea autorilor consideră că ne-executarea unui contract constituie o faptă delictuală față de terți; ca atare, răspunderea între A și C nu poate fi decât delictuală, raporturile fiind cele specifice între terți.

În situația producerii unui prejudiciu, responsabilitatea civilă este analizată funcție de *calitatea juridică a victimei*. Actualitatea juridică poate fi prezentată cu ajutorul următorului tablou al principalele căi de rezolvare (grupul de contracte fiind privit prin prisma relativității):

a. existența unei *răspunderi contractuale pentru fapta proprie* între persoanele (A și B) legate direct prin contract. Art. 973 Cod civil se opune ca o convenție și regulile răspunderii civile contractuale să fie opuse unei persoane străine de acord;

b. existența unei *răspunderi contractuale pentru fapta altuia*. Noul Cod civil cuprinde o reglementare de principiu a acestei forme de răspundere: „Dacă părțile nu convin altfel, debitorul răspunde pentru prejudiciile cauzate din culpa persoanei de care se folosește

pentru executarea obligațiilor contractuale” (art. 1519 – Răspunderea pentru fapta terților); debitorul răspunde contractual față de creditorul său pentru faptele terțelor persoane pe care le-a introdus sau antrenat în executarea contractului⁵;

c. existența unei *răspunderi delictuale* între persoanele care nu sunt legate în mod direct printr-un contract, adică între părțile extreme ale grupului. În cazul în care un terț intervine într-un raport contractual și cauzează un prejudiciu vreuneia dintre părți, acesta își angajează răspunderea sa pe temeiul art. 998 Cod civil⁶;

d. existența *acțiunilor directe contractuale*. Din păcate, legea crează o legătură între persoane, care nu sunt legate în mod direct, doar în anumite cazuri particulare, cum ar fi mandantul contra submandatarului.

2. LIMITELE RELATIVITĂȚII

Potrivit adagiului latin *res inter alios acta aliis neque nocere, neque prodesse potest*, convențiile încheiate între anumite persoane nu pot nici să vatăme și nici să profite altor persoane.

Extinderea efectelor obligatorii ale contractelor asupra terților poate avea loc în mod direct, adică terții vor putea profita în nume propriu, efectiv de anumite drepturi conferite de contract. Această situație trebuie distinsă de un alt fenomen, acela al opozabilității, în care terții vor putea profita în mod indirect de legătura contractuală existentă între părțile contractului: terții vor putea invoca contractul, pentru a-și întemeia anumite pretenții sau vor putea opune contractul, pentru a respinge anumite pretenții.

Prin extinderea efectelor obligatorii, avem în vedere acele situații în care efectele se produc direct asupra unor persoane care nu

⁵ L. POP, *Tratat de drept civil. Obligațiile*, vol. II (*Contractul*), ..., p. 701; I. DELEANU, *Părțile și Terții. Relativitatea și Opozabilitatea efectelor juridice*, ..., p. 47.

⁶ Cu privire la condițiile răspunderii civile delictuale, a se vedea C. JUGASTRU, *Drept civil. Obligațiile*, Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2007, p. 131 și urm.

au participat la încheierea contractului, nici direct, nici prin reprezentare. Acele cazuri, în care efectele se extind asupra terților, sunt considerate excepții de la principiul relativității⁷.

În contextul grupului de contracte, relativitatea efectelor convențiilor limitează răspunderea contractuală.

Privite prin prisma relativității, condițiile de atragere a răspunderii civile se particularizează, și anume:

a. în ceea ce privește răspunderea contractuală pentru fapta proprie:

- fapta ilicită – neexecutarea să provină din partea contractantului – relativitatea se opune ca responsabilitatea contractuală să poată fi invocată contra unei persoane străine de acord;
- prejudiciul – cauzat unui contractant: victima și responsabilul trebuie să fie legați prin același contract;
- culpa – imputabilă debitorului contractual: fapta imputabilă reprezintă evenimentul generator de responsabilitate; acest fapt se raportează la culpă. În cazul unei obligații de rezultat, victima nu trebuie să facă dovada unei culpe, dar nici autorul nu se poate exonera, demonstrând că nu a comis nicio culpă. În acest sens, s-a propus distincția între obligațiile de mijloace și cele de rezultat, puse în lumină de Demogue.

Distincția între cele două tipuri de obligații joacă un rol important sub aspectul obiectului probator: se admite că ne-executarea unei obligații de rezultat este sancționată cu o responsabilitate obiectivă, în timp ce nerespectarea unei obligații de mijloace permite invocarea unei responsabilități subiective bazate pe culpă. Culpă comisă cu privire la executarea unui contract are aceleași elemente constitutive ca și culpa delictuală.

Culpa prinde formă prin nerespectarea unei obligații impusă debitorului pentru că a încheiat un contract valabil. Nu se respectă principiul forței obligatorii.

⁷ Pentru o prezentare detaliată a excepțiilor de la principiul relativității, a se vedea A. CIRCA, *Relativitatea efectelor convențiilor*, Edit. „Universul Juridic”, București, 2009, p. 182 și urm.

b. în ceea ce privește răspunderea contractuală pentru fapta altuia⁸:

- cu privire la cerința ca obligația contractuală asumată de partea contractantă să fie executată de către alte persoane, pe care debitorul (parte contractantă) și le-a substituit în vederea asigurării îndeplinirii obligației: cu toate că prejudiciul este produs de un terț, raporturile între părți sunt guvernate de răspunderea contractuală; fapta se prezumă că nu a fost executată de către debitorul legat direct;

- cu privire la cerința ca autorul direct al ne-executării să fie implicat în mod direct de chiar debitorul principal: intervenția terțului trebuie să îmbrace acordul expres sau tacit al debitorului contractual; în caz contrar, se reține răspunderea delictuală a terțului intervenient;

- cu privire la neexecutarea obligațiilor contractuale să constituie o faptă ilicită a terțului – aceasta va exista dacă debitorul este ținut de o obligație de rezultat, simplu fapt al neexecutării este de ajuns. Iar dacă este ținut de o obligație de mijloace, victima trebuie să dovedească culpa debitorului. Debitorul va răspunde pentru faptele persoanelor cu care colaborează sau și le-a substituit, cum ar fi: antreprenorul sau mandatarul.

c. în ceea ce privește răspunderea delictuală între părțile extreme ale grupului, condițiile se particularizează în ceea ce privește culpa reținută:

- același fapt, care constituie o nerespectare a unei obligații rezultate din contract și care permite a se angaja responsabilitatea contractuală a autorului față de cocontractant, poate fi o culpă delictuală față de terți.

Astfel, cu privire la părți, partea care execută prost sau care nu-și execută obligațiile își angajează răspunderea sa contractuală, în timp ce față de terți, dacă se provoacă un prejudiciu, ca urmare a neexecutării, își asumă răspunderea sa, care nu poate fi decât delictuală. Opozabilitatea contractului, ca situație de fapt, induce posibilitatea pentru terți de a obține o sancțiune pe teren delictual, în ipoteza lezării unei stări de fapt de către părți. Un autor francez a rezumat acest punct de vedere, afirmând că: „Această abordare care prevede că părțile pot fi responsabile pentru acțiunile lor față de alte

⁸ L. POP, *Tratat de drept civil. Obligațiile*, vol. II (*Contractul*), ..., p. 702.

persoane decât cele care aparțin cercului îngust al părților contractante, este, în definitiv, dovada schimbării analizei relației contractuale. Acum, contractul nu mai are ca singur scop satisfacerea așteptărilor exprimate de către părți, ci și pentru a răspunde unui obiectiv social. Este, din acest punct de vedere, mai puțin o miză limitată participanților la setul de voințe individuale, și mai mult o miză globală, și anume, o funcție de organizare socială⁹. Cu privire la terți, aceștia trebuie să respecte obligațiile asumate de părți sub sancțiunea angajării răspunderii delictuale. Această răspundere nu își găsește sursa în contract, ci în culpa pe care au comis-o când nu au respectat un drept de a cărui existență au avut cunoștință, grație încheierii contractului. Printr-o decizie de îndrumare¹⁰, Curtea de Casație franceză, în secții reunite, în anul 2006, a statuat că terțul poate invoca, pe fundamentul răspunderii delictuale, o neexecutare contractuală, atâta timp cât această neexecutare i-a creat un prejudiciu:

- ca un element de interpretare;
- ca un argument de probă pentru a fundamenta în favoarea terțului acțiunea în responsabilitate în cazul când ei suferă un prejudiciu, având în vedere că, în anumite condiții, același fapt poate constitui o culpă contractuală față de partea contractantă și o culpă delictuală vis-a-vis de terți.

În concluzie, neexecutarea sau culpa în executarea unui contract comportă pentru contractantul în culpă consecințe diferite față de părți sau față de terți.

O problemă dezbătută în practica judiciară franceză este cu privire la răspunderea civilă a părților contractuale față de terți, consemnată prin *Hotărârea Besse*, pronunțată de Curtea de Casație franceză în anul 1991, prin care se considera că, având în vedere principiul relativității, sub-contractantul nu este legat contractual de

⁹ O. DEBAT, *Le contrat, source de responsabilité envers les tiers*, „Les petites affiches”, nr. 190, 2003, p. 3.

¹⁰ Cass. civ. (Arrêts des chambres civiles de la Cour de cassation), Ass. plén., 06.10.2006, nr. 05-13.255, citată de Ph. DELEBECQUE, F.-J. PANSIER, *Droit des obligations. Contrat et quasi-contrat*, 4^{ème} éd., Litec, Paris, 2007, p. 192.

beneficiarul lucrării, acțiunea în despăgubiri intentată de primul contra clientului fiind de natură delictuală¹¹.

Dacă fundamentul răspunderii a fost tranșat pe tărâm delictual, există o divergență substanțială cu privire la condițiile exercitării acțiunii în răspundere civilă:

– în timp ce, Prima Cameră Civilă consideră că terțul nu trebuie să dovedească decât că prejudiciul suferit este urmare a neexecutării contractuale (*manquement contractuel*¹²), fără să producă și alte probe; altfel spus, se deduce culpa delictuală din simpla culpă contractuală;

– Camera Comercială consideră că terțul trebuie să dovedească nu numai prejudiciul, dar și că, independent de toate referințele din contract, fapta invocată constituie o faptă în sensul art. 1382 C. civ. fr. (art. 998 C. civ. rom.)¹³. Astfel spus, culpa contractuală nu este *ipso facto* o culpă contractuală și că partea în culpă care cauzează altuia un prejudiciu poate fi sancționată doar dacă acea culpă poate cauza aceleași prejudicii în lipsa oricărui contract. Camera comercială a

¹¹ Principiul răspunderii delictuale nu reprezenta o noutate pentru Curțile franceze, care din anul 1931 enunțau că „que si dans les rapports des parties entre elles, les dispositions des articles 1382 et 1383 du Code civil (art. 998 și 999 din Codul civil român – n.n., AC) ne peuvent en principe être invoquées pour le règlement de la faute commise dans l'exécution d'une obligation résultant d'un engagement contractuel, elles reprennent leur empire au regard des tiers étrangers au contrat”. Responsabilitatea delictuală era aplicată acțiunii victimei ruinei unui edificiu împotriva constructorului, acțiunii terțului împotriva mandatarului (Cass., Cam. mixte, 26 martie 1971, în „Revue trimestrielle de droit civil” („R.T.D. civ.”), 1998, p. 113) sau acțiunii părinților victimei unui voiaj contra agenției de turism [Cass. 1 civ. (Arrêts des chambres civiles de la Cour de cassation), 28.10.2003; decizia poate fi consultată în formă electronică la adresa web: www.courdecassation.fr].

¹² Cass. 1 civ., 18.07.2000, nr. 99-12.135, „R.T.D. civ.”, 2001, p. 146, obs. P. Jourdain.

¹³ P. JOURDAIN, *Relations entre faute contractuelle et faute delictuelle: la division s'installe au sein de la Cour de cassation*, Cass. com. (Arrêts de la chambre commerciale de la Cour de cassation), 05.04.2005, nr. 03-19.370, „R.T.D. civ.”, 2005, p. 602.

Curții de casație franceză folosește următoarea formulare: „Un tiers ne peut, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, se prévaloir de l'inexécution d'un contrat qu'à la condition que cette inexécution constitue un manquement à son égard *au devoir général de ne pas nuire à autrui*”.

Decizia a fost tranșată în favoarea Primei Camere Civile de Casație franceze. O parte a doctrinei și-a manifestat reținerile față de noua orientare a Curții franceze, care asimilează culpa contractuală cu cea delictuală, susținând că apelul la responsabilitatea extra-contractuală (delictuală) maschează o evidentă violare a principiului efectului relativ al contractului, care nu ține cont că responsabilitatea delictuală nu este construită pe aceleași imperative ca și responsabilitatea contractuală. Neexecutarea unei obligații de rezultat ce poate conduce spre o responsabilitate obiectivă în materie contractuală nu poate fi sancționată printr-o responsabilitate de aceeași natură în materie delictuală, în care culpa este una din condițiile de responsabilitate. Cu toate acestea, se poate admite că ne-executarea contractuală poate fi sursa unei responsabilități delictuale doar atunci când constituie o activitate ce poate fi sursa unei asemenea responsabilități. Toată dificultatea va consta în determinarea când activitatea este o astfel de sursă sau când neexecutarea contractuală trebuie să fie limitată doar față de creditorul contractual¹⁴.

Se consideră că această asimilare poate conduce la o diminuare a distincției între părți și terți. Din punctul de vedere al probei culpei, terții vor fi supuși aceluiași regim de probă ca și creditorul contractual. Se propune a se ține cont de natura obligației contractuale încălcate: dacă ea se limitează la cercul părților, atunci această asimilare nu poate avea loc; în schimb, dacă prin obiectul său, obligația poate interesa și terții, atunci asimilarea poate avea loc și să se stabilească culpa delictuală¹⁵.

În termeni foarte generali, se poate spune că dacă se permite terților să invoce culpa contractuală a debitorului, atunci li se permite, în mod indirect, să profite de un contract la care nu sunt părți, ceea ce

¹⁴ Ch. LARROUMET, *Les Obligations. Le contrat*, 2^{ème} partie (*Effets*), tome III, 6^{ème} éd., Economica, Paris, 2007, p. 895.

¹⁵ P. JOURDAIN, *op. cit.*, „R.T.D. civ.”, 2005, p. 602.

poate constitui o încălcare a principiului relativității efectelor contractului.

Dar, în mod judicios, partizanii asimilării culpei contractuale cu cea delictuală susțin că terții nu pretind să fie introduși în raportul obligațional: terții nu doresc decât să invoce faptul neexecutării, așa cum orice terț poate invoca situația contractuală; ceea ce este pus în lumină este doar mecanismul opozabilității¹⁶.

O derogare există în cadrul lanțurilor de contracte, mai precis al vânzărilor succesive, ce au ca obiect transferul proprietății asupra aceluiași bun, unde se consideră că există o relație contractuală între diferitele părți ale grupului (cazul în care creditorul poate îmbrăca haina avândului-cauză, adică a unui succesor cu titlu particular al vânzătorului). În acest caz, creditorul va exercita împotriva vânzătorului o acțiune contractuală¹⁷.

Succesorii cu titlu particular sunt persoanele care dobândesc un bun sau un drept determinat – *habent causam auctoris sui propter rem*. În categoria succesorilor cu titlu particular putem introduce: cesionarii unei creanțe, dobânditorii unui bun printr-un contract de vânzare sau donație. Succesorul cu titlu particular va avea calitatea de având-cauză nu față de actul prin care dobândește bunul, și la care este parte, ci față de actele încheiate anterior de autorul lui cu privire la bunul transmis. Nu este nicio îndoială că acești succesorii cu titlu particular sunt terți față de contractele încheiate de autorul lor și care sunt complet străine de bunul ce le-a fost transmis. Aceștia nu vor putea fi legați prin contracte care nu au niciun raport cu bunul transmis.

Cu toate acestea, succesorii cu titlu particular pot să își vadă drepturile limitate, datorită unor convenții anterioare încheiate de autorul lor. Vânzătorul (autor) transmite dreptul său în starea în care se află, iar cumpărătorul (succesor) îl preia în acea stare, pentru că nimeni nu poate transmite mai multe drepturi decât are: *nemo plus*

¹⁶ Ph. DELEBECQUE, F.-J. PANSIER, *op. cit.*, p. 190.

¹⁷ P. JOURDAIN, *La nature de la responsabilité civile dans les chaînes de contrats après l'arrêt d'Assemblée plénière du 12 juillet 1991*, „Recueil Dalloz”, 1992, p. 149.

juris transferre potest quam ipse habet. Convențiile, prin care autorul lui diminuează sau consolidează dreptul pe care l-a transmis, pot fi invocate sau impuse succesorilor cu titlu particular. Drepturile reale accesorii bunului se vor transmite în virtutea principiului *accessorium sequitur principale*. De asemenea, alături de criteriul accesorialității, se vor transmite și drepturile strâns legate de bun, adică acele drepturi care pot fi exercitate doar de proprietarul bunului și care sunt dobândite în considerarea acestei calități (e.g. garanția de vicii ascunse nu are interes decât pentru proprietarul bunului).

Calitatea de *având-cauză* a succesorilor cu titlu particular este condiționată de îndeplinirea a trei condiții¹⁸, și anume:

1. actul respectiv să dea naștere unor drepturi și obligații strâns legate de bunul dobândit de succesor;
2. actul respectiv să aibă data certă anterioară dobândirii bunului¹⁹;
3. actul să fie îndeplinit condițiile de publicitate cerute de lege.

Consecința neîndeplinirii cumulative a acestor condiții va consta în transformarea succesorului cu titlu particular în terț desăvârșit.

Doctrina consideră că succesorul cu titlu particular își va asuma și obligațiile strâns legate de bun, care pot fi executate doar de persoana care a dobândit bunul, denumite și obligații *propter rem*²⁰.

Dacă, cu privire la drepturile de creanță, acestea se pot transmite uneori pe temeiul accesorialității sau în baza unei dispoziții

¹⁸ O. UNGUREANU, *Drept civil. Introducere*, ed. a 8-a, Edit. „C. H. Beck”, București, 2007, p. 227.

¹⁹ Cas. II, Decizia nr. 69/1912, „Curierul Judiciar” („C.J.”) nr. 44/1912: „Cumpărătorul unor drepturi succesoriale nu poate invoca neregularitatea comunicării unei hotărâri definitive, obținută de un terț față de autorul său, anterior transmiterii acelor drepturi succesoriale” (apud C. HAMANGIU, *Codul civil adnotat*, vol. II, Edit. „All Beck”, București, 1999, p. 438).

²⁰ Ph. MALAURIE, L. AYNES, Ph. STOFFEL-MUNCK, *Les obligations*, Defrenois, Paris, 2003, p. 381. Cu privire la obligațiile *propter rem*, a se vedea O. UNGUREANU, C. MUNTEANU, *Tratat de Drept civil. Bunurile. Drepturile reale principale*, Edit. „Hamangiu”, București, 2008, p. 43. În categoria obligațiilor *propter rem* legale poate fi inclusă și cea prevăzută în art. 592 Cod civil, care obligă coproprietarii unui zid comun să contribuie la repararea sa.

legale²¹ (subrogația personală), în schimb, obligațiile personale, asumate de autor, chiar dacă sunt relative la bunul transmis, nu se transmit succesorului cu titlu particular.

În schimb, în cadrul grupurilor de contracte în care nu se realizează vreun transfer al proprietății, principiul relativității se opune existenței unei acțiuni în responsabilitate contractuală în cadrul grupului²².

Relativitatea convențională se opune ca o persoană să fie ținută de obligațiile subscrise de altă persoană, fără ca în prealabil să le fi acceptat²³.

d. *Acțiunea directă* reprezintă o excepție reală de la principiul relativității efectelor contractelor. Acțiunea directă acordă posibilitatea unei terțe persoane de a exercita anumite drepturi direct împotriva uneia din părțile contractante²⁴.

Mecanismul acțiunii directe reprezintă o tehnică de extindere a câmpului contractual, dar din păcate nu este o acțiune în responsabilitate, ci mai degrabă privește creanțe.

În ceea ce ne privește, vedem în mecanismul acțiunii directe un mod de realizare a unor drepturi. *De lege ferenda*, considerăm că este util inserarea unui text de principiu de reglementare a acțiunii directe în corpul Noului Cod civil, ce va putea avea ca efecte extinderea domeniului acțiunii directe și pe cale jurisprudențială, pentru a putea depăși practica actuală ce se rezumă sub adagiul: *nicio acțiune directă fără text*.

²¹ C. LARROUMET, *op. cit.*, p. 919.

²² P. JOURDAIN, *La nature de la responsabilité civile dans les chaînes de contrats ...*, p. 151; Idem, *Le recul de la responsabilité contractuelle directe dans les groupes de contrats*, „R.T.D. civ.”, 1991, p. 750.

²³ P.-Y. GAUTIER, *L'incertitude règne encore sur la transmissibilité passive des obligations: au sujet de l'obligation de remise en étant à la charge du cessionnaire du bail*, „R.T.D. civ.”, 2003, p. 725; Curtea de Casație franceză s-a opus, în virtutea art. 1165 *Cod civil francez* (art. 973 *Cod civil român*), transmiterii obligației de garanție asumate de cedent către cesionarul de părți sociale: „le cessionnaire de parts sociales ne succède pas de plein droit aux obligations personnelles de son auteur” (Cass. com., 01 aprilie 1997, nr. 94-17.178, „R.T.D. civ.”, 1998, p. 375, nota J. Mestre).

²⁴ O. UNGUREANU, *op. cit.*, p. 231; A. CIRCA, *op. cit.*, p. 239.

Noul Cod civil multiplică aplicațiile mecanismului, astfel că, în prezent, putem avea o acțiune directă a subantreprenorului împotriva clientului pentru recuperarea unei creanțe²⁵ (în timp ce clientul are doar o acțiune în responsabilitate delictuală împotriva subantreprenorului, care i-a cauzat un prejudiciu).

3. PERSPECTIVE

Jurisprudența română nu este preocupată de aceste figuri contractuale, fiind mai degrabă înclinată spre soluții simple, preferând să nu intre într-o construcție generatoare de incertitudini.

Constatăm că nu se admite natura contractuală a răspunderii între membrii aceluiași grup în virtutea principiului relativității; grupul de contracte nu are puterea să nască legături contractuale. Chiar dacă avem mai mulți antreprenori care intervin într-o operație, jurisprudența admite că sunt terți unii prin raportare la alții.

Curtea de Justiție a Comunității Europene a considerat că materia contractuală (în sensul art. 5 alin. 1 al Convenției de la Bruxelles din 1968, devenit art. 5 în Regulamentul CE nr. 44/2001 privitor la competența judiciară, recunoașterea și executarea hotărârilor în materie civilă și comercială) nu se referă la situația în care nu există niciun angajament liber asumat de o parte față de alta²⁶.

În prezent, raportul între răspunderea delictuală și răspunderea contractuală este ghidat doar de *calitatea victimei*, așa cum impune o aplicare rigidă a principiului relativității. Dar, nu trebuie să pierdem

²⁵ Aplicații ale mecanismului acțiunii directe le observăm în Noul Cod civil în materia contractului de antrepriză (art. 1856), contractul de mandat (art. 2023), contractul de locațiune (1807), acțiunea directă a creditorilor privilegiați sau ipotecari asupra indemnizației de asigurare acordate sau a despăgubirilor datorate, după caz, în ipoteza pieirii sau distrugerii bunului asupra căruia poartă dreptul, adică privilegiul sau ipoteca (art. 2330), acțiunea directă a victimei care a suferit un prejudiciu împotriva asigurătorului de răspundere civilă (art. 2226).

²⁶ Cour de justice des Communautés européennes (C.J.C.E.), 27 octombrie 1998, *Navire Abblasgracht Vooz et en application Cass. com.*, 16 martie 1999, citată de Ph. DELEBECQUE, F.-J. PANSIER, *op. cit.*, p. 190.

din vedere că autonomia de voință nu este singurul fundament și nici unicul criteriu al efectelor contractelor.

Relativitatea convențională se opune ca o persoană să fie ținută de obligațiile subscrise de altă persoană, fără ca în prealabil să le fi acceptat.

Există un aparent conflict între mai multe interese: pe de o parte, interesul creditorului – de a fi indemnizat, victimă care acționează pe teren delictual, și, pe de altă parte, interesul sub-debitorului, care vrea să se folosească de clauzele limitative de răspundere inserate în contractul intermediar și să le poată opune creditorului.

Cu toate acestea, trebuie căutat un just echilibru între interesul creditorului, care nu dorește să îi poată fi opusă vreo clauză limitativă de răspundere, și interesul sub-debitorului; cu atât mai mult, cu cât creditorul poate prezuma culpa delictuală din simpla neexecutare contractuală: creditorul nu este un terț propriu-zis, ci este un *terț interesat*, care întreține o legătură ce impune a se asigura previzibilitatea contractuală.

Se consideră că o analogie între *situațiile* părților, victime ale unei ne-executări contractuale, membre ale aceluiași grup, fără luarea în considerare a calității de parte sau de terț, răspunde mai bine necesității de a aplica un tratament identic cu scopul de a asigura respectul contractului, sursă a prejudiciului²⁷. De asemenea, poate fi avută în vedere și natura obligației ce stă la baza regimului juridic al responsabilității.

S-a spus, în mod judicios, că interpretarea adagiului *res inter alios acta aliis neque nocere prodesse potest* – lucrurile convenite între unii nu prejudiciază, nici nu profită altora – nu trebuie dusă la extreme, în sensul ca niciodată efectele ce decurg din cele convenite între părți nu se extind sau nu se răsfrâng asupra altora.

De aceea, credem că existența unei legături contractuale care să respecte previziunea contractuală în cazul grupurilor de contracte nu reprezintă un obstacol în aplicarea principiului relativității (în prezent, se combină avantajele regimului probator din contract și se dă câștig

²⁷ P. JOURDAIN, *La nature de la responsabilité civile dans les chaînes de contrats ...*, p. 151.

de cauză creditorului, ce nu suferă inconveniente regimului contractual).

Creditorul nu este un terț propriu-zis, ci un terț interesat, care întreține o anumită legătură: putem considera că ori de câte ori încheierea unui contract între A și B va deschide oportunitatea încheierii unui contract între B și C, prejudiciul suferit de A, pe motiv că nu s-a executat obligația asumată de C față de B, va putea fi acoperit în profitul lui A, care acționează împotriva lui C, pe temeiul regulilor ce guvernează responsabilitatea contractuală.

ETAPE ALE REALIZĂRII DE FUZIUNI ȘI ACHIZIȚII

Smaranda Nicoleta LUP POP

Deal Flow Model on Mergers and Acquisitions (M&A)

Abstract. *Some mergers and acquisitions fall short of their financial and strategic goals. Sometimes it's easy to make the deal, but then is very hard to make the deal work. The structuring, financing and closing of a deal are only preliminary steps; the real work comes after the deal is signed. This paper gives a framework for conceptualizing the fundamental stages of the deal process (The Watson Wyatt Deal Flow Model). Being an useful planning tool, it offers a specific activities plan for each of the five major stages described below. The review is based on two cases: Morrison-Safeway merger (UK) and Jolidon Romania acquisitions strategy.*

Keywords: *deal flow model, due diligence, fundamental stages of the deal process: formulate, locate, investigate, negotiate, integrate.*

Fuziunile si achizițiile sunt o serie de mijloace vehiculate în managementul strategic. Termenul de strategie a apărut în anul 1928 în știința matematicii, fiind introdus de către Neuman în teoria jocurilor. Preluarea acestui concept în 1944 în domeniul economic a fost prilejuită de publicarea lucrării lui V. Neuman și O. Morgenstern: *Theory of Games and Economic Behaviours*.

Sintagma fuziuni și achiziții, abreviat m&a (mergers and acquisitions) se referă la o serie de tranzacții care, din perspectivă strategică, constituie mijloace de creștere ale unei organizații. Acestea includ acțiuni de combinare, cumpărare sau vânzare a patrimoniului unei societăți. O *fuziune* reprezintă o uniune de firme, o combinare a două sau mai multe entități într-una singură, cu scopul de a crea o nouă entitate economică prin unificarea patrimoniilor. *Achiziția* este un proces prin care o firmă cumpără o altă firmă, prima câștigând controlul asupra celei de-a doua. Unul din motivele principale pentru care au loc fuziuni și achiziții îl

constituie creșterea valorii noii firme rezultate sau a celei care achiziționează, valorificând oportunitățile pieței, crescând competitivitatea și performanțele economice, reducând costurile, diversificând riscurile etc. Toate aceste variabile pot avea ca rezultat o valoare suplimentară, care derivă din tranzacția în sine, și care se numește *sinergie*.

Mijloacele de creștere prin fuziuni și achiziții au căpătat o popularitate acerbă mai ales în SUA, unde au jucat un rol important în restructurarea economică între anii 1980–1990, iar din secolul 21, fuziunile și achizițiile internaționale au devenit din ce în ce mai populare¹. O serie de companii, din dorința de a fi cât mai competitive, optează pentru creștere prin fuziuni și achiziții, fără o analiză complexă a companiei țintă, făcută înainte de desfășurarea tranzacției, ajungând să descopere nepotrivirile strategice abia în procesul de integrare. Problema insuccesului unor tranzacții de acest gen este dată de obicei de imposibilitatea celor două entități de a-și combina culturile, structurile și operațiunile².

Performanța în fuziuni și achiziții este dată de trei factori: alegerea țintei strategice (să alegem compania potrivită), latura organizațională – capacitatea de integrare a companiei țintă (compania ce va fi cumpărată să posede resursele necesare pentru a se integra în noua entitate) și prețul (cheltuiala financiară să nu depășească beneficiile potențiale ce vor rezulta din tranzacție). Altfel spus, performanța $m \& a = f(\text{strategică, organizațională, financiară})$ ³

O sarcină fundamentală în cazul fuziunilor și achizițiilor este de a postula cea mai bună cale prin care două companii își integrează structurile, sistemele și culturile pentru a se ajunge la *sinergie*. În acest context, compania face trecerea de la *expectanță* (potențial) la

¹ M. A. HITT, J. S. HARRISON, R. D. IRELAND, *Strategic Management Concepts: Competitiveness and Globalization*, 8th ed., Cengage Learning, Canada, 2009, p. 183.

² M. A. HITT, J. S. HARRISON, R. D. IRELAND, *Mergers and Acquisitions: A Guide to Creating Value for Stakeholders*, Oxford University Press, New York, 2001, p. 7.

³ Th. STRAUB, *Reasons for Frequent Failure in Mergers and Acquisitions: A Comprehensive Analysis*, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 2007, p. 4–10.

performanță (rezultat). Când intervine schimbarea organizațională, oamenii sunt puși în situația de a prelua alte responsabilități, de a învăța lucruri noi, de a depune un efort pentru a-și angrena mecanismele de adaptare/ învățare care-i să-i ajute să facă față noilor cerințe sau noii direcții spre care o ia compania în care lucrează. De multe ori, o serie de fuziuni și achiziții au ca răspuns imediat din partea angajaților o serie de reacții și manifestări frapante și inexplicabile, fiind uneori dificil de înțeles de ce lucrurile nu decurg așa cum planificarea și fluxul activităților ar impune. Rezistența la schimbare se traduce în reacții de: furie, anxietate, revoltă, teamă, neîncredere, rigiditate, toate ghidate de imagini catastrofale și gânduri precum „este nedrept, lucrurile mergeau foarte bine, nu înțeleg la ce ne folosește schimbarea, se va crea haos ...”, reacții care determină emoții negative, dezadaptative pentru angajat și companie. Dacă angajații învață să facă față schimbării într-o modalitate realistă, rațională, ei pot ajunge chiar la nivelul de a se simți provocați și energizați de schimbări, percependu-le ca pe niște oportunități pentru dezvoltarea personală. Desigur, acest din urmă deziderat nu se poate îndeplini decât print-o planificare și implementare atentă a schimbării, ghidată de o serie de linii directoare validate. Acest demers nu poate fi susținut decât prin identificarea în prealabil a problemelor organizaționale care generează eșecul în implementarea unor schimbări într-o companie în general și în contextul fuziunilor și achizițiilor în special.

Un manager, agent al schimbării în procesul fuziunilor și achizițiilor, se confruntă cu o varietate de probleme, încercând să răspundă la întrebări de genul:

- Care sunt oamenii cheie care trebuie păstrați în noua entitate?
- De ce angajații nu se mai implică atât de mult în munca pe care o fac?
- De ce au scăzut performanțele lor?
- De ce a crescut absenteismul?
- De ce a crescut fluctuația de personal?
- Care sunt motivele care se află în spatele declarațiilor date de angajați în fișa de lichidare completată înainte de a părăsi organizația?
- Care este „profilul” angajaților care părăsesc organizația post-fuziune/achiziție?
- De ce a crescut numărul beneficiarilor nemulțumiți?

- De ce a crescut/scăzut numărul de raportări ale erorilor/ problemelor angajaților către conducere?

Se pune problema valorii care se creează, deci a succesului unor astfel de tranzacții. Multe se soldează cu eșec datorat unor motive de ordin strategic, organizațional sau financiar. Abordarea de față se vrea o „radiografie” a pașilor pe care îi poate face o companie care dorește să cumpere sau să fuzioneze cu o altă companie. Etapele descrise nu garantează reușita, însă constituie o premisă a succesului unor tranzacții de acest gen.

Un adevăr recunoscut aproape în unanimitate este legat de faptul că nu există o cale ideală („cea mai bună”) pentru a integra două organizații. De-a lungul timpului, directorii de companii au fost obișnuiți să se focalizeze exclusiv pe a încheia tranzacția în sine („making the deal”), urmând ca mai apoi să delege întregul proces de integrare către *middle management* (managerilor din lina a 2-a), menținând aceleași așteptări de performanțe și implicare. Fiecare proces de integrare este diferit, iar prin achiziții unii nu au făcut altceva decât să „cucerească teritorii pe care ulterior le-au ruinat”. Experiența managerială în context organizațional face frecvent apel la factorii care reprezintă cheia succesului unei fuziuni. Un studiu bazat pe mai mult de 500 de fuziuni din industria bancară abordează problematica integrării postfuziune/achiziție, concluzionând că nu numai experiența anterioară reprezintă un factor important în reușita integrării, ci și cele două arii în care aceasta operează: 1) cunoștințe tacite – constând în experiența subiectivă și care se află cu precădere în mințile managerilor cheie; 2) cunoștințe codificate – constând în proceduri scrise, rutine, norme care ghidează acțiunile de integrare și deciziile luate în timpul proceselor de planificare și implementare a schimbării⁴. Exemple de cunoștințe codificate pot fi procedurile și normele de structurare a noii entități și de adaptare a noilor practici de salarizare și beneficii, sau modelele pentru procesele de selecție și instruire pentru angajați.

⁴ H. SINGH, M. ZOLLO, *The Impact of Knowledge Codification, Experience Trajectories and Integration Strategies on the Performance of Corporate Acquisitions*, 1998, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/98/9824.pdf> (10.04.2010).

Bineînțeles, fiecare fuziune sau achiziție prezintă diferite schimbări și reclamă adaptări personalizate de proces. Cu toate acestea, existența unei abordări structurată (ilustrată în *figura 1*⁵) în ceea ce privește integrarea și aplicarea cu profesionalism de către managerii cu experiență în acest domeniu și-a dovedit eficiența în a ajuta organizația să-și maximizeze plusul de valoare creată prin fuziuni sau achiziții.



Fig. 1. Modelul Watson Wyatt – etapele m&a.

Modelul Watson Wyatt arată că se pot obține: o integrare mai rapidă, costuri mai reduse, ajungere și depășire a sinergiilor expectate, menținerea atenției pe răspunsul organizației la nevoile clientului, o tranziție mai lină (fără „șocuri”), o mai atentă orientare spre problemele angajaților inerente proceselor de schimbare. Modelul propus de Watson Wyatt pentru detalierea etapelor printr-o matrice axată pe activitățile cheie, problemele și riscurile aferente fiecărui proces este menit să jaloneze pașii implicați în tranzacțiile de tipul fuziunilor și achizițiilor. Această abordare este utilă prin aceea că oferă o imagine de ansamblu, care nu se vrea exhaustivă, dar care creionează pașii, activitățile cheie și problemele ce pot fi identificate pe tot parcursul procesului.

Când un proces de integrare structurală este bine condus, ținând cont de o serie de activități cheie și probleme/riscuri (*tabelul 1*⁶), pot fi obținute rezultate semnificative.

⁵ T. GALPIN, M. HERNDON, *The Complete Guide to Mergers and Acquisitions*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 2000, p. 8, <http://www.watsonwyatt.com/us/news/press.asp?ID=9319> (08.04.2010).

⁶ *Ibidem*, p. 9.

Tabelul 1

Fluxul de tranzacții (etapele) implicate în fuziuni și achiziții și activitățile cheie, problemele și riscurile aferente

Etapă →	Activități cheie	Probleme/ riscuri
1. Formulare	2. Localizare	3. Investigare
Stabilirea strategiei de afaceri Stabilirea strategiei de creștere Definirea criteriilor de achiziție Demararea implementării strategiei	Identificarea piețelor și companiilor țintă Selecția țintei Elaborarea scrisorii de intenție Dezvoltarea planului de fuziuni și achiziții Oferirea scrisorii de confidențialitate	Datorii Retenția de personal Concedierea de personal Viabilitatea aspectelor financiare Probleme de integrare Sinergii / economii de scală Rata de recuperare a investiției
	Supervizarea analizelor de audit - financiar - resurse umane/ cultura organizațională - juridic - de mediu - operațional - capital intelectual Expectarea rezultatelor Stabilirea planurilor preliminare de integrare Deciderea parametrilor de negociere	Datorii Retenția de personal Concedierea de personal Viabilitatea aspectelor financiare Probleme de integrare Sinergii / economii de scală Rata de recuperare a investiției
	Stabilirea termenilor tranzației - juridici - structurali - financiari Asigurarea oamenilor cheie și echipei de integrare Încheierea tranzației	Preț Performanță Oameni Protecție juridică Politici guvernamentale
	Finalizarea și execuția planului de integrare: - organizație - procese - oameni - sisteme	Viteză Întreruperi Costuri Venituri Rezultate Percepție - acționari - public - clienți - angajați
5. Integrare	4. Negociere	

În continuare, abordăm câteva aspecte specifice fiecărei etape, în viziunea lui T. Galpin și M. Herndon.

1. Formularea strategiei

Organizația își conturează obiectivele afacerii și strategia de creștere în termeni concreți de acces la anumite piețe/arii geografice, de cotă de piață, de noi produse și tehnologii, de valoare a sinergiilor financiare, de capital uman etc. Înainte de a se angrena în efectuarea de tranzacții, companiile ar trebui să-și proiecteze „compania țintă ideală” în termeni de: tipuri de structuri de costuri, canale de distribuție, tipuri de competențe și capabilități organizaționale, clienți strategici și segmente de piață ce trebuiesc cucerite; regiunea sau țara în care se pot construi capacități noi de producție; structura optimă de capital, surse pentru noi achiziții. Se va stabili dacă organizația țintă va fi integrată total sau va opera ca entitate separată etc. Aceste anticipări și evaluări vor crea pârgurile care vor duce la cele mai multe sinergii.

2. Localizarea

Discuțiile inițiale conduc spre identificarea sinergiilor maxime potențiale. Se conturează parametri inițiali ai tranzacției, termenii și condițiile ce vor fi incluse în oferta de cumpărare materializată în scrisoarea de intenție. Cele mai multe scrisori de intenție au menirea de a reda obiectivele și așteptările, dând un rezumat asupra aspectelor financiare și operaționale ale tranzacției, cum ar fi: capabilitățile angajaților, înțelegeri de schimburi (interfurnizare) între companii, taxe, transfer de tehnologie, relații publice etc. Cu cât aceste aspecte vor fi puse la punct mai clar și din timp, cu atât problemele și neînțelegerile ulterioare pot fi evitate. Un punct important al fazei localizării îl constituie identificarea mutuală a sinergiilor potențiale, reflectată în modul în care managerii din cele două părți unesc funcțiunile firmelor din care vin, gândind creativ noi modalități de a crește cifra de afaceri și de a scădea costurile prin modul de combinare a operațiunilor. Rezultatul acestui exercițiu este obținerea consensului care să asigure mersul mai departe al tranzacției pe baze colaborative.

3. Investigarea

A treia fază se axează pe procesul de *audit*. Acesta oferă date elocvente despre fiecare aspect al companiei țintă, susținând cu

argumente concrete definitivarea (sau nu) a înțelegerii. Auditul trebuie exercitat în domeniile: financiar, operațional, juridic, de mediu, al culturii organizaționale și al strategiei. Orice potențiale amenințări ale tranzacției ar trebui depistate în această etapă. Rezultatele auditului servesc la inițierea parametrilor negocierii, determinând prețurile la care se va licita și furnizând baza inițială pentru recomandările de început în scopul unei integrări cât mai facile. Se identifică punctele vulnerabile ale organizației, investigându-se:

- *Piața*. Se are în vedere: mărimea pieței țintă, ritmul de creștere a segmentelor specifice, amenințarea produselor sau tehnologiilor substituibile, limitele controlului guvernamental al pieței de către guvern.

- *Clienții*. Cine sunt clienții țintă? Care sunt criteriile lor de cumpărare: prețul/ calitatea/ fiabilitatea? Există dorințe nesatisfăcute? Pot fi anticipate schimbările în comportamentul de cumpărare? Care sunt motivele pentru care aleg produsele firmei țintă? Care sunt canalele de distribuție (actuale și potențiale)?

- *Concurența*. Care sunt principalii concurenți? Care este gradul de rivalitate? Care sunt punctele tari/ slabe ale concurenților în raport cu piața? Ce bariere de intrare există pentru nou-intrații pe piață? Cum vor încerca acești concurenți să exploateze problemele de integrare generate de fuziune pentru a beneficia de avantaje pentru propria lor organizație?

- *Cultura organizațională* și resursele umane. Care sunt oamenii cheie care trebuie păstrați? Ce arii de competențe esențiale ar trebui reținute? Sunt discrepanțe culturale majore în raport cu compania țintă? Dacă acestea vor cauza efecte negative privind productivitatea, este organizația capabilă să le rezolve? Dacă da, cum și la ce cost? Care sunt extremele cu care s-a confruntat compania de-a lungul timpului? Care sunt expectanțele cu care are de-a face achizitorul înainte ca acesta să-și câștige credibilitatea?

4. Negocierea

Acest stadiu include pași de proces și cerințe care să ducă la îndeplinirea cu succes a tranzacției finale. Echipele care se ocupă de finalizarea tranzacției, asistate de către echipele de auditori împreună cu directorii, formulează strategia finală, toți termenii și condițiile

tranzacției. Considerațiile includ: prețul, performanța, oamenii, asistența juridică și politicile guvernamentale.

5. Integrarea

Stadiul cinci al modelului se impune a fi particularizat pentru fiecare organizație și adaptat la specificul fiecărei tranzacții, incluzând planificarea și implementarea în termeni de procese, oameni, tehnologii și sisteme. Pentru a determina modul de rezolvare a problemelor care apar în acest stadiu, organizațiile trebuie să ia în considerare întrebări de genul: cât de rapidă se vrea a fi integrarea, câte întreruperi vor fi create, cum pot fi ele minimalizate, cum pot fi oamenii susținuți să continue servirea clientului, care sunt modalitățile cele mai eficiente de comunicare cu celelalte părți interesate (acționari, angajați, clienți, publicul larg)? Se va avea în vedere securitatea muncii și operațiunile.

Chiar dacă la prima vedere aceste cinci etape par complexe și procesul anevoios, o planificarea și evaluare atentă a factorilor descriși mai sus poate transforma într-o provocare constructivă sirul lung de semne de întrebare inerente unei tranzacții. Succesul dobândit prin planificarea și parcurgerea acestor etape se traduce în beneficii precum: crearea unor echipe funcționale, comunicare mai eficientă, dezvoltare organizațională, progres tehnico-științific, reușită financiară, costuri de producție mai scăzute, clienți satisfăcuți, inovație, sinergii operaționale, produse/prețuri mai competitive etc.

În continuare, exemplificăm două cazuri de firme care, ținând cont de o serie de aspecte ilustrate în matricea de mai sus a etapelor *m&a* și de problemele aferente, au știut sau nu să ia aibă o viziune de succes.

Mai întâi, este vorba despre *fuziunea Morrison⁷-Safeway⁸*, două companii care nu au luat în calcul problemele uzuale într-un proces de

⁷ *Morrison's*, fondat în 1899 de către William Morrison este, după cota de piață, al patrulea lanț de supermarketuri din Marea Britanie, cu 403 de magazine și 118.000 de angajați, la nivelul anului 2009 (www.morrison.co.uk).

⁸ *Safeway*, fondat în 1962 în Marea Britanie ca filială a retailerului Safeway Inc SUA, a fost un lanț de 479 de supermarketuri. Ultimele magazine au fost închise în 2005, marca dispărând din Marea Britanie, după 43 de ani de existență [[http://en.allexperts.com/e/s/sa/safeway_\(uk\).htm](http://en.allexperts.com/e/s/sa/safeway_(uk).htm)].

fuziune din industria desfacerii produselor cu amănuntul (retail). Experiența arată că fuziunile din retail eșuează, deoarece intervin puternice elemente de cultură locală în procesul consumului (consumul și gusturile locale variază, iar adaptarea la noile cerințe ale clienților este greoaie, menită să încetinească procesul integrării), iar sinergiile sunt dificil de realizat sau se materializează foarte lent. Reușitele fuziunilor din retail, exemplul *Wal-Mart/Asda*, sunt în general o excepție, nu o regulă⁹.

Până la urmă, *Morrisons-Safeway* a eșuat în dorința de a se extinde geografic și de a crea o afacere puternică pentru a rivaliza cu *Tesco*, *Asda* sau *Sainsbury*, primele trei lanțuri de supermarketuri din Marea Britanie după cota de piață (*tabelul 2*).

Tabelul 2

Cota de piață a principalilor rivali din retail
în Marea Britanie la nivelul anului 2009

Supermarket	Cheltuieli clienți (£000s)	Cota de piață Martie 2009	+/- din Martie 2009
Tesco	6,453,370	30.4%	▲ 4.3%
Asda	3,411,938	17.5%	▲ 8.5%
Sainsbury	3,239,500	16.1%	▲ 5.7%
Morrisons	2,327,583	11.8%	▲ 7.2%

Tesco Plc, fondat 1919 în Londra de către Jack Cohen, comercializează alimente, bunuri de larg consum, servicii financiare, telecomunicații¹⁰. *Asda*, fondat în anul 1949 este un lanț britanic de supermarketuri care pe lângă mărfurile de larg consum deține și o rețea de telefonie mobilă și servicii financiare. *Asda* a fost cumpărat în 1999 de către *Wal-mart*¹¹. *Sainsbury* a fost fondat în 1869 ca o afacere de familie, în Londra. Deține 509 supermarketuri și 276 magazine.

⁹ http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story_id=E1TVPSVGQ

¹⁰ <http://en.wikipedia.org/wiki/Tesco>

¹¹ <http://en.wikipedia.org/wiki/Asda>; www.asda.co.uk

Operează și în domeniul proprietăților și al serviciilor bancare. În 1995, *Tesco* a preluat *Sainsbury's* pentru a deveni lider de piață¹².

Cauza principală a eșecului fuziunii *Morrisons-Safeway* a fost faptul că între aceste două entități existau o serie de diferențe care au dus la nepotrivire funcțională și operațională. La trei luni după fuziune, *Morrisons* a înregistrat primul declin al profitului din întreaga sa existență de mai bine de 100 de ani¹³.

Redăm în *tabelul 3* o serie de diferențe care au dus la eșecul integrării celor două entități.

Tabelul 3

Diferențe *Morrison-Safeway*

Diferențe	
Morrison	Safeway
– avea magazine de mărimi similare	– avea magazine care variau de la mici „shopuri” în centrele orașelor, până la supermarketuri gigant la periferia orașelor
– modelul de preț: să vândă tot cât mai ieftin	– vânzare prin oferte promoționale
– nu foarte rezonant/flexibil la nevoile pieței, a clienților	– era capabil să satisfacă și cei mai capricioși clienți

Un alt factor care a dus la nepotrivirea celor două entități a fost cultura: *Morrisons* este o „concepție” tradițională, pur britanică; pe când *Safeway* abordează stilul american de afaceri, fiind înființată ca o subsidiară a *Safeway Inc. SUA*.

Amintim, pe scurt, etapele în cadrul fuziunii *Morrison-Safeway* și analiza problemelor cu care s-au confruntat aceste două companii.

¹² <http://en.wikipedia.org/wiki/Sainsbury>

¹³ http://www.economist.com/world/britain/displaystory.cfm?story_id=E1_QDSJVPJ

Morrison (un lanț mic, dar profitabil de supermarketuri, cu extindere regională) a făcut o ofertă de preluare către *Safeway* (un retailer mare). *Morrison* spera la câștigul de arie geografică și spațiu de desfacere, trecând dincolo de tradiționala arie geografică în care opera – nordul Angliei. *Safeway* a sperat la crearea de valoare pentru acționari prin eficientizare și obținere de profit din integrarea într-o companie în creștere, cu reputație pozitivă pe piață. Dar nu s-a întâmplat așa. O mare eroare a fost încercarea de a converti magazinele *Safeway* în format *Morrison*. Altfel spus, în etapa de negociere nu s-au avut în vedere termenii structurali ai tranzacției și nici faptul ca aceste două companii erau foarte diferite, deci incompatibile.

Așadar, s-a greșit și în etapa a 2-a, de localizare, deoarece nu s-a identificat corect compania țintă prin prisma compatibilităților potențiale și a similarităților. Punctul terminus a venit când rivalii au simțit punctele slabe, iar Asda și ulterior Tesco au anunțat o rundă de reduceri de preț.

Al doilea exemplu pe care îl relevăm este din domeniul achizițiilor – cazul **Jolidon**¹⁴. *Jolidon* se înscrie în rândul puținelor firme europene din industria textilă care dispun de tot lanțul valorii: design, producție, rețeaua de desfacere proprie. Cu filiale în Franța, Italia, Ungaria și Polonia, *Jolidon* este una din puținele companii românești care au dobândit, în timp relativ scurt, statut de multinațională.

Jolidon a achiziționat în 2004 pachetul majoritar al principalului concurent pe piața românească, *Argos SA*¹⁵, o societate cu 800 de angajați și cu o tradiție de 60 de ani în lenjerie și costume de baie. Chiar dacă inițial oferta *Jolidon* a fost respinsă de către *Argos*, firma a reușit să achiziționeze de pe *Rasdaq* o parte din acțiuni, iar cealaltă parte a fost cumpărată de la *PAS* (Asociația Salariaților). În acest context, *Jolidon* a procedat foarte bine în etapa de formulare a

¹⁴ *Jolidon* este o companie producătoare de lenjerie și costume de baie, înființată în 1993 la Cluj-Napoca, de către omul de afaceri Gabriel Cârlig. Având inițial un start-up local, *Jolidon* deține acum peste 140 de magazine în Europa.

¹⁵ *Argos SA Cluj-Napoca* s-a înființat în martie 1991, în temeiul Legii 15/1990, prin reorganizarea fostei întreprinderi de tricotaje *Someșul*.

strategiei (etapa 1 din modelul Watson Wyatt), știind foarte bine ce vrea, respectiv: capacitate de producție, oameni cheie, abilități, tradiție, know-how.

În decembrie 2006, *Jolidon* a preluat capacitățile de producție și 1000 de angajați de la *LCS Conf* (fosta *Flacăra*¹⁶) deținută de firma româno-germană *Leotex Industries*. Înainte de vânzarea producției către *Jolidon*, firma a fost divizată în trei părți: *LCS Conf* (producție și utilaje), *LCS Comercial* și *LCS Imobiliar*. S-a apelat la vânzarea părții de producție, pentru a putea menține pe linia de plutire această componentă a companiei, tranzacția fiind determinată de viziunea conducerii conform căreia „singura soluție de a rezista pe piață este aceea de a trece pe producție totală, adică exact ceea ce va face *Jolidon* în urma acestei achiziții” (după cum declara în 2006 managerul *Leotex Industries* și președintele consiliului de administrație al *LCS*)¹⁷

În ianuarie 2007, *Jolidon* a cumpărat și companiile *Inflore* și *Emmeci* (producători, respectiv distribuitori de lenjerie intimă din Italia)¹⁸. *Jolidon* urmărea extinderea, iar aceste două companii au fost de vânzare. Experiența achiziției *Argos* le-a fost de folos celor de la *Jolidon* în preluarea celor două firme italiene. Situațiile erau diferite ca și concepție, cultură, mentalitate, însă obiectivul era similar: trebuia integrată o structură nouă în operațiunile *Jolidon*, eliminând pierderile și eficientizând modul de lucru. Spre exemplu, la *Emmeci*, eficientizarea s-a tradus prin uzuala reducere a locurilor de muncă. Chiar dacă s-a apelat la această măsură, achiziția a fost benefică pentru firma italiană, deoarece aceasta se confrunta cu probleme de producție, nefiind flexibilă la cerințele pieței. De aceea, avea nevoie de cineva cu experiență în producție, cu similitudini culturale și de flexibilitate lingvistică, cu o capacitate de adaptare rapidă la dinamica pieței. Este cunoscut faptul că majoritatea firmelor din Europa de Vest

¹⁶ S.C. *Flacăra* S.A. a fost fondată în 15 noiembrie 1949, dintr-un mic atelier de confecții. Până în 1989 a produs confecții militare, confecții pentru femei, bărbați și copii, pentru export și piața internă (www.flacara.ro).

¹⁷ www.monitorulcj.ro

¹⁸ D. Pop, *Jolidon-Inflore*, „Ziarul Financiar” – Supliment „Top tranzacții”, ediția a III-a, aprilie 2007, p. 117.

au capacități de producție în China. Ori, acest lucru cere ca orice schimbare a planurilor de producție să fie făcută cu minim șase luni înainte. Prin *Jolidon* s-au permis schimbări mult mai rapide, la care s-au adăugat atuuri ca apropierea geografică, similitudini de limbă și cultură, precum și experiența *Jolidon* în achiziții și calitatea/eficiența producției. În achiziția acestor două firme italienești, *Jolidon* s-a luptat cu concurenți puternici din Italia, însă calitatea principală care le-a permis achiziția a fost mobilitatea (flexibilitatea) și stilul de muncă, imaginea pozitivă pe care *Jolidon* si-a creat-o în timp. Avantajul competițional principal al *Jolidon* în fața concurenților italieni (firme de prestigiu) nu a constat nici pe departe în motive de natură financiară, ci în perspectiva capacității *Jolidon* de a restructura/eficientiza activitățile și a valorifica experiența internațională. Patronii italieni aveau nevoie de cineva cu experiență în producție, capabil să țină pasul cu schimbările de pe piață. Însă „achiziția în sine este ușoară, munca grea vine după preluare”, declara omul de afaceri care a înființat această firmă, într-un interviu publicat în suplimentul „Top tranzacții” din 2007 la „Ziarul Financiar”. În anul 2007, după 14 ani de experiență pe piață, *Jolidon* a ajuns să restructureze două branduri de tradiție din Italia (înființate în 1963) și chiar să impună un stil de producție și management pe piața din Vest.

În aprilie 2008 *Jolidon* a cumpărat *Tricotaje Ineu* din Arad. *Jolidon* a mizat pe experiența de peste 30 de ani în confecții a acestei fabrici. Fabrica din Arad a avut nevoie de ajutor financiar și în același timp *Jolidon* de capacitate de producție mai mare. Firmele și-au completat astfel atuurile, rezultând o compementaritate aducătoare de sinergii.

În 2009, în plină criză financiară, *Jolidon* a cumpărat și filiala poloneză *Lilly Italia*. Cea mai recentă achiziție făcută de *Jolidon* înseamnă, practic, intrarea pe piața din Polonia. Cu toate acestea, perioada de recesiune economică este marcată și pentru *Jolidon* de prudență, monitorizare continuă, control al costurilor.

Vedem așadar cum formularea unei strategii și urmărirea atentă a activităților și problemelor potențiale ale fiecărei etape descrisă de modelul abordat în această lucrare pot constitui aspecte menite să asigure succesul sau insuccesul integrării în cazul unor tranzacții de tipul fuziunilor și achizițiilor.

RESPONSABILITATE ȘI INTERES ÎN LUMEA DROGURILOR

Alina Daniela IVANOV

Responsability and Interest in the World of Drugs

Abstract. *Why is there a world of drugs? Who is her intention to exist and develop in any case disappear? Interest is of those who produce, transport, sell and consume substances included in the category of drugs. Is someone responsible for this scourge? Consumers are not even aware of the harm that it causes them and those around. State through its legislative power has the responsibility to fight drug trafficking and consumption.*

Key words: *world of drugs, money, responsibility, intereset, consumer of drugs.*

„Lumea drogurilor” este o componentă a acestui univers, o lume căruia noi, cei care ne considerăm fericiți că nu facem parte din ea, nu vom putea să o înțelegem cu adevărat niciodată. Doar cei care fac parte din această lume întunecată, din care soarele lipsește mai tot timpul, și cei care încearcă să-i ajute pe semenii lor aflați în suferință¹ ar putea să ne spună ce înseamnă cu adevărat lumea drogurilor² și de ce este greu să o părăsești, după ce ai intrat în ea.

¹ Înregistrată oficial în București, la 10 aprilie 1992, ca organizație non-guvernamentală, ARAS – Asociația Română Anti-SIDA a fost înființată de un grup de tineri voluntari care și-au propus drept misiune: informarea și educarea tuturor categoriilor de populație asupra pericolului reprezentat de SIDA și asupra mijloacelor de prevenire a infecției cu HIV; promovarea atitudinii de sprijin față de persoanele deja infectate sau bolnave, apărarea drepturilor și intereselor acestora; oferirea de servicii de asistență materială, morală și psihologică pentru persoanele infectate sau bolnave și pentru familiile acestora (<http://www.arasnet.ro/despre/>).

² „DROG, *droguri*, Substanță de origine vegetală, animală sau minerală care se întrebuințează la prepararea unor medicamente și ca stupefiant. 2. (Fam.)

*** *Cunoaștere, Interes, Responsabilitate*, Vasile MARIAN (coord.), Edit. „Argonaut”, Cluj-Napoca, 2010, p. 315–322

Din păcate însă, cei ajunși în această lume au încercat, fără a reuși, decât pentru o foarte, foarte scurtă vreme să trateze răul, să fugă de anumite preocupări, de tristețe, să se rupă de cotidian, să aibă o percepție mistică și să aibă experiența sacrului, experiență creată de ei înșiși cu ajutorul drogului.

Natura a pus la îndemâna oamenilor plante și produse minerale care fie să aibă o acțiune plăcută, euforizantă, fie să înlăture durerea, fie să-l sustragă pe individ de la realitate, în cadrul unor ceremonii sau ritualuri, fie, în sfârșit, să fie utilizate în scopuri terapeutice. După caz, efectul lor este unul pozitiv, „benefic” (pentru individul suferind, trist, apăsător de realitatea înconjurătoare), plăcut, de stimulare a plăcerii, curiozității, voluptății, de îndepărtare a durerii, insomniei, foamei, oboselii, epuizării sau fricii.

După părerea noastră însă lumea drogurilor nu se limitează numai la cei care consumă substanțe interzise; aceștia sunt doar cei cu care această lume se termină. Lumea „viselor sfârșimate” începe cu membrii mafiei italiene, rusești, a triadelor chinezești, ale căror organizații își întind tentaculele pe întregul glob pământesc, ca o caracatiță; aceștia sunt primii responsabili de traficul de droguri.

Se simt ei oare responsabili de degradarea morală și moartea a milioane de oameni pe terra?³

Avem convingerea că lor le este străin acest gând, că ei sunt mânăși de un singur interes: BANII. Bani murdari, cum sunt cunoscuți în toată lumea, bani din pricina cărora legiuitorii din toate țările impun

Medicament. – Din fr. *drogue*.” [ACADEMIA ROMÂNĂ, INSTITUTUL DE LINGVISTICĂ „IORGU IORDAN”, *Dicționarul explicativ al limbii române*, ed. a IV-a, Edit. Academiei Române, București, 1998 (DEX'98), p. 320].

³ „Deputații europeni din Comisia pentru Libertăți Civile afirmă că peste 3 milioane de oameni consumă cannabis zilnic sau aproape zilnic, un sfert din populația adultă (aproximativ 70 de milioane, cu vârstă cuprinsă între 15–64 ani) au încercat cel puțin odată în viață, în timp ce aproape 7% (23 de milioane) au consumat cannabis anul trecut. Conform raportului, aproximativ 13% din tinerii europeni (15–34 ani) au fumat cannabis în ultimul an. Cele mai însemnate cifre s-au înregistrat în Spania (20%), Republica Cehă (19,3%), Franța (16,7%), Italia (16,5%) și în Regatul Unit (16,3%).” [*** *Nivelul consumului de droguri rămâne ridicat* – 26.11.2007,

măsurii stricte împotriva încercărilor de „spălare” a lor (banilor), „murdari de praf alb”.

Interesul și responsabilitatea sunt două concepte paralele pentru capii sau baronii drogurilor, care vor să obțină din mac, opiu, plantă de coca, plantă de cannabis etc. munți de bani pe care să-i folosească apoi, printre altele, pentru dominarea unei țări, unei regiuni, unei comunități umane prin forță, prin instigarea la un război, adeseori fals, creând oportunități pentru îmbogățirea sigură a traficantilor de arme de foc⁴; în acest din urmă caz, se poate spune că „o mână spală pe alta și amândouă obrazul”.

Dacă ne luăm după semnificația cuvântului „responsabilitate”⁵, atunci este foarte clar faptul că cei care produc și comercializează droguri ar avea și obligația de a pune la dispoziția lumii mijloacele necesare pentru înlăturarea efectelor dezastruoase ale consumului de droguri și de alte substanțe dăunătoare sănătății trupului și minții.

În ce măsură trebuie să contribuie la vindecarea „rănilor”?

Într-o măsură proporțională cu câștigurile⁶ pe care le obțin de pe urma producerii, prelucrării, distribuirii și vânzării punguțelor cu „praf alb”.

⁴ „Aducând în discuție comerțul și politica, în Afganistan găsim o situație foarte specială și spun asta pentru că veniturile din comerțul cu droguri (opium și heroină) reprezintă peste jumătate din producția anuală. Între 2000 și 2001 Afganistanul a fost pe primul loc în lume la producția de droguri. Atât timp cât producția de opium crește, și în același timp și comerțul cu acest produs, acest lucru reprezintă o problemă serioasă pentru guvernul afgan. Cultivarea acestor plante a crescut, iar în acest moment Afganistanul este pe locul doi în Asia la culturile de plante pentru droguri. Pentru a-și putea cumpăra arme și muniție folosite în lupta lor împotriva forțelor de coaliție, talibanii au folosit banii proveniți din vânzarea de droguri.” [Vasile VREME, *Rolul Afganistanului în ecuația marilor puteri*, http://rft.forter.ro/2010_1_t/02-fm/02.htm (06.05.2010)]

⁵ „RESPONSABILITATE, *responsabilități*, s.f. Obligația de a efectua un lucru, de a răspunde, de a da socoteală de ceva, de a accepta și suporta consecințele; răspundere. ♦ Funcție, sarcină de responsabil.– Din fr. **responsabilité**.” (DEX’98, p. 919).

⁶ „Traficul de droguri în Statele Unite generează *profituri* anuale în valoare de 63 de miliarde de dolari”, a afirmat ministrul mexican al Siguranței Publice,

Pentru a vizualiza mintal această proporție, facem o altă comparație, mai la îndemână, și anume. În traficul național și internațional, autovehiculele de tonaj greu trebuie să plătească o taxă de drum mult mai mare decât automobilele personale, pentru că repararea șoselelor stricate din cauza circulației „tonajului greu” este mai costisitoare decât reparațiile făcute pe drumurile pe care circulă numai mașinile mici.

Marii traficanți de droguri nu-și etalează afacerile în văzul tuturor, iar pentru a-și justifica viața luxoasă fac afaceri prin care să-și spele banii murdari (ce aduc, la rândul lor, alți bani), fac acte de caritate, dar asta se întâmplă nu din prea mare bunătate, ci „așa, de ochii fiskului”.

Cărăușii drogurilor nu-și asumă decât responsabilitatea sosirii la destinație a pachetelor încredințate și dacă de aici au un câștig cât mai mare atunci este foarte bine; de multe ori aceștia nici nu au cunoștiință despre conținutul containerelor.

Dealerii din stradă sunt de cele mai multe ori și vânzători și consumatori de droguri și este clar că nu-și asumă nici o

informează AFP, citat de Mediafax. Kilogramul de cocaină este de aproape 50 de ori mai scump în Statele Unite și Europa decât în Columbia sau Mexic, a subliniat ministrul, Genaro Garcia Luna, cu ocazia unui forum internațional dedicat securității la Ciudad Juarez, orașul mexican unde au loc cele mai multe crime. «Prețul unui kilogram de cocaină într-o țară precum Columbia sau Mexic este de 2.198 de dolari», însă în orașele din interiorul Statelor Unite sau în Europa se cumpără cu până la 97.400 de dolari, a declarat el.

«Fără piață nu ar exista nici trafic de droguri și nici violență, însă dacă există cerere va exista și ofertă», a adăugat el, făcând aluzie directă la Statele Unite, primul client la nivel mondial pentru cele «845 de tone de cocaină produse anual» și provenind exclusiv din America Latină.

În Mexic, războiul între carteluri pentru controlul asupra traficului și livrărilor pe piața americană s-a soldat cu peste 10.000 de morți de la 1 ianuarie 2008, în pofida desfășurării a peste 36.000 de militari și polițiști la nivelul întregii țări.

[...] Acest consum local viza «0,3 la sută din totalul populației în 1988, 0,4 la sută în 2002 și 0,8 la sută în 2008», a precizat el.” [CAPITAL online, *Traficul de droguri în SUA generează profituri anuale de 63 de miliarde de dolari* – 27.08.2009, <http://www.capital.ro/index.php?section=articol&creen=index&id=124209&rss=1> (07.05.2010)]

responsabilitate, ci își urmăresc interesele proprii, câștigarea unor bani și satisfacerea nevoilor psihologice prin consumul de droguri.

Nu au regrete față de afacerile pe care le fac; abia atunci când se întâmplă un eveniment nefericit cu unul din prietenii lor dacă au un moment de luciditate, precum și șansa să-și găsească în mintea și trupul lor puterea de a ieși din această lume întunecată a drogurilor.

Când au emis întreaga legislație referitoare la consumul și traficul de droguri, legiuitorii noștri au avut convingerea că astfel se va reduce consumul de droguri și stupefiante grele, intenție laudabilă de altfel, dar au omis efectele consumului de astfel de produse într-o anumită cantitate și în combinație cu alcoolul, precum și faptul că tratamentul și recuperarea celor afectați implică costuri foarte mari din partea statului.

După câteva evenimente nefericite⁷ cauzate de consumul excesiv de plante cu efect euforizant, liber comercializate în magazinele din țară, și care nu sunt incluse în legea privind traficul și consumul ilicit de droguri, guvernării au emis, în data de 10 februarie 2010⁸, o *ordonanță de urgență* (nr. 6), încercând stoparea fenomenului declanșat.

⁷ „Ierburile care se vând la magazinele de tip weed-shop și pastilele de slăbit super slim bagă tinerii în spital. Tinerii consumă aceste droguri ușoare fie pentru slăbit, fie pentru plăcere. În acest moment, în România există aproximativ 100 de magazine cu produse etno-botanice, fără a le pune la socoteală pe cele online. Cifra de *afaceri* a weed-shopurilor ar putea ajunge în 2009 la 40 milioane de euro. Medicii avertizează că consumul de plante comercializate în astfel de magazine duce la dependență și poate fi chiar fatal în combinație cu medicamente ori cu alcool. Weed-shopurile din Iași au din ce în ce mai mulți clienți. Din păcate, unii dintre ei ajung la spital.” (http://www.realitatea.net/liber-la-droguri--tot-mai-multi-tineri-ajung-la-spital-in-urma-consumului-de-produse-etno-botanice_613242.html)

⁸ „Având în vedere pericolul pe care îl prezintă pentru sănătatea publică consumul anumitor plante și substanțe, din cauza intoxicațiilor pe care le produc și riscului de abuz, luând în considerare numărul mare de persoane care se prezintă la spital în urma consumului unor asemenea plante și substanțe, întrucât numărul magazinelor prin intermediul cărora se comercializează aceste plante și substanțe crește alarmant, ținând cont de faptul că orice întârziere determinată de parcurgerea procedurii legislative obișnuite ar putea afecta sănătatea sau viața unui mare număr de persoane, în

Dar, din păcate, prea târziu. Tinerii au prins „gustul” acestor ierburi, pe care le găsesc, dacă nu pe stradă, atunci pe Internet. Depozitele cu produse rămân ascunse și numai specialiștii de la *Crimă Organizată* pot opri comercializarea substanțelor psihotrope.

Sunt responsabili specialiștii Organizației Națiunilor Unite și ai Organizației Mondiale a Sănătății care nu au trecut substanțele etnobotanice ca făcând parte din categoria stupefiantelor ori psihotropelor?

Greu de crezut acest lucru, având în vedere că ei sunt apărătorii sănătății lumii.

Societatea românească a fost luată prin surprindere de acest flagel al drogurilor, ivindu-se astfel probleme foarte grave, atât în justiție, cât și în lumea medicală. Reacțiile stângace și întârziate ale autorităților au favorizat fenomenul toxicomaniei, care a ajuns să fie devastator.

Legiuitorii și-au asumat o mare responsabilitate atunci când au permis comercializarea produselor etnobotanice.

Situația economică îngreunează sarcina statului de a suporta consecințele traficului și consumului de droguri grele și ușoare. Aceasta nu a permis alocarea în bugetul de stat pe 2010 a nici unui leu măcar pentru activități de combatere a traficului și consumului de droguri⁹.

Cine își va asuma responsabilitatea îndreptării celor care nu sunt și nu vor fi destul de tari în fața tentației?

Toxicomanii sunt persoane labil psihic, care nu pot fi încadrate social și care, așa cum s-a subliniat mai sus, implică cheltuieli din

special tineri, în considerarea faptului că aceste elemente vizează interesul general public și constituie o situație de urgență și extraordinară a cărei reglementare nu poate fi amânată, în temeiul art. 115 alin. (4) din Constituția României, republicată, Guvernul României adoptă prezenta ordonanță de urgență [...]” [GUVERNUL ROMÂNIEI, *Ordonanță de urgență* (nr. 6 din 10.02.2010) *pentru modificarea și completarea Legii nr. 143/2000 privind prevenirea și combaterea traficului și consumului ilicit de droguri și pentru completarea Legii nr. 339/2005 privind regimul juridic al plantelor, substanțelor și preparatelor stupefiante și psihotrope*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 100 din 15 februarie 2010]

⁹ PARLAMENTUL ROMÂNIEI, *Legea* (nr. 11 din 26.01.2010) *bugetului de stat pe anul 2010*, „M.Of. al României”, Partea I, nr. 60 din 27 ianuarie 2010.

partea statului fără o contraprestație directă și ceea ce este cel mai tragic, după părăsirea centrelor de tratament cei mai mulți dintre ei se întorc la consumul de droguri și doar un procent foarte mic reușește să scape de această dependență.

Contrar tuturor părerilor și în ciuda situației economice, Statul este singura instituție care are puterea legislativă de a coordona activitatea mai multor instituții guvernamentale și publice care să lupte împotriva traficului, traficantilor și, nu în ultimul rând, consumatorilor finali de droguri, impunându-se aplicarea a câteva măsuri directe.

În primul rând, combaterea pătrunderii în țară a drogurilor, a tirurilor și orice fel de mijloace de transport care tranzitează teritoriul României să fie urmărite și supravegheate de lucrătorii Serviciului Român de Informații (S.R.I), prin personalul abilitat, pe etape de drum, până la ieșirea din țară, iar lucrătorii de la Vamă să fie obligați să controleze mai conștiincios vehiculele care au ca destinație diverse firme din țară.

O altă măsură vitală ar fi descoperirea de către organele abilitate a traficantilor de droguri și a centrelor zonale de distribuție; pentru că este greu de crezut și inacceptabil, în același timp, faptul că atât părinții, cât și cei 55 de mii de toxicomani să știe de unde să-și procure zilnic drogurile de la cei câteva mii de distribuitori, iar polițiștii să nu știe aceste lucruri.

Se știe de către toată lumea că trebuie combătută mai vehement corupția unor funcționari publici, începând cu vameșii și terminând cu celalalte persoane implicate în procesul de supraveghere a vănilor.

Este foarte importantă luarea măsurilor terapeutice, concomitent cu combaterea traficului de droguri; se impun măsuri radicale de vindecare a toxicomanilor, cum ar fi: înființarea de centre de tratament gratuit, asistența bolnavilor până la vindecarea lor deplină, cu alte mijloace decât cele medicamentoase și produse sintetice (care vindecă fizic pe bolnav, temporar, nu și psihic), implicarea Bisericii ca necesitate, toxicomanii să nu mai fie tratați ca niște delicvenți, ci ca niște bolnavi la fel de gravi ca în cazul bolilor epidemiologice.

Pentru a evita un dezastru demografic național, combaterea traficului de droguri și tratarea toxicomanilor trebuie să constituie o politică prioritară de Stat, dusă de Parlament și Guvern.

Oricum am întoarce problema pe toate fețele, nu este suficientă intervenția statului; mai este necesar efortul suplimentar financiar și moral al familiilor toxicomanilor, dacă aceștia au norocul să aibă alături rude și prieteni care nu sunt consumatori de droguri.

Dacă, din nefericire, bolnavul nu beneficiază de un astfel de sprijin, șansele lui de reabilitare sunt foarte mici. După ieșirea din centrele de tratament lupta împotriva spectrului drogurilor va fi doar a lui, el singur în fața dorinței de a mai trăii încă o dată acele senzații plăcute, și dacă încalcă regula și spune „numai o dată și gata” este pierdut.

Să nu uităm Biserica¹⁰, care are un rol foarte important în lupta împotriva consumului de droguri. Cei care merg să se roage, să se spovedească sunt fie toxicomanii, fie apropiații acestora, care încearcă din răspuțeri să-i facă să înțeleagă frumusețea vieții, sănătatea spiritului și trupului și că merită să lupte pentru fiecare zi în care te trezești dimineața și poți să spui „Bună dimineața tuturor, viața e frumoasă și merită trăită”.

Pentru România, consecințele consumului de droguri ar fi: micșorarea potențialului productiv al țării, micșorarea potențialului de apărare al țării, scăderea populației (prin mortalitatea juvenilă și prin scăderea natalității), creșterea infracționalității și a criminalității, ponderea mai mare a detinuților tineri decât a celor în vârstă.

Puterea legislativă pusă în slujba eradicării traficului de droguri e bună, dar nu e de ajuns pentru îndreptarea toxicomanilor. Deși nu este responsabilitatea lor, familia este un element important în „aducerea pe calea cea bună”, mai ales când aceștia nu sunt afectați de acest flagel.

Părerea noastră este că acest fenomen negativ va fi greu de eradicat și atâta timp cât suntem oameni conștiința noastră nu va putea fi influențată în nici un sens, fiecare individ având libertatea de a alege.

¹⁰ „Din punctul de vedere al Bisericii, drogurile ar trebui situate în categoria păcatelor foarte grele întrucât răspândirea și consumul de astfel de droguri sunt un atentat la însăși viața omului. Viața este un dar divin. Omul a fost făcut după *chipul și asemanarea cu Dumnezeu*, lucru spus de Biblie în Cartea Facerii. De multe ori drogul ucide, sau grăbește moartea. Încă de timpuriu Dumnezeu a oprit uciderea.” (<http://www.crestinortodox.ro/diverse/biserica-flagelul-drogurilor-69617.html>).

LISTA AUTORILOR

- CIRCA, Adrian (Lect.univ., dr.), Universitatea „Lucian Blaga” – Facultatea de Drept „Simion Bărnuțiu”, Sibiu
- CODOBAN, Aurel Teodor (Prof.univ., dr.), Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca
- DANCIU, Radu (Conf.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca
- DRĂGOESCU, Anton (Prof.univ., dr.), Pensionar
- EDROIU, Nicolae (Prof.univ., dr., membru corespondent al Academiei Române), Academia Română – Filiala din Cluj-Napoca, Institutul de Istorie „George Barițiu” din Cluj-Napoca
- FLEȘERIU, Cristina (Economist, drd), Universitatea „Babeș-Bolyai” – Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj-Napoca
- FLEȘERIU, Adam (Conf.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca
- HANCU, Diana (Lect.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca
- ISAC, Ionuț (Cercet.șt. I, dr.), Academia Română – Filiala din Cluj-Napoca, Institutul de Istorie „George Barițiu” din Cluj-Napoca – Departamentul de Cercetări Socio-Umane
- IVANOV (MANDACHE), Alina Daniela (Informatician), Banca Comercială „Carpatca” SA, Sibiu
- JUGASTRU, Călina (Prof.univ., dr.), Universitatea „Lucian Blaga” – Facultatea de Drept „Simion Bărnuțiu”, Sibiu
- LUP POP, Smaranda Nicoleta (Economist, drd.), Romtelecom, Cluj-Napoca
- MARIAN, Vasile (Cercet.șt. I, prof.univ., dr.), Academia Română – Filiala din Cluj-Napoca, Institutul de Istorie „George Barițiu” din Cluj-Napoca – Departamentul de Cercetări Socio-Umane
- MIHUȚ, Ioan (Prof.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca
- NEGRU, Andrei (Cercet.șt. I, dr.), Academia Română – Filiala din Cluj-Napoca, Institutul de Istorie „George Barițiu” din Cluj-Napoca – Departamentul de Cercetări Socio-Umane
- NEGUCIOIU, Aurel (Prof.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca
- OPREAN, Ioan (Prof.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca

- PĂUN, Dragoș (Asist.univ., drd.), Universitatea „Babeș-Bolyai” – Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj-Napoca
- POCHEA, Maria Miruna (Asist.univ., drd.), Universitatea „Babeș-Bolyai” – Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj-Napoca
- POP, Emil (Cercet.șt. II, conf.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Drept din Cluj-Napoca
- RĂDULESCU, Andrei (Senior analist, dr.), Target Capital – societate de servicii de investiții financiare, Cluj-Napoca
- RUSU, Corina (Lect.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca
- SPINEI, Sebastian (Lect.univ., dr.), Universitatea „Lucian Blaga” – Facultatea de Drept „Simion Bărnuțiu”, Sibiu
- ȘPAN, Georgeta Ancuța (Economist, drd), Universitatea „Babeș-Bolyai” – Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj-Napoca
- TOTELECAN, Silviu G. (Cercet.șt. II, dr.), Academia Română – Filiala din Cluj-Napoca, Institutul de Istorie „George Barițiu” din Cluj-Napoca – Departamentul de Cercetări Socio-Umane
- TRENCA, Ioan (Prof.univ., dr.), Universitatea „Babeș-Bolyai” – Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj-Napoca
- ZAHARIA, Vasile (Prof.univ., dr.), Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” București, Facultatea de Științe Economice din Cluj-Napoca