

**CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ȘI MONETARE
“VICTOR SLĂVESCU”**

STUDII FINANCIARE



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE „COSTIN C. KIRIȚESCU”
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE
ȘI MONETARE „VICTOR SLĂVESCU”



STUDII FINANCIARE

Anul XIV – Serie nouă – Vol.3 (49)/2010



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE „COSTIN C. KIRIȚESCU”
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ȘI MONETARE „VICTOR SLĂVESCU”
Revistă trimestrială de studii financiare și monetare

Colegiul editorial

- Valeriu IOAN-FRANC (*Director*)
- Adina CRISTE (*Redactor-șef*)
- Dorina Amalia BARAC (*Secretar de redacție*)
- Tudor CIUMARA, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Mihail DIMITRIU, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Alina Georgeta GLOD, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Barry HARRISON, Nottingham Business School, Marea Britanie
- Emmanuel HAVEN, University of Essex, Marea Britanie
- Mugur Constantin ISĂRESCU, academician, Academia Română
- Iulia LUPU, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Gheorghe MANOLESCU, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- George Daniel MATEESCU, Institutul de Prognoză Economică, Academia Română
- Nicoleta MIHĂILĂ, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Camelia MILEA, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Elena PĂDUREAN, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Gabriela Cornelia PICIU, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Napoleon POP, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română
- Corina SĂMAN, Institutul de Prognoză Economică, Academia Română
- Iulian VĂCĂREL, academician, Academia Română
- Katharina WICK, University of Natural Resources and Applied Life Sciences, Viena, Austria

Versiunea în limba engleză: Mihai Ioan ROMAN

Vol. 3/2010 (49, Anul XIV)

ISSN 1582-8654



ROMANIAN ACADEMY
NATIONAL INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH "COSTIN C. KIRIȚESCU"
CENTRE OF FINANCIAL AND MONETARY RESEARCH "VICTOR SLĂVESCU"
Quarterly journal of financial and monetary studies

Editorial Board

- Valeriu IOAN-FRANC (*Director*)
- Adina CRISTE (*Editor-in-Chief*)
- Dorina Amalia BARAC (*Editorial Secretary*)
- Tudor CIUMARA, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Mihail DIMITRIU, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Alina Georgeta GLOD, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Barry HARRISON, Nottingham Business School, United Kingdom
- Emmanuel HAVEN, University of Essex, United Kingdom
- Mugur Constantin ISĂRESCU, Academician, Romanian Academy
- Iulia LUPU, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Gheorghe MANOLESCU, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- George Daniel MATEESCU, Institute for Economic Forecasting, Romanian Academy
- Nicoleta MIHĂILĂ, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Camelia MILEA, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Elena PĂDUREAN, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Gabriela Cornelia PICIU, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Napoleon POP, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy
- Corina SĂMAN, Institute for Economic Forecasting, Romanian Academy
- Iulian VĂCĂREL, Academician, Romanian Academy
- Katharina WICK, University of Natural Resources and Applied Life Sciences, Vienna, Austria

English version: Mihai Ioan ROMAN

Vol. 3/2010 (49, Year XIV)

ISSN 1582-8654

CUPRINS

EDITORIAL

AGENDA EUROPEANĂ POST CRIZĂ.....	7
dr. Napoleon POP	

STUDII FINANCIARE

PERSPECTIVE PRIVIND COTA UNICĂ ÎN CONTEXTUL CRIZEI ECONOMICE.....	21
drd. Nicoleta MIHĂILĂ	

INTERNALIZAREA COSTURILOR CRIZEI FINANCIARE.....	33
dr.Emil DINGA	

STUDII MONETARE

ASPECTE PRIVIND EVOLUȚIA CURSULUI DE SCHIMB ÎN NOILE STATE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE.....	38
dr. Floarea IORDACHE	
dr. Camelia MILEA	
drd. Alina Georgeta GLOD	

MICROECONOMIE

COMPETIȚIE ȘI CONCURENȚĂ: NECESITATEA UNEI ABORDĂRI PRAGMATICE.....	52
dr. Napoleon POP	
dr. Mihail DIMITRIU	

IMPORTANȚA PLANIFICĂRII DE AFACERI ÎN CONDIȚIILE UNUI MEDIU ECONOMIC LIPSIT DE PREDICTIBILITATE.....	66
dr. Tudor CIUMARA	

MANAGEMENTUL DE MEDIU LA NIVEL MICROECONOMIC.....	71
dr. Gabriela-Cornelia PICIU	

CONTENTS

EDITORIAL

POST CRISIS EUROPEAN AGENDA.....	88
PhD. Napoleon POP	

FINANCIAL STUDIES

PERSPECTIVES OF THE FLAT RATE TAX WITHIN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC CRISIS.....	102
PhD. Candidate Nicoleta MIHĂILĂ	
INTERNALIZING OF THE FINANCIAL CRISIS COSTS.....	114
PhD. Emil DINGA	

MONETARY STUDIES

ASPECTS OF THE EXCHANGE RATE TRENDS IN THE NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION.....	119
PhD. Floarea IORDACHE	
PhD. Camelia MILEA	
PhD. Candidate Alina Georgeta GLOD	

MICROECONOMICS

COMPETITIVENESS AND COMPETITION: THE NEED FOR A PRAGMATIC APPROACH.....	133
PhD. Napoleon POP	
PhD. Mihail DIMITRIU	
IMPORTANCE OF BUSINESS PLANNING IN AN ENVIRONMENT LACKING ECONOMIC PREDICTABILITY.....	147
PhD. Tudor CIUMARA	
ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AT THE MICROECONOMIC LEVEL.....	152
PhD. Gabriela-Cornelia PICIU	



AGENDA EUROPEANĂ POST CRIZĂ

dr. Napoleon POP*

Rezumat

Criza economică este încă în curs de desfășurare, cel puțin din punctul de vedere al unor trăsături care fac foarte dificilă inversarea procesului, care creează confuzii și la lipsa de încredere din partea investitorilor. Mai mult decât aceasta, de fiecare parte a Atlanticului există opinii referitoare la măsurile de stimulare a ieșirii din criză. Atunci când vorbim despre următorul stadiu al creșterii economice trebuie avute în vedere riscurile predominante, cum ar fi durabilitatea pe termen lung sau reaprinderea inflației. Conform politicilor economice de bază practicate atât în Europa, cât și în SUA, în Europa contează cel mai mult pericolul inflației în cazul în care momentul potrivit pentru întreruperea fluxului de fonduri guvernamentale spre economia reală nu este bine ales. Situația economică a Europei, ca și în restul lumii, în ciuda unor semne că situația se află pe drumul bun (Asia de SE, SUA sau Germania), există o mulțime de îndoeli asupra asigurărilor date că recesiunea s-a încheiat și că nu poate reveni într-un timp scurt. Notabilitățile din domeniul economiei spun că intervenția guvernamentală ar trebui să continue, tocmai pentru că creșterea economică limitată la statistici nu este convingătoare. Convingerile, dacă există, sunt amestecate cu o mulțime de obsesii care, în opinia mea, alcătuiesc o agendă serioasă de dezbateri în Europa: deficitul bugetar în exces, pericolul inflației, noile reglementări ale sectorului financiar, credibilitatea zonei euro. România, ca stat membru al UE, trebuie să se implice în toate aceste dezbateri întrucât ea trece prin toate dificultățile menționate

** Cercetător științific I, Director al Centrului de Cercetări Financiare și Monetare "Victor Slăvescu", ACADEMIA ROMÂNĂ.*

care au nevoie de soluții conform standardelor europene.

Abstract

The economic crisis is still evolving, at least from the point of view of some features making the entire process of its reversing very difficult: uncertainties, confusions and lack of investors' trust. More than that, every rim of the Atlantic Ocean has its own opinion as to the timing of the exit stimulus measures. There are prevailing risks taken into consideration when we talk about the next stage of the economic growth e.g. its sustainability on a long run or inflaming the inflation. It is for sure, that according to the core economic policies practiced either in USA or Europe, in Europe what count most is the danger of the inflation, if the right time of stopping the flood of the governmental funds to the real economy is not well chosen. The economic situation in Europe, as all over the world, in spite of some signs that the economy is on the right track (South East Asia, USA or Germany), there are a lot of doubts as to the assurance that recession is over and there is no way for an immediate return. Notabilities in economics see that governmental intervention should be continued, just because the economic growth consigned by statistics is not convincing. Convictions, if they exist, are blended with a lot of obsessions which in my opinion are making up a serious agenda of the debates in Europe: budgetary deficit in excess, danger of the inflation, new regulation of the financial sector, credibility of the eurozone. Romania has to be involved in all these debates as she is passing through all the mentioned difficulties which need solutions within the frame of European standards, as a member of the EU.

Cuvinte-cheie: criză economică, deficit bugetar, credibilitatea zonei euro, politici macroeconomice, reglementări ale sectorului financiar

Clasificare JEL: E61, E62, F15, F42, F43, H62

România, ca multe alte țări, suferă de propagarea efectelor crizei financiare internaționale în economia reală. Societatea românească este încă cuprinsă în vârtoarea unei dezbateri aprinse, circumscrise aspectelor imediat vizibile ale impactului. Nu putem însă să nu observăm că dezbateră, dincolo de sinceritatea îngrijorărilor inerente, face apel și la "inovații economice" care, prin formă, efecte

scontate, mod de comunicare, percepție publică, se dovedesc din ce în ce mai nocive, cu cât redresarea economică întârzie. Este bine de menționat că, cel puțin după ultima misiune a FMI, din luna iulie a.c., la București, mesajul cel mai important a fost ca țintele stabilite să se atingă cu măsurile cunoscute și să nu mai fie schimbate.

Iată un început de previziune! Dar, acest lucru nu este încă sinonim cu un real progres în criza de încredere, aflată încă în faze ale diapazonului acut. Lipsa de încredere întârzie și chiar blochează efectului așteptat al măsurilor de austeritate, induce o volatilitate excesivă pe piețe.

Dacă rămânem, însă, cantonați strict în corelația cauzelor și a efectelor crizei financiare globale cu criza economică și a pachetelor de măsuri anunțate în consecință, tocmai pentru că timpul trece, personal am impresia că nu mai vedem pădurea de copaci. Ceea ce vreau să exprim este că această focalizare a dezbaterii, chiar cu obstinație, aproape exclusiv în sfera economicului, și ridicarea nivelului transmiterii mesajelor de orice fel - ca scuze - la nivelul celor mai credibili responsabili, pare să fie o abilă deturnare a atenției, voită sau întâmplătoare, de la o realitate cu mult mai complexă, brăzdată de o diversitate mai largă de interese, fie de apărut, fie aflate deja în modificare.

Fenomenul globalizării economiilor își destăinuie noile proprietăți de propagare a unui dezastru, prin sistemul său circulator reprezentat de integrarea financiară, cu o viteză șocantă, lăsând în urmă falimente ale unor edificii financiare percepute ca puternice chiar cu câteva zile înainte de prăbușire.

Devine tot mai cert faptul că economia, în general, și mai ales funcționarea acesteia, în special, nu pot fi înțelese și previzionate eludând contextul politic. Adam Smith și David Ricardo s-au referit la îndrăgita lor disciplină mereu ca **economie politică**. De asemenea, realitățile ne conduc la faptul că nimic - în final și privit retrospectiv - prin sinergia dată de coroborarea a cât mai multor informații, devoalate etapizat în timp, nu pare să fie întâmplător, deci fără un scop.

Ca urmare, mă alătur opiniei multora, cu totul riscul de a fi bănuț și eu de prea multă intuiție, conform căreia actuala criză va avea efecte de o anvergură mult mai mare decât cele circumscrise planului economic, și prin ricoșeu, celui social. Criza recentă a început resetarea ordinii mondiale existente, nu printr-o conflagrație clasică,

ci prin instrumentele financiare devenite arme de o perversiune care depășesc efectul distructiv al armelor clasice.

Dacă ne gândim bine și la bascularea conotației lor de la instrumente financiare complexe la instrumente toxice, observăm că daunele produse sunt, în egală măsură, materiale și omenești. Materia economică - averea națională și individuală - este brusc micșorată, iar stresul acestei contractări face victime în rândul întregii populații. Ce își poate dori mai mult decât atâta un militar?

Un alt aspect, căruia trebuie să i se acorde poate cea mai mare atenție, este relevanța moralității comportamentului uman într-una din zonele în care societatea a investit cea mai mare încredere, respectiv în sistemul financiar. De fapt, toate măsurile legate de întărirea reglementării și a supravegherii piețelor financiare, de perfecționare a managementului riscurilor ascund, în final, îngrijorarea față de devierea comportamentului uman de la o anumită morală, aspect care, deși este mai puțin comentat, intră în categoria cauzelor crizei. Această cauză este crucială pentru percepția esenței crizei de încredere.

Admițând ipoteza că o criză poate produce schimbări culturale în sensul cel mai larg, în mod implicit trebuie să căutăm puncte de vedere și ale altor profesii, decât cea a economiștilor. Dacă economia este rezultatul acțiunii umane nedisociate de natura și comportamentul uman, iar schimbările culturale pot genera noi idei filozofice, atunci și opinia filozofilor și a istoricilor este absolut necesară. Din perspectiva presupuselor efecte multiple, de natură diferită, ale crizei actuale privite ca argument al resetării ordinii mondiale, răspunsul trebuie să facă apel la un efort de abordare multidisciplinar.

Coroborarea numai a celor menționate mai sus parcă duc în derizoriu insistența numai pe cele trei eșecuri evocate de directorul general al FMI, Strauss-Kahn, ca fiind cauze ale crizei financiare. El a atacat domeniile de reglementare și supraveghere financiară, managementul riscurilor instituțiilor financiare și disciplina mecanismelor de piață, ajunse inclusiv în atenția dezbaterilor G-20.

Este cunoscut faptul că viteza surprinzătoare de propagare a crizei financiare a impus necesitatea unei reacții rapide din partea autorităților, prioritară fiind acțiunea pentru limitarea daunelor, în special în punctele sistemice ale sistemului financiar. Este recunoscută, de altfel, ca un exemplu al tuturor timpurilor de

manifestare a unei crize, cea mai largă (ca număr de autorități), cea mai mare (ca volume financiare disponibilizate), și cea mai rapidă și de amploare coordonare a intervențiilor guvernamentale și ale principalelor bănci centrale. Aceste performanțe trebuie privite prin prisma asimetriei funcționării la rău și la bine a așa-numitelor canale de transmisie a impulsurilor de esență economică și sau psihologică.

Pe același fond al fenomenului globalizării, unele canale de transmisie s-au activat, iar altele s-au inhibat, noua asimetrie accentuând propagarea efectelor negative ale crizei și încetinind propagarea benefică a măsurilor întreprinse în sensul diminuării șocului crizei.

Mai constatăm că asimetria dintre timpul rapid al intervențiilor și întârzierea efectelor scontate denotă și o distorsiune în lag-ul mecanismului transmisiei prin canalele adecvate impulsurilor monetare și fiscale corective, lipsa de încredere fiind astfel dublată de persistența incertitudinilor, acestea din urmă punând la îndoială eficiența funcționării canalelor de transmisie în momentele în care așteptările sunt cele mai ridicate.

Problema esențială a momentului este restabilirea corelației normale dintre economia reală și economia financiară, poate într-o nouă paradigmă a creșterii economice. Reconsiderarea stabilității financiare, ca o necesitate indiscutabilă, are loc sub presiunea a două realități: cea a relansării economice post-criză financiară și cea a unei noi reglementări, mai cuprinzătoare, a sectorului financiar. Abordarea are principal scopul ca o eventuală nouă criză financiară să nu mai lovească creșterea economică cu o duritate ne-egalată până acum.

Această nouă corelație în dezbaterea europeană creează tensiuni între statele puternice ale UE – pe de o parte, între cele puternice din zona euro și între țările nordice și cele sudice ale UE, pe de altă parte. Criza datoriilor suverane ale Greciei și speculațiile privind repetabilitatea ei în alte țări ca Spania, Portugalia și Italia, nu au făcut decât să încrânceneze dezbaterea legată de guvernarea economică a Europei, mai ales între Franța și Germania, în cadrul căreia zona euro nu poate fi neglijată.

Este greu de apreciat unde se află România, ca stat membru al UE, în această dezbatere, dar pe undeva urmăm pattern-ul unei anumite „izolări”, în sensul că propriile noastre griji sunt mai mari decât ale altora, după cum revenirea fiecărui stat în parte, în teritoriul unei creșteri economice pozitive, este un câștig pentru viitorul imediat

la nivel comunitar.

Atmosfera europeană s-a încărcat treptat cu o agendă relativ mai clară, dar nu lipsită de contradicții, care poate fi concentrată în patru mari puncte: relansarea economică, deficitul bugetar, reglementarea sectorului financiar și credibilitatea zonei euro.

Această agendă de esență pragmatică, tocmai din perspectiva urgențelor acțiunilor, este conturată pe fondul unui angajament politic nou al țărilor membre ale UE legat de noua strategie „Europa 2020”, în care creșterea economică pentru ocuparea forței de muncă este cuplată cu „o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii”.

Decriptarea noii strategii nu trebuie făcută exclusiv prin recunoașterea eșecului strategiei de la Lisabona, ci mai ales prin **reiterarea cu forță a necesității acțiunilor coordonate și consolidate, concretizarea reformelor structurale, deblocarea potențialului de creștere al UE prin politici de inovare și politici dedicate asigurării de energie mai ieftină, ecologică.**

În această strategie, legat inclusiv de relațiile transatlantice și criticile SUA, decelăm o recunoaștere din partea Comisiei Europene a rămănelor în urmă a proiectului european de integrare față de ancorele prestabilite, mult declinate politic, dar foarte puțin realizate și cu vizibilitate în competiția globală.

Comunicatul privind concluziile Consiliului European din 17 iunie 2010 omologhează noua strategie cu necesitatea introducerii unor reforme de recuperare a pierderilor de productivitate și competitivitate pe plan intern și internațional, fiind făcută precizarea că numai reformele permanente și de tip structural pot asigura sustenabilitatea finanțelor publice și a sistemelor de pensii.

Politicile de dezvoltare durabilă și dedicate energiei prefigurează în mod direct orientarea masivă a investițiilor spre zone cu o capacitate mare de multiplicare a efectelor în termeni de volum de producție și ocupare a forței de muncă.

Relansarea economică

În ciuda pachetelor de stimulare a economiilor europene aflate în criză, redresarea a fost lentă, incertă în unele momente, cu constatarea periodică a insuficienței eficienței stimulilor care au răpit resurse sociale considerabile. Economia europeană, deși aliniată la calendarul stimulentei cu cea a SUA, Japoniei și a țărilor BRIC, se află cu un pas în urma relansărilor economiilor din alte zone ale

globului.

Dacă pe plan global, la începutul verii lui 2010, erau multe comentarii cu privire la fragilitatea relansării economiei mondiale, cu toate progresele economiei SUA și a țărilor din Asia și în condițiile în care Organizația Comerțului Mondial aprecia că propensiunea spre protecționism în comerțul internațional a rămas relativ mică, chiar într-un climat economic advers, în Europa planurile de redresare se mai aflau în faza posibilei inversiuni certe de tendință.

Tocmai această situație a pus în dificultate dezbaterea G-20 de la Toronto – Canada, pe tema priorităților (relansare susținută sau reglementare financiară), care deși tranșate ca ambele de egală importanță, este evident că accentul a rămas diferit în UE față de SUA.

Miza relansării economice globale a rămas în optimalitatea momentului retragerii pachetelor stimulative ale guvernelor, UE dorind retragerea lor imediată, iar SUA o amânare până în momentul certitudinii reluării creșterii economice globale ireversibile. Este evident că preocuparea pentru deficitele bugetare în exces practic în toată lumea a rămas diferită, în funcție de constrângerile instituționale și/sau politice, diferite mai ales în UE și SUA.

Punctul de vedere al BCE

Evoluțiile spre normalizare a situației economice din Europa l-au determinat pe președintele Băncii Centrale Europene, Jean-Claude Trichet, să pledeze mereu pentru tăierea cheltuielilor publice și oprirea creșterii de taxe imediat ce există o evidență indubitabilă asupra unei relansări sănătoase a economiei. Ceea ce rămâne important într-o astfel de judecată este modul în care se poate aprecia o astfel de evidență, existând multe dubii asupra relansării unor economii individuale, chiar dacă în mod oficial economia Germaniei este deja pe o pantă ascendentă.

Trichet recunoaște că punctul de vedere al decidenților de politică economică din Europa este în contradicție cu cererile SUA ca întărirea politicilor fiscale să fie amânată pentru 2011, ca să nu mai vorbim de acordul minim asupra celei mai bune căi de susținere a unei puternice redresări a economiei globale după cei doi ani de criză. Conform opiniei lui Trichet, cei care doresc prelungirea nejustificată a politicilor de stimulare fiscală (printre care și

președintele FED, Ben Bernanke) greșesc, mesajul generalizat transmis de Administrația Obama către țările industriale fiind extrem de simplificat sub lozinca „stimulate, activate and spend”, datele statistice recente reflectând șansa diferențiată pentru viitorul economic al celor de pe o parte și de pe cealaltă a Oceanului Atlantic.

Trei cauze au dus la creșterea datoriilor publice fără precedent: diminuarea drastică a încasărilor la bugete din cauza recesiunii, creșterea cheltuielilor bugetare care includ pachetele semnificative de stimulare fiscală și măsurile adiționale care au prevenit colapsul sistemului financiar. Evitarea colapsului financiar a fost mult mai puțin costisitor, conform opiniei lui Trichet, dacă privim și retrospectiv la volumul resurselor consumate de primele două cauze ale creșterii datoriei publice atât în SUA, cât și în Europa. Dar calcule făcute de BCE arată că numai acestea (constând din garanții, recapitalizări, eliminarea activelor toxice etc) au reprezentat peste 27% din PIB, indiferent dacă vorbim de SUA sau de Europa.

Consolidarea finanțelor publice din perspectiva europeană trebuie făcută la nivel mondial, a afirmat în nenumărate rânduri tot președintele Băncii Centrale Europene, Jean-Claude Trichet. Impactul acestui proces, care trebuie să demareze în cel mai scurt timp posibil (a susținut ministrul spaniol de finanțe Elena Salgado) nu trebuie considerat drept negativ, deoarece reducerea bugetară va ajuta chiar la consolidarea relansării economice sustenabile.

Șocul crizei economice a determinat reiterarea angajamentului politic al statelor membre ale UE, cu ocazia Consiliului European de vară, de a trece rapid la coordonarea politicilor economice implicând supravegherea bugetară și o supraveghere macroeconomică mai cuprinzătoare, soluțiile urmând să fie prezentate ulterior de un grup operativ.

Deficitele bugetare

Din punct de vedere al standardelor europene, impuse de altfel prin Pactul de Stabilitate și Creștere, deficite bugetare în exces, cu mult peste 3% din PIB, implică o preocupare de bună guvernare economică considerabilă, întrucât eventuala cronicizare a acestora devine dăunătoare chiar procesului mai larg de integrare europeană.

Proiectul UE nu poate fi pus în pericol de dezechilibrul macroeconomic într-unul din principalele fundamentale ale sale, cu atât mai mult cu cât disciplina bugetară este instituționalizată prin

angajament comunitar la nivel de țară – este drept mai mult pe încrederea emanată de obligațiile tratatului european – iar deficitele bugetare excesive nu pot fi acceptate decât temporar, pe un trend de intrare în standardul PSC, într-un număr mic de ani (doi-trei ani) și cu aplicarea de sancțiuni.

Efectele planurilor de stimulare din banii publici au devenit scadente și în mărimea nesustenabilă a deficitelor bugetare naționale, atrăgând probleme de finanțare din punct de vedere al surselor (organizații financiare internaționale sau private) și al costurilor, ceea ce a creat un climat general tensionat. Planurile de stimulare a economiilor din resurse bugetare au avut și un efect nociv, cel al îndatorării publice legat de **sindromul restricțiilor bugetare slabe**.

Manifestarea diferențiată a acestui sindrom în cadrul statelor membre ale UE a făcut dificilă reintrarea în sustenabilitate a politicilor fiscale pe măsura redresării economice din perspectiva unei acțiuni comunitare, dar refacerea sustenabilității amintite pe termen mediu a devenit o problemă acută la nivelul guvernantei economice europene, deși politicile fiscale rămân naționale.

Coordonarea informală realizată de către Eurogrup a politicilor fiscale a devenit cu atât mai dificilă cu cât măsurile ulterioare de austeritate, luate individual de fiecare țară membră, sunt departe de a avea un numitor comun. În aceste condiții, asistăm de fapt la un proces cel puțin temporar de divergență în politicile fiscale ale țărilor UE, într-un moment în care situația zonei euro și a monedei unice reclama ideatic necesitatea trecerii spre o politică fiscal unică.

În noul context post-criză, evocarea acestui nou deziderat „omis” în momentul creării zonei valutare optime reprezentate de zona euro, rămâne o retorică interesantă teoretic și cu efecte practice deocamdată insurmontabile la nivelul politic al UE, întrucât acest lucru nu numai că implică modificarea tratatului, dar acceptul de principiu al țărilor membre este greu de conceput în acest moment dificil pentru fiecare țară în parte.

Jacques Delors, figură proeminentă a integrării europene, afirma recent că este exclusă orice tentativă de a se ajunge la un nou tratat al UE care să reglementeze o unificare a politicii fiscale, în momentul în care guvernele statelor membre sunt deja surescitate nu numai de criză, ci și de numărul destul de mare al modificărilor făcute în tratatele de integrare, cam cu o periodicitate de una la șase ani. El

afirmă că este de acceptat poate o îmbunătățire a actualului PSC care se poate face fără modificarea tratatului în vigoare.

Herman Van Rompuy, președintele Consiliului European, care a luat coordonarea grupurilor tehnice implicate în evaluările necesare progreselor imediate în coordonarea economică pan-europeană, a afirmat că este împotriva deschiderii „Cutiei Pandorei” printr-o eventuală amendare a tratatului, întărirea disciplinei bugetare având nevoie de un cu totul alt parcurs.

Pe de altă parte, sunt multe alte voci care pledează cel mult pentru o „mai multă muncă de legitimare” a unor idei – cea mai importantă fiind crearea unei autorități bugetare europene - care nu sunt incluse în tratat.

Asistăm, totuși, la un compromis formal, prin care Comisia Europeană va căpăta competențe de analiză a bugetelor naționale, în special al țărilor membre ale zonei euro, înainte de a fi supuse aprobării parlamentelor naționale, proces care ar putea fi definit ca unul de verificare a constituționalității acestora față de actualul PSC sau un PSC îmbunătățit.

Măsura excede practic angajamentul formal luat de statele membre prin tratat, ceea ce induce mai degrabă **percepția neîncrederii** (cazul Greciei) cvasigeneralizate în comportamentele guvernamentale „chinuite” de măsurile de austeritate, decât înțelegerea unei formule de asistență din partea Comisiei Europene, într-o perioadă critică la nivelul UE.

Diferendurile dintre Franța și Germania, reieșite clar din imposibilitatea realizării întâlnirii dintre cei doi președinți înainte de summit-ul UE din 17 iunie 2010, nu fac decât să sublinieze că problema coordonării politicilor economice în cadrul UE și a zonei euro, deși este de dorit, este delicată pe termen lung, chiar în spatele consensului pregătit pentru reuniunea G-20.

Strategia „Europa 2020” îndeamnă declarativ la sustenabilitate fiscală și accelerarea planurilor de consolidare fiscală, cu luarea în considerare a riscurilor. Trebuie subliniat însă faptul că se insistă pe **necesitatea observării indicatorului PIB potențial ca un benchmark pentru politici economice sănătoase**, mărirea potențialului de creștere urmând să se facă în corelație cu consolidarea fiscală pe termen lung.

Referința tehnică credem că nu este întâmplătoare, creșterile economice cvasi-inerțiale și întreținute de finanțări nesigure, peste

PIB potențial, se dovedesc a fi mereu înșelătoare, agravând dezechilibrele interne și externe, dar mai ales accentuând diferențele regionale de dezvoltare.

Poziția strictă a UE privind problema consolidării fiscale după criza financiară internațională este obiectul criticilor în SUA, unde viziunea relansării economiei este vizibil mai strâns legată de stimulentele guvernamentale și de necesitatea ca acestea să fie continuate până în momentul certitudinii reluării procesului de creștere economică de către sectorul privat, cu resursele acestuia.

Legat de această viziune, devin foarte interesante opiniile lui Paul Krugman, Laureat al premiului Nobel, prin care acuză **"ortodoxia bugetara"** de care dau dovada în special liderii europeni cu singurul efect al intrării economiei mondiale într-un posibil lung proces de deflație. Făcând referiri la istoria economică cu menționarea "Lungii Depresiuni" din secolul al XIX-lea și a "Marii Depresiuni" din secolul XX, Krugman spune că cele două evenimente nu au fost marcate de un declin economic permanent ci, din contra, au existat în ambele cazuri perioade de creștere, urmate de noi căderi.

Obsesia inflației

Pentru europeni această obsesie pare legitimă prin istoria economică a continentului – vezi secolul XX – dar totuși este de apreciat că cel puțin în faza de declanșare a crizei financiare lecțiile vechilor depresiuni au fost învățate. Pericolul inflaționist este acela care determină toate guvernele să treacă la programe de austeritate. Dar, în 2008 și 2009, afirmă același Krugman, spre deosebire de predecesorii lor care au recurs la majorarea ratei dobânzii în fața crizei financiare, liderii actuali ai FED și ai Băncii Centrale Europene au redus drastic dobânda de politică monetară și au sprijinit reluarea procesului de creditare.

Există și o altă asimetrie de comportament în fața crizei financiare, respectiv faptul că guvernele actuale au permis majorarea deficitelor bugetare, în timp ce guvernele din timpul celor două depresiuni au încercat să-și echilibreze bugetele confruntate cu economii în declin. De la această deosebire se poate intra ușor în capcana deflaționistă atât a Europei, cât și a SUA, conform experienței prin care a trecut Japonia în anii '90.

Economiștii constată că "revenirea banilor scumpi" pentru finanțarea deficitelor, tocmai datorită ortodoxiei bugetelor echilibrate,

ar putea să facă ineficiente programele de austeritate din unele țări, antamate fie fără stimularea cererii, fie înaintea consolidării semnalelor de redresare economică.

Într-o astfel de situație, reducerea cheltuielilor guvernamentale și majorarea taxelor, pe fondul unei economii în declin, va restabili cu greutate încrederea mediului de afaceri. Mai mult, reducerea cheltuielilor publice în mijlocul unei depresiuni, contrar unei analize raționale, este de natură să conducă economia în cauză spre deflație, deznodământ catalogat de Paul Krugman ca “un proces de autodistrugere”.

Logica consecințelor ortodoxiei bugetare în perioadele de declin economic ne conduce la concluzia că prețul ei ar putea fi un șomaj semnificativ prelungit, iar unele persoane ajunse aici ar putea să nu mai ocupe niciodată un loc de muncă remunerat.

Reglementarea sectorului financiar

Punerea în pericol a stabilității financiare de către efectele ultimei crize financiare internaționale este pe cale să asigure convergența de idei privind atacarea lacunelor existente la nivelul reglementării și supravegherii piețelor financiare, atât la nivelul UE, cât și la nivelul G-20. Abordarea nu este lipsită de confruntări, tocmai pentru că ea privește măsuri legislative cheie, cu implementarea lor începând cu 2011.

Reglementarea serviciilor financiare, privită și ea în contextul bunei guvernante economice, are principial o **abordare reformistă**, cuvântul sugerând profunzimea modificărilor legislative necesare implementării conceptelor vehiculate, dar purtând vina crizei financiare prin forma insuficientă a translatării lor în comportamente raționale.

Sunt în atenție acordurile cu privire la legislația supravegherii, a administratorilor de fonduri de investiții alternative, a agenților de rating, a instrumentelor derivate și a piețelor financiare ale acestora (cu reglementarea strictă a vânzărilor în lipsă și a credit default swaps), introducerea unor sisteme de taxe și impozite asupra instituțiilor financiare pentru a fi create mecanisme de securizare echitabilă a riscurilor și asigurarea de stimulente împotriva riscului sistemic.

Urgența în domeniu este dată de restabilirea rapidă a solidității și stabilității sistemului financiar, cu orientarea lui spre responsabilizare,

asigurarea rezilienței și transparenței sectorului bancar și validarea testelor de stres făcute de autoritățile de supraveghere, ca un exercițiu permanent prin care să se reabiliteze încrederea consumatorilor de servicii financiare.

Din punct de vedere instituțional, este de așteptat ca cele trei autorități de supraveghere europene și Comitetul european de riscuri sistemice să-și înceapă activitatea în 2011.

Credibilitatea zonei euro

Dacă sărbătorirea a zece ani de la crearea monedei unice s-a desfășurat într-o atmosferă plină de încredere în proiectul politicii monetare unice, pe măsură ce toți membrii UE cu clauză derogatorie vor intra în zona euro, declanșarea crizei datoriilor în Grecia a bulversat proiectul monedei unice cel puțin ca percepție publică.

Desigur, propagarea ideii de nesiguranță a zonei euro a prevalat în ochii observatorilor externi – economiști premianți Nobel, analiști și investitori – practic cu un mesaj de condamnare a unui proiect economic forțat politic, sau a unui proiect anti-economic din punct de vedere teoretic. Poate resimțim în această reacție o anumită frustrare profesională, mai ales a economiștilor de marcă, dar, totuși, admitând modificări de paradigme chiar în teoria economică, trebuie să admitem o prea mare ușurință în a demonstra neviabilitatea proiectului european al monedei unice.

Credem că, în condiții de evoluție normală post criză economică în UE, astfel de reacții s-ar fi oprit numai la îndoieli cu privire la viabilitatea euro, criticile urmând un făgaș constructiv chiar pe linie teoretică, având deja suportul studiilor empirice posibile pe un proiect devenit o realitate. Să nu uităm că tăria și stabilitatea euro a creat în multe momente de la crearea sa îndoieli asupra dolarului – ca monedă puternică, ca monedă de rezervă, ca monedă reprezentativă pentru unele tranzacții de anvergură – țările exportatoare de materii prime, în special energetice, cu prețuri denominate în dolari pe piața internațională, exprimându-și dorința de a bascula spre euro.

În același timp, în condițiile vehemenței multor mari actori ai economiei globale pentru o altă monedă de rezervă decât dolarul SUA, nu putem exclude premeditarea găsirii unui prilej de a se declanșa o retorică de a apăra în mod indirect dolarul. Prilejul a apărut odată cu răspândirea dificultăților financiare ale Greciei, stat membru al UE care folosește moneda euro.

Este neîndoielnic că la o astfel de retorică susținută de economiști de marcă printre care și Nouriel Rubini, investitorii și piețele valutare au reacționat. Reacția a fost nu numai una psihologică, ci și combinată cu factori economici fundamentali: deficitele bugetare mari ale principalelor țări din zona euro, datoriile publice în creștere ale acestora, programele de salvagardare formulate pentru Grecia, revenirea lentă și diferențiată la creșterea economică, toate erodând încrederea în moneda unică.

Semnalele venite „de pe piață” cu privire la perspectiva euro și actorii acestuia este un simptom de neomis, cu atât mai mult cu cât au mai existat episoade de manifestare a neîncrederii în moneda unică – vezi Italia – în momente mai bune pentru economia europeană, în general, și a zonei euro, în special.

El – simptomul - ne conduce tot spre indicatorii fundamentali care creează probleme unor țări din zona euro, respectiv pierderea de competitivitate pe plan intern și mai ales extern în timp, din momentul adoptării monedei unice până acum. Observăm invocarea cu persistență a două cauze: fie proasta stabilire a parității centrale la momentul conversiei, cu omiterea voinței politice pentru întărirea economiei interne a țării în cauză cu statutul adoptării monedei unice, fie evoluția diferențiată a productivității muncii, în lipsa susținerii reale a reformelor structurale sau o combinație între acestea.

Este tot mai evident un fapt, mai ales pentru țările UE care încă nu au adoptat euro, că atingerea criteriilor de convergență nominală merge mână în mână cu convergența reală, dacă vrem sustenabilitatea criteriilor nominale și beneficiile monedei unice pentru procesul mai larg al dezvoltării unui stat membru în interiorul UE, ceea ce este expresia unui autentic proces de convergență reală.

Trebuie să remarcăm că semnalele negative la adresa monedei unice au fost contracarate cu fermitate din interiorul UE, iar prin exercițiul Estoniei, de altfel confirmat atât de Comisie, cât și de BCE, de a adera la euro începând cu 1 ianuarie 2011, ni se transmite mesajul că **proiectul este viabil și deschis**. Ceea ce rămâne discutabilă este relevanța economică a Estoniei pentru zona euro, cea politică fiind semnificativă din punct de vedere al transformărilor de pe continentul european.



PERSPECTIVE PRIVIND COTA UNICĂ ÎN CONTEXTUL CRIZEI ECONOMICE

drd. Nicoleta MIHĂILĂ*

Rezumat

În 1981, în Wall Street Journal, Robert Hall și Alvin Rabushka formulau paternalist argumentul contemporan în favoarea unei „flat tax”. Avantajul cotei unice ar fi dat, în principal, de simplitatea sistemului fiscal. Apoi, un nivel de impozitare mai scăzut va stimula economisirea, investițiile și spiritul întreprinzător, care vor susține progresul economic general.

Cota unica este considerată de către inițiatorii ei a fi o taxă pe consum, pentru că investițiile noi sunt exceptate din baza de impozitare. Astfel, cota unică trebuia să stimuleze economia pe partea de ofertă. Rezultatele obținute arată faptul că în țările unde a fost introdusă cota unică această condiție nu s-a îndeplinit, iar investițiile noi nu au fost exceptate de la impozitare. Dimpotrivă, și cazul României este relevant, cota unică a stimulat economia pe partea de cerere, ducând la creșterea accelerată a consumului și la adâncirea deficitului de cont curent.

Abstract

In 1981, Robert Hall and Alvin Rabushka were formulating in the Wall Street Journal, in a paternalist manner, the contemporary argument in favour of the flat rate tax. The main advantage of the flat tax is the simplicity of the fiscal system. Then, a lower taxation will stimulate saving, the investments and the entrepreneurial spirit, which will support the general economic progress.

The flat tax is regarded by its initiators a tax on consumption, because the new investments are exempted from taxation. Thus, the flat tax

** Asistent cercetare științifică, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare “Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.*

should stimulate the economy on the offer side. The results show that the countries where the flat tax has been introduced didn't accomplish this condition, and the new investments were not exempt from taxation. On the contrary, and the case of Romania is relevant, the flat tax stimulated the economy on the demand side, which increased very fast consumption and deepened the current account deficit.

Cuvinte-cheie : cota unică, impozitare progresivă, comparații internaționale, agent economic, stat, criza economică

Clasificare JEL : E26, H25, H26, H32, O11, O23

1. Aspecte teoretice. Evaluarea impactului cotei unice

Aplicarea cotei unice este o propunere înaintată de către doi economiști americani, Hall și Rabushka, la începutul anilor '80, dezvoltând o idee lansată inițial de către Milton Friedman. Ei doreau să înlocuiască sistemul fiscal progresiv, care suferă de scăpări și deduceri, cu o cotă, uniformă pentru toate veniturile, aplicată o singură dată - cota unică. Cu toate acestea, cota unică „este progresivă acolo unde contează mai mult: pentru săraci”, în sensul că este însoțită de o scutire pentru veniturile mai mici de un anumit prag. De fapt, aceasta înseamnă că sunt două feluri de taxe: 0, pentru toate veniturile până la un prag, și o altă rată (pragul propus pentru Statele Unite este de 22.500 USD anual) pentru toate celelalte venituri. Excepția populației celei mai sărace de la impozitare este probabil un compromis pentru a se accepta ceea ce autorii recunosc că reprezintă „un avantaj extraordinar pentru elita economică”(Ei au propus un nivel de 19%). Într-un scenariu neutru privind impactul asupra veniturilor bugetare, există învingători și învinși în urma introducerii cotei unice: dacă cei mai săraci sunt exceptați, iar cei mai bogați sunt cu siguranță avantajați, povara fiscală se mută asupra clasei de mijloc.

Cota unică este considerată a fi o taxă pe consum pentru că investițiile noi sunt exceptate din baza de impozitare - cel puțin în propunerea lui Hall și Rabushka. Din această perspectivă, o taxă pe consum ar trebui să conducă la un consum mai scăzut, creând așadar „stimulente pentru a economisi și a investi”. Cota unică, așa cum a fost propusă inițial, trebuia să stimuleze economia pe partea de ofertă. Rezultatele obținute arată faptul că în țările unde a fost

introdusă cota unică această condiție nu s-a îndeplinit, iar investițiile noi nu au fost exceptate de la impozitare.

Deși succesul cotei unice nu a fost demonstrat concludent în legătură cu creșterea veniturilor bugetare, unele țări continuă să se alinieze la moda cotei unice. Murphy (2006) oferă o explicație plauzibilă: cota unică este un obiectiv politic, nu o politică fiscală. Keen, Kim și Varsano (2006) cred de asemenea că principalul motiv pentru cota unică este în zona marketingului politic, ca un semnal către exterior al unei schimbări fundamentale de regim. De altfel, sunt frecvente cazurile în care cota unică a urmat unei schimbări radicale de guvern, așa cum s-a întâmplat de exemplu în Rusia, Georgia, Ucraina sau România.

Dacă cota unică era o regulă în toate statele industrializate în prima jumătate a secolului al XIX-lea, primele cereri pronunțate răspicat pentru un sistem „puternic progresiv sau gradual de taxe” au apărut în manifestul comunist al lui Karl Marx din 1848. Ulterior, statele capitaliste au fost cele care au adoptat un astfel de sistem. Cu toate că, la nivelul întregii lumi, contribuabilii pierd circa 8 miliarde de ore anual pentru a-și completa declarațiile de venit, până astăzi, nicio economie occidentală „majoră” nu a trecut înapoi la cota unică.

Ultimele tendințe din țările est europene se manifestă prin introducerea cotei unice de impozitare, inițiate de către Estonia în 1991, urmată de Letonia (1994), Lituania (1994), Rusia (2001), Serbia (2003), Ucraina (2003), Slovacia (2003), Georgia (2004) România (2005) și Bulgaria (2007), după cum e reflectat în tab. nr. 1. Cota unică este prevăzută și în programul de guvernare al autorităților din Cehia.

Tabelul nr. 1

Țara	Cota unică de %
Letonia	26%
Slovenia	20%
Slovacia	19%
România	16%
Cehia	15%
Bulgaria	10%

Eficiența unui sistem sau al altuia de impozitare a fost mărul discordiei dintre diferiți cercetători. Comisia Europeană este de

păreră că nu este nevoie de o armonizare transfrontalieră a taxelor statelor membre. Cu condiția să respecte regulile comunitare, statele membre sunt libere să își aleagă sistemele de taxe pe care le consideră cele mai potrivite și conforme cu preferințele lor.

Impactul cotei unice asupra economiei reale

Cota unică, introdusă în mai multe țări din regiune în ultimii câțiva ani, își demonstrează viabilitatea. Analistii consideră că sistemul prin care toată lumea plătește același nivel al impozitului elimină atât de complicata birocrație și stimulează oamenii să muncească mai mult și să-și economisească veniturile. De asemenea, principalul motiv pentru care

România a trecut la acest sistem de taxare l-a constituit scoaterea la suprafață a muncii la negru și a economiei subterane.

Dublată de intensificarea controalelor poliției economice și majorarea pedepselor pentru infracțiunea de evaziune fiscală, rezultatele înregistrate au fost pozitive, mai puțin Ungaria, unde se analizează în prezent o majorare a impozitelor, respectiv introducerea din 2011 a unei cote unice de 16%. Totodată, statele unde cota unică este scăzută, compensează prin taxe de consum mai mari.

Măsurarea impactului introducerii cotei unice poate fi realizată în baza mai multor indicatori.

1. Pentru stimularea diminuării muncii la negru indicatorii sunt:

- Evoluția numărului de contracte de muncă înregistrate la Inspectoratul Teritorial de Muncă după introducerea cotei unice;
- Tendințele înregistrate în evoluția fenomenului muncii la negru constatate în urma controalelor Inspecției Muncii.

2. Pentru evaluarea eficienței colectării impozitelor (proceduri simplificate de colectare, urmărire și încasare a impozitelor, reducerea evaziunii fiscale și a economiei subterane), avem indicatorii:

- Creșterea, stagnarea sau descreșterea veniturilor declarate (bazei de impozitare) la administrațiile financiare pentru veniturile estimate pe anul respectiv;
- Creșterea, stagnarea sau descreșterea numărului de contribuabili înregistrați (declarații de venit);
- Creșterea sau descreșterea randamentului fiscal (a gradului de colectare voluntară și prin controale a impozitelor și taxelor datorate);

- Opinia angajaților administrațiilor financiare privind noul sistem de colectare, urmărire și încasare a impozitelor, comparativ cu vechiul sistem.

O problemă importantă ține de modul în care cota unică favorizează investițiile. Teoretic, impozite mai mici pentru cei cu venituri mari ar duce la formarea unor capitaluri favorabile investițiilor. În practică, surplusul de venituri s-ar putea redirecționa către consumul de lux, în special către importuri de lux, întorcându-se împotriva economiei, diminuând investițiile productive. Consumul plusvalorii din economie este de dorit să fie unul cât mai echitabil pentru membrii ei, însă important este și felul în care aceste venituri se întorc în economie sub formă de investiții, generând dezvoltare economică. Se intră astfel într-o zonă în care este nevoie de o reglementare suplimentară – impozitarea bunurilor de lux – a imobilelor și automobilelor scumpe etc.

Astfel, ținta principală a reformei sistemului de impozitare a persoanelor fizice trebuie să fie optimizarea corelării veniturilor cu nivelul cheltuielilor statului, precum și optimizarea sistemului propriu-zis de impozite prin diminuarea limitelor maxime a cotelor la impozite, în special, la impozitele pe venitul persoanelor fizice, diminuarea facilităților fiscale etc.

În acest context, va trebui ca autoritățile să urmeze patru obiective.

- păstrarea echilibrului veniturilor bugetare. Autoritățile trebuie să urmărească nu numai sumele absolute încasate din impozitele pe venituri, ci și ponderea acestora, în comparație cu sumele încasate din contribuțiile sociale.

- păstrarea unui echilibru între echitate socială și eficiența sistemului fiscal. Acordarea de facilități fiscale unor sectoare economice sau grupuri de persoane va presupune un sistem complex, dar și impunerea unor taxe mai mari decât într-un sistem în care nu există deduceri fiscale, dar există o bază largă de impozitare.

- reducerea complexității sistemului fiscal. Teoretic, politica fiscală are ca scop colectarea de venituri la costuri cât mai reduse, ceea ce recomandă aplicarea unei taxe unice pentru venituri, fără deduceri sau facilități fiscale. Însă, marea problemă apare la determinarea bazei impozabile, și la administrarea costurilor legate de conformarea contribuabililor.

- sunt vizate presiunile exterioare, în condițiile în care majoritatea țărilor dezvoltate vor să reducă impozitele, dar în același timp vor să

aibă un sistem fiscal eficient, care înseamnă obținerea de venituri pentru sectorul social (pensii, sănătate, educație).

Totodată, prin intermediul deducerilor fiscale, statul va contribui la realizarea efectivă a unor drepturi fundamentale ale cetățenilor, și anume, a dreptului la învățătură și a dreptului la ocrotirea sănătății, suportând indirect o parte din cheltuielile de școlarizare și tratament efectuate de cetățeni

2. Reformele fiscale ale țărilor care au adoptat cota unică

Toate statele care au introdus cota unică au o situație economică bună, în special prin creșterea bazei de calcul a impozitului (declararea reală a veniturilor), dar și prin creșterea numărului de contribuabili (reducerea muncii la negru).

Scopul sistemului progresiv de impozitare a veniturilor persoanelor fizice nu este unul economic, ci mai degrabă social. Totodată, sub aspect economic, acest sistem contribuie la apariția și dezvoltarea evaziunii fiscale și a muncii la negru.

Estonia este prima țară care a adoptat, în 1994, cota unică de 26% pentru veniturile persoanelor fizice. A existat o deducere personală de bază, care ulterior a crescut. Cota unică face parte dintr-un plan coerent ce va viza reducerea ratelor de impozitare, după cum urmează: profiturile reinvestite în companie, adică nedistribuite, sunt scutite de impozit. Deși măsura este neagreată de Comunitatea Europeană, ca urmare a fiscalității ridicate din statele membre, Estonia a menținut această prevedere, urmând să o adapteze în conformitate cu prevederile și normele europene în vigoare.

Lituania a urmat în linii mari modelul Estoniei, dar și-a asumat doar o parte din angajamentele acesteia. Astfel, tot în 1994, Lituania a adoptat cota unică de impozitare, înregistrând însă cel mai ridicat nivel, de 33%, în raport cu țările care au adoptat-o ulterior. Ca măsură de siguranță, deducerea personală de bază a fost mărită substanțial pentru a proteja contribuabilii cu venituri mici. Între timp, valoarea cotei unice s-a redus la 27%, din iulie 2007, respectiv 24%, în 2008.

Letonia a adoptat cota unică de impozitare în 1997, înregistrând un nivel de 25%, similar celui atins de Lituania, la debutul adoptării cotei. Letonia a urmat o strategie de concurență fiscală ce a condus la reducerea ratei de impozitare a capitalului, atingând acum nivelul de 15%.

Rusia a adoptat cota unică de impozitare în 2001, situată la nivelul de 13%. Contribuțiile sociale sunt regresive, de la 35,6%, până la 5%, ținând controlul și reducerea evaziunii fiscale, în timp ce deducerea personală s-a înscris într-o logică descrescătoare, în funcție de nivelul venitului. Impozitul pe dividende a crescut de la 15% la 35% și impozitul pe profit a ajuns la 35%, de la nivelul de 30%.

Slovacia a adoptat cota unică de impozitare în 2004, aflată la nivelul de 19% pentru profituri, TVA și veniturile persoanelor fizice, fiind urmată de Georgia, în 2005, care a introdus cota unică de 12% pentru veniturile persoanelor fizice. Impozitul pe profit al Georgiei a rămas de 20%, în timp ce contribuțiile sociale s-au redus de la 33%, la 20%.

La 1 ianuarie 2005, **România** a adoptat cota unică de 16%, reprezentând impozitul pe venitul global, pe dobânzile bancare, pe câștigurile din tranzacțiile la bursă, pe câștigurile din tranzacțiile imobiliare ale persoanelor fizice și juridice. Impozitul pe profit a fost redus la 16%, de la 25%. Reformele fiscale demarate în România s-au înscris într-un proces mai larg de consolidare a mecanismelor economiei de piață, prin simplificarea procedurilor administrative.

Introducerea cotei unice de impozitare a urmărit, pe de o parte, diminuarea nivelului de fiscalitate pentru întreprinderi. După o perioadă în care inflația a atins niveluri foarte ridicate, majoritatea companiilor românești au fost decapitalizate, astfel că adoptarea cotei unice de 16% a stimulat relansarea companiilor. Pe de altă parte, cota unică țintește sporirea profitului companiilor. Adoptarea cotei unice de 16% este corelată puternic cu creșterea profitului companiilor, o recapitalizare sau o capitalizare mai bună a acestora. Iar, într-o abordare mai largă, relansarea companiilor este corelată pozitiv cu sporirea locurilor de muncă și creșterea economiei, per ansamblu.

Însă poate cea mai importantă influență a cotei unice este asupra economiei subterane, nefiscalizată. Statisticile oficiale arătau că în 2005 ne situam pe un trend ascendent în ceea ce privește piața forței de muncă subterane. Introducerea cotei unice a preîntâmpinat această problemă și a impozitat veniturile, propunându-și în acest fel să țină sub control economia subterană a României.

În 2007, **Macedonia** și **Bulgaria** au adoptat cota unică de impozitare pentru veniturile persoanelor fizice, de 12%, respectiv 10%. În cazul **Bulgariei**, cota unică a devenit operațională din 2008.

2008 a fost anul în care **Albania** și **Cehia** au introdus cota unică de impozitare, de 10%, respectiv 15% în cazul Cehiei. Premierul ceh Mirek Topolánek a propus un pachet legislativ care stipulează reducerea cotei unice la 12,5% în 2009. În privința sectorului corporatist, legea prevede reducerea impozitului pe venit la 21%, de la 24%.

Totuși, Comisia Europeană nu consideră prudent și necesar, în această configurație economică a statelor membre, uniformizarea sistemelor lor de impozitare. Acestea sunt libere să își aleagă sistemul de impozitare care răspunde cel mai bine nevoilor și dificultăților lor specifice, atâta vreme cât implementează și reglementările adoptate la nivel comunitar.

3. Argumente pro și contra cotei unice

Consecințele adoptării cotei unice, pe termen scurt și mediu, se referă la sporirea competiției între statele europene, manifestată prin introducerea unei cote mai mici, în raport cu celelalte state, ce are ca finalitate rafinarea continuă a mecanismelor economice din interiorul unui stat, pentru a se menține la un standard competitiv pe piață.

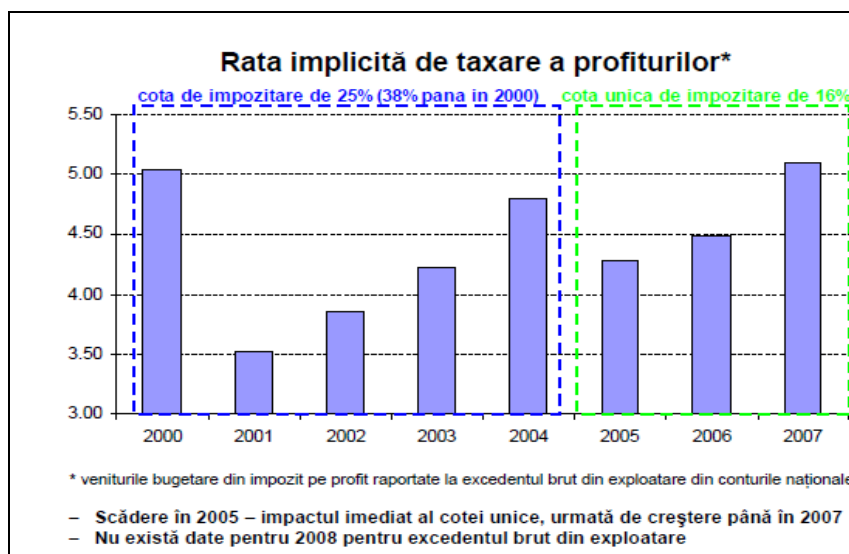
Cota unică avea rolul sacru de a stimula economia pe partea de ofertă. "Cota unică nu a simplificat doar administrarea fiscală, dar a favorizat acumularea de capital și a condus la creșterea eficienței muncii. Chiar în condițiile crizei financiare, niciuna dintre țările care au adoptat cota unică nu a revenit la sistemul progresiv.

Leșirea din sistemul cotei unice în blocul central și est european ar crea un dezavantaj competitiv semnificativ, greșeală pe care România trebuie să o evite. Cu atât mai mult cu cât eforturile în regiune se concentrează pe:

- diminuarea cotelor unice,
- gestionarea individuală a surplusului de venituri și orientarea lor spre investiții, economisire și consum de către contribuabili și nu de către politicieni/stat,
- competitivitatea economică datorată creșterii atractivității pentru investițiile străine.

Țările cu un sistem de impozitare cu cotă unică au în general un nivel al veniturilor bugetare în PIB mai mic decât celelalte țări care aplică o impozitare progresivă. Pentru o comparație mai detaliată avem: Franța, Germania sau Marea Britanie, ca economii de referință ale UE, pe de o parte, și câteva noi state membre, Cehia, Polonia și

Ungaria, pe de altă parte. Ungaria și Marea Britanie au două cote de impozit pe venit, Polonia are trei, ca și Germania, iar Franța are cinci trepte de impozitare. Cea mai mare cotă de impozitare depășește 40% pentru un anumit multiplu de salariu mediu (aproape de 3 pentru Polonia și Franța, și aproape de 6 pentru Germania). Excepție face Cehia, care are cotă unică, asemeni României. Totuși, nivelul total al impozitării este mai mare decât cel din Polonia sau Marea Britanie.



România are un impozit pe venit și pe profit de 16%. În Cehia, una dintre cele mai dezvoltate economii din regiune, impozitul pe venit este de 15%, iar cel pe profit este de 19%. Bulgaria a modificat sistemul fiscal în 2008, însă a fost printre ultimele. În ultimii 15 ani mai multe state, în principal din Europa de Est, au optat pentru introducerea cotei unice.

Avantajele aplicării cotei unice: promovarea egalității, reducerea poverii fiscale pentru companii și persoane fizice și, cel mai important, majorarea veniturilor de la bugetul de stat, în condițiile în care tot mai multe companii tind să părăsească "economia gri". Aparent, doar guvernul va suferi o reducere a veniturilor. În esență însă există o serie de beneficii, precum faptul că firmele sunt îndemnate astfel să își plătească impozitele corect și la timp. S-a observat de asemenea că un sistem progresiv de impozitare alimentează consumul, în timp

ce cota unică îndeamnă oamenii să economisească și să investească.

Potrivit unui studiu al Centrului Național pentru Analiză, numit "Efectele economice ale cotei unice", investițiile în industrie nu se vor îndrepta către cele mai competitive și atractive ramuri în cazul unui sistem progresiv de impozitare. Datorită subvențiilor și tratamentului diferențiat al industriilor, se dovedește mai profitabil să investești în sectoarele cu rate modeste de creștere și cu profit mic. Un sistem unic de impozitare, pe de altă parte, favorizează în aceeași măsură toate sectoarele.

În ceea ce privește indivizii, aceștia sunt încurajați să muncească mai mult, să câștige mai mult, dacă există o cotă unică. Impozitul progresiv este perceput ca o pedeapsă pentru oamenii care au succes. Cota unică încurajează atât cheltuielile, cât și *start-up*-urile, potrivit aceluiași studiu.

Avantajele impozitului progresiv: alimentează consumul, ajută persoanele cu venituri mici, favorizează companiile mici și mijlocii.

4. De ce este respinsă cota unică de 10% (12%)?

O cotă unică de impozitare mai mică decât cea de 16% ar reduce considerabil încasările bugetare, dar i-ar încuraja pe investitori, atractivitatea fiscală fiind cheia relansării economice.

Astfel :

- O cotă unică redusă ar genera pierderi imediate la încasările bugetare (1,8% din PIB).

- O decizie politică în favoarea unui șoc fiscal prin diminuarea cotei unice este dificilă înainte de a discuta despre redimensionarea contribuțiilor de asigurări sociale și a taxei pe valoare adăugată, care se plasează acum pe unele dintre cele mai înalte trepte în UE sau înainte de modificarea injustului impozit minim.

- Românii nu au participat încă la o dezbatere serioasă și de amploare asupra nivelului de impozitare (cu excepția opțiunii pentru cota unică în anul 2004 și 2008), respectiv asupra serviciilor publice și a obligațiilor sociale asumate a fi finanțate din bugetul țării. Această dezbatere trebuie să pornească de la realitatea că o țară care dorește să aibă o fiscalitate mai mică în raport cu alte state va trebui să găsească echilibrul just între finanțarea obligațiilor sociale din buget și plățile efectuate de către contribuabili prin taxe, impozite și alte contribuții către stat.

- În anul 2011, deficitul bugetar trebuie redus sub 5% din PIB, adică e nevoie de un plus de ajustări ale cheltuielilor publice și de creșteri ale veniturilor bugetare. Or, diminuarea cotei unice ar dubla acest efort în anul următor, adică noi ajustări de cheltuieli ce se ridică la 3,6% din PIB.

Ce economii s-ar putea face și ce venituri publice ar putea fi crescute în quantumurile echivalente golurilor fiscale actuale și a pierderilor de încasări bugetare estimate pe termen scurt, ca urmare a diminuării cotei unice, și cum?

- Colectare suplimentară de venituri publice de cel puțin 0,45% din PIB prin diminuarea muncii la negru, pe termen scurt. Munca nedeclarată reprezintă oficial aproape jumătate din economia subterană. Așadar, o țintă publică realistă o poate reprezenta diminuarea sa cu 20%, pe termen scurt.

- Economii la cheltuielile publice cu pensiile de circa 0,5% din PIB prin curățarea României de abuzurile pensionărilor anticipate pe caz de boală sau din cauza unor infirmități, la care se pot adăuga efectele indirecte pozitive date de reinserția lor pe piața forței de muncă active.

- Îmbunătățirea ratelor de colectare din baza de impozitare măsurabilă și observabilă conduce la un plus cumulat de venituri de 2,6% din PIB, rezultat din contribuția TVA (+1,5% din PIB), pensii (0,6% din PIB), sănătate (0,5% din PIB) și șomaj (0,03% din PIB).

Câteva concluzii

Aplicarea cotei unice în România a determinat câteva efecte:

- Scoaterea din zona nefiscalizată a aproximativ 150.000 de locuri de muncă;

- Atragerea investițiilor străine datorită competitivității cotei de impozitare precum și crearea de noi locuri de muncă, coroborată cu o plafonare a contribuțiilor sociale ale angajatorilor și angajaților;

- A produs un surplus la veniturile contribuabililor, surplus care a putut fi direcționat către investiții, economisire și consum;

- A descurajat căutarea de soluții de evitare a impozitelor;

- A descurajat emigrarea fiscală a contribuabililor români și a favorizat rămânerea în țară a specialiștilor;

- Coroborat cu măsurile de încurajare a investițiilor străine cota unică va atrage pe viitor cetățeni ai altor state europene să-și stabilească rezidența fiscală în România și să plătească taxe pe veniturile lor globale în România pentru a beneficia de un regim favorabil de impozitare;

- A simplificat sistemul de administrare fiscală atât din perspectiva contribuabilului cât și a autorităților fiscale, sistem considerat birocratic, ducând astfel la reducerea costurilor de prelucrare a declarațiilor de venit prin renunțarea la globalizarea și regularizarea veniturilor salariale.

Beneficiile cotei unice erau adesea subsumate ideii că statul va lua „mai puțin de la mai mulți”, adică prin creșterea bazei impozabile.

Pentru dezvoltarea capitalistă a României, statul trebuie să se retragă hotărât de pe scena economică. Mai multe resurse să rămână sectorului privat și proprietarilor de drept, care să « descătușeze » cu adevărat acumularea de capital și investițiile, libera întreprindere și inovația. Însă, pentru aceasta, statul nu trebuie să încaseze mai mult, printr-un procent de impozitare mai mic, ci mai puțin, printr-un procent de impozitare cât mai redus.

Bibliografie

1. Corduneanu, C. (1998), *Sistemul fiscal în știința finanțelor*, Editura Codecs, București.
2. Consiliul Fiscal (2010), *Poziția finanțelor publice în România-comparații internaționale*.
3. Expert Grup (2008), *Impozitare progresivă versus cota unică: declarații și perspective*, Republica Moldova, Chișinău.
4. FMI (2006), *Cotele unice: Principii și dovezi*
5. Hall R. E., Rabushka A. (2007), *The Flat Tax*, ediție revizuită și actualizată, Hoover Press.
6. Keen M., Kim Y., Varsano R.(2006), *The Flat Tax(es): Principles and Evidence*, IMF Working Paper, WP/06/218.
7. Lungu, L. (2010), *Măsuri anti-criză privind piața forței de muncă*, Friedrich Ebert Stiftung.
8. Voinea, L.(2008), *Impactul cotei unice asupra inegalității din România*, Grupul de Economie Aplicată.



INTERNALIZAREA COSTURILOR CRIZEI

dr. Emil DINGA*

Rezumat

Articolul enunță principalele învățăminte de care trebuie să ținem seama în urma declanșării și generalizării crizei financiare și economice din august 2007. Accentul principal este pus pe evaluarea conceptuală și de impact a aplicării principiului „*too big to fail*”. Se identifică rațiunile pentru care principiul trebuie (sau poate fi) aplicat, precum și unele consecințe ale aplicării sale. În context, se argumentează asupra costurilor (financiare și nu numai) pe care le antrenează aplicarea acestui principiu și, îndeosebi, asupra modalităților în care acest cost trebuie (sau poate fi) internalizat la nivelul organizațiilor implicate.

Abstract

The article sets out the main lessons that we have to consider from the onset and generalized financial and economic crisis of August 2007. The main emphasis is on conceptual and impact assessment of the principle of "too big to fail". Identify reasons for that principle should (or can be) applied, and some consequences of its application. In this context, it is argued on the costs (financial and others) which entailed the application of this principle and, in particular, on how that cost should be (or be) internalized inside the organizations involved.

* Prof. univ. dr., director general adjunct al Institutului Bancar Român, cercetător științific gradul I la Centrul de Cercetări Financiare și Monetare – „Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.

Cuvinte-cheie: Criză financiară, prea mare pentru a eşua, internalizarea costului, hazard moral

Clasificare JEL: E32, E44, G28

Lecții generate de criza financiară și economică

Recenta criză financiară și economică 2007-2009 are potențialul de a oferi atât lecții generale cât și lecții speciale privind gestionarea economiei și societății.

Dintre lecțiile generale se detașează: a) existența concomitentă a eșecului pieței (care justifică intervenția guvernului) și a eșecului guvernului (care justifică libertatea pieței); b) necesitatea instituționalizării unui prag optim al cantității de reglementare a jocului economic, care să elimine atât sub-reglementarea cât și supra-reglementarea; c) necesitatea utilizării preponderente a politicilor și instrumentelor non-discreționare¹ în locul celor discreționare, în scopul ajustării macroeconomice; d) necesitatea elaborării unei noi sinteze a teoriei economice care să reducă din fractura dintre subiectul economic cunoscător și participant la procesul economic și procesul economic însuși. Lecțiile generale urmează a fi ”învățate” de specialiști, analiști și guverne.

În același timp, recenta criză financiară și economică sugerează și un număr de lecții specifice (speciale, sectoriale): a) care sunt cauzele profunde ale apariției *gap*-ului dintre fluxurile economice nominale și cele reale (*gap*-uri care reprezintă cauzele fenomenologice ale crizelor în cauză); b) care sunt trăsăturile ”robot” ale unei structuri monetare, respectiv financiare, la nivel internațional, care să reducă sau, la limită, să evite apariția acestor *gap*-uri; c) care sunt canalele de transmitere a crizelor financiare în crize economice; d) care sunt canalele de transmitere a crizelor externe în crize interne; e) care este rolul internalizării costurilor intrării în criză, respectiv ale ieșirii din criză.

¹ Așa-numiții stabilizatori automați.

În prezentul material, vom analiza doar ultima dintre lecțiile speciale ale crizei financiare și economice 2007-2009.

Este principiul "too big to fail" justificat?

Vom desprinde câteva denotații ale acestui principiu. În primul rând, el este opozabil doar guvernului²: într-adevăr, din punctul de vedere al pieței, nu există nici un motiv pentru care o organizație de dimensiuni mari să fie salvată (dinamica raportului cerere-ofertă este singurul mecanism de acțiune aici). În schimb, din perspectiva guvernului, riscul sistemic generat de o organizație economică este direct proporțional³ cu mărimea acelei organizații. Așadar, guvernului îi incumbă aplicarea acestui principiu din considerente generale, dincolo de rațiunile pieței, ca urmare a "prevederilor" contractului social, de exemplu, pentru reducerea riscului sistemic din economie. În al doilea rând, "solicitantul" aplicării principiului poate pretinde că regulile jocului, stabilite de guvern, constituie cauza pentru care organizația în cauză verifică condițiile de eligibilitate pentru aplicarea principiului. Din păcate, acest argument justificativ este unul cu aplicație generală și simetrică: organizația poate acuza atât o sub-reglementare (cum cred că a fost cazul crizei financiare și economice 2007-2009) cât și o supra-reglementare. Atâta timp cât guvernul are responsabilitatea socială a reglementării jocului economic, această "capcană" a reglementării va funcționa în mod automat.

Ținând seama de cele spuse mai sus, consider că există justificare pentru aplicarea principiului menționat. Această justificare este una teoretică și nu practică, de aceea ea este deosebit de puternică. Desigur, eficacitatea aplicării lui este o altă chestiune și anume una practică.

² Pentru necesitățile materialului de față, prin guvern înțelegem ansamblul instituțiilor cu vocație de reglare macroeconomică (deci, include și banca centrală).

³ După părerea mea, această dependență este neliniară. Consider că riscul sistemic indus de o organizație economică pe piața sectorială (și la nivelul sistemului economic ca întreg) este o funcție logistică de dimensiunea acelei organizații. Desigur aspectele structurale sunt importante aici, dar le ignorăm (sectorul economic, viteza de creștere a organizației etc.).

Consecințele necesare ale aplicării principiului "too big to fail"

Decizia de implementare a principiului (acțiunea *bail-out*) are o serie de consecințe necesare⁴. În primul rând, este generator de hazard moral: nu numai organizația salvată dar, prin contagiune, și alte organizații mai mult sau mai puțin similare, își vor reduce prudențialitatea știind că guvernul va interveni în caz de pericol. Așadar, se produce un efect pervers – acțiunea guvernului de salvare a organizației va încuraja tocmai extinderea eligibilității pentru intervenții viitoare ale guvernului, ceea ce generează un cerc vicios⁵. În al doilea rând, evitarea generării riscului sistemic prin salvarea organizației mari are potențialul de a deforma structura pieței, mai exact, concurența⁶. Pragul până la care guvernul trebuie să intervină pentru salvarea unei organizații mari evitând, concomitent, deformarea concurenței economice este o chestiune extrem de delicată și, pentru moment, nerezolvată, de teoria economică. Ca urmare, decizia de a implementa acest principiu este una eminamente politică, și nu tehnocratică, ceea ce înseamnă că depinde, în mod esențial, de structura puterii politice, de capacitatea profesională, științifică și morală a decidenților din momentul respectiv etc. În al treilea rând, acțiunea *bail-out* implică costuri sociale, adică costuri suportate de întreaga societate, deși vina pentru intrarea în pericol a organizației în cauză este o vină proprie a acestei organizații.

Cum să internalizăm costurile crizei financiare?

În primul rând, este utilă crearea și funcționarea unui fond de intervenție financiară (FIF), la dispoziția exclusivă a guvernului, alimentat de către organizațiile eligibile pentru aplicarea principiului

4 Aici, termenul "necesar" are semnificația sa din logică, adică înseamnă obligatoriu, inevitabil, implacabil, inerent.

5 În termenii teoriei sistemelor, un cerc vicios este un sistem de relații informaționale bazate pe feed-back pozitiv.

6 Într-un mod mai specific, se poate pune, aici, problema ajutorului de stat compatibil.

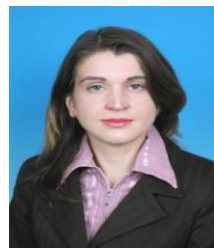
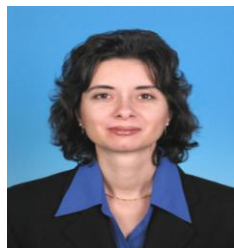
*"too big to fail"*⁷. Acest fond ar reprezenta primul pilon de aplicare a principiului. În cazul în care capacitatea FIF este depășită de necesități, se poate apela și la cel de-al doilea pilon: banul public⁸. Această internalizare a costurilor crizei este de natură *ex ante*. Discuțiile curente, de la nivelul Comisiei Europene și al Băncii centrale Europene se subsumează acestei categorii de internalizare a costurilor crizei. În al doilea rând, se impune recuperarea fondurilor financiare cheltuite de guvern pentru aplicarea principiului, indiferent de structura de finanțare a FIF: pe de o parte pentru realimentarea FIF în urma intervenției de *bail-out* și, al doilea rând, pentru recuperarea banului public cheltuit (dacă este cazul) ca urmare a intervenției. Discuțiile curente privind unele măsuri instituționale pentru recuperarea fondurilor publice cheltuite pentru salvarea sistemului bancar din Statele Unite, se subsumează acestui tip de internalizare a costurilor crizei, fiind de natură *ex post*⁹.

Toate aceste considerații ar trebui să facă parte din "portofoliul" de dezbateri a însăși restructurării sistemului financiar și a celui monetar internațional, respectiv la nivelul Uniunii Europene.

⁷ Desigur, se poate proceda și altfel: alimentarea fondului de intervenție financiară se poate face doar de către categoriile de organizații susceptibile (conform căror criterii?) de generare a *gap*-ului nominal-real menționat mai sus, care cauzează crizele financiare, de exemplu, în cazul istoric discutat aici, băncile comerciale, băncile de investiții, fondurile de risc etc.

⁸ Sau se poate stabili, de la bun început, un "consorțiu" între guvern și organizațiile selectate, așa încât structura de finanțare a FIF să fie mixtă, sub forma unui parteneriat public-privat sui generis.

⁹ Nu are importanță conceptuală, ci doar metodologică, modalitatea instituțională prin care se face această recuperare: impozitarea tranzacțiilor financiare, o contribuție de gestionare a riscului sistemic etc.



ASPECTE PRIVIND EVOLUȚIA CURSULUI DE SCHIMB ÎN NOILE STATE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE

dr. Floarea IORDACHE*
dr. Camelia MILEA*
drd. Alina Georgeta GLOD*

Rezumat

Dacă majoritatea indicatorilor macroeconomici, analizați pe o perioadă mai lungă, pot indica „starea de sănătate” a unei economii, evoluția cursului de schimb revelează, în general, creșterea sau scăderea, nu de puține ori brutală, a „temperaturii” unei economii. Astfel, analiza evoluțiilor cursurilor de schimb din noile state membre (NSM) ale Uniunii Europene (UE) poate constitui fundamentul pentru alte cercetări ce privesc aceste economii regionale, în contextul trecerii la moneda europeană. Desigur, euro nu reprezintă o soluție împotriva tuturor riscurilor (existând încă riscul supraîncălzirii și al pierderii competitivității), însă, în condițiile declanșării și manifestării crizei economice și financiare globale, s-a dovedit a fi o protecție suficient de bună pentru țările zonei euro, crescând atractivitatea acestei zone monetare pentru NSM. Totuși, NSM pot restrânge

* Cercetător științific III, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare - “Victor Slăvescu” ACADEMIA ROMÂNĂ.

* Cercetător științific III, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare “Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.

* Cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare “Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.

derapajele macroeconomice determinate de criză prin implementarea unor politici fiscale și salariale echilibrate, iar cursul de schimb ori alte instrumente monetare pot constitui debușee temporare pentru acumulările de tensiuni la nivelul acestor economii.

Abstract

While most macroeconomic indicators, analyzed on a longer period of time, may indicate the „health” of an economy, the exchange rate evolution reveals, generally, the increase or decrease, not seldom brutal, of the „temperature” of an economy. Thus, the analysis of the exchange rates evolution of the New Member States (NMS) of the European Union (EU) may constitute the basis for further research concerning these regional economies in the context of the Euro changeover. Of course, the Euro currency is not a solution against all risks (it remains the risk of overheating and the risk of competitiveness’ loss), but amid the beginning and manifestation of global financial and economic crisis, the Euro currency proved to be a good enough protection for the euro area countries, increasing the attractiveness of this monetary area for the NMS. However, NMS can restrict macroeconomic slippages caused by the crisis by implementing balanced fiscal and wage policies, and the exchange rate or other monetary instruments may be temporary outlets for stress accumulation in these economies.

Cuvinte-cheie: criza economică și financiară, cursul de schimb, noile state membre ale UE

Clasificare JEL: F15, F31, G01

Evoluția cursului de schimb în perioada anterioară declanșării crizei globale în NSM

Criza financiară globală a adus unele provocări inedite pentru țările care au intrat în Uniunea Europeană în 2004 și în 2007, dar nu aparțin încă zonei euro. Deoarece au înregistrat dezechilibre mai puternice ale piețelor comparativ cu țările din zona euro, multe dintre noile state membre au început să aprecieze protecția pe care calitatea de membru al zonei euro o oferă în timpul crizelor financiare.

Intensificarea crizei financiare mondiale începând cu septembrie 2008 a antrenat diferite provocări pentru politica monetară în multe

dintre NSM din afara zonei euro, o serie de țări înregistrând probleme de lichiditate pe piețele interbancare, precum și tensiuni pe piețele valutare. Cadrul de politică monetară existent și condițiile economice au fost factorii determinanți pentru tipologia reacțiilor băncilor centrale naționale la aceste provocări.

Pe măsură ce efectele crizei mondiale se făceau tot mai simțite în NSM, băncile centrale au început să folosească pârghiile disponibile pentru a interveni pe piață în vederea controlării vulnerabilităților manifestate în economie, folosind dobânda cheie, masa monetară, cursul de schimb. Politica monetară proprie adaptată la circumstanțele date ajută la diminuarea efectelor crizei. Trecerea NSM la euro înseamnă renunțarea la politica monetară națională în sensul că aceasta nu va mai putea fi folosită ca instrument de politică economică adaptat realităților interne. Totodată înseamnă o protecție în fața atacurilor speculative asupra monedei naționale. Intrarea în MCS II are rolul de a testa paritatea centrală a monedei naționale și de a orienta așteptările pieței în vederea minimizării riscurilor și vulnerabilităților.

În perioada 2004-2008 toate noile state membre au îndeplinit criteriul de convergență privind cursul de schimb. (vezi Tabel nr.1)

Analizând evoluția cursurilor de schimb în noile state membre în 2008 comparativ cu valoarea din decembrie 2007 (Tabelul nr. 2) se pot face următoarele comentarii. Coroana cehă și zlotul polonez s-au apreciat în anul 2008. În perioada 2005-2008, aceste două monede au înregistrat aprecieri considerabile, de 10%-11%, în raport cu euro, dovedind o încredere ridicată în evoluția acestor economii. Coroana slovacă, în MCS II până la 1 ianuarie 2009, și apoi membră a zonei euro, s-a bucurat deja din 2008 de protecția Băncii Centrale Europene, fiind printre puținele monede dintre cele ale noilor state membre care nu s-a depreciat în 2008.

După aprecierea din 2008, comparativ cu valoarea din decembrie 2007, coroana cehă s-a depreciat în primele patru luni din 2009, pentru ca spre sfârșitul anului 2009 și în 2010 să fie mai puternică decât în decembrie 2007. O posibilă explicație a acestei evoluții ține de situația macroeconomică sănătoasă a Cehiei, cu deficite fiscale și de cont curent scăzute, și creștere economică mai rațională, comparativ cu economiile supraîncălzite ale multor noi state membre.

Zlotul polonez a început să se deprecieze în noiembrie 2008 (până atunci înregistrând lună de lună apreciere, comparativ cu valoarea

lunii decembrie 2007), evoluție care s-a menținut la cote foarte ridicate și pe tot parcursul anului 2009 și în primele șapte luni din 2010.

Cursul de schimb al NSM cu consiliu monetar (Bulgaria, Estonia, Lituania) a rămas nemodificat pe parcursul anilor 2008, 2009 și în primele șapte luni din 2010, iar monedele Letoniei, României și Ungariei s-au depreciat în 2008, 2009 și în primele șapte luni din 2010, cea mai importantă reducere a valorii înregistrând-o leul românesc. Pentru leul românesc, deprecierea puternică a început în octombrie 2008, ca și pentru forintul maghiar.

Dintre toate NSM, Ungaria a înregistrat cea mai dramatică situație, în octombrie 2008, când Banca Centrală a Ungariei a trebuit să intervină pentru a redresa piața titlurilor de stat, care s-a oprit. Drept urmare a acestor evenimente, Ungaria a primit un suport financiar de la FMI și Uniunea Europeană (în cadrul unui aranjament *stand-by*), care a contribuit la prevenirea prăbușirii piețelor financiare, și implicit, a împiedicat o contagiune periculoasă a altor piețe de capital din regiune.

Lat-ul leton a început deprecierea puternică în iunie 2008 comparativ cu decembrie 2007, această evoluție accentuându-se în octombrie. Deprecierea lat-ului leton s-a menținut pe tot parcursul anului 2009 și în primele șapte luni din 2010.

În 2009, doar Polonia și România nu au îndeplinit criteriul de convergență al cursului de schimb, și, începând din februarie 2009, și Ungaria s-a aflat în imposibilitatea îndeplinirii acestui criteriu. Dacă Ungaria a ajuns să îndeplinească acest criteriu până în august 2009, în România fluctuația leului față de valoarea din decembrie 2007 depășea în continuare 15%. Prin urmare, s-au adeverit prognozele pentru 2009, conform cărora România și Polonia vor avea fluctuații ale cursului de schimb mai mari de +/- 15%. În 2010 și 2011, prognozele arată că toate noile state membre vor îndeplini criteriul de convergență al cursului de schimb.

Pe tot parcursul anului 2009, cursurile de schimb în toate noile state membre (cu excepția celor cu consiliu monetar și a coroanei cehesti, care s-a apreciat spre sfârșitul perioadei) s-au depreciat, cea mai mare depreciere înregistrând-o leul românesc, urmat de zlotul polonez.

În primele șapte luni din 2010, situația rămâne neschimbată ca trend, deprecierea diminuându-se ușor în România și Polonia și accentuându-se semnificativ în Ungaria.

Pe măsură ce apetitul pentru risc s-a diminuat, s-a produs retragerea capitalurilor de pe piețele emergente, iar calitatea de membru al Uniunii Europene nu a constituit o protecție suficient de puternică împotriva ieșirilor de capitaluri din noile state membre. Până la sfârșitul anului 2006, piețele înregistrau o lipsă de sensibilitate la risc, deși unele noi state membre aveau niveluri ridicate ale deficitelor de cont curent, fapt datorat căutării de către investitori a celor mai bune oportunități de câștig, în condițiile unui grad ridicat de lichiditate. Atunci când s-a produs reducerea lichidității la nivel global, și creșterea aversiunii față de risc, economiile cu deficite de cont curent mai mari au fost sancționate mai puternic de piețe, indiferent de regimul lor valutar.

Tabelul nr. 1

Cursurile de schimb ale Noilor State Membre ale UE - modificări de la an la an (sunt incluse pentru analiză și evoluțiile cursurilor din Suedia, Marea Britanie și Danemarca)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011*
Bulgaria	-0,2	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cehia	-0,1	6,6	4,8	2,0	10,2	-6,0	2,6	-0,1
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	:
Letonia	-3,8	-4,7	0,0	-0,6	-0,4	-0,4	-0,4	0,0
Lituania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ungaria	0,8	1,4	-6,5	4,9	-0,1	-11,5	1,3	-1,8
Polonia	-2,9	11,1	3,2	2,9	7,2	-23,2	6,3	-1,3
România	-7,9	10,6	2,6	5,4	-10,4	-15,1	1,0	-1,1
Suedia	0,0	-1,7	0,3	0,0	-3,9	-10,4	8,8	1,1
Marea Britanie	1,9	-0,8	0,3	-0,4	-16,4	-11,9	4,7	2,5
Danemarca	-0,1	-0,2	-0,1	0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0

Sursa: Date Eurostat (descărcare date 6 august 2010, ultima actualizare Eurostat 4 august 2010) și calculele autorilor potrivit metodologiei BCE (o valoare negativă înseamnă depreciere, iar una pozitivă apreciere valutară); notă: *valori previzionate.

Deprecierea abruptă a monedelor cu rată de schimb flotantă și creșterile implicate ale primelor de risc și ale ratelor interne ale

dobânzii au dovedit încă o dată validitatea rezultatelor obținute în literatura de specialitate, conform cărora, pentru economiile mici și deschise, o rată de schimb independentă este mai mult o sursă de șocuri decât un instrument de absorbție al acestora.

În cazul statelor cu regim valutar fix, criza a antrenat creșteri importante ale ratelor dobânzii interne și reduceri bruște ale ratelor de creștere economică, pe fondul încercărilor de a diminua deficitele excesive de cont curent.

Evenimentele din ultimii ani de pe piețele financiare internaționale au arătat că deținerea calității de membru al zonei euro reprezintă o umbrelă protectoare împotriva riscului valutar și a șocurilor asociate crizelor financiare. Deci, criza financiară a crescut atractivitatea calității de membru a zonei euro, însă, pe de altă parte, noile state membre s-au văzut în ipostaza de a nu mai putea să îndeplinească criteriile de convergență nici măcar până la nivelurile atinse anterior. România este un exemplu concludent în acest sens, țara neîndeplinind nici unul dintre criteriile nominale de convergență, înregistrând și obstacole legislative în privința băncii centrale.

Stabilitatea cursului de schimb în NSM în perioada 2008 – prima jumătate a anului 2010

În anul 2008, evoluțiile cursurilor de schimb în statele membre ale Uniunii Europene din afara zonei euro au fost puternic influențate de regimurile de curs de schimb din fiecare țară. Reamintim că **Bulgaria, țările baltice și Danemarca** ținesc cursul de schimb, iar **Cehia, Ungaria, Polonia, România, Slovacia, Suedia, Marea Britanie** ținesc inflația.

În 2008 în niciuna dintre NSM nu se produce vreo schimbare în ceea ce privește participarea la MCS II. Astfel, Bulgaria, România, Cehia, Ungaria și Polonia nu au fost și încă nu sunt în MCS II. În schimb, țările baltice și Slovacia au participat la MCS II în intervalul analizat.

Monedele naționale ale **Danemarcei, Estoniei, Letoniei, Lituaniei și Slovaciei** au participat la MCS II și au avut o bandă de fluctuație standard de $\pm 15\%$ în jurul parității centrale față de euro, cu excepția coroanei daneze, a cărei bandă de fluctuație a fost mai îngustă, respectiv $\pm 2,25\%$. Participarea la MCS II este, în unele cazuri, însoțită de angajamente unilaterale din partea țărilor

respective pentru menținerea unor benzi de fluctuație mai înguste. Aceste angajamente unilaterale nu impun obligații suplimentare din partea BCE. În primul rând, s-a stabilit ca **lit-ul lituanian** și **coroana estoniană** să poată adera la MCS II în condițiile existente ale consiliului monetar. Autoritățile **letone** au hotărât să mențină cursul de schimb al lat-ului la paritatea centrală față de euro, cu o bandă de fluctuație de $\pm 1\%$. Acordurile privind participarea în cazul acelor țări ale căror monede au aderat la MCS II în 2004 sau ulterior (respectiv toate țările menționate anterior, cu excepția Danemarcei) se bazează, de asemenea, pe o serie de alte angajamente politice ale autorităților respective. Acestea se referă, printre altele, la aplicarea unor politici fiscale sănătoase, la promovarea moderației în domeniul salariilor și a unei evoluții a acestora în concordanță cu creșterea productivității, la aplicarea unor politici de creditare prudente și la implementarea unor noi reforme structurale.

Anterior colapsului înregistrat de Lehman Brothers în luna septembrie 2008, *spread*-urile pieței monetare au fost relativ stabile în majoritatea țărilor menționate, în pofida unei volatilități relative pe piața letonă. În trimestrul IV 2008, deși evoluția cursului de schimb a continuat să reflecte regimurile oficiale de curs valutar, intensificarea crizei financiare mondiale, deteriorarea perspectivelor privind creșterea economică, preocupările investitorilor cu privire la vulnerabilitățile externe ale unor țări, alături de reducerile *rating*-ului pentru împrumuturi în cazul Letoniei și al Lituaniei și deciziile agențiilor de evaluare de a supune Estonia unei analize în vederea diminuării *rating*-ului, au contribuit la majorarea rapidă și accentuată a *spread*-urilor obligațiunilor și a *spread*-urilor de pe piața monetară față de zona euro în toate țările MCS II, cu excepția Slovaciei. În **Letonia**, unde *spread*-ul de pe piața monetară a consemnat o creștere deosebit de pronunțată, și în **Danemarca** băncile centrale au sprijinit monedele naționale prin intervenții valutare și prin majorarea *spread*-ului ratei oficiale a dobânzii față de zona euro. Pe fondul unei reduceri puternice a activității economice și al tensiunilor din sistemul financiar, **Letonia** a naționalizat cea mai mare bancă cu capital autohton, iar în luna decembrie 2008 a implementat un program internațional comun de sprijin financiar în valoare de 7,5 miliarde EUR.

În schimb, perspectivele aderării **Slovaciei**¹ la zona euro se pare că au protejat coroana slovacă de impactul negativ al crizei financiare globale. În prima jumătate a anului 2008, coroana s-a apreciat considerabil față de euro. Pe data de 29 mai, paritatea centrală a acesteia a fost reevaluată cu 17,6472% la 30,1260 SKK față de euro. După decizia luată de Consiliul Uniunii Europene în luna iulie 2008, prin care acesta a permis Slovaciei să adopte euro, coroana slovacă s-a menținut la un nivel apropiat de noua sa paritate centrală, care a fost totodată și paritatea la care a fost convertită în euro, în momentul introducerii monedei europene în Slovacia (1 ianuarie 2009).

Trebuie avut în vedere că Slovacia este prima țară care a adoptat euro după ce moneda națională a manifestat timp de mai mulți ani o tendință de apreciere a cursului de schimb nominal, ceea ce impune o evaluare a modului de funcționare a economiei acestei țări în condițiile unui curs de schimb fixat irevocabil.

Evoluțiile monedelor naționale ale statelor membre ale UE din afara zonei euro care nu au participat la MCS II au variat semnificativ de la o țară la alta. Majoritatea monedelor au fost relativ stabile în primele șase luni ale anului 2008, în timp ce **coroana cehă și zlotul polonez**, s-au apreciat și au atins niveluri record față de euro. Cu toate acestea, începând cu luna octombrie, amplificarea crizei financiare internaționale a generat deprecierea rapidă și accentuată a mai multor valute, în special a **zlotului polonez, a forintului maghiar, a leului românesc** și, în mai mică măsură, a **coroanei cehe**.

Programul internațional comun de sprijin financiar pentru Ungaria, care a vizat atenuarea tensiunilor de pe piața financiară, a contribuit inițial (la sfârșitul lunii octombrie și în noiembrie 2008) la reducerea presiunii în sensul scăderii asupra forintului și altor monede din regiune. Cu toate acestea, deteriorarea perspectivelor privind creșterea economică și preocupările investitorilor cu privire la vulnerabilitățile externe ale unor țări, alături de reducerea *rating*-ului pentru împrumuturi în cazul Bulgariei, Ungariei și al României în lunile octombrie și noiembrie, au dus la o nouă depreciere accentuată a zlotului, a forintului și a leului, și, într-o mai mică măsură, a coroanei.

¹ Slovacia a adresat solicitarea de elaborare a unei analize de țară la data de 4 aprilie 2008, dată fiind intenția acesteia de a adopta euro începând cu 1 ianuarie 2009.

Și în 2009, aceste monede s-au depreciat puternic, doar coroana cehă și-a diminuat valoarea mai puțin. Presiunile asupra zlotului polonez au continuat, deși în mai 2009, FMI a aprobat Poloniei o linie flexibilă de credit. Dat fiind regimul de consiliu monetar al **Bulgariei** bazat pe euro, leva s-a menținut la un nivel fix față de euro, în pofida unei majorări a *spread*-urilor ratelor dobânzii față de zona euro. **Lira sterlină** s-a depreciat semnificativ față de euro în trimestrul IV 2008, în timp ce temerile privind recesiunea în Marea Britanie s-au amplificat, iar diferențialele de dobândă față de zona euro s-au redus. În primele opt luni ale anului 2009, lira a slăbit și mai mult față de euro, atingând cote negative record pe tot parcursul anului 2009 și începutul anului 2010, depășind cu mult pragul de -15% impus de criteriul de la Maastricht. **Coroana suedeză** s-a depreciat considerabil față de euro începând din octombrie 2008, după ușoara apreciere înregistrată la începutul anului. Deprecierea s-a accentuat în primele opt luni din 2009 și s-a menținut ridicată până la începutul anului 2010.

În anul 2008, regimurile de curs de schimb din majoritatea statelor membre ale UE din afara zonei euro s-au menținut în mare parte nemodificate. Totuși, în luna februarie, **Ungaria** a înlocuit banda aferentă cursului de schimb față de euro cu un curs de schimb cu flotare liberă și a flexibilizat regimul actual de țintire a inflației.

Adoptarea euro rămâne un obiectiv pe termen mediu în multe din NSM. Dacă inițial, obstacolul principal consta în depășirea criteriului privind inflația, în ultima perioadă provocarea cea mai importantă se referă la îndeplinirea criteriilor fiscale.

În noiembrie 2008, guvernul polonez a adoptat un plan de trecere la euro în 2012, intrarea în MCS II fiind planificată pentru 2009, eveniment care nu s-a produs. În Polonia mai există și un aspect politic, care constă în faptul că adoptarea euro necesită amendarea constituției, și drept urmare, un consens politic.

Conform guvernatorului băncii centrale a Cehiei, adoptarea euro în această țară este posibilă în perioada 2013-2015. Scenariul pare posibil și datorită rezultatelor bune ale economiei cehe și aprecierii sustenabile a cursului de schimb în această perioadă de criză, astfel chiar și în prima parte a anului 2010 cursul de schimb s-a apreciat în raport cu euro.

Îndeplinirea tuturor criteriilor de convergență nominală este afectată de criza economico-financiară: stabilitatea cursului de

schimb (datorită volatilității ridicate a ratelor de schimb), controlul fiscal (ca urmare a încetirii semnificative a creșterii economice sau a recesiunii, care acționează în sensul creșterii deficitelor bugetare și a datoriei publice) și temperarea inflației (deși țările din regiune înregistrează dezinflație rapidă, valoarea de referință este foarte redusă, deoarece UE 15 este în recesiune). Numai dacă privim criteriul stabilității cursului de schimb, putem observa că în perioada de sfârșit a anului 2009 și începutul anului 2010, NSM cu o flotare liberă a cursului de schimb au înregistrat cele mai mari variații ale acestui indicator, cursul de schimb acționând ca un adevărat debușeu al tensiunilor înregistrate la nivelul economiilor (ex. cazul Poloniei, României, Marii Britanii).

Experiența Republicii Cehe și a Slovaciei, două țări care și-au menținut stabilitatea macroeconomică, arată că astfel de preocupări ar trebui să privească toate țările care au vulnerabilități interne.

Intrarea în zona euro, cât timp procesul de *catching-up* este încă în desfășurare, poate determina rate reale ale dobânzii foarte mici, care pot favoriza investițiile imobiliare și consumul neproductiv, dar și deprecierea monedei naționale.

Pentru NSM care nu sunt în zona euro, criza a adus în discuție problema sustenabilității dependenței excesive de influxurile de capital. A crescut substanțial riscul ca aceste influxuri să se diminueze. Țările ale căror investiții interne se bazează masiv pe influxuri de capital străin se vor afla în fața unei dileme: să rămână în afara zonei euro și să riște micșorarea ratei de creștere a economiei sau să intre în zona euro și să facă față ciclurilor *boom and bust*.

O situație specială este cea a NSM cu regim valutar fix, care se află în fața unei alegeri dificile. Dat fiind gradul ridicat de îndatorare în valută, abandonarea regimului fix, urmată de o depreciere abruptă ar avea efecte devastatoare. Totuși, în condițiile cursului de schimb fix, diminuarea deficitului contului curent, necesară în condițiile opririi influxurilor de capital, va antrena, probabil, o recesiune severă, evitabilă doar dacă prețurile interne și salariile sunt suficient de flexibile, dacă nu este posibilă o ajustare a ratei de schimb reale. Indiferent de politicile economice implementate de fiecare dintre NSM, problemele legate de trecerea la moneda europeană nu vor fi rezolvate prin intrarea prematură în zona euro.

Unele aspecte privind stabilitatea cursului de schimb în România

În contextul crizei financiare economice globale unul din avantajele României este tocmai flexibilitatea ratei de schimb. Aceasta scade o dată cu creșterea împrumuturilor în moneda locală.

Mai toate băncile centrale din NSM s-au confruntat cu puternice atacuri speculative asupra monedei naționale, ca efect al crizei actuale globale. Aceasta criză s-a extins asupra economiei românești în mod indirect prin mai multe canale: cel financiar, cel comercial și cel al încrederii investitorilor în economia țării noastre dar, și prin canalul cursului de schimb, când reducerea finanțărilor externe s-a reflectat în deprecierea monedei naționale. Din această cauză, în condiții de criză, apărarea monedei naționale împotriva deprecierei ei accentuate devine unul dintre obiectivele imediate ale BNR. BNR a avut pe piața valutară atât intervenții directe cât și indirecte, selective, care au avut loc atunci când a existat riscul unor puternice atacuri speculative, care puneau în pericol inflația sau stabilitatea financiară.

Se mai poate spune că prelungirea efectelor crizei financiare internaționale va determina păstrarea circumspecției față de plasamentele în economia românească. În același timp, lipsa de lichidități de pe plan internațional, determină companiile străine ce-și desfășoară activitatea în țara noastră, să decidă repatrierea profiturilor. Ieșirile masive de valută au condus și vor conduce la deprecierea leului.

Caracteristicile structurale ale pieței valutare românești sunt aferente unei dezvoltări volatile; din această cauză și efectele crizei se fac resimțite mai puternic în țara noastră decât în alte țări est-europene.

În anul 2008, față de anul 2007, leul s-a depreciat, acest lucru creând presiuni inflaționiste ce s-au menținut ridicate, în condițiile în care nu s-a redus deficitul extern. În anul 2009 s-a amplificat tendința începută în a doua parte a anului 2008, și anume, cea de depreciere a leului. Trendul ascendent al cursului de schimb leu/euro s-a accentuat pe fondul înrăutățirii evoluțiilor din economiile emergente și al deteriorării severe a percepției investitorilor financiari privind perspectivele acestora. Deprecierea leului creează desigur, probleme firmelor care obțin fonduri europene, acestea pierzând o parte din banii de la UE din cauza evoluției cursului de schimb, precum și

importatorilor și debitorilor. În prima parte a anului 2010, tensiunile politice precum și incertitudinile legate de continuarea acordului cu FMI s-au reflectat asupra principalilor indicatori macroeconomici, dar mai ales asupra deprecierei ridicate a cursului de schimb, depășind cu mult banda de $\pm 15\%$ impus de criteriul de la Maastricht.

Concluzii

În actualul context național și internațional, cu influențele externe nefaste și evoluția galopantă a dezechilibrelor bugetare interne, eventualele modificări de strategie monetară, inclusiv o re poziționare a acesteia în raport cu alte strategii monetare, pot face posibilă atingerea convergenței economice pe termen mediu și lung și integrarea cât mai armonioasă a acestor țări în zona euro.

În țările care au ca strategie monetară țintirea inflației, politica monetară trebuie modelată astfel încât să contribuie la ieșirea mai ușoară a economiei din recesiune, dar și pentru a susține procesul de adoptare a euro. Deși obiectivul fundamental al politicii monetare constă în asigurarea stabilității prețurilor, băncile naționale trebuie să urmărească, în paralel, și atingerea unui anumit nivel de stabilitate financiară.

Noile state membre se află în fază de recesiune economică, iar băncile centrale trebuie să analizeze comparativ efectele încetinirii activității economice, acelea de susținere a procesului de dezinflație, cu efectele unei volatilități mai mari a monedelor naționale (cu potențial de depreciere) în această perioadă, volatilitate care ar putea afecta inflația.

O volatilitate crescută a cursului de schimb indică o instabilitate a politicilor macroeconomice având efecte adverse asupra încrederii populației și agenților economici în evoluția economiei, încredere care a fost redusă substanțial, pe fondul unei tratări emoționale a crizei.

Criza financiară internațională afectează în NSM tocmai unii indicatori care reprezintă criteriile de convergență nominală și reală, a căror îndeplinire este indispensabilă pentru adoptarea euro: stabilitatea cursului de schimb și a prețurilor, nivelul ratei dobânzii, nivelul datoriei publice ca pondere în PIB, nivelul și sustenabilitatea deficitului contului curent, stabilitatea economiei.

NSM trebuie să-și adapteze politicile macroeconomice și la noul context creat de criza financiară internațională, fiind necesară

recalibrarea *mix*-ului de politici economice în concordanță cu provocările generate de criză.

Bibliografie

1. Athanasios Vamvakidis (iulie 2008), *Convergence in Emerging Europe: Sustainability and Vulnerabilities* IMF, WP/08/181, Washington, DC.
2. Banca Centrală Europeană, Raport de convergență mai 2010, Frankfurt am Main, 2010.
3. Comisia Europeană, Directoratul General pentru Afaceri Economice și Financiare (2009), *The EU's response to support the real economy during the economic crises: An overview of the Member States' recovery measures*, European Economy, Occasional Paper no 51, ISBN 978-92-79-11265-2.
4. Comisia Europeană, Directoratul General pentru Afaceri Economice și Financiare (Spring 2009), *Economic forecast*.
5. Pop, Napoleon și colectiv (2009), *Tendențe în conduita politicilor macroeconomice de adoptare euro în noile state membre ale Uniunii Europene. Performanțele politicilor macroeconomice ale României în adoptarea monedei unice europene*, proiect de cercetare, București, CCFM „Victor Slăvescu”.
6. Pop, Napoleon și colectiv (2008), *Evaluarea politicilor macroeconomice ale țărilor membre ale Uniunii Europene, din punct de vedere al proceselor de convergență necesare adoptării euro*, proiect de cercetare, București, CCFM „Victor Slăvescu”.

Tabelul nr.2

- Cursul de schimb lunar – modificări față de decembrie 2007

	2008M01	2008M04	2008M08	2008M10	2009M01	2009M04	2009M08	2009M10	2010M01	2010M04	2010M07
Bulgaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cehia	1,0	4,8	7,7	5,9	-3,2	-1,7	2,5	1,7	0,7	3,8	3,8
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Letonia	-0,1	0,0	-0,9	-1,7	-1,0	-1,7	-0,5	-1,6	-1,6	-1,4	-1,6
Lituania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ungaria	-1,1	-0,2	6,8	-2,8	-10,5	-16,6	-6,7	-6,0	-6,4	-4,9	-12,1
Polonia	-0,2	4,4	8,6	0,7	-17,5	-23,1	-14,7	-17,0	-13,0	-7,7	-13,3
România	-4,5	-3,0	0,2	-6,0	-19,8	-18,9	-19,3	-21,3	-17,1	-16,8	-20,5
Suedia	0,0	0,7	0,4	-4,4	-13,7	-15,3	-8,4	-9,3	-8,1	-2,4	-0,7
Marea Britanie	-3,7	-10,3	-10,0	-9,2	-27,4	-24,6	-19,7	-27,0	-22,5	-21,4	-16,0
Danemarca	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1

Sursa: Date Eurostat (descărcare date 6 august 2010, ultima actualizare Eurostat 4 august 2010) și calculele autorilor potrivit metodologiei BCE (o valoare negativă înseamnă depreciere, iar una pozitivă apreciere valutară);



COMPETIȚIE ȘI CONCURENȚĂ: NECESITATEA UNEI ABORDĂRI PRAGMATICE

dr. Napoleon POP*
dr. Mihail DIMITRIU*

Rezumat

Acest articol este inspirat de o dezbatere publică asupra necesității de îmbunătățire a regulilor competiției într-un anumit domeniu, de exemplu piața pentru produse agricole. Accentul pus pe rolul cheie al unei ramuri din întregul economiei, ca punct de plecare pentru regândirea regulamentelor competiției, ridică aspectul condițiilor fundamentale care definesc capacitatea de concurență a unei economii – factorii de producție, competitivitatea bazată pe eficiență sau inovare. Economia română se bazează pe câte puțin din tot ceea ce definește puterea de concurență, ceea ce nu este neapărat un avantaj, ci mai degrabă rezultatul unor politici publice inconsistente de reforme structurale, fiind de aceea nevoie de o reglementare care fie inclusivă, într-un mix corect de politici publice. Numai o bună dezvoltare structurală care să indice prin ce poate o ramură economică să devină ramură cheie, va putea exista o sinergie reală între ceea ce trebuie să fie capacitatea de concurență a țării și puterea de competiție la nivelul firmelor. Acest articol ne dă posibilitatea de a ne referi la un studiu efectuat, începând din 2004, în fiecare an de institutul nostru, „Starea financiară a României”, mai ales partea referitoare la interpretarea performanțelor de dezvoltare

* Cercetător științific I, Director al Centrului de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.

* Cercetător științific II, secretar științific la Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.

plecând de la bilanțul firmelor. Sunt prezentate unele concluzii referitoare la capacitatea competițională a agriculturii.

Abstract

This article is inspired by a public debate on the necessity to improve the rules for a competition in a certain area, e.g. the market for agricultural products. The emphasis put on the key role of a branch within a whole economy, as a starting point in rethinking the regulation of competition, rises the issue of the fundamental conditions which are defining the competitiveness capacity of an economy - production factors, competitiveness based on efficiency or on innovation. As we believe the Romanian economy is based a little bit on everything defining the competition power, which is not necessary, an advantage, but rather a result of some inconsistent public policies in carrying on the structural reforms, there is a strong need for a type of regulation which has to be inclusive in a correct mix of public policies. Only a good structural development, pointing out for what may be a key economic branch, is desirable if we want to see a real synergy between what has to be the country's competitiveness capacity and competition power at the level of firms. This article gives us the opportunity to refer ourselves to a specific study worked out by our research centre on annual basis, starting with 2004, called "Financial Stance of Romania", especially the part which is dealing with the interpretation of the development performances starting with balance sheet data of the companies. Some conclusions as to the state of agricultural competition capacity are revealed according to the above mentioned study.

Cuvinte-cheie: competitivitate, concurență, economie de piață, reguli, politici publice.

Clasificare JEL: L11, L12, L13, O11, O13, Q10, Q11, Q14

Premise de abordare

Tematica unui recent eveniment profesional, calificat de succes, organizat de Consiliul Concurenței, cu o temă și largă și specifică în același timp, definită pe scurt „Concurența și măsuri de reglementare”, cu accente pe un sector cheie – agricultura, ne aduce

în actualitate problematica mediului concurențial, a rolului acestuia în dezvoltarea economico-socială a unei țări.

Depărtarea de optimul unui astfel de mediu, nu numai în plan teoretic, dar și în practică, credem că trebuie privită cu discernământ, mai ales când suntem supuși unei realități care mimează competiția. Dacă ne referim la volumele de tranzacționare de anvergură, deocamdată făcute cu banii de la buget sau la faptul că piețele mari de desfaceri de produse alimentare de tipul *hipermarketing*-urilor sunt aprovizionate de un unic importator, credem că în materie de concurență sunt încă multe de făcut.

La aceste aspecte se mai adaugă faptul că în perioade de recesiune, când politicile publice ar trebui să fie pro-ciclice, observăm o economie care funcționează prioritar pe verticală, respectiv între un număr redus de agenți economici și bugetul statului, fiind îngustat și mai mult planul unei reale competiții.

Realitatea crizei din economia României demonstrează acest impediment al progresului spre o piață concurențială, dacă avem în vedere numărul falimentelor din rândul firmelor mici și mijlocii, inclusiv din motivul nefuncționalității economiei pe orizontală, ca urmare a arieratelor statului către agenții economici care au câștigat contracte finanțate din bugetul public.

Nu în ultimul rând, chiar legea achizițiilor publice a devenit o piedică în dezvoltarea competiției, tipurile posibile de manipulare a acesteia în implementare având rostul eliminării competiției autentice, iar atunci când aceasta se manifestă, repetabilitatea operației are ca deznodământ moartea proiectului, subiect al licitației.

Dacă luăm numai exemplul dezvoltării autostrăzilor din România, contribuția statului la creșterea capacității competitive internaționale a economiei naționale printr-o infrastructură de transport adecvată este minimă, în condițiile unei concurențe cu caracter global. În aceeași măsură, beneficiile unei piețe europene unice, la care România este parte, nu pot fi valorificate la maximum din aceleași motive ale unei capacități competitive naționale reduse induse de nivelul productivității muncii, accesului la tehnologii avansate și a ritmului lent al inovărilor efectiv implementate.

O astfel de realitate împarte în mod obiectiv opiniile între cele două priorități, fie a realizării greutății specifice critice a subiectului concurenței, actorilor pe piață sau chiar a pieței, fie a necesității unei

reglementării mai bune în sensul optimului unui mediu concurențial care să dezvolte o capacitate competitivă autentică.

O astfel de alegere are nevoie în mod obiectiv de unele premise de abordare, întrucât legarea unui fenomen dinamic, cum este concurența - privită, de altfel, ca un mod de a trăi pentru agenții economici într-o economie de piață -, cu reglementarea care se dorește a fi și eficientă, nu poate exclude condițiile necesare asigurării competitivității la nivel național.

Ca urmare, pentru ca să ajungem la unele măsuri de perfecționare a reglementării în planul concurenței trebuie să rememorăm unele teze utile tratării noastre.

Ce spune teoria

În România, economia de piață funcțională este, în primul rând, un **câștig al tranziției oficializate** inițial pe baza prevederilor constituționale și a începerii reformelor sistemice. Prima țară care a făcut această oficializare, principial pe temeiuri politice cu consecințele reformelor angajate, a fost SUA, din perspectiva negocierii unui nou acord de comerț (1992) și, ulterior, al permanentizării clauzei națiunii celei mai favorizate (1997). În al doilea rând, economia de piață concurențială a fost un câștig al demersului pentru integrarea europeană, rezistența la competiție pe piața unică, un criteriu al aderării României la UE, fiind validarea unei piețe interne cu capacitate competitivă: **normată**, prin regulile concurenței, și **economică per se**, pe baza avantajelor comparative și a celor competitive.

Teoria spune că egalitatea participanților pe piață, unde se manifestă cererea și oferta, este premisa manifestării unei concurențe ideale. Practică însă demonstrează că nu poate exista concurență perfectă, printre factori distorsionanți fiind identificați: a) faptul că economia gestionează resurse rare; b) intervenția subiectului economic este imprevizibilă din punct de vedere comportamental; c) legile economice se adresează agenților economici raționali, or, tocmai omul cu funcțiile sale profesionale, politice etc. poate influența concurența.

În plus, globalizarea, ca o curiozitate recunoscută, a adâncit asimetria informațională într-o eră a comunicațiilor facile, care a apropiat lumea liberă și a scos la suprafață pe cei izolați în această lume. Asimetria de informații are însă efecte majore în câmpul

competițional, ea aduce avantaje sau dezavantaje concurențiale, iar deciziile pot fi dominate de alegeri greșite, afectate grav de hazardul moral sau de așa-numitul „efect de turmă”, sintetizând opinia că, dacă unii pot risca din ce în ce mai mult, de ce nu ar putea și alții.

După J. Stiglitz, laureat al Premiului Nobel pentru economie, globalizarea, tot din punct de vedere concurențial, a avut tendința de a stabili salariile la cel mai scăzut nivel, costul forței de muncă mic atribuind putere concurențială, iar competiția a dus, din această perspectivă, chiar la o creștere relativă a șomajului. Iată un efect advers al creșterii economice pe bază concurențială, demonstrat empiric, și care trebuie avut în vedere exact în domeniul unei reglementări mai bune.

În același context, considerăm că raportul dintre competitivitate și concurență trebuie decelat corect din punct de vedere al corelațiilor și al efectelor de sinergie reciprocă, atât la nivel micro, cât și la cel macro.

Competitivitatea intrinsecă a unei firme este de regulă o premisa a șansei de a concura pe piață, după cum concurența este procesul care validează o capacitate concurențială a firmei în fața unei cereri definite generic (*retail*) sau specific (licitațiile). În reglementare, acest raport poate fi considerat capital, pentru că aplecarea incorectă spre reglementarea concurenței poate afecta/distorsiona competitivitatea la nivel național.

Efectele se manifestă în planul ofertei naționale insuficiente (cantitativ și structural), a prețurilor și inflației, a presiunii pe importuri și în final asupra dezechilibrelor externe, cu consecințe asupra cursului de schimb. De aici concluzionăm că politica concurențială, prin reglementare și aplicare, trebuie să aparțină unui mix de politici mult mai complicat, pentru a nu transforma piața internă într-un câmp concurențial exclusiv al importatorilor sau chiar într-un monopol al unor importatori, ceea ce este cazul pentru produsele agroalimentare vândute în *hypermarket*-uri.

Aceeași ecuație competitivitate - concurență ne îndeamnă la o altă reflecție, respectiv la poziționarea economiei naționale din punct de vedere al stadiului de dezvoltare, în raport cu condițiile minime de competitivitate. Distingem, în evoluția istorică (Porter, M.E. și Schwab, K. în lucrarea „Raportul competitivității globale 2008 – 2009”), economii bazate pe factori de producție, economii bazate pe eficiență, economii bazate pe inovație.

Dezvoltarea subiectului din punct de vedere al fundamentării factorilor de competitivitate merită un studiu separat, dar pentru necesitățile demersului nostru credem că fiecare tip de economie, cu bazele odată identificate, este competitivă din motive diferite, care pentru un anumit prezent nu trebuie eludate sau generalizate.

Agricultura și competitivitatea

În opinia noastră, economia României are ceva din fiecare, și asta nu neapărat ca o calitate sau avantaj, ci mai degrabă ca efect al politicilor publice nu întotdeauna focalizate pe domenii și priorități, la care se adaugă lipsa de continuitate a lor pe perioade de consolidare pe un anumit pachet de condiții definind o bază sustenabilă a competitivității la nivel național. Aceeași judecată este valabilă și pentru domeniul agriculturii și al lanțurilor de produse agroalimentare, de la materia primă și până la produsul final.

Apreciem, pe baza unor numeroase studii efectuate în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice, că economia României se apropie încă foarte mult de condițiile de competitivitate date de factorii de producție, capacitatea de a concura fiind dată de prețurile mai mici ca efect al unei complexități mai reduse a produselor (să spunem tehnologie medie), cu valoare adăugată încă scăzută, intensive în muncă, aceasta din urmă prost remunerată, condiții aflate însă pe un trend de asimilare de tehnologii moderne, în special prin investițiile de tip „*green field*” (investiții străine directe, de la zero).

Nu putem evita menționarea faptului că, în prezent, avem probleme cu o rețea de infrastructură întârziată în dezvoltare, probleme de macrostabilitate, iar întreprinzătorii ar fi de dorit să fie mai activi profesional, politicile economice - să fie pro-active pentru dezvoltarea și consolidarea spiritului întreprinzător, pentru ca acesta să devină o autentică coloană vertebrală a economiei.

Ceea ce este de așteptat, și parțial realizat, este că avem nevoie de competiție pe orizontala economiei, între agenți economici independenți, și nu între aceștia și bugetul de stat, care în mod cert duce la grave distorsiuni de prețuri și așează ștacheta competitivității pe piața națională la niveluri false. În aceste condiții, avem o drenare de resurse publice - sociale a căror eficiență este mai mult decât discutabilă, generatoare și de inflație administrativă.

În același timp, sunt de semnalat și politici la nivel de corporații pentru dezvoltarea și vânzarea de tehnologii și produse inovatoare,

dar raportat la ponderea celorlalte condiții ale competitivității naționale trebuie să recunoaștem că încă suntem în faze incipiente, posibil de depășit prin utilizarea fondurilor structurale ale Uniunii Europene.

O analiză a poziționării ramurii agriculturii în totalul economiei reale, pe baza situațiilor economico-financiare raportate la sfârșitul anului 2009, respectiv activitatea agricolă fiscalizată raportată de firmele din domeniu, relevă aspecte interesante privind capacitatea concurențială a acestora.

Intervenim în acest moment cu precizarea că sinteza unor rezultate pe care le vom prezenta în continuare se bazează pe un studiu început încă în anul 2004 în cadrul CCFM - „Victor Slăvescu”, intitulat „Starea Financiară a României”, și ajuns deja la ediția 2010. Acesta, în partea sa microeconomică, face o amplă prelucrare a datelor bilanțiere preluate de la Ministerul Finanțelor Publice, prin prisma unor indicatori de rang secundar dezvoltati după o metodologie proprie, ca formule și definiție a semnificațiilor, pe nomenclatorul CAEN.

În partea finală a articolului sunt anexate câteva tabele cu prelucrări privind performanțele în economia reală a României în anul 2009, din care rezultă și poziționarea principalelor ramuri ale economiei naționale față de ceea ce se consideră o medie pe țară. Edițiile studiului menționat pot fi consultate la sediul CCFM - „Victor Slăvescu”.

Indicatorii de performanță calculați trebuie priviți fie ca generatori de competitivitate, fie ca reflectare a acesteia pe câmpul concurențial. Să începem însă cu ceea ce are semnificație ca dotare a ramurii agriculturii: numărul de personal angajat în agricultura fiscalizată. Conform situațiilor economico-financiare, acesta are o pondere în totalul personalului angajat în economia reală de numai 4,26%, în 2009,.

Ca număr de firme, ponderea agriculturii este de 3,15% în total firme înregistrate. La capital propriu, ponderea ramurii în total țară este 4,07%, iar imobilizările corporale au o pondere de 4,19%. Activele totale au o pondere de 3,95%.

La cheltuieli de personal, ponderea acestora se ridică la numai 2,42%, iar cheltuielile cu impozite și taxe pentru salariați dețin o pondere de 2,41%. Cifra de afaceri are o pondere de numai 2,58% din total cifră de afaceri generată de toată economia reală, măsurată

prin situațiile economico-financiare. Profitul din exploatare are o pondere de 2,54%, iar profitul brut și cel net, 1,87%, respectiv 1,81%.

Din analiza acestor câtorva indicatori, agricultura românească fiscalizată ocupă, ca pondere în economia reală, locul 7-8, evocarea acestei poziții având relevanță pentru gradul de utilizare a potențialului factorilor de producție, ceea ce ar trebui să ne dea de gândit și asupra capacității concurențiale.

Capacitatea competitivă a firmelor din agricultură, care poate fi interpretată ca reflectând confruntarea pe piață, am analizat-o și prin prisma unor indicatori de rang doi, cum sunt cei care exprimă diferitele forme ale rentabilității.

Astfel, rentabilitatea brută a veniturilor pentru firmele din agricultură, calculată ca raport între profitul brut și veniturile totale, reprezintă 66% din cea medie pe economie. Rentabilitatea resurselor consumate (profit brut din exploatare/ cheltuieli de exploatare) reprezintă însă 89% din același indicator la nivel național, dar rentabilitatea economică a activelor totale (profit brut/total active) reprezintă numai 47%. Rata marjei nete de exploatare (ca raport între profitul brut din exploatare și cifra de afaceri) reprezintă 98% din media pe economie, în timp ce rentabilitatea economică netă a capitalului (ca raport între profitul brut din exploatare și capitalul propriu plus datorii pe termen mediu și lung) reprezintă 62%, în condițiile în care costul mediu al muncii pe persoană în agricultură reprezintă numai 57% din media pe economia reală.

Câteva concluzii:

1. Pentru agricultura fiscalizată, se remarcă o valorificare insuficientă a potențialului existent, ceea ce atrage necesitatea aplicării unor politici adecvate. Așa cum s-a menționat, agricultura deține locul 7-8 între ramurile economiei naționale clasificate după CAEN 2008.

2. Din punct de vedere al rentabilității brute a veniturilor în agricultură, se observă un decalaj încă substanțial în raport cu media pe economie, datorat fie distorsionării prețurilor sub efectul de *dumping* al produselor importate, fie a profitului erodat de costurile de aducere a produselor pe piață, din motive de infrastructură deficitară în privința colectării și transportului.

3. Rentabilitatea economică a activelor este scăzută, sub 50% față de media economiei reale, reflectând costuri mari ale produselor

generate de gradul tehnologic al activelor și, chiar dacă acestea sunt costisitoare, ele sunt lipsite de productivitate. Acest indicator este însă în contradicție cu cel al înzestrării tehnice a muncii (raport între activele imobilizate și numărul de salariați) aflat practic la nivelul mediu al economiei naționale, dar costul mediu al muncii pe persoană față de medie (57%) explică lipsa stimulentei prin venituri transparente a salariaților din domeniu, reflectat și în nivelul redus al productivității muncii, reprezentând numai 60% din media națională. În contextul acestei analize sumare, cu precizarea că există decalaje și mai mari față de alte ramuri de producție din economie, prima problemă este dacă vrem să vedem în agricultură o ramură cheie a economiei românești.

Dacă da - și acest lucru este mereu confirmat numai prin apelul la potențial, fără o valorificare a acestuia prin politici publice consistente - se impune o reabordare a politicilor și a reglementărilor concurențiale în domeniu, în context european, care să permită ramurii să basculeze spre un loc cheie, conform potențialului. Un început de basculare, privită ulterior ca o migrare într-o perioadă de timp finită ca obiectiv, vine să întărească capacitatea concurențială a agriculturii, măcar la nivelul capacității competitive medii a economiei naționale.

Încheiem prin a susține că măsurile de stimulare a unui mediu concurențial național corect în raport cu necesitatea rezilienței la concurența externă, trebuie să fie acompaniate de măsuri care să recupereze repoziționarea amintită a agriculturii ca ramură cheie a economiei, înainte de confruntarea cu „concurența loială” pe piața internă a Uniunii Europene, iar aici vorbim despre necesitatea atingerii unei structurări comparative reale a costurilor produselor agricole românești cu cea a produselor cu care agricultura românească se confruntă pe piață.

ANEXĂ

Tabel nr. 1

**Indicatorii de performanță ai activității societăților comerciale în anul 2009,
grupate pe ramuri ale economiei naționale**

- % -

Nr. crt.	Ramurile economiei naționale	Rentabilitatea brută a veniturilor	Rentabilitatea economică a activelor	Rentabilitatea resurselor consumate	Rata marjei nete de exploatare	Rentabilitatea economică netă a capitalului
1	Agricultură	4,73	3,13	7,94	8,69	8,47
2	Industria extractivă	11,38	5,99	10,34	10,48	8,45
3	Industria prelucrătoare	4,49	4,44	6,45	6,56	10,93
4	Energie electrică și termică, gaze și apă	5,59	3,14	6,40	6,59	5,18
5	Construcții	7,60	7,10	9,84	9,74	19,27
6	Comerț, repararea și întreținerea auto-moto și a bunurilor personale sau casnice	3,30	5,58	4,19	4,18	16,58
7	Hoteluri și restaurante	5,31	2,92	7,34	7,88	5,90
8	Transport, depozitare și comunicații	4,80	2,74	5,76	6,21	5,53
9	Tranzacții imobiliare, chirie și activități de servicii prestate întreprinderilor	26,07	14,70	37,45	30,05	23,23
10	Învățământ	12,02	9,75	13,76	14,09	20,19
11	Sănătate și asistență socială	11,49	11,01	14,55	13,62	20,79
12	Alte activități de servicii colective sociale și personale	7,16	8,95	9,85	10,01	22,25
	Total	7,15	6,60	8,91	8,82	13,72

Tabel nr. 2

**Indicatorii de performanță ai activității societăților comerciale în anul 2009,
grupate pe ramuri ale economiei naționale
- continuare -**

Nr. crt.	Ramurile economiei naționale	Viteza de rotație a activelor - % -	Coeficientul de rotație a capitalului - % -	Productivitatea muncii - lei/pers. -	Costul mediu al muncii - lei/pers. -	Înzestrarea tehnică a muncii - lei/pers. -
1	Agricultură	66,18	97,53	9267172,89	947360,95	10428761,78
2	Industria extractivă	52,59	80,65	28519899,90	5975463,25	45056470,34
3	Industria prelucrătoare	98,96	166,51	14093479,34	1881787,26	8854366,18
4	Energie electrică și termică, gaze și apă	56,20	78,57	44639710,47	5011649,62	64234838,69
5	Construcții	93,42	197,89	13721240,09	1639366,91	7174685,87
6	Comerț, repararea și întreținerea auto-moto și a bunurilor personale sau casnice	169,09	396,54	18582500,02	983326,57	4120213,84
7	Hoteluri și restaurante	55,00	74,90	5480508,33	1060435,54	8527849,06
8	Transport, depozitare și comunicații	56,98	89,02	11637626,65	2349090,77	16914409,39
9	Tranzacții imobiliare, chirie și activități de servicii prestate întreprinderilor	56,41	77,32	13495560,49	2039643,99	18780084,32
10	Învățământ	81,07	143,36	2273406,12	588556,32	1876995,38
11	Sănătate și asistență socială	95,85	152,61	5380182,38	1393305,26	3834856,95
12	Alte activități de servicii colective sociale și personale	125,07	222,27	7900857,04	1234398,40	3960671,16
	Total	92,32	155,63	15318185,11	1666677,28	10609141,91

Tabel nr. 3

**Indicatorii de performanță ai activității societăților comerciale în anul 2009,
grupate pe ramuri ale economiei naționale
- continuare -**

- % -

Nr. crt.	Ramurile economiei naționale	Pondere chelt. cu pers. în total chelt. de exploatare	Pondere chelt. cu amortiz. în total chelt. de exploatare	Rentabilitatea financiară a capitalului permanent	Solvabilitatea patrimonială	Solvabilitatea generală
1	Agricultură	9,34	5,67	5,41	38,71	107,20
2	Industria extractivă	20,67	13,22	10,37	53,16	94,64
3	Industria prelucrătoare	13,12	5,21	8,06	39,41	98,60
4	Energie electrică și termică, gaze și apă	10,90	6,56	4,81	59,47	115,28
5	Construcții	12,07	4,36	16,10	28,46	115,01
6	Comerț, repararea și întreținerea auto-moto și a bunurilor personale sau casnice	5,30	1,94	13,58	23,92	108,07
7	Hoteluri și restaurante	18,02	7,12	4,34	30,61	66,66
8	Transport, depozitare și comunicații	18,72	8,99	4,64	26,38	85,00
9	Tranzacții imobiliare, chirie și activități de servicii prestate întreprinderilor	18,83	10,83	21,82	40,18	97,95
10	Învățământ	25,29	8,63	18,32	28,48	87,25
11	Sănătate și asistență socială	27,67	8,85	18,02	23,24	83,14
12	Alte activități de servicii colective sociale și personale	15,38	5,64	16,91	22,96	90,99
	Total	10,99	4,99	11,88	36,49	102,72

Tabel nr. 4

**Indicatorii de performanță ai activității societăților comerciale în anul 2009,
grupate pe ramuri ale economiei naționale
- continuare -**

- % -

Nr. crt.	Ramurile economiei naționale	Solvabilitatea imediată	Solvabilitatea globală	Rata de autofinanțare	Rata generală de îndatorare	Rata datoriilor financiare
1	Agricultură	51,62	177,54	35,58	158,30	62,51
2	Industria extractivă	53,44	249,14	45,55	88,12	26,68
3	Industria prelucrătoare	56,71	168,31	38,65	153,73	42,54
4	Energie electrică și termică, gaze și apă	66,70	280,38	52,33	68,15	24,81
5	Construcții	71,49	152,98	26,01	251,31	69,65
6	Comerț, repararea și întreținerea auto-moto și a bunurilor personale sau casnice	63,73	131,19	23,97	318,02	71,42
7	Hoteluri și restaurante	28,50	144,62	30,50	226,67	120,64
8	Transport, depozitare și comunicații	35,73	156,43	22,91	279,03	157,55
9	Tranzacții imobiliare, chirie și activități de servicii prestate întreprinderilor	44,34	175,11	38,35	148,91	75,73
10	Învățământ	51,41	146,20	27,24	251,08	95,30
11	Sănătate și asistență socială	41,18	128,43	23,57	330,33	159,22
12	Alte activități de servicii colective sociale și personale	50,09	132,45	22,51	335,48	135,34
	Total	55,86	166,42	34,52	174,05	60,90

Tabel nr. 5

**Indicatorii de performanță ai activității societăților comerciale în anul 2009,
grupate pe ramuri ale economiei naționale
- continuare -**

Nr. crt.	Ramurile economiei naționale	Rata fondului de rulment propriu - % -	Rata lichidității imediate - % -	Stabilitatea financiară - % -	Perioada de rambursare a datoriilor - zile -
1	Agricultură	56,07	9,42	159,97	364,55
2	Industria extractivă	61,96	12,83	374,88	314,85
3	Industria prelucrătoare	67,06	12,41	235,08	236,41
4	Energie electrică și termică, gaze și apă	70,86	29,73	402,99	253,64
5	Construcții	56,97	18,07	143,58	273,24
6	Comerț, repararea și întreținerea auto-moto și a bunurilor personale sau casnice	66,35	11,46	140,02	170,77
7	Hoteluri și restaurante	38,89	14,78	82,89	500,65
8	Transport, depozitare și comunicații	30,01	13,71	63,47	444,21
9	Tranzacții imobiliare, chirie și activități de servicii prestate întreprinderilor	52,89	22,74	132,06	400,05
10	Învățământ	43,26	30,39	104,93	327,32
11	Sănătate și asistență socială	35,46	35,06	62,80	304,77
12	Alte activități de servicii colective sociale și personale	38,13	27,28	73,89	234,09
	Total	57,66	15,40	164,20	253,69



IMPORTANȚA PLANIFICĂRII DE AFACERI ÎN CONDIȚIILE UNUI MEDIU ECONOMIC LIPSIT DE PREDICTIBILITATE

dr. Tudor CIUMARA*

Rezumat

Importanța planificării de afaceri în condițiile unui mediu economic lipsit de predictibilitate este sporită deoarece sporește capacitatea firmelor de a fi proactive. Este necesar însă să se accepte ca ipoteză fundamentală a procesului de planificare faptul că activitatea se desfășoară într-un mediu instabil, în care evenimentele impredictibile se produc frecvent. Planificarea este posibilă chiar și atunci când schimbările sunt frecvente și dificil de anticipat, prin adoptarea unui model flexibil de abordare a tuturor aspectelor semnificative.

Abstract

The importance of business planning in an environment that lacks economic predictability is enhanced because it increases the ability of firms to be proactive. It is however necessary to accept the fundamental assumption that planning activity is conducted in a turbulent environment, where unpredictable events occur frequently. Planning is possible even when changes are common and difficult to predict, by adopting a flexible model to address all significant aspects.

Cuvinte-cheie: planificare de afaceri, predictibilitate, strategie,

Clasificare JEL: D81, L21, L22, M10, M13

* Cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare "Victor Slăvescu", ACADEMIA ROMÂNĂ.

Importanța generală a planificării de afaceri este aproape unanim recunoscută, considerându-se că sistemul de planificare reprezintă un mecanism cu ajutorul căruia conducerea agenților economici direcționează activitatea viitoare a acestora în scopul atingerii obiectivelor propuse. Planul de afaceri oferă o imagine de ansamblu asupra întregii activități a unei firme, înlesnind conducerea afacerii, oferind posibilitatea evaluării noilor idei și proiecte și permițând comunicarea cu diverșii parteneri – fie aceștia furnizori, clienți, finanțatori – curenți sau potențiali.

În general se consideră că afacerile conduse pe baza unui plan, care să mențină în atenție toate aspectele manageriale, care să orienteze resursele firmei și nu pe baza reacției la evenimente, au șanse mai mari de succes. Elaborarea unui plan de afaceri reprezintă o metodă eficientă de a concentra ideile întreprinzătorilor și managerilor. Se creează astfel cadrul de analiză a firmei, în care pot fi ulterior înglobate schimbările. Absența unui plan de afaceri forțează firmele să reacționeze la schimbările externe într-o măsură mai mare decât ar fi necesar.

Potrivit unui studiu recent (Wilson, Eilertsen, 2010) organizațiile care acordă atenție sporită planificării strategice, care se bazează pe principiile și practica planificării strategice în procesul de conducere în timpul crizei economice, au capacitatea de a fi mai proactive, nu doar de a reacționa la schimbările mediului extern. Ele sunt astfel în măsură mai mare capabile de a beneficia de pe urma oportunităților ce apar în momente de instabilitate economică.

Planificarea se bazează de obicei pe ipoteza generală că activitatea se desfășoară într-un mediu relativ stabil, în care evenimente imprevizibile se produc cu o frecvență scăzută. În prezent, în România mediul de afaceri este caracterizat de o ridicată lipsă de predictibilitate datorată contextului general al unei crize economice combinat cu o criză politică ce se manifestă prin incoerență pronunțată a politicilor publice. Trebuie luat în calcul însă și faptul că există și o dimensiune globală a impredictibilității, în lumea întreagă manifestându-se schimbări ale paradigmelor curente, în principal datorită factorilor tehnologici (Rzveski, 2007). În acest context nu putem considera că agenții economici din România sunt singurii puși în situația de a-și desfășura activitatea într-un mediu ce prezintă dificultăți majore din punct de vedere al predictibilității. Ceea

ce susținem însă este transformarea ipotezei generale menționată anterior în aserțiunea că activitatea firmelor se desfășoară într-un mediu instabil, în care evenimentele impredictibile se produc frecvent. Odată ce această ipoteză este pusă la baza planului de afaceri, construcția acestuia conduce la rezultate mai bine adaptate mediului economic curent.

O parte semnificativă a planului de afaceri o constituie analiza existenței anterioare a afacerii, realizată atât descriptiv cât și prin utilizarea indicatorilor financiari. Previziunile referitoare la activitatea viitoare a firmei – venituri din vânzări, costuri de operare, dezvoltarea de noi produse – se bazează însă pe un set de ipoteze. Elaborarea și actualizarea acestui set de ipoteze constituie cheia dezvoltării și menținerii unui plan de afaceri corect și util în funcția sa de instrument menit să înlesnească conducerea activității firmelor. Este ușor de acceptat și înțeles ideea potrivit căreia proiecțiile financiare nu pot fi mai bune decât ipotezele pe care se fundamentează.

Se consideră că abordarea ipotezelor care stau la baza previziunilor din planul de afaceri poate fi făcută prin utilizarea a două tipuri de metode (Porojan, Bișa, 2007): o abordare directă, care presupune extrapolarea tendințelor din trecut spre viitor – metodă acceptabilă mai ales dacă mediul extern firmei este stabil și previzibil – sau o abordare sintetică, care să țină seama de elementele de schimbare atât din mediul intern cât și din mediul extern firmei. Practica ridică desigur dificultăți aparte, care nu sunt întotdeauna înglobate în modelele teoretice existente.

Imposibilitatea realizării unui plan de afaceri realist, în condițiile în care multe dintre ipotezele pe care se bazează acesta se modifică într-un mod impredictibil, reprezintă una dintre principalele probleme ridicate de numeroși manageri. Considerăm că în astfel de condiții nu se impune renunțarea la acest document de o deosebită importanță în viața agenților economici ci modificarea modului de abordare a sa. Suntem deci de acord cu ideea că instrumentele tradiționale de evaluare și planificare strategică nu fac foarte bine față unui mediu caracterizat de incertitudini deoarece nu pot cuprinde suficient de bine opțiunile și oportunitățile cărora trebuie să le răspundă (Amram, Nalin, 1999).

Este adevărat că diversele ipoteze emise la realizarea planului de afaceri validează proiecțiile financiare. Astfel de ipoteze se referă la

volumul vânzărilor viitoare, rata inflației, rata dobânzii, nivelurile taxelor și impozitelor etc. Aceste ipoteze pot fi însă modificate, actualizate cu frecvența necesară. Esențială nu este menținerea ipotezelor inițiale, ci capacitatea managerului de a controla modificările acestora. Ipotezele previziunilor trebuie reconsiderate când sunt identificate aspecte de natură să le schimbe. Modificările mediului extern introduc în analiză factori de risc suplimentari sau factori de risc curenți cu grad de risc mai ridicat – prețurile produselor, prețurile materiilor prime, prețurile utilităților, duratele de încasare a creanțelor, costul forței de muncă, rata dobânzii, cursul de schimb, nivelul impozitelor ș.a.m.d. În absența unui cadru care să permită centralizarea tuturor acestor modificări și analiza impactului lor asupra activității agentului economic, efectul lor negativ poate fi mult mai mare.

În astfel de situații trebuie însă găsite soluții noi, inovative pentru a realiza o planificare adecvată. Astfel de soluții se pot referi la aspecte precum:

- În primul rând implementarea planului de afaceri în cadrul firmelor (în prezent aproximativ 35% din firmele din România nu realizează niciun fel de plan, în vreme ce doar 13,5% realizează planuri sau strategii cu un orizont de timp de 3-5 ani (Nicolescu, 2009)).
- Transformarea structurii planului de afaceri, prin includerea unor secțiuni dedicate aspectelor greu previzibile dar care prezintă importanță ridicată pentru firmă.
- Transformarea formatului acestuia – trecerea de la un format general de document finit, tipărit, la un format online, interactiv, editabil.
- Adoptarea unor noi atitudini cu privire la cine realizează planul (manager, funcționar sau consultant extern), cine urmărește respectarea și actualizarea acestuia (manager sau funcționar), cu ce frecvență se realizează aceste lucruri etc.

Dacă se consideră că o afacere poate fi demarată sau continuată, deci mediul extern nu este suficient de potrivnic pentru a realiza acest lucru, atunci ea trebuie și poate să fie și planificată.

Bibliografie

1. Amram, Martha; Nalin Kulatilaka, 1999, *Uncertainty: The New Rules for Strategy*, Journal of Business Strategy, May/June 1999 Vol. 20, Nr.3, pp 25-34.
2. Bișa, Cristian (coord.), 2005, *Elaborarea studiilor de fezabilitate și a planurilor de afaceri*, BMT Publishing House, București.
3. Dalotă, Marius; Donath, Liliana, 1995, *Planul de afaceri al firmei – instrument de management*, Editura Sedona, Timișoara.
4. Diaconu, Paul, 2006, *Contabilitate managerială & planuri de afaceri*, Editura Economică, București.
5. Nicolescu, Ovidiu (coord.), Isaic Maniu, Alexandru; Isaic Maniu, Irina; Nicolescu, Ciprian; Anghel, Florin, 2009, *Carta albă a IMM-urilor din România 2009*, Editura Lidana, Suceava.
6. Porojan, Dumitru; Bișa, Cristian, 2007, *Planul de afaceri: concepte, metode, tehnici, proceduri*, ed. a 2-a, Editura Irecson, București.
7. Radu, Victor (coord.), 2004, *Planul de afaceri*, Editura Mărgăritar, București.
8. Rzevski, George, 2007, *Planning under Conditions of Uncertainty*, în Fedosov, E.A., Kuznetsov, N.A., Vittikh, V.A. Complex Systems: Control and Modelling Problems, pp 3-12, Russian Academy of Sciences, Samara.
9. Săndulescu, Ion, 2006, *Planul de afaceri. Ghid practic (Modele de referință)*, Editura C.H. Beck, București.
10. Wilson, James; Eilertsen, Soren, 2010, *How did strategic planning help during the economic crisis?*, Strategy & Leadership, Vol. 38 Nr. 2, pp.5 – 14.



MANAGEMENTUL DE MEDIU LA NIVEL MICROECONOMIC

dr. Gabriela-Cornelia PICIU*

Rezumat

Prin articolul de față se încearcă să se dovedească faptul că problemele de mediu sunt tot mai frecvent recunoscute ca probleme globale ale omenirii și fiecare problemă globală trebuie tratată de la origini, de la nivel microeconomic.

Globalizarea problemelor de mediu provoacă îngrijorări din ce în ce mai mari. Companiile sunt din ce în ce mai interesate să realizeze și să demonstreze o performanță ecologică prin controlarea impactului activităților, produselor și serviciilor lor asupra mediului. Ele efectuează „auditări” pentru a aprecia performanța lor ecologică. Totuși, aceste auditări nu sunt suficiente pentru a asigura o organizație că performanța ei nu numai că întrunește, dar va întruni și în viitor cerințele legale.

Standardele Managementului Mediului (cum ar fi seriile de standarde ISO 14000) constituie un etalon după care organizațiile și companiile își pot măsura performanța. În același timp, opinia publică a devenit din ce în ce mai preocupată de problemele mediului înconjurător, acestea fiind adesea reflectate în comportamentul consumatorilor care își exprimă interesul pentru produsele care nu sunt dăunătoare.

Abstract

The present work is trying to prove that environmental problems are more commonly recognized as global problems of mankind and

**Lect. univ. ASE, Cercetător științific III, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare “Victor Slăvescu”, Academia Română.*

every global problem must be addressed from the root, from the microeconomic level.

Globalization raises concerns of environmental issues increasingly larger. Companies are increasingly concerned to achieve and demonstrate environmental performance by controlling the impact of its activities, products and services on the environment. They perform “audits” to assess their environmental performance.

Environmental Management Standards (standards such as ISO 14000 series) are a benchmark by which organizations and companies can measure their performance. At the same time, public opinion has become increasingly concerned about environmental issues, they are often reflected in consumer behavior, expressing interest in products that are not harmful.

Cuvinte-cheie: managementul eco-sistemic, management adaptiv, responsabilitate socială corporatistă

Clasificare JEL: Q57

În a doua jumătate a secolului XIX creșterea producției industriale, apariția unor imperii ale corporațiilor puternice și existența diferențelor imense de avere între membrii societății au arătat că liberalizarea pieței și libertatea în întreprindere nu conduce neapărat la bunăstare publică. Sistemul care este capabil să creeze bunăstare este totodată capabil să dăuneze mediului și/sau societății. Astfel, atitudinea oamenilor față de corporații s-a schimbat în rău, iar primul răspuns al managerilor a fost caritatea. Vocile care vorbeau de responsabilitatea morală a corporațiilor nu au fost auzite, iar teoria lui Friedman¹, conform căreia unica responsabilitate a întreprinderilor este maximizarea profitului, era cea mai populară.

În abordarea responsabilității sociale a marketingului, Kotler² accentuează folosirea rezultatelor marketingului în domenii care nu sunt legate de afaceri în mod direct („social marketing”), fiind fundamentul marketingului *non-business* de azi. Prin acest concept

¹ Fertetics Mandy: *Vállalatok, Responsabilitatea socială a corporațiilor*, apărut în revista *Magyar Minőség*, august-septembrie 2006.

² Citat de Balázs Kőszeghy în lucrarea *Responsabilitatea socială a corporațiilor în inovarea produselor*, *Marketing & Menedzsment*, 2006/4, pag. 20.

Kotler redefinește rolul marketingului pe fundamente etice, conform căruia pentru a atinge profit pe termen lung este nevoie pe lângă satisfacerea nevoilor consumatorilor și de contribuție la bunăstarea societății³.

În ultimele decenii se înregistrează o creștere a interesului pentru asumarea unor obligații sociale din partea firmei, ceea ce a determinat o intensificare a mișcărilor ecologiste și a acțiunii consumatorilor. Interesul acestora se concretizează în raporturile (relațiile) dintre firmă și societate.

La rândul său, societatea acordă putere firmei și îi poate cere în schimb să participe la programele sociale. K. Davis recunoaște că efortul firmei pentru susținerea acestor programe costă, dar afirmă că acest cost ar trebui suportat de către consumatori, prin plata unui preț mai mare. Firma are capacitatea de a selecta problemele sociale pe care trebuie să le susțină, arătând că de fapt creșterea bunăstării sociale este o premisă de sporire a profitabilității firmei.

Problema responsabilității sociale a corporațiilor a stârnit aprige și extinse controverse în trecut, dar astăzi, majoritatea autorilor acceptă că afacerile au și alte responsabilități, în afară de imperativul profitabilității maxime. Cele mai convingătoare s-au dovedit argumentele de ordin economic, legate de logica interesului rațional sau a egoismului luminat. În acest cadru argumentativ, corporațiile își asumă o serie de responsabilități sociale în măsura în care efectele sunt benefice pentru profiturile lor. Iată câteva exemple care ilustrează cele spuse mai sus:

- Corporațiile percepute ca fiind socialmente responsabile pot beneficia de o clientelă mai largă și mai satisfăcută, în vreme ce o percepție publică de iresponsabilitate socială se poate solda cu un boicot sau cu alte acțiuni ostile din partea consumatorilor.
- În mod similar, angajații pot fi atrași să lucreze pentru acele corporații pe care le percep ca fiind socialmente responsabile și pot fi chiar devotați și mândri să lucreze la astfel de firme.

³ Kotler Philip, Armstrong Gary: *Principiile marketingului*, Editura Teora, București, 1998.

- Implicarea voluntară a companiilor în acțiuni și programe sociale poate să prevină inițiativele legislative ale guvernelor, asigurând astfel o mai mare independență a corporațiilor față de controlul guvernamental.
- Contribuțiile pozitive la dezvoltarea socială pot fi considerate de către firme drept investiții pe termen lung în consolidarea unei vieți comunitare mai sigure, mai bine educate și mai echitabile, de care pot profita și corporațiile, desfășurându-și activitatea într-un mediu de afaceri mai dinamic, mai potent și mai stabil.
- Firma care participă la programele sociale își îmbunătățește imaginea în relațiile cu publicul, prin „bunuri civile”.
- Cel mai răspândit sistem de valori, tradiția creștină, susține foarte mult actele filantropice și ocrotirea socială.
- Dacă firma nu participă la programe sociale, opinia publică sau statul o va cere.

Instrumente principale de CSR (*Corporate Social Responsibility*)

Instrumentele principale de CSR⁴ sunt considerate următoarele:

- Coduri de conduită
- Standarde manageriale
- Rapoarte de mediu
- Acțiuni de responsabilitate socială

Standarde manageriale

Există mai multe standarde manageriale care ajută o companie sau o organizație să ia în considerare în activitatea lor și aspectele sociale și de mediu. Standardele manageriale sunt instrumente interne ale companiilor și se referă la un set de proceduri și procese pe care o companie le folosește în activitatea sa. Standardele furnizează un model de elaborare a unor sisteme manageriale. Ele sunt realizate de entități recunoscute de standardizare după o îndelungată consultație cu o mare varietate de grupuri de interese.

⁴ Citat în publicația Comisiei Europene: *ABC of the main instruments of Corporate Social Responsibility*, 2004.

Există standarde procedurale, focalizate spre tipurile de procese și modalități de implementare, respectiv standarde de performanță, care includ măsurarea și raportarea performanței.

Implementarea standardelor manageriale este voluntară și succesul lor depinde de acceptarea lor pe piață. Credibilitatea lor depinde în mare măsură și de autoritatea entității elaboratoare. În cazul în care un standard este folosit ca instrument de comunicare, trebuie asigurat că procesul adoptării acestuia este transparent și independent. Adoptarea în sine nu garantează performanța și nu scutește compania de a se conforma legilor și reglementărilor în vigoare. Pe de altă parte ele pot fi un instrument de succes în sprijinirea implementării legislației.

Chiar dacă dezvoltarea standardelor este văzută ca un pas important în transformarea angajamentului față de responsabilitatea socială în acțiuni concrete dezbaterile privind standardele de CSR sunt controversate. Unii consideră că fiecare companie trebuie să dezvolte propria practică (standard) de CSR, iar alții susțin beneficiile unui model acceptat la nivel global, care facilitează comparabilitatea și transparența.

Beneficiile adoptării standardelor manageriale

Pentru a oferi credibilitate angajamentului privind ideea responsabilității sociale companiile trebuie să dezvolte sisteme de implementare și evaluare a politicilor de CSR, incluzând definirea obiectivelor țintite, a proceselor, a rolurilor și a responsabilităților asumate, a mecanismelor de măsurare și de raportare. Standardele manageriale ajută la îmbunătățirea strategiei de CSR și crește credibilitatea acțiunilor de CSR a companiei.

Ele pot ajuta la identificarea și asigurarea unui management eficient a riscului social și de mediu, pot implica *stakeholderii* mai activ și mai sistemic și pot contribui la creșterea generală a eficienței companiei printr-o colecție raționalizată de informații despre acțiuni și activități, și o coordonare mai bună între departamente. Totodată, standardele pot fi utilizate și ca instrumente de comunicare cu diferiții *stakeholderi*.

În publicația intitulată "*Corporate Social Responsibility: a Business Contribution to Sustainable Development*", Comisia Europeană se angajează în direcția promovării standardului EMAS (schemă de eco-management și audit, fiind o schemă voluntară destinată

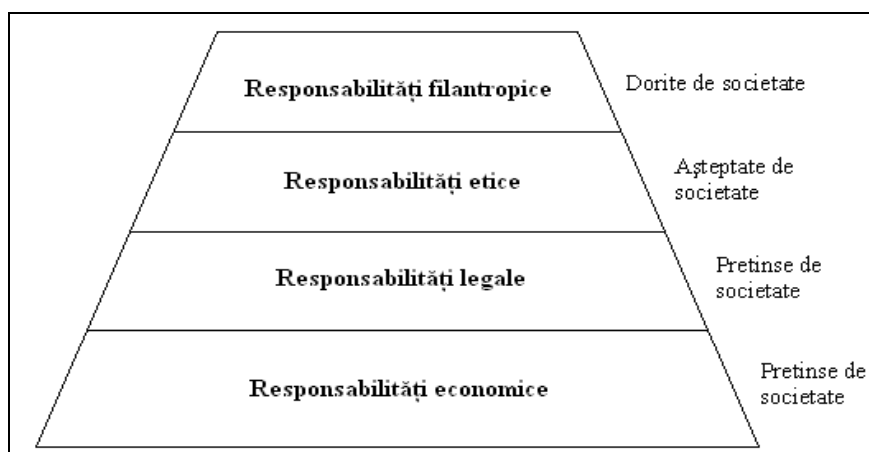
organizațiilor care doresc să se angajeze în evaluarea și îmbunătățirea performanței lor de mediu).

Standardele prezentate nu se adresează tuturor aspectelor CSR, însă furnizează companiilor un instrument cadru pentru dezvoltarea și asumarea responsabilității sociale.

- *Standarde la locul de muncă*
 - Social Accountability (SA 8000) (axată pe condițiile de muncă)
 - ILO–OSH 2001 — ILO "Guidelines on occupational safety and health management"
 - OHSAS 18001
- *Standarde de managementul calității*
 - ISO 9000
 - EFQM (European Foundation for Quality Management) model pentru excelență în afaceri
 - AA(AccountAbility)1000 — model de *stakeholder management*
 - ISO CR MSS (standard de management ISO pe responsabilitate socială)
- *Standarde manageriale de mediu*
 - EMAS (Eco-management and audit scheme)
 - ISO 14000

Cel mai elaborat și cel mai larg acceptat model al responsabilităților sociale ale corporațiilor este așa-numitul „model cvadripartit al responsabilității sociale corporatiste”, propus inițial de către Archie Carroll în 1979 și perfecționat apoi într-o lucrare recentă, realizată în colaborare cu A. K. Buchholtz. Acest model este reprezentat în figura 1.

Figura nr.1
Modelul cvadripartit al responsabilității sociale corporatiste⁵



Carroll privește responsabilitatea socială a corporației ca pe un concept multistratificat, în care disting patru aspecte intercorelate – responsabilități economice, legale, etice și filantropice, dispuse piramidal, astfel încât „adevărata” responsabilitate socială presupune reunirea tuturor celor patru niveluri în comportamentul corporației.

Ca atare, Carroll și Buchholtz oferă următoarea definiție: „Responsabilitatea socială a corporației cuprinde ceea ce societatea așteaptă din partea unei organizații din punct de vedere economic, legal, etic și filantropic într-un anumit moment”.

Donație, sponsorizare CSR (Corporate Social Responsibility)

Donația este metoda clasică prin care o companie oferă sprijin financiar, care poate să facă parte din strategia de responsabilitate socială a firmei sau să fie un gest caritabil izolat. Sponsorizarea este o altă metodă clasică de sprijin financiar, care aduce reclamă și este scăzută din impozitul de profit în limita a 0,3% din cifra de afaceri. Responsabilitatea socială corporatistă poate reprezenta suma unor donații și sponsorizări cuprinse într-o strategie pe termen lung, dar poate lua și alte forme: voluntariat, expertiză, servicii, care sunt

⁵ Carrol (1991), citat de Crăciun Dan: *Etica în afaceri*, București, 2005.

oferite beneficiarilor treptat. Deși presupune un efort mai mare, beneficiile în planul imaginii sunt considerabile.⁶

Răspândirea conceptului de responsabilitate socială corporatistă în lume a generat controverse referitoare la caracterul etic al implicării acestora în viața comunității. Una dintre dilemele majore care îi preocupă pe manageri se referă la întrebarea dacă este corect să îți faci cunoscute acțiunile de responsabilitate socială. O altă întrebare derivă din faptul că proiectele de responsabilitate socială sunt decise și coordonate de manageri și nu de proprietarii firmelor. Aici trebuie să ținem cont de faptul că responsabilitatea socială corporatistă reprezintă un instrument de comunicare și de marketing, care poate aduce profit, astfel că trebuie făcută cunoscută și este justificată.

Rapoarte de mediu

Rapoartele anuale elaborate de către companii au devenit instrumentul cel mai larg utilizat în comunicarea cu diferiții *stakeholderi*. O parte a raportului anual poate fi raportul de mediu⁷ sau raportul social⁸, care analizează impactul activității companiei asupra mediului și societății. Rapoartele sociale au parcurs o lungă dezvoltare începând cu apariția fluturașilor și a *newsletter-ului*, abordând politica de mediu a firmei până la apariția rapoartelor de dezvoltare durabilă.⁹

Elaborarea rapoartelor de mediu este produsul anilor '90, dezvoltarea lor fiind continuă. La început, companiile publicau doar câteva informații legate de politica lor de mediu, apoi anumite companii au făcut un raport de mediu, dar nu în mod regulat. Următoarea treaptă este elaborarea rapoartelor anuale de mediu. Figura 2 arată dezvoltarea rapoartelor în timp.

Chiar dacă numărul companiilor care elaborează rapoarte de mediu arată o tendință de creștere, este importantă și identificarea

⁶ Oprea Luminița: Responsabilitate socială corporatistă, Editura Tritonic, București, 2005.

⁷ Termen folosit de Oprea Luminița: Responsabilitate socială corporatistă, Editura Tritonic, București, 2005.

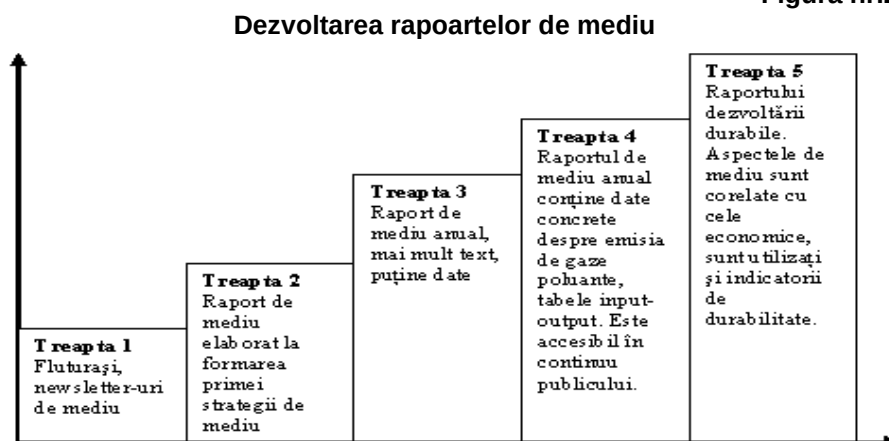
⁸ Termen folosit de CSR Romania în studiul 'Transparență și credibilitate în practicile de responsabilitate socială corporatistă'.

⁹ Termen folosit de Kerekes Sándor, Kindler József și colab: Vállalati környezetmenedzsment (Managementul de mediu a companiilor), Editura Aula, Budapesta, 1997.

stadiului în care se află raportul respectiv. Rapoartele nu au un standard universal acceptat, dar există anumite sfaturi și ghiduri. De exemplu: Global Reporting Initiative (GRI) Guidelines 2002.

Importanța rapoartelor, în afara de utilizarea lor ca instrument de comunicare, constă în măsurarea performanței de asumare a responsabilității sociale. De aceea, rapoartele trebuie să conțină date și rezultate măsurabile, fiind o oglindă a activității firmei, ajutând la identificarea punctelor forte ale strategiei de CSR, respectiv a neajunsurilor.

Figura nr.2



Responsabilitatea socială – instrument de marketing

Marketingul poate fi definit ca fiind o stare de spirit, o abordare și un ansamblu de metode și tehnici, care îi permit întreprinderii să câștige și să păstreze o clientelă rentabilă, grație unei atenții permanente acordată pieței, pentru a-i anticipa evoluția și pentru a se adapta modificărilor intervenite.¹⁰

Chiar dacă companiile au început să se preocupe de responsabilitatea socială a activității lor și acordă sume importante sau mai puțin importante acțiunilor CSR, în anumite ocazii rezultatul așteptat nu apare. În cazul în care compania nu reușește să comunice *stakeholderilor* săi în mod evident și clar scopul și esența asumării responsabilității sociale, se poate întâmpla ca firma în cauză să intre în conflict tocmai din cauza asumării acestei responsabilități.

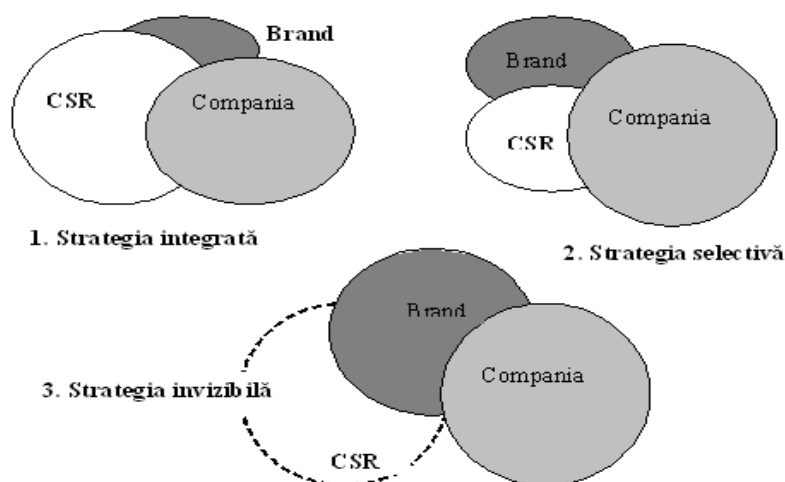
¹⁰ Pop D. Marius: *Fișe de marketing*, Editura Alma Mater, Cluj-Napoca, 2002.

A acționarii și investitorii se pot revolta față de o cheltuială considerată de prisos, iar ceilalți *stakeholderi* pot critica firma pentru că promite mai mult decât ceea ce face. Pentru a evita acest lucru, strategia de CSR trebuie integrată în strategia de marketing a firmei, astfel încât să satisfacă interesele tuturor *stakeholderilor* și să realizeze în același timp și scopurile financiare.

Unul dintre cele mai importante aspecte în dezvoltarea și implementarea strategiei este decizia privind măsura în care poate fi integrată strategia de CSR în strategia de marcă. Blomqvist și Posner¹¹ diferențiază trei strategii, prin utilizarea cărora asumarea responsabilității sociale se poate integra în strategia de marcă: strategia integrată, selectivă și cea invizibilă, conform figurii 3.

Figura nr.3

Integrarea CSR în strategia de marcă (Blomqvist&Postner, 2004)



CSR în România

Strategia integrată

Sincronizarea strategiei de CSR cu cea de marcă este maximă în acest caz. Această strategie este cea mai eficientă atunci când

¹¹Citat de Nádasi Katalin; Lukács Rita: *Hogyan jelenítse meg egy márka a társadalmi felelősségvállalást?*(Cum să reprezintă o marcă responsabilitatea socială?) *Marketing & Menedzsment*, 2006/4. (pag.12-19).

compania operează pe o piață în care preferințele de marcă sunt determinate de comportamentul responsabil al companiilor. Această abordare presupune cea mai mare dezvoltare din punct de vedere al CSR, așteptările *stakeholderilor* fiind ridicate.

Avantajul acestei strategii este că armonia dintre activitățile firmei este maximă, însă condiția principală a adoptării ei este ca firma respectivă să aibă rezultate echilibrate în toate domeniile CSR, deci să aibă o strategie de protecția mediului, financiară, comunitară, de management și de marketing dezvoltată. Un exemplu în acest sens este Body Shop sau Ben & Jerry's.

Marca de firmă este cea mai importantă, asumarea responsabilității fiind prezentă în toate activitățile și domeniile firmei, și fiind prezentă încă din momentul conceperii activității.

Strategia selectivă

În cazul acestei strategii compania nu accentuează asumarea responsabilității în toate activitățile și domeniile, alegând doar câteva domenii. Această strategie este preferabilă companiilor care nu au un rezultat excepțional în toate domeniile de activitate, deci nu ar putea realiza strategia integrată, sau în cazul companiilor care operează pe piețe în care doar anumite segmente bine definite de consumatori se arată interesați de responsabilitatea socială a companiilor. Avantajul principal al acestei strategii este că constituie o strategie de diferențiere pe piețele saturate și protejează celelalte mărci sau produse ale companiei, la care asumarea responsabilității nu este suficient de dezvoltată. Este o strategie adaptabilă firmelor începătoare în domeniul CSR, pentru că nu solicită resurse prea mari, însă aduce beneficii importante în domeniile alese. Un exemplu în acest sens este Sainsbury's și Tesco, când au introdus în Marea Britanie comercializarea mărcii proprii Fairtrade, aceasta fiind denumirea pentru produse care provin din comerț echitabil, în care producătorii mici din țările în curs de dezvoltare nu muncesc pentru salarii minime.

Strategia invizibilă

Chiar dacă asumarea responsabilității sociale are obiective legate de marketing și comunicare există companii care nu se laudă cu activitățile lor în domeniul asumării responsabilității. Un exemplu în acest sens este Hennes&Mauritz (H&M), care corespunde tuturor criteriilor și așteptărilor ridicate față de companiile responsabile, totuși

nu prezintă CSR în comunicațiile sale. Chiar dacă CSR are un rol strategic și ideologic important în politica comercială a firmei, ea nu este folosită ca strategie de vânzare (de marketing), deoarece conducerea companiei susține că oamenii cumpără produsele H&M pentru calitatea lor înaltă la preț accesibil și nu pentru asumarea responsabilității sociale din partea firmei. În acest caz CSR își are efectul pe termen lung, clădind în continuu încrederea față de marcă și companie.

Implementarea ISO 9001-14001 la nivel microeconomic

O primă alternativă pentru managementul eco-sistemic o reprezintă standardele internaționale ISO 9001-14001, care încă nu au caracter obligatoriu. Putem numi această alternativă și alternativa tradițională. Am fi putut alege ca alternativă și implementarea Emas, dar în România încă nu avem exemple de implementare a lor.

Tabelul 1 prezintă o comparație între cele două standarde, putând observa că Emas, ca alternativă a managementului eco-sistemic ar fi fost mai interesant.

Tabel nr.1

Comparația standardelor Emas și ISO 14001¹²

Emas	Iso 14001
Reglementarea leg. în cadrul U.E. (1836/29.06.1993)	Standard internațional-1996
Aplicarea numai în U.E.	Aplicarea la scară internațională
Restrictivă numai la amplasamente specifice activității industriale	Aplicabilă activităților, produselor, serviciilor și activităților neindustriale(adm. locală)
Solicită evaluarea inițială a impactului asupra mediului	Analiza preliminară de mediu nu este obligatorie
Îmbunătățirea continuă a performanței de mediu la nivelul celei mai bune tehnologii la momentul respectiv.	Îmbunătățirea continua a SMM reflectate prin creșterea performanței de mediu
Impune o declarație publică de mediu și se permite accesul la politica și programul de mediu.	Sugerează comunicarea externă dar este la latitudinea companiei să decidă conținutul informațiilor; impune accesul public doar la politica de mediu
Frecvența de realizare a auditului de mediu la max. 3 ani	Se specifică frecvența de realizare a auditului de mediu
Sistemul de management al mediului cere existența unui registru al efectelor asupra mediului.	Nu se impune

¹² Florina Bran și Vladimir Rojanschi: *Politici și strategii de mediu*, Editura Economică 2002.

Următoarele imagini (Figurile 4, 5, 6 și 7) sunt realizate pe baza datelor culese de Reinhard Pegleu¹³, iar avantajele implementării ISO 9001-14001 sunt ilustrate edificator.

Figura nr.4

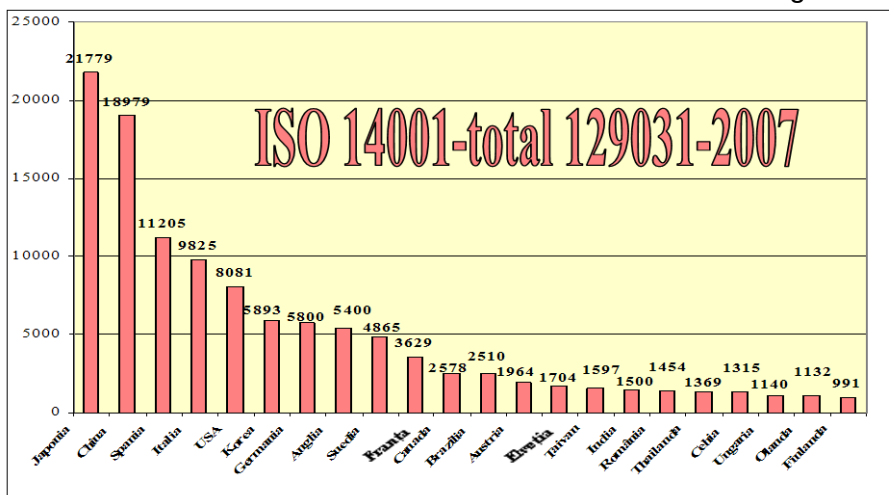
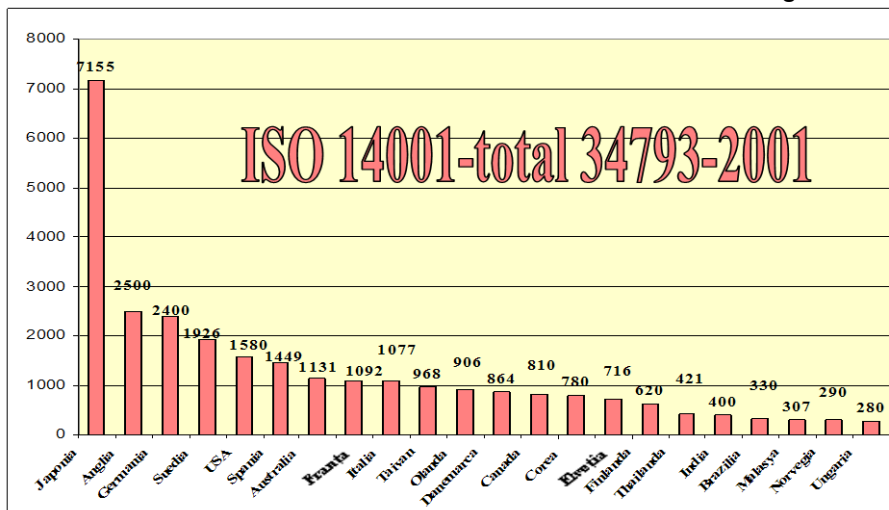


Figura nr. 5



¹³ Reinhard Pegleu: The worldwide statistical date of ISO 14001 and EMAS.

Figura nr.6

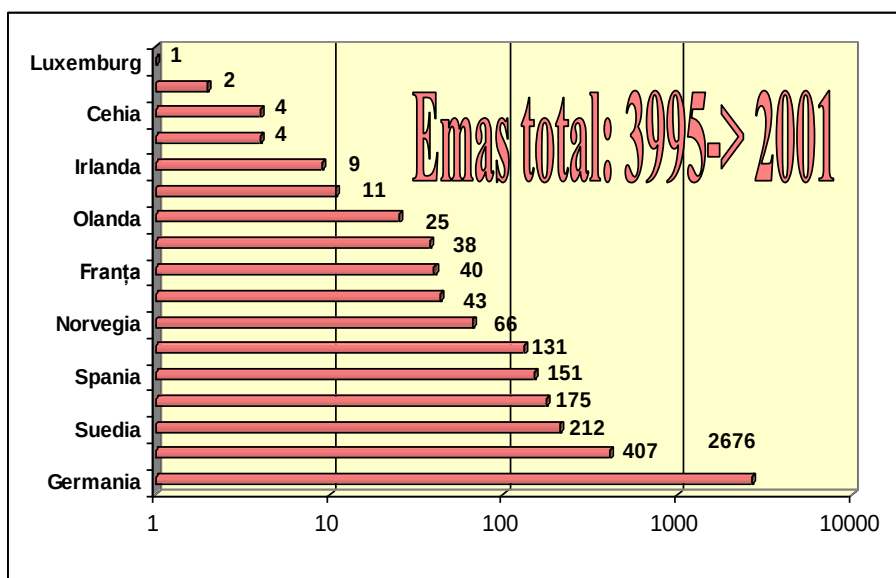
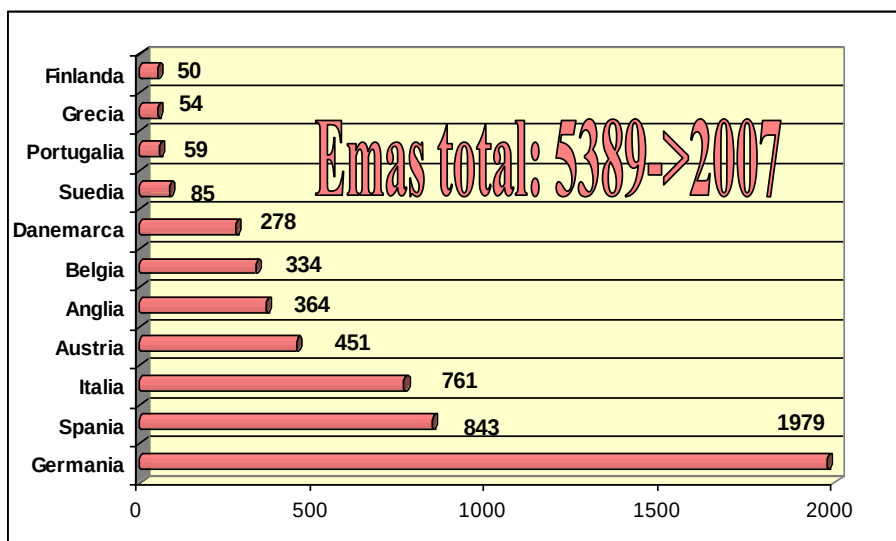


Figura nr.7



Avantajele implementării ISO 9001-14001 sunt:

1. **Economice:** pentru că utilizează energia cu mai multă atenție, contribuie la creșterea economisirii privind consumul de apă, stimulează reciclarea deșeurilor, precum și noi alternative de economisire. Faptul că firma lasă în urma ei mai puține deșeuri toxice este un avantaj în plus nu numai pentru mediu, ci și pentru „buzunarul” ei, prin taxe și penalizări mai mici.
2. **O relație mai bună cu autoritățile,** în viitorul apropiat pentru firmele cu implementări manageriale de mediu. Această îmbunătățire o să fie resimțită prin subvenții, beneficii.
3. **Fluidizarea aprovizionărilor în viitor.** Acestea vor depinde de certificate de mediu cum este ISO, pentru că furnizorii vor cere dovada de calitate și de responsabilitate față de mediu.
4. **Câștigarea de noi segmente pe piață.** Din „tortul” pieței economice **“felia verde”** devine tot mai mare, pentru că și cumpărătorii au devenit mai atenți la ceea ce cumpără.
5. **Creșterea valorii întreprinderii.** Valoarea întreprinderii pe piață crește în caz de vânzare-cumpărare sau fuziune, fie prin contopire, fie prin absorbție.
6. **O conducere mai adecvată** datorită sistemului mai performant de management, prin faptul că datele sunt permanent actualizate, evaluate periodic și este dezvoltată o comunicare aprofundată cu clientela.
7. **Calitatea serviciilor și produselor** va fi asigurată și dezvoltată pentru a deveni mai naturale.
8. **Dezvoltarea inovației tehnologice,** ceea ce înseamnă produse noi în condiții mai bune și cu atenție față de mediu.
9. **Finanțare mai bună din partea instituțiilor de credit.**
10. **Creșterea motivării angajaților,** printr-un mediu mai sănătos în întreprindere și astfel o siguranță mai mare la locul de muncă.
11. **Un stil de viață nou,** armonios cu mediul.
12. **Asigurarea condițiilor dezvoltării generațiilor viitoare și implicit a dezvoltării durabile.**

Concluzii

Consultanții de mediu sunt din ce în ce mai interesați de alternativele managementului eco-sistemic. Pentru conducătorii întreprinderilor mici și mijlocii încă sună îngrijorător tot ce e legat de mediu. În general, specialiștii în mediu sunt interesați de rezolvarea problemelor pornind de la cele globale, până la cele regionale. Rareori găsim documentații legate de protecția mediului care să se ocupe de comportamentul firmelor mici. Protecția mediului este considerată de majoritatea managerilor ca ceva inutil, „bani aruncați pe fereastră”, aceștia gândind pe termen foarte scurt și nu pe termen mediu și lung, în perspectivă.

Oferta lucrării de față pentru întreprinderile mici și mijlocii este implementarea instrumentelor responsabilității sociale corporatiste. Standardele internaționale fac parte din setul instrumentelor de CSR, construindu-se astfel o legătură între economie și mediul ambiant, arătând câteva alternative pentru IMM-uri.

De multe ori managerii spun că o firmă mică nu are o capacitate suficientă de dezvoltare, nu-i este benefică implementarea unor instrumente ale responsabilității manageriale și nici o înzestrare cu tehnologie, din cauză că firma nu poate să-și permită o asemenea investiție sau un credit bancar consistent. Putem să atragem atenția întreprinderilor (în special, IMM-uri) că există alternative, precum fuziunea prin contopire sau absorbție, care, potrivit unor cercetători, este inevitabilă în Uniunea Europeană.

Bibliografie

1. Paul Bran: *Economica valorii*, Biblioteca digitală, A.S.E.
2. Costel Negrei: *Economia și politica mediului*, Editura ASE, București, 2004, pag.14.
3. Crăciun Dan: *Etica în afaceri*, București, 2005.
4. Carrol (1991), citat de Crăciun Dan, *Etica în afaceri*, București, 2005.
5. Oprea Luminița: *Responsabilitate socială corporatistă*, Editura Tritonic, București, 2005.
6. Pop D. Marius: *Fișe de marketing*, Editura Alma Mater, ClujNapoca, 2002.
7. Florina Bran și Vladimir Rojanschi: *Politici și strategii de mediu*, Editura Economică 2002.

8. Brealy-Myers: Fundamentals of corporate finance/Bp. 2005 Panem pg. 986-1043.
9. Myers, S.C.: A Framework for Evaluating Mergers, Modern Developments in Finalcial Management, New York 1976.
- 10.Vladimir Rojanschi, Florina Bran, Politici și strategii de mediu, Ed. Economică, 2002.



POST CRISIS EUROPEAN AGENDA

PhD. Napoleon POP*

Rezumat

Criza economică este încă în curs de desfășurare, cel puțin din punctul de vedere al unor trăsături care fac foarte dificilă inversarea procesului, care creează confuzii și la lipsa de încredere din partea investitorilor. Mai mult decât aceasta, de fiecare parte a Atlanticului există opinii referitoare la măsurile de stimulare a ieșirii din criză. Atunci când vorbim despre următorul stadiu al creșterii economice trebuie avute în vedere riscurile predominante, cum ar fi durabilitatea pe termen lung sau reaprinderea inflației. Conform politicilor economice de bază practicate atât în Europa, cât și în SUA, în Europa contează cel mai mult pericolul inflației în cazul în care momentul potrivit pentru întreruperea fluxului de fonduri guvernamentale spre economia reală nu este bine ales. Situația economică a Europei, ca și în restul lumii, în ciuda unor semne că situația se află pe drumul bun (Asia de SE, SUA sau Germania), există o mulțime de îndoieli asupra asigurărilor date că recesiunea s-a încheiat și că nu poate reveni într-un timp scurt. Notabilitățile din domeniul economiei spun că intervenția guvernamentală ar trebui să continue, tocmai pentru că creșterea economică limitată la statistici nu este convingătoare. Convingerile, dacă există, sunt amestecate cu o mulțime de obsesii care, în opinia mea, alcătuiesc o agendă serioasă de dezbateri în Europa: deficitul bugetar în exces, pericolul inflației, noile reglementări ale sectorului financiar, credibilitatea zonei Euro. România, ca stat membru al UE, trebuie să se implice în toate aceste dezbateri întrucât ea trece prin toate dificultățile menționate

** Senior scientific researcher I, Director of the Centre for Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy.*

care au nevoie de soluții conform standardelor europene.

Abstract

The economic crisis is still evolving, at least from the point of view of some features making the entire process of its reversing very difficult: uncertainties, confusions and lack of investors' trust. More than that, every rim of the Atlantic Ocean has its own opinion as to the timing of the exit stimulus measures. There are prevailing risks taken into consideration when we talk about the next stage of the economic growth e.g. its sustainability on a long run or inflaming the inflation. It is for sure, that according to the core economic policies practiced either in USA or Europe, in Europe what count most is the danger of the inflation, if the right time of stopping the flood of the governmental funds to the real economy is not well chosen. The economic situation in Europe, as all over the world, in spite of some signs that the economy is on the right track (South East Asia, USA or Germany), there are a lot of doubts as to the assurance that recession is over and there is no way for an immediate return. Notabilities in economics see that governmental intervention should be continued, just because the economic growth consigned by statistics is not convincing. Convictions, if they exist, are blended with a lot of obsessions which in my opinion are making up a serious agenda of the debates in Europe: budgetary deficit in excess, danger of the inflation, new regulation of the financial sector, credibility of the euro zone. Romania has to be involved in all these debates as it is passing through all the mentioned difficulties which need solutions within the frame of European standards, as a member of the EU.

Keywords: economic crisis, budgetary deficit, eurozone credibility, macroeconomic policy, financial sector regulation

JEL Classificaton: E61, E62, F15, F42, F43, H62

Romania, as many other countries, suffers from the propagation of the international financial crisis into the real economy. The Romanian society is still caught in the whirlwind of a fiery debate, circumscribed to the immediately visible aspects of the impact. We can not fail to observe, however, that the debate, beyond the sincerity of the inherent worries, appeals to "economic innovations" which, through

form, expected effects, way of communication, public perception, prove increasingly noxious, as the economic revival delays. It is worthy mentioning that, at least after the last IMF mission in July 2010, to Bucharest, the most important message was that the set targets must be achieved with the known measures, which must not be changed.

Here is a beginning of predictability! But this is not yet synonymous with a real progress in the crisis of trust, yet in stages of the acute diapason. The lack of trust delays and even blocks the expected effect of the austerity measures, induces an excessive volatility on the market.

However, if we remain stuck strictly to the correlation of causes and of the effects of the global financial crisis with the economic crisis and with the packages of measures announced in consequence, just because the times goes by, personally I think that we can no longer see the forest because of the trees. What I want to say is that this obstinate focusing of the debates, almost exclusively, into the sphere of the economic, and raising the level of message transmission, of any kind of message – as excuses – to the level of the most credible personalities, seems to be a shrewd deviation of the attention, intended, or accidental, from a much more complex reality, crossed by a wider diversity of interests, either to be defended, or already changing.

The phenomenon of economic globalization reveals its new properties of disaster propagation, through its circulation system represented by the financial integration, with a shocking speed, leaving behind bankruptcy of financial entities perceived as strong organisms just a few days before their crumbling.

It is increasingly certain the fact that economy, in general, and particularly its functioning can not be understood and forecasted eluding the political context. Adam Smith and David Ricardo always referred to their bellowed discipline as **political economy**. The realities also lead us to the fact that nothing – ultimately and seen retrospectively – through the synergy given by the corroboration of lots of information unveiled sequentially, seems to be accidental, thus without a purpose.

Therefore, I join the opinion expressed by many people, despite the risk of being suspected of too much intuition, that the current crisis will have much wider effects than the economic and social

ones. The recent crisis started to reset the existing world order, not through a classical conflagration, rather through financial instruments turned into weapons of persuasion which have a far larger destructive effect than the classical weapons.

If we think well to the reversal of their connotation from complex financial instruments to toxic instruments, we observe that the damages are both material and human. The economic matter – the national and individual wealth – is suddenly decreased, and the stress of this contraction makes victims among the population. What more would the military want?

Another aspect, maybe of utmost importance, is the relevance of the human behaviour morality in an area in which society invested a lot of trust, i.e. the financial system. Actually, all the measures to strengthen the regulation and surveillance of the financial markets, to improve risk management, ultimately conceal the worry towards the deviant human behaviour, aspect which, although less commented, is one of the causes of the current crisis. This cause is crucial for the perception of the essence of the crisis of trust.

Admitting the hypothesis that a crisis may produce cultural changes in the broadest meaning, we must implicitly seek opinions from professions other than that of economist. If economy is the result of the human action non-dissociated of the human nature and behaviour, and if the cultural changes may generate new philosophic ideas, then we absolutely need the opinion of the philosophers and historians too. From the perspective of the supposed different and multiple effects of the current crisis, seen as argument for resetting the world order, the answer must apply a multidisciplinary approach.

The corroboration of just what was said here seems to show derisory the insistence of IMF director general Strauss-Kahn on just the three failures, as causes of the financial crisis. He attacked the domains of financial surveillance, risk management and discipline of the market mechanisms, which were discussed even during the G-20 debates.

The surprising propagation speed of the financial crisis required a swift reaction from the authorities, primarily to limit the damages, particularly in the systemic points of the financial system. This reaction was acknowledged as an all time example of crisis manifestation: the biggest (as number of authorities), largest (as volume of funds made available) and fastest, broadest coordination of

governmental and central banks interventions. These performances must be seen through the prism of the function performed by the so-called channels which transmit good or bad economic or psychological impulse.

On the same background of the phenomenon of globalization, some transmission channels were activated, other were inhibited, the new symmetry stressing the propagation of the adverse effects of the crisis and slowing the beneficial propagation of the measures taken to alleviate the shock of the crisis.

We will also observe that the symmetry between the swift time of intervention and the delay of the expected results also shows a distortion in the lag of the mechanism of the corrective monetary and fiscal impulses transmission through adequate channels; the lack of trust was thus doubled by the persistence of uncertainty, which cast doubt on the efficiency of the transmission channels during moments of peak expectations.

The essential problem of the moment is to restore the normal correlation between the real economy and the financial economy, maybe in a new paradigm of the economic growth. The reconsideration of the financial stability, as an indisputable necessity, takes place under the pressure of two realities: that of the post financial crisis economic relaunching and that of a new regulation, more comprehensive, of the financial sector. The purpose of this approach is to avoid that a possible new financial crisis hits the economic growth as hard as it did last time.

This new correlation in the European debates creates tensions between the strong EU member states – between the strong euro zone member states and the northern states, on the one side, and the southern EU member states, on the other side. The crisis of the sovereign debts of Greece and the speculations of its replication in other countries such as Spain, Portugal and Italy, only harshened the debates on the economic governance of Europe, particularly between France and Germany, debates within which the euro zone can not be neglected.

It is difficult to say where Romania is, as EU member state, within this debate, but we are somehow following the pattern of a certain “isolation”, meaning that our own concerns are stronger than the concerns of the others, just as the return of each individual state to positive economic growth, is a gain for the immediate future of the

whole community.

The European atmosphere gradually acquired a rather clearer agenda, which doesn't lack contradictions, though, and which can be conceived in four headlines: economic relaunching, budget deficits, regulation of the financial sector and credibility of the euro zone.

This agenda is essentially pragmatic, just due to the emergency of the actions and it relies on the background of a new political commitment of the EU member states stated in the new "Europe 2020" strategy, in which the economic growth for employment is coupled to a "strategy for smart, sustainable and inclusive growth"

Deciphering the new strategy must not be done exclusively by acknowledging the failure of the Lisbon Agenda, rather by the **strong iteration of the necessity for coordinated and consolidated actions, by the materialization of the structural reforms, by the unblocking of the growth potential through policies of innovation and policies to produce cheaper, ecologic energy.**

In this strategy, in connection exclusively with the transatlantic relations and USA criticism, we observe that the European Commission recognised that the European project of integration lags behind the preset anchors, hailed politically, but very little achieved and with visibility within the global competition.

The conclusions of the Council of Europe held on June 17, 2010, homologates the new strategy with the necessity of introducing reforms which to recover the internal and international loss of productivity and competitiveness. Only the permanent and structural reforms can ensure the sustainability of the public finances and of the pension systems.

The policies of sustainable development and the policies dedicated to energy prefigure directly the massive orientation of the investments towards areas with a high capacity of replication of the effects in terms of volume of production and employment.

Economic relaunching

Despite the packages stimulating the European economies in crisis, redressing was slow, uncertain in certain moments, the insufficient efficiency of the stimuli being periodically noticed, with the cost of sizeable social resources. The European economy, although aligned with the economy of the USA, Japan and the BRIC countries in terms of stimulants, is one step behind the relaunched economies

from other parts of the world.

If globally, in early 2010 summer, there were many comments on the fragility of world economy relaunching, despite the progress of the USA and Asian economies, and under the circumstances in which the World Trade Organization evaluated that the propensity towards protectionism in the international trade remained rather low, even in an adverse economic climate, in Europe, the plans for redressing still were in the stage of a certain reversal of trend.

It is just this situation which created difficulties to the G20 summit in Toronto – Canada, on the subject of the priorities (sustained relaunching or financial regulation); although the priorities were considered of similar importance, it was clear that the choice was different in the EU than in the USA.

The stake of the global economic relaunching remained in the optimality of the moment when the governmental stimulating packages were withdrawn. The EU wanted their immediate withdrawal, while the USA demanded a delay until having the certitude of an irreversible global economic growth. It is obvious that the preoccupation for the budgetary deficits in excess all over the world remained different, function of the institutional and/or political constraints, which differed, mainly between EU and the USA.

Point of view of the European Central Bank

The evolutions towards the normalization of the economic situation in Europe determined the president of the European Central Bank, Jean-Claude Trichet, to keep pleading for cuts into the public expenditure and to stop the increase of taxes, as soon as indubitable proofs of a healthy relaunching of the economy emerge. What remains important with such judgement is the manner in which such proof can be evaluated; there are doubts on the relaunching of some individual economies, even if the German economy is already officially rising.

Trichet admits that the view point of the decision-makers of economic policy in Europe is contradictory with the USA demand that the strengthening of the fiscal policy is postponed for 2011, not to speak of the minimal agreement on the best way to support a strong redressing of the global economy after two years of crisis. According to the opinion of Trichet, those who want an unwarranted prolongation of the policies of fiscal stimulation (among whom FED

president, Ben Bernanke) are wrong; the generalised message sent by the Obama Administration to the industrial countries calls them to „stimulate, activate and spend”, the recent statistics reflecting the different odds for the economic future of the states on either side of the Atlantic.

There are three causes which produced an unprecedented increase of the public debts: the drastic decrease of the revenue to the budget due to the recession; the increase of the budgetary expenditure which include significant packages of fiscal stimulation; and the additional measures which prevented the collapse of the financial system. Averting the financial collapse was much less costly, according to Trichet, if we look back at the volume of resources consumed by the first two causes of the increase of the public debts both in the USA and in Europe. If ECB calculations show that only these costs (consisting in guarantees, recapitalizations, removal of the toxic assets etc.) represented over 27% of the GDP, both in the USA and Europe.

The consolidation of the public finances from the European perspective, must be done at the global level, as ECB president Jean-Claude Trichet stated many times. The impact of this process, which must start in the shortest possible time (as demanded by the Spanish Ministry of finances Elena Salgado) must not be considered as negative, because the budgetary cut will help the consolidation of a sustainable economic relaunching.

The shock of the economic crisis determined the reiteration of the political commitment of the EU member states on the occasion of the summer Council of Europe, to proceed swiftly to the coordination of the economic policies involving a more comprehensive budgetary monitoring and macroeconomic monitoring; the solutions will be proposed by an operative group.

Budget deficits

In terms of the European standards imposed through the Pact of Stability and Growth, the budget deficits in excess, much above 3% of the GDP involve a considerable concern as to the good governance, because if they get chronic, this is harmful even to the broader process of European integration.

EU project can not be endangered by the macroeconomic misbalance in one of its fundamental principles, much more so as the

budgetary discipline is institutionalized by community commitment at country level – more on the trust resulting from the obligations of the European treaty – and the excessive budgetary deficits can only be accepted on a temporary basis, on a trend of joining PSC standard, in a few years (two-three years) and with sanctions.

The effects of the plans to stimulate with public money have also been revealed by the unsustainable dimension of the national budget deficits, which caused problems with the sources of funds (international or private financial organisations) and with the costs, which evolved into a generally tense climate. The plans to stimulate the economies from budgetary resources also had a noxious effect – public indebting in relation with the **syndrome of the weak budget restrictions**.

The differentiated manifestation of this syndrome among the EU member states, made it difficult for the fiscal policies to return to sustainability along with the economic redressing from the perspective of a community action, but the medium-term restoration of the sustainability became an acute problem for the European economic governance, although the fiscal policies remain national.

The informal coordination of the fiscal policies achieved by Eurogrup, became more so difficult as the subsequent measures of austerity, taken individually by each member state, are far from having a common denominator. Under these circumstances, we are actually witnessing a process which is at least temporary of divergence of the EU member states fiscal policies, in a moment in which the situation of the Euro zone and of the single currency claim conceptionally the necessity of shifting to a single fiscal policy.

Within the new post-crisis context, the mentioning of this new desideratum which was “omitted” when the Euro zone was created, remains a theoretically interesting rhetoric, with practical effects which are insurmountable for the time being at the political level of the EU, because this involves not just modifying the treaty, but the acceptance of the member states, which is hard to conceive at this difficult moment for each single country.

Jacques Delors, prominent character of the European integration, recently declared that any attempt to conclude a new EU treaty which to regulate the unification of the fiscal policy is excluded, at this moment when the governments of the member states already excited not just by the crisis, but also by the fairly large number of changes to

the integration treaties, which occurred once every six years. He said that the improvement of the current PSC is acceptable, which doesn't need the modification of the acting treaty.

Herman Van Rompuy, president of the Council of Europe, who coordinates the technical groups involved in the evaluations required to achieve immediate progresses in the pan-European economic coordination, said that he is against opening "Pandora's box" by a simple amendment of the treaty, that a completely different manner of action is needed in order to strengthen the budgetary discipline.

On the other hand, there are voices pleading merely for "more work to legitimate" ideas – the most important one being the establishment of an European budgetary authority – which are not included in the treaty.

We witnessing, though, a formal compromise by which the European Commission we acquire competencies of analysis of the national budgets, particularly of the member states members of the Euro zone, before they are submitted for approval to the national parliaments, process that might be defined as a check of their constitutionality versus the current PCS or versus an improved PSC.

This measure actually exceeds the formal commitment of the member states through the treaty; this will rather induce the **perception of distrust** (the case of Greece), almost generalised, within the governmental behaviour "tormented" by the measures of austerity, than the understanding of a formula of assistance from the European Commission during a critical period for the EU.

The dispute between France and Germany, which became obvious from the impossibility of arranging a meeting between the two presidents before the EU summit of June 17, 2010, only underline the fact that the problem of economic policies coordination within the EU and the Euro zone, although desirable, is delicate over the long-term, even behind the consensus prepared for the G20 summit.

"Europe 2020" Strategy calls for fiscal sustainability and for the acceleration of the plans for fiscal consolidation, while taking the risks into consideration. We must, however, highlight that the stress is on the **necessity to use the indicator potential GDP as a benchmark for healthy economic policies**, the increase of the potential for growth being achieved in correlation with the long-term fiscal consolidation.

The technical reference is not accidental, the quasi-inertial

economic growth supported by unsafe funding, in excess of the potential GDP, always prove to be misleading, aggravating the internal and external misbalances and enlarging the regional differences of development.

The strict position of the EU concerning the fiscal consolidation after the international financial crisis is the object of US criticism. The US vision of economic relaunching is visibly closer connected to governmental stimulants and to the necessity to continue this stimulation until having the certitude that the private sector resumed its economic growth using own resources.

In connection with this vision, the opinions of Paul Krugman, Nobel Prize winner, become very interesting. He accuses the **"budgetary orthodoxy"** shown mainly by the European leaders, whose single effect is that the world economy will enter a possibly long process of deflation. Referring to the economic history and mentioning the "Long Depression" of the 19th century and the "Great Depression" from the 20th century, Krugman says that the two events were not marked by a permanent economic decline, on the contrary, in both cases there were periods of growth followed by new depressions.

The inflation obsession

For the Europeans, this obsession seems legitimated by the economic history of the continent – see the 20th century – but one can notice that at least in the starting stage of financial crisis, the lessons of the old depressions have been learnt. The inflationist danger makes all the governments shift to austerity programs. But, in 2008 and 2009, says Krugman, unlike their forerunners who increased the interest rate when the financial crisis started, the current leaders of FED and European Central Bank, reduced drastically the monetary policy interest rate and supported credit granting.

There is another behavioural asymmetry in front of the financial crisis: the current governments allowed the increase of the budget deficits, while the governments in the time of the two depressions tried to balance their budgets which were confronted by falling economies. From this difference, one can easily enter the deflationist trap of both Europe and the United States, according to the experience of Japan in the 90s.

The economists observe that the "return of the expensive money"

to finance the deficits, just because of the orthodoxy of the balanced budgets, might render inefficient the austerity programs in some countries, started either without stimulating the demand, or before the consolidation of the signs of economic redressing.

In such situation, the reduction of the governmental expenditure and the increase of taxation, on the background of a declining economy, will hardly restore the trust in the business environment. Furthermore, the reduction of the public expenditure in the middle of a depression, contrary to a rational analysis, will take that particular economy towards deflation, which Paul Krugman calls “a process of self-destruction”.

The logic of the budgetary orthodoxy's consequences during periods of economic decline takes us to the conclusion that its price might be a prolonged and significant unemployment rate, while some people in this situation might never get a paid job.

Regulation of the financial sector

The endangerment of the financial stability by the effects of the last international financial crisis is about to ensure the convergence of ideas on filling the gaps in the regulation of financial markets monitoring, both within the EU and within G-20. This approach is not lacking challenges, just because it concerns key legislative measures whose implementation starts in 2011.

The regulation of the financial services, viewed within the context of the good economic governance, has principally a **reformist approach**, the word suggesting the depthness of the legislative changes required to implement the mentioned concepts, bearing, nevertheless, the guilt of the financial; crisis due to their insufficient translation into rational behaviours.

The attention focuses on the agreements on the legislation of monitoring, on the legislation of the administrators of the alternative investment funds, of the rating agencies, of the derivatives and their financial markets (with a strict regulation of the sales in absence and of the credit default swaps), the introduction of systems of taxes and dues on the financial institutions, measures which will support the creation of mechanisms for the equitable securitization of the risks and which will provide stimulants against the systemic risk.

The emergency in this field is given by the fast restoration of the solidity and stability of the financial system, with its orientation

towards responsabilization; the need to ensure the resilience and transparency of the banking sector and to validate the stress tests performed by the monitoring authorities, as a permanent exercise intended to restore consumer's trust in the financial services.

In terms of institutions, the three European monitoring authorities and the European Committee for Systemic Risks are expected to start their activity in 2011.

Credibility of the Euro zone

If the celebration of ten years from the establishment of the single currency unfolded in an atmosphere of full trust in the project of the single monetary policy, as all EU members with derogation will join the Euro zone, the onset of the Greek crisis of debts shattered the project of the single currency, at least as public perception.

Of course, the propagation of the idea of Euro zone unsafety prevailed in the eyes of the foreign observers – Nobel Prize winning economists, analysts and investors – as a message condemning an economic project which was forced politically, or as a theoretically anti-economic project. We may trace in this reaction a slight professional frustration, particularly of the reputed economists, but, admitting changes of paradigms even in the economic theory, we have to admit too much easiness in demonstrating the unsustainability of the European project of single currency.

We think that, under conditions of normal post economic crisis evolution in the EU, such reactions, such reactions would have stopped only at doubts on euro viability, the criticisms following a constructive path even theoretically, already having the support of the possible empirical studies on a project which turned into reality. Let us not forget that the strength and stability of the Euro cast from its introduction, doubts on the dollar – as strong currency, as backup currency, as currency representative for some large transactions – the countries exporting raw materials, energy raw materials especially, with prices denominated in dollars on the international market, expressing their desire to shift to the Euro.

At the same time, under the conditions of the vehement demands of many big actors of the global economy for another backup currency than the US dollar, we can not exclude the premeditation of finding an opportunity for rhetoric to defend indirectly the dollar. The opportunity appeared with the financial difficulties of Greece, EU

member state using the Euro.

Undoubtedly, such rhetoric supported by some outstanding economists, among whom Nouriel Rubini, made the investors and currency markets to react. The reaction was not just psychological, but is also contained basic economic factors: the large budget deficits of the main countries from the Euro zone, their increasing public debts, the saving programs developed for Greece, the slow and differentiated return to economic growth; they all eroded the trust in the single currency.

The signals coming “from the market” on the perspective of the Euro and of its actors, is a symptom which can not be missed, more so as there have been other episodes of distrust in the single currency – see the case of Italy – during better moments for the European economy, in general, and of the Euro zone, in special.

The symptom takes us again towards the basic indicators which create problems for some countries in the Euro zone: the loss in time of domestic and foreign competitiveness, after the adoption of the single currency. We notice the persistent reference to two causes: either the poor setting of the central parity at the moment of conversion with the omission of the political will to strengthen the national economy with the status of the single currency, or the different evolution of the work productivity, in the absence of the real support for the structural reforms, or a combination of the both.

A fact is increasingly obvious, particularly for the EU countries which haven't yet adopted the Euro: the achievement of the nominal convergence criteria goes hand in hand with the real convergence, if we want the sustainability of the nominal criteria and the benefits of the single currency for the broader process of development of a member state within the EU, which is the expression of an authentic process of real convergence.

We must observe that the negative signals on the single currency have been countered firmly with the EU, and the act of Estonia, confirmed both by the Commission and by the ECB, to adopt the Euro as of January 1, 2011, the message says that the **project is viable and open**. What remains debatable, is the economic relevance of Estonia for the Euro zone, the political relevance being significant in terms of the transformations taking place on the European continent.



PERSPECTIVES OF THE FLAT RATE TAX WITHIN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC CRISIS

PhD. Candidate Nicoleta MIHĂILĂ*

Rezumat

În 1981, în Wall Street Journal, Robert Hall și Alvin Rabushka formulau paternalist argumentul contemporan în favoarea unei „flat tax”. Avantajul cotei unice ar fi dat, în principal, de simplitatea sistemului fiscal. Apoi, un nivel de impozitare mai scăzut va stimula economisirea, investițiile și spiritul întreprinzător, care vor susține progresul economic general.

Cota unica este considerată de către inițiatorii ei a fi o taxă pe consum, pentru că investițiile noi sunt exceptate din baza de impozitare. Astfel, cota unică trebuia să stimuleze economia pe partea de ofertă. Rezultatele obținute arată faptul că în țările unde a fost introdusă cota unică această condiție nu s-a îndeplinit, iar investițiile noi nu au fost exceptate de la impozitare. Dimpotrivă, și cazul României este relevant, cota unică a stimulat economia pe partea de cerere, ducând la creșterea accelerată a consumului și la adâncirea deficitului de cont curent.

Abstract

In 1981, Robert Hall and Alvin Rabushka were formulating in the Wall Street Journal, in a paternalist manner, the contemporary argument in favour of the flat rate tax. The main advantage of the flat tax is the simplicity of the fiscal system. Then, a lower taxation will stimulate saving, the investments and the entrepreneurial spirit, which will support the general economic progress.

The flat tax is regarded by its initiators a tax on consumption, because the new investments are exempted from taxation. Thus, the flat tax

** Assistant researcher, Centre for Financial and Monetary Research “Victor Slăvescu”, Romanian Academy.*

should stimulate the economy on the offer side. The results show that the countries where the flat tax has been introduced didn't accomplish this condition, and the new investments were not exempt from taxation. On the contrary, and the case of Romania is relevant, the flat tax stimulated the economy on the demand side, which increased very fast consumption and deepened the current account deficit.

Keywords: flat tax, progressive taxation, international comparisons, economic agent, state, economic crisis

JEL Classification: E26, H25, H26, H32, O11, O23

1. Theoretical aspects. Evaluation of the flat tax impact

The introduction of the flat tax is a proposal of two American economists, Hall and Rabushka, formulated in the early 80s, which developed an original idea of Milton Friedman. They wanted to replace the progressive taxation, affected by flaws and deductions, by a single tax rate for all incomes, applied just one time – the flat rate tax. However, the flat tax “is progressive where it matters the most for the poor”, meaning that it is accompanied by an exemption for the incomes below a specific level. Actually, it means there are two kinds of taxes: 0, for all incomes up to a specific level, and another rate (the level proposed for the USA was 22,500 USD per year) for all the other incomes. The exemption of the poorest population probably is a compromise in order to accept what the authors admit as being “an extraordinary advantage for the economic elite” (They proposed a level of 19%). In a neutral scenario concerning the impact on the budget revenue, there are winners and there are losers when the flat tax is introduced: if the poorest are exempt, and the wealthiest ones are certainly advantaged, the fiscal burden falls on the middle class.

The flat tax is regarded as a tax on consumption because the new investments are exempted from taxation – at least according to the proposal of Hall and Rabushka. From this perspective, a tax on consumption should lead to a lower consumption, thus creating “stimuli to save and invest”. The flat tax, as initially proposed, should have stimulated the economic on the offer side. The results show that the countries where the flat tax has been introduced didn't accomplish this condition, and the new investments were not exempt from taxation.

Although the success of the flat tax was not demonstrated conclusively in terms of higher revenues to the budget, some countries continue to use it. Murphy (2006) offers a plausible explanation: the flat tax is a political goal, not a fiscal policy. Keen, Kim and Varsano (2006) also think that the main reason for the flat tax comes from the area of the political marketing, as a signal towards the exterior, for some fundamental changes of system. There are frequent cases when the flat tax followed a radical change of government, such as in Russia, Georgia, Ukraine or Romania.

If the flat tax was a rule for all the industrialized countries during the first half on the 19th century, the first strong demands for a “strongly progressive and gradual taxation system” appeared in Karl Marx’s 1848 communist manifest. Afterwards, the capitalist states adopted this system. Even if, worldwide, the taxpayers spend each year about 8 billion hour filling the income declarations, no major western economy turned back, so far, to the old flat tax system.

The recent trends from the eastern countries show a preference for the flat tax. This started with Estonia (1991), followed by Latvia (1994), Lithuania (1994), Russia (2001), Serbia (2003), Ukraine (2003), Slovakia (2003), Georgia (2004), Romania (2005) and Bulgaria (2007), as shwn in Figure 1. The flat tax is also stipulated in the governance program of the Czech authorities.

Country	Flat rate tax, %
Latvia	26%
Slovenia	20%
Slovakia	19%
Romania	16%
Czechia	15%
Bulgaria	10%

The efficiency of a specific taxation system was object of dispute between researchers. The European Commission considers that there is no need for a transboundary harmonization of taxation in the member states. On condition that they observe the community regulations, the member states are free to choose the taxation system they consider to fit them best.

The impact of the flat tax on the real economy

The flat tax, introduced over the recent years in several countries from the region, shows it is sustainable. The analysts consider that the system by which everybody pays the same tax rate eliminates both the complex bureaucracy, and stimulates the people to work harder and save their earnings. The main reason why Romania adopted this system was to bring the informal work into light.

Accompanied by more frequent control of the economic police and by increased punishments for tax evasion, the results were positive, little less for Hungary which analyses the increase of the taxation rate to 16% in 2011. The states which use lower flat taxes compensate by higher taxation on consumption.

The impact of the flat tax can be measured with several indicators.

1. The indicators *stimulating the decrease of the informal work* are:

- Evolution of the number of labour contracts registered with the Territorial Labour Inspectorate after the introduction of the flat tax.
- Trends of the informal work, as observed after the inspections of the Territorial Labour Inspectorate

2. The indicators *evaluating the efficiency of tax collection* (simplified procedures to collect, monitor and cash the taxes, lower tax evasion and informal economy) are:

- Increase, stagnation or decrease of the estimated income (taxation basis) declared for a specific year;
- Increase, stagnation or decrease of the number of registered taxpayers (income declaration);
- Increase, decrease of the fiscal yield (voluntary collection of the due taxes, or official checking);
- Opinion of the financial administration employees on the new system of tax collection, monitoring and cashing, compared to the old one.

An important problem relates to the way in which the flat tax favours investments. Theoretically, the lower taxes for the people with high income should favour the formation of capitals good for investments. In practice, the surplus of income might be directed towards the luxury consumption, as a negative feed-back, diminishing the productive investments. The consumption of the economic surplus should be as much equitable as it can be, but it is equally important the way in which these incomes return to the economy as investments which generate economic development. We arrive thus

at an area where there is need for additional regulation – taxation of the luxury goods – of the expensive real estates and cars, etc.

Thus, the main target of the taxation system reform for the natural persons must be the optimization of revenue collection with the level of state expenditure, and the optimization of the actual taxation system by decreasing the highest taxation rates, particularly for the natural persons, by allowing less fiscal facilities etc.

Within this context, the authorities should pursue four objectives.

- Preserve the balance of the revenues to the budget. The authorities must monitor not just the absolute value cashed from the income tax, but also their proportion, compared to the amounts cashed from social contributions.

- Preserve the balance between social equity and efficiency of the fiscal system. Granting fiscal facilities to some economic sectors or groups of persons will require a complex system, as well as higher tax rates than in a system with no fiscal deductions, but with a broad taxation basis.

- Decrease the complexity of the fiscal system. Theoretically, the purpose of the fiscal policy is to cash incomes at costs as low as possible, which prompts the use of a flat tax for the incomes, with no deductions or fiscal facilities. However, there is a great problem with the determination of the taxation basis and with the administration of the costs incurred with taxpayer conformation.

- Cope with the external pressures, under the conditions in which most developed countries want to cut the taxes, but at the same time they want to have an efficient fiscal system, which means getting revenues for the social sector (pensions, health, education).

At the same time, through the fiscal deductions, the state will contribute to the actual accomplishment of some fundamental citizen rights such as the right to education and the right to health care, supporting indirectly part of the expenditure for schooling and health care treatments incurred by the citizens.

2. Fiscal reforms of the countries which adopted the flat tax

All the states which introduced the flat tax have a good economic situation, particularly by enlarging the taxation basis (real income statement), and by increasing the taxpayer number (less informal work).

The purpose of the progressive taxation of the natural persons incomes is not economic, rather social. At the same time, in terms of

economy, this system supports the emergence and development of tax evasion and informal work.

Estonia is the first country which adopted, in 1994, the flat rate tax of 26% for the incomes of the natural persons. There was a basic personal deduction, which was increased subsequently. The flat tax is part of a coherent plan aiming to cut the taxation level as follows: the profits reinvested in the company, therefore, not distributed, are exempt from taxation. Although the measure is not agreed by the European Union because of the high taxation from the member states, Estonia maintained this provision and will adapt it according to the acting European provisions and norms.

Lithuania followed largely the pattern of Estonia, but only assumed part of its commitments. Thus, also in 1994, Lithuania adopted the flat tax, but at the highest level, 33%, in relation with the countries which adopted it subsequently. As safety measure, the basic personal deduction was increased substantially in order to protect the taxpayers with low incomes. Meanwhile, the value of the flat tax was reduced to 27% as of July 2007, and to 24%, as of 2008.

Latvia adopted the flat tax in 1997, at the level of 25%, similar to that from Lithuania, when it adopted the flat tax for the first time. Latvia followed a strategy of fiscal competition which led to a lower rate of capital taxation, which is now 15%.

Russia adopted the flat tax in 2001, at the level of 13%. The social contributions are regressive, from 35.6%, to 5%, targeting the control and reduction of tax evasion, while the personal deduction decreased function of the income. The tax on dividends increased from 15% to 35% and the tax on profit reached 35%, from a previous level of 30%.

Slovakia adopted the flat tax in 2004, at the level of 19% for profit, VAT and the income of the natural persons, being followed by **Georgia**, in 2005, which introduced the 12% flat tax for the income of the natural persons. The tax on profit remained at 20%, while the social contributions were decreased from 33%, to 20%.

As of January 1st, 2005, **Romania** adopted the flat tax at the level of 16%, representing the tax on the global income, on the bank interest, on the gains from stock exchange transactions, for the gains from real estate transactions of the natural and legal persons. The tax on profit was decreased to 16% from 25%. The fiscal reforms which started in Romania were part of a wider process of consolidation of the market economy mechanisms, by simplifying the administrative procedures.

The introduction of the flat tax aimed, on the one hand, to decrease the taxation level for the enterprises. After a period in which inflation peaked, most of the Romanian companies were decapitalized, so that the adoption of the 16% flat tax stimulated the revival of companies. On the other hand, the flat tax aims to increase the profit of the companies, a recapitalisation or a better capitalisation of them. In a wider approach, the revival of the companies is correlated positively with job creation and with the economic growth.

The most important influence of the flat tax, however, is on the untaxed, informal economy. The official statistics showed that in 2005 we were on a rising trend concerning the share of the informal economy. The introduction of the flat tax curbed this trend and taxed the incomes, aiming thus to keep under control the informal economy in Romania.

In 2007, **Macedonia** and **Bulgaria** adopted the flat tax for the incomes of the natural persons at the level of 12%, and 10%, respectively. In **Bulgaria**, the flat tax became operational in 2008.

Albania and **Czechia** introduced the 10% and 15% flat tax in 2001. The Czech Premier Mirek Topolanek proposed a legislative package which stipulated the reduction of the flat tax to 12.5% in 2009. The tax on income in the corporatist sector was decreased from 24% to 21%.

However, the European Commission doesn't consider as prudent and necessary, in this economic configuration of the member states, the uniformization of their taxation systems. The member states are free to chose the taxation system which answers best their specific needs and difficulties, as long as they implement the community regulations too.

3. Arguments for and against the flat tax

The short and medium-term consequences of adopting the flat tax refer to the increased competition between the European states, manifested by the introduction of a lower flat tax than in other countries, whose finality is the continuous refining of the economic mechanisms of a specific state, in order to maintain a competitive standard on the market.

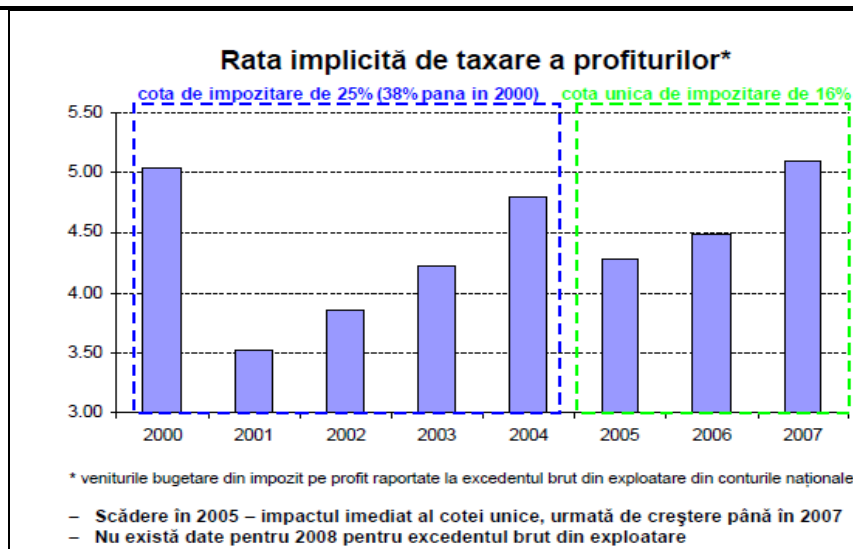
The flat tax had its basic role to stimulate the economy on the offer side. The flat tax didn't just simplify the fiscal administration, but also favoured the accumulation of capital and allowed work efficiency to

increase. Even under the conditions of the financial crisis, no country which had adopted the flat tax, returned to the progressive system.

Leaving the flat tax system by the Central and East European countries would create a significant competitive disadvantage, mistake which Romania must avoid, much so as the efforts in the region focus on:

- the decrease of the flat rate tax,
- individual administration of the additional income which is directed towards investments, saving and consumption by the taxpayers and not by the politicians/state,
- economic competitiveness due to a higher attractiveness for the foreign investments.

The countries using the flat tax generally have a lower level of the budgetary revenues in the GDP than the countries using the progressive taxation. For a more detailed comparison we have: France, Germany of the United Kingdom, as reference EU economies, on the one hand, and several new member states, Czechia, Poland and Hungary, on the other hand. Hungary and the United Kingdom have two taxation rates for the income, Poland has three, same as Germany, while France has five taxation rates. The largest taxation rate exceeds 40% for a specific multiple of the average wage (almost 3 for Poland and France and almost 6 for Germany). Czechia is the exception, with flat tax, similar to Romania. However, the total taxation level is higher than in Poland or the United Kingdom.



Romania has 16% tax on the income and profit. In Czechia, one of the most developed economies in the region, the income tax is 15% and the profit tax is 19%. Bulgaria has changed its fiscal system in 2008, among the last countries to do so. Over the past 15 years, many states, mainly from Eastern Europe, had decided in favour of the flat tax.

Advantages of the flat tax: promote equality, reduce the fiscal burden for the companies and persons and, most important, increase the revenue to the state, under the conditions in which an increasing number of companies tend to leave the informal economy. Apparently, only the government will have less revenue. However, there are several benefits, among which the fact that the companies are thus stimulated to pay their taxes fairly and in time. It was also noticed that a system of progressive taxation fuels consumption, while the flat tax encourages the people to save and to invest.

According to a study by the National Centre for Analysis, "Economic effects of the flat tax", in the situation of a system of progressive taxation, the investments in industry will not go towards the most competitive and attractive branches. Due to the subsidies and differential treatment of the industries, it is more worthy to invest in sectors with modest rates of growth and with small profits. A flat rate tax system favours equally all sectors.

The individuals too, are encouraged to work harder, earn more, in the situation of a flat tax. The progressive tax is perceived as a punishment for the people of success. The flat tax encourages both the expenditure and the start-ups, according to the same study.

Advantages of the progressive tax: it fuels consumption, helps the people on low incomes, favours the small and middle companies.

4. Why is rejected the flat tax of 10% (12%)?

A flat tax lower than 16% would decrease significantly the revenues to the budget, but it would encourage the investors, fiscal attractiveness being the key to the economic revival.

Thus:

- A lower flat tax would generate immediate losses in the revenues to the budget (1.8% of the GDP).
- A political decision in favour of a fiscal shock by decreasing the flat tax is difficult before discussing about resizing the social insurance contributions and the value added tax, which are now among the highest levels in EU, or before the modification of the unfair minimal tax.
- The Romanian people has not yet participated in a serious, ample debate on the taxation rate (except the option for the flat tax in 2004 and 2008), on the public services and social obligations to be paid from the state budget. This debate must start from the reality that a country which wants to have a lower taxation rates than other countries, will have to find a fair balance between financing the social obligations from the budget and the contributions of the taxpayers through taxes, dues and other contributions to the state.
- In 2011, the budget deficit must be reduced below 5% of the GDP; this means additional adjustments of the public expenditure and the increase of the revenues to the state budget. The decrease of the flat tax would double this effort in the next year, with new adjustments to the expenditure which amounts to 3.6% of the GDP.

What economies could be done and what public revenue could increase in equivalent amounts to the current fiscal gaps and short-term losses of revenues to the budget, if the flat tax is to be reduced, and how?

- Additional collection of public revenue of at least 0.45 of the GDP, by decreasing the informal work, on the short-term. The informal work

represents almost half of the informal economy. Therefore, a realistic public target may be a 20% decrease of the informal work, on the short-term.

- Economies in the public expenditure with the pensions, amounting to about 0.5% of the GDP, by curbing the early retirement, the retirement due to disease or infirmities, to which we can add the positive indirect effects of their reinsertion on the labour market.

- The improved collection rates from the measurable and observable taxation basis leads to a 2.6% (of the GDP) cumulated surplus of revenue, resulting from the contribution of VAT (+1.5% of the GDP), pensions (0.6% of the GDP), health (0.5% of the GDP) and unemployment (0.03% of the GDP).

Some conclusions

The introduction of the flat tax in Romania generated several effects:

- About 150,000 jobs were taken out from the informal (untaxed) economy;

- Foreign investments were attracted due to the competitiveness of the taxation rate; this resulted in job creation corroborated with the limitation of the social contribution paid by the employers and by the employees;

- It produced a surplus in taxpayer incomes, surplus which could be directed towards investments, saving and consumption;

- It deterred the behaviour of seeking tax evasion solutions;

- It deterred the fiscal immigration of the Romanian taxpayers and prompted the specialists to remain in the country;

- Corroborated with the measures to support the foreign investments, the flat tax will attract the citizens of other European states to settle their fiscal residence in Romania and to pay taxes for their global income in Romania, so as to take advantage of a favourable taxation system;

- It simplified the system of fiscal administration both from the perspective of the taxpayer, and from the perspective of the fiscal authorities, system which is considered to be bureaucratic, thus reducing the costs of income tax forms processing by giving up to globalization and regularization on the income from wages.

The benefits of the flat tax were often subordinated to the idea that the state will take "less from more", namely by increasing the taxation basis.

For the capitalist development of Romania, the state must definitely withdraw from the economic stage. More resources should remain to the private sector and to the rightful owners, which to really «unleash» the accumulation of capital and the investments, the free enterprise and innovation. However, for this to happen, the state must not cash more, using a lower taxation rate, rather, it must cash less using a taxation rate as low as possible.

References

1. Corduneanu, C. (1998), *Sistemul fiscal în știința finanțelor* (The fiscal system and the science of finances), Codecs Press, Bucharest
2. Fiscal Council (2010), *Poziția finanțelor publice în România-comparații internaționale* (Position of the public finances from Romania – international comparisons).
3. Expert Grup (2008), *Impozitare progresivă versus cota unică: declarații și perspective* (Progressive taxation versus flat rate tax. Statements and perspectives), Republic Moldova, Chisinau
4. IMF (2006), *Cotele unice: Principii și dovezi* (Flat tax. Principles and evidences)
5. Hall R. E., Rabushka A. (2007), *The Flat Tax*, reviewed and updated edition, Hoover Press
6. Keen M., Kim Y., Varsano R. (2006), *The Flat Tax(es): Principles and Evidence*, IMF Working Paper, WP/06/218
7. Lungu, L. (2010), *Măsuri anti-criză privind piața forței de muncă* (Anti crisis measures concerning the labour market), Friedrich Ebert Stiftung
8. Voinea, L.(2008), *Impactul cotei unice asupra inegalității din România* (Impact of the flat tax on the inequality in Romania), Group of Applied Economy



INTERNALIZING OF THE FINANCIAL CRISIS COSTS

PhD. Emil DINGA*

Rezumat

Articolul enunță principalele învățăminte de care trebuie să ținem seama în urma declanșării și generalizării crizei financiare și economice din august 2007. Accentul principal este pus pe evaluarea conceptuală și de impact a aplicării principiului „too big to fail”. Se identifică rațiunile pentru care principiul trebuie (sau poate fi) aplicat, precum și unele consecințe ale aplicării sale. În context, se argumentează asupra costurilor (financiare și nu numai) pe care le antrenează aplicarea acestui principiu și, îndeosebi, asupra modalităților în care acest cost trebuie (sau poate fi) internalizat la nivelul organizațiilor implicate.

Abstract

The article sets out the main lessons that we have to consider from the onset and generalized financial and economic crisis of August 2007. The main emphasis is on conceptual and impact assessment of the principle of "too big to fail". Identify reasons for that principle should (or can be) applied, and some consequences of its application. In this context, it is argued on the costs (financial and others) which entailed the application of this principle and, in particular, on how that cost should be (or be) internalized inside the organizations involved.

* Univ. prof., deputy general director of the Romanian Banking Institute, scientific researcher I with the Centre for Financial and Monetary Research „Victor Slăvescu”, Romanian Academy.

Keywords: Financial crisis, too big to fail, cost internalizing, moral hazard

JEL Classification: E32, E44, G28

Lessons arising from financial and economic crisis

Recent economic and financial crisis on 2007-2009 has the potential to provide both general lessons and special lessons on managing the economy and society.

Some general lessons emerges: a) the concurrent existence of market failure (which justifies government intervention) and the government failure (justifying market freedom); b) the need to institutionalize an optimal threshold concerning the regulation quantity of the economic game, that eliminates both under-regulation and over-regulation; c) the prevailing need for non-discretionary¹ policies and instruments instead of discretionary, for macroeconomic adjustment; d) the need for a new synthesis of economic theory in order to reduce the break between the economic subject as participant in the economic process and the economic process itself. General lessons have to be "learned" by experts, analysts and governments.

Meanwhile, recent financial and economic crisis suggests a number of specific (special, sectoral) lessons: a) which are root causes of the gap occurrence between nominal and real economic flows (this gaps are the phenomenological causes of the crises); b) which are the standard features of an international monetary and financial structure, in order to limit or even avoid these gaps; c) which are the transmission channels of financial crisis into economic crisis; d) which are the transmission channels of external crisis into domestic crises; e) which are the role of cost internalizing, both in the case of crisis emergence and of crisis exiting.

In this paper, we consider only the last of the special lessons of 2007-2009 financial and economic crisis.

Is the "too big to fail" principle justified?

We will identify two main denotations of this principle.

¹ The so-called automatic stabilizers.

Firstly, it is only opposable against the government²: indeed, in terms of market, there is no reason why a large organization to be saved (supply-demand dynamic relationship is the only mechanism of action here). Instead, from the government's perspective, the systemic risk created by an economic organization is directly proportional³ to the size of that organization. Therefore, the government has to apply this principle based on general considerations beyond market reasons, as a result of social contract "provisions", for example, in order to reduce systemic risk in the economy.

Secondly, an organization may claim that the rules established by the government are just the cause for which the organization have verified the eligibility conditions for application of the principle. Unfortunately, this justification is both general and symmetric: the organization can claim both an under-regulation (as was, I think, the case of the 2007-2009 financial and economic crisis) and an over-regulation. As long as the government has the social responsibility of regulating the economic game, the "trap of regulation" will automatically work.

In view of the above said, I think there is a clear justification for applying that principle. This justification is a theoretical and not a practical one, so it is particularly strong. Of course, the effectiveness of its implementation is another issue that is of a practical nature.

Necessary consequences of the "too big to fail" principle

The decision to implement the principle (bail-out action) has three necessary⁴ consequences.

Firstly, it generates moral hazard: not only the organization saved but, by contagion, even other organizations, more or less similar, will reduce their vigilance knowing that the government will intervene in case of emergency. Therefore, there is a perverse effect -

2 For the present paper needs, by the term "government" we mean all public institutions with macroeconomic adjustment functions (i.e. including central bank).

3 In my opinion, this dependence is nonlinear. I believe that systemic risk induced by an economic organization in the market sector (and in the economic system as a whole) is a logistic function of the size of that organization. Certainly the structural aspects are important here, but we will ignore them (the economic sector, the rate of growth of the organization, etc.).

4 Here, the term "necessary" has the significance from logics, that means mandatory, inevitably, inexorably, inherent.

government action to rescue the organization will just encourage expansion of eligibility for future government interventions, resulting in a vicious circle⁵.

Secondly, avoidance generating systemic risk by saving large organization has the potential to distort market structure, namely, competition⁶. Threshold by which the government must intervene to save a large organization avoiding concomitant deformation of the economic competition is an extremely delicate issue and, so far, unsolved by the economic theory. As consequence, the decision to implement this principle is, eminently, a political one but not technocratic, which means that it depends essentially on the structure of political power, professional competence, scientific and moral decision-makers in time etc.

Thirdly, bail-out action involves social costs, i.e. costs payed by society as a whole, although the blame for the danger into which the organization in question entered is its own fault.

Two ways to internalize the costs of financial crisis

Firstly, it is desirable to create and operate a financial assistance fund (FAF), in the exclusive use of government, that must be completed by the organizations that could apply for the "too big to fail" principle implementation⁷. This fund would constitute the first pillar. If capacity of FAF is exceeded, the government can turn to public funds⁸, the second pillar. This internalization of the crisis costs are of ex ante nature. Current discussions by the European Commission and European Central Bank are addressing this category of crisis costs internalization.

Secondly, it must recover funds spent by government through the implementation of the principle, regardless of the funding structure of

5 In terms of systems theory, a vicious circle is an information relationship based on positive feedback.

6 More specifically, it can make, here, the issue of compatible state aid.

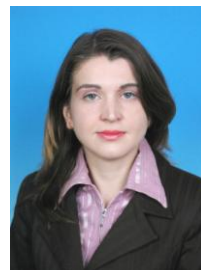
7 Certainly, one can proceed and otherwise: the FAF may be completed only by groups of organizations that could (based on which criteria?) generate the nominal-real gap above mentioned, that generate financial crises; for example, for the historical case, discussed here, commercial banks, investment banks, hedge funds etc.

8 Or it can be established from the outset, a "consortium" between government and selected organizations, so that the financing structure of FAF is mixed as a public-private partnership sui generis.

the FAF: on the one hand to replenish the FAF after bail-out intervention and, on the other hand, to recover public money spent (if applicable) following the intervention. Current discussions on institutional measures aimed at to recover public funds spent to rescue the U.S. banking system, are addressing such internalization of crisis costs, so it is of ex post⁹ nature.

All these considerations should be part of the "issues portfolio" to discuss restructuring the financial and monetary international system, and, also, at EU level.

9 The institutional mean through this recovery is operated does not matter conceptually, but methodologically only: financial transactions tax, contributions to manage the systemic risk etc.



ASPECTS OF THE EXCHANGE RATE TRENDS IN THE NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

PhD. Floarea IORDACHE*

PhD. Camelia MILEA*

PhD. Student Alina Georgeta GLOD*

Rezumat

Dacă majoritatea indicatorilor macroeconomici, analizați pe o perioadă mai lungă, pot indica „starea de sănătate” a unei economii, evoluția cursului de schimb revelează, în general, creșterea sau scăderea, nu de puține ori brutală, a „temperaturii” unei economii. Astfel, analiza evoluțiilor cursurilor de schimb din noile state membre (NSM) ale Uniunii Europene (UE) poate constitui fundamentul pentru alte cercetări ce privesc aceste economii regionale, în contextul trecerii la moneda europeană. Desigur, euro nu reprezintă o soluție împotriva tuturor riscurilor (existând încă riscul supraîncălzirii și al pierderii competitivității), însă, în condițiile declanșării și manifestării crizei economice și financiare globale, s-a dovedit a fi o protecție suficient de bună pentru țările zonei euro, crescând atractivitatea

* Scientific researcher III, Centre for Financial and Monetary Research - “Victor Slăvescu” Romanian Academy.

* Scientific researcher III, Centre for Financial and Monetary Research - “Victor Slăvescu” Romanian Academy.

* Scientific researcher, Centre for Financial and Monetary Research - “Victor Slăvescu” Romanian Academy.

acestei zone monetare pentru NSM. Totuși, NSM pot restrânge derapajele macroeconomice determinate de criză prin implementarea unor politici fiscale și salariale echilibrate, iar cursul de schimb ori alte instrumente monetare pot constitui debușee temporare pentru acumulările de tensiuni la nivelul acestor economii.

Abstract

While most macroeconomic indicators, analyzed on a longer period of time, may indicate the „health” of an economy, the exchange rate evolution reveals, generally, the increase or decrease, not seldom brutal, of the „temperature” of an economy. Thus, the analysis of the exchange rates evolution of the New Member States (NMS) of the European Union (EU) may constitute the basis for further research concerning these regional economies in the context of the changeover to Euro. Of course, the Euro currency is not a solution against all risks (it remains the risk of overheating and the risk of the loss of competitiveness), but amid the beginning and manifestation of global financial and economic crisis, the Euro currency proved to be a good enough protection for the euro area countries, increasing the attractiveness of this monetary area for the NMS. However, NMS can restrict macroeconomic slippages caused by the crisis by implementing balanced fiscal and wage policies, and the exchange rate or other monetary instruments may be temporary outlets for stress accumulation in these economies.

Keywords: economic and financial crisis, exchange rate, new EU member states of EU

JEL Classification: F15, F31, G01

Evolution of the exchange rate in NMS before the start of the global crisis

The global financial crisis brought new challenges for the countries which accessed the European Union in 2004 and 2007, but which do not belong yet, to the Euro zone. Because they displayed stronger loss of balance on the markets than the countries from the Euro zone, many of the new member states started to appreciate the protection which the quality of Euro zone membership offers during the periods of financial crisis.

The intensification of the world financial crisis starting with September 2008, brought new challenges for the monetary policy of many NMS which were not members of the Euro zone, several countries experiencing problems of liquidity on the interbanking markets, as well as tensions of the exchange market. The existing framework of monetary policy and the economic conditions were the factors which determined the typology of the reactions displayed by the national central banks to these challenges.

As the effects of the world crisis became increasingly evident in the NMS, the central banks started to use the instruments available to them in order to intervene on the market and to control the vulnerabilities displayed by the economy, using the key interest, the monetary volume and the exchange rate. The individual monetary policy adapted to the actual circumstances helps diminishing the effects of the crisis. The changeover of the NMS to Euro means giving up the national monetary policy, meaning that it will no longer be usable as instrument of economic policy adapted to the internal realities. At the same time, it means a protection against the speculative attacks on the national currency. Joining ERM II has the role of testing the central parity of the national currency and of orienting the expectations of the currency market so as to minimize the risks and vulnerabilities.

During 2004-2008, all the new member states fulfilled the convergence criterion for the exchange rate (Table 1).

Analysing the evolution of the exchange rates in the new member states in 2008, compared to the value in December 2007 (Table 2), one can make the following comments. The Czech crown and the Polish zloty appreciated in 2008. During 2005-2008, these two currencies appreciated considerably, 10-11% in relation with the Euro, showing a high confidence in the evolution of these two economies. The Czech crown, participant in ERM II until January 1st, 2009, and thereafter member of the Euro zone, already enjoyed since 2008 the protection of the European Central Bank, being among the few MNS currencies which didn't depreciate in 2008.

After the appreciation of 2008, compared to December 2007, the Czech crown depreciated during the first four months of 2009, only to become stronger than by late 2009 and in 2010, than in December 2007. A possible explanation of this evolution pertains to the healthy macroeconomic situation of Czech Republic, with low fiscal deficits

and low current account deficits, with a more rational economic growth, compared to the overheated economies of many new member states.

The Polish zloty started to depreciate in November 2008 (before which it was appreciating month by month, compared to the reference value from December 2007), evolution which persisted at high rates throughout 2009 and the first seven months of 2010.

The exchange rate of the NMS with currency board (Bulgaria, Estonia, Lithuania) remained unchanged in 2008 and 2009, and in the first seven months of 2010, while the national currencies of Latvia, Romania and Hungary depreciated in 2008, 2009, and in the first seven months of 2010, the Romanian leu displaying the strongest depreciation. The Romanian currency started to depreciate in October 2008, similarly with the Hungarian forint.

Of all the NMS, Hungary displayed the most dramatic situation in October 2008, when the Central Bank of Hungary had to intervene in order to restore the state securities market, which had stopped. As a consequence of these events, Hungary received financial support from IMF and the European Union (within a stand-by arrangement), which prevented the fall of the financial markets and thus the spread of a dangerous contagion to other capital markets in the region.

The Latvian lat started to depreciate strongly in June 2008, compared to December 2007, and this evolution accentuated in October. The depreciation of the Latvian lat maintained throughout 2009 and in the first seven months of 2010.

In 2009, only Poland and Romania didn't accomplish the convergence criterion for the exchange rate, while Hungary was unable to meet this criterion as of February 2009. While Hungary was able to accomplish this criterion until August 2009, in Romania, the fluctuation of the national currency from the reference value of December 2007, continued to be greater than 15%. Therefore, the prognosis for 2008 became true, according to which Romania and Poland will have exchange rate fluctuations in excess of +/- 15%. The prognoses show that in 2010 and 2011, all the new member states will accomplish the national currency convergence criterion.

Throughout 2009, the exchange rates from all new member states (except for those with currency board and the Czech crown, which appreciated towards the end of the period) depreciated, the Romanian leu showing the strongest depreciation, followed by the Polish zloty.

The trend of the situation remained unchanged during the first six months of 2010, the depreciation decreasing slowly in Romania and Poland, and becoming significantly stronger in Hungary.

As the appetite for risk decreased, the capitals were withdrawn from the emergent markets, and the quality of EU member was not enough protection against the outflow of capital from the new member states. By the end of 2006, the markets still were insensitive to risks, although some new member states had high levels of the current account deficit because the investors were seeking the best opportunities for profit under the conditions of a high level of liquidity. When the liquidities decreased globally and the aversion to risk increased, the economies with larger current account deficits were sanctioned stronger on the markets, irrespective of their currency regime.

Table no.1
Exchange rates of the New Member States – yearly changes (for
analytical purposes the table also presents the evolutions from Sweden,
Great Britain and Denmark)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011*
Bulgaria	-0.2	-0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Czech Republic	-0.1	6.6	4.8	2.0	10.2	-6.0	2.6	-0.1
Estonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	:
Latvia	-3.8	-4.7	0.0	-0.6	-0.4	-0.4	-0.4	0.0
Lithuania	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Hungary	0.8	1.4	-6.5	4.9	-0.1	-11.5	1.3	-1.8
Poland	-2.9	11.1	3.2	2.9	7.2	-23.2	6.3	-1.3
Romania	-7.9	10.6	2.6	5.4	-10.4	-15.1	1.0	-1.1
Sweden	0.0	-1.7	0.3	0.0	-3.9	-10.4	8.8	1.1
Great Britain	1.9	-0.8	0.3	-0.4	-16.4	-11.9	4.7	2.5
Denmark	-0.1	-0.2	-0.1	0.1	-0.1	0.1	0.1	0.0

*Source: Eurostat data (downloaded on 6 August 2010, the last Eurostat updating was on 4 August 2010) and calculations of the authors according to ECB methodology (negative value shows depreciation, positive value shows appreciation; note: *forecasts.*

The strong depreciation of the currencies with floating exchange rate and the implicit increase of the risk premiums and of the internal

interest rates proved once more the validity of the results reported by the literature, according to which, for the small and open economies, an independent exchange rate is more like a source of shocks than an instrument which to absorb them.

The crisis increased strongly the internal interest rates and decreased abruptly the rates of economic growth in the countries with a fixed currency regime, on the background of the attempts to diminish the excessive current account deficits.

The events which unfolded during the recent years on the international financial markets showed that the quality of Euro zone member provides protection against the currency exchange risks and against the shocks associated to the financial crisis. The financial crisis increased, thus, the attractiveness of the Euro zone membership, but the new member states could not meet the convergence criteria, not even up to their previous accomplishments. Romania is a conclusive example in this direction: it didn't meet any of the nominal criteria for convergence and encountered legislative obstacles in matters pertaining to the central bank.

Exchange rate stability in the NMS during the interval between 2008 – first half of 2010

In 2008, the evolution of the exchange rates in the EU member states which are not members of the Euro zone, has been strongly influenced by the exchange policy of each individual country. We remind you that **Bulgaria**, the **Baltic States** and **Denmark** target the exchange rate, while **Czech Republic**, **Hungary**, **Poland**, **Romania**, **Slovakia**, **Sweden** and the **United Kingdom**, target inflation.

In 2008, none of the NMS displayed changes in relation with their participation in ERM II. Thus, Bulgaria, Romania, Czech Republic, Hungary and Poland weren't and still are not ERM II members, while the Baltic States and Slovakia participated in ERM II during the analysed interval.

The national currencies of **Denmark**, **Estonia**, **Latvia**, **Lithuania** and **Slovakia** participated in ERM II and had a standard $\pm 15\%$ fluctuation band around the central parity against the Euro, except for the Danish crown, whose fluctuation band was narrower, $\pm 2.25\%$. The participation in ERM II is, in some cases, accompanied by unilateral commitments for a narrower band of fluctuation. These unilateral commitments do not impose additional duties on the ECB. It was agreed that the **Latvian lit** and the **Estonian crown** may join

ERM II even if these countries have a currency board. The **Latvian** authorities decided to maintain the exchange rate of the lat at the central parity against the Euro, with a fluctuation band of $\pm 1\%$. The agreements for the participation of the countries which have joined the ERM II in 2004 or subsequently (all the countries mentioned previously, except for Denmark) rely on several other political arrangements of the individual authorities. These arrangements refer, among other, to the enforcement of healthy fiscal policies, to the promotion of moderate wages and their evolution in agreement with the increase of productivity, to the enforcement of prudent crediting policies and to the implementation of new structural reforms.

Before the collapse of the Lehman Brothers in September 2008, the spreads of the currency market were quite stable in most of the mentioned countries, despite a relative volatility on the Latvian market. In the fourth quarter 2008, although the exchange rate evolution continued to reflect the official regimes of exchange rate targeting, the intensification of the world financial crisis, the deteriorating perspectives for economic growth, the concerns of the investors for the external vulnerabilities of some countries, the lower ratings for loans in the case of Latvia and Lithuania, and the decisions of the rating agencies to evaluate again Estonia with the view to decrease its rating, contributed to a fast and strong increase of the bond spreading and of the currency market spreading versus the Euro zone, in all ERM II countries, except for Slovakia. In **Latvia**, where spread on the currency market increased sharply, and in **Denmark**, the central banks supported the national currencies by interventions of the currency market and by increasing the spread of the official interest rate versus the Euro zone. On the background of a strong depression of the economic activity and of the tensions within the financial system, **Latvia** nationalised the largest bank with Latvian capital, and in December 2008 it implemented a joint international program of financial support amounting to 7.5 billion Euro.

On the other hand, the perspectives of **Slovakia's**¹ accession to the Euro zone, seem to have protected the Slovak crown from the negative impact of the world financial crisis. During the first half of 2008, the Slovak crown appreciated consistently versus the Euro. On

¹ Slovakia demanded a country analysis on April 4, 2008, given its intention to adopt the Euro as of January 1st, 2009.

29 May, its central parity was revaluated by 17.6472% to 30.1260 SKK versus the Euro. After the July 2008 decision of the Council of the European Union, to allow Slovakia to adopt the Euro, the Slovak crown maintained a level close to its new central parity, which also was the parity for its conversion to Euro, when the European currency was introduced in Slovakia (January 1st, 2009).

Slovakia is the first country which adopted the Euro after its national currency displayed for several years a trend of appreciation of the nominal exchange rate, which requires an analysis of the economic activity of this country with a fixed exchange rate regime.

The evolution of the national currencies of the EU member states outside the Euro zone, which didn't participate in ERM II, varied significantly with each individual country. Most national currencies were rather stable during the first six months of 2008, while the **Czech crown** and the **Polish zloty** appreciated and reached record levels versus the Euro. Yet, as of October, the amplification of the international economic crisis generated the fast and strong depreciation of several national currencies, particularly of the **Polish zloty**, **Magyar forint**, **Romanian leu**, and less, of the **Czech crown**.

The common international program for financial support for Hungary, which aimed to alleviate the tensions on the financial market, alleviated initially (at the end of October and in November 2008) the pressure on the forint and on other currencies from that area. However, the deterioration of the perspectives for economic growth, the concerns of the investors for the external vulnerabilities of some countries, the lower ratings for loans in the case of Bulgaria, Hungary and Romania, in October and November, caused a new and strong depreciation of the zloty, forint and leu, and less of the crown. In 2009 too, these currencies depreciated strongly; only the Czech crown decreased less. The pressure on the Polish zloty continued, although in May 2009, IMF approved a flexible line of credit for Poland. Given the currency board regime of **Bulgaria**, based on the Euro, the leva maintained a stable exchange rate versus the Euro, despite the increasing spread of the interest rate versus the Euro. The **British pound** depreciated significantly versus the Euro in the fourth quarter of 2009, on the background of increasing fears for depression in the UK, while the interest rates differences from the Euro zone decreased. In the first eight months of 2009, the pound weakened further versus the Euro, reaching record low values throughout 2009 and in early 2010, exceeding much the level of -15%

imposed by the Maastricht criterion. The **Swedish crown** depreciated consistently versus the euro starting with October 2008, after a slight appreciation at the beginning of the year. The depreciation was stronger in the first eight months of 2009, and remained high until the beginning of 2010.

In 2008, the exchange rate regimes from most EU member states outside the Euro zone, maintained largely unmodified. However, in February, **Hungary**, replaced the floating band versus the Euro with a free-floating exchange rate and flexibilized the current inflation-targeting regime.

The adoption of Euro remains a medium-term goal for most NMS. If initially, the main obstacle was to meet the inflation criterion, lately, the most important challenge refers to meeting the fiscal criteria.

In November 2008, the Polish government adopted a plan to changeover to Euro in 2010 and to join ERM II in 2009, event which didn't materialize. In Poland there is one more political aspect: the changeover to Euro requires the change of the Constitution, therefore it needs political agreement.

According to the governor of the central bank of Czech Republic, the adoption of the Euro in this country is possible between 2013-2015. The scenario seems possible because of the good results of the Czech economy and because of the sustainable appreciation of the exchange rate during this period of crisis; thus, the exchange rate appreciated versus the Euro, even in early 2010.

The accomplishment of all criteria of nominal convergence is affected by the economic and financial crisis: exchange rate stability (because of the highly volatile exchange rates); the fiscal control (because of the significant slowdown of the economic growth and because of the recession which increased the budget deficits and the public debt); inflation tempering (although the regional countries have fast deflation, the reference value is very low, because EU15 is in recession). Only if we consider the exchange rate stability criterion, we may observe that by late 2009 and early 2010, the NMS with free floating exchange rates displayed the highest variations of this indicator, the exchange rate being a real relief for the economic tensions (such as in Poland, Romania, United Kingdom).

The experience of the Czech Republic and Slovakia, two countries which maintained the macroeconomic stability, shows that such

preoccupations should concern all the countries troubled by internal vulnerabilities.

The accession to the Euro zone, as long as the catching-up process is still running, may yield very low real interest rates, which may favour real estate investments and the non-productive consumption, as well as the national currency depreciation.

For the NMS which are not within the Euro zone, the crisis brought into discussion the issue of sustainability of the excessive dependency on the inflows of capital. The risk that these inflows diminish increased consistently. The countries whose internal investments rely massively on inflows of foreign capital will be put in front of a dilemma: stay outside the Euro zone and risk a lower rate if economic growth, or join the Euro zone and cope with the boom and bust cycles.

A special situation is that of the NMS with fixed exchange rate regimes, which are confronted with a difficult choice. Given the high indebtedness in foreign currency, giving up the fixed exchange rate regime, followed by a speedy depreciation would have devastating effects. However, under the conditions of the fixed exchange rate regime, the decrease of the current account deficit, required because the capital inflows ceased, will probably bring severe recession, which can only be avoided if the internal prices and wages are flexible enough, if no adjustment of the real exchange rate can be done. Irrespective of the economic policy implemented by each NMS, the problems entailed by the changeover to the Euro will not be solved by a premature entry in the Euro zone.

Some aspects concerning exchange rate stability in Romania

Within the context of the global financial and economic crisis, one of the advantages of Romania is just the flexibility of the exchange rate. It decreases as the amount of loans in the local currency increase.

Almost all NMS central banks were confronted with strong speculative attacks on the national currency, due to the current global crisis. This crisis touched the Romanian economy indirectly through several channels: financial, commercial and investors' trust in the Romanian economy, and through the exchange rate channel, when the lower inflows of capital caused the national currency to depreciate. Because of this, under crisis conditions, the defence of the national currency against its strong depreciation becomes one of

the immediate goals of the National Bank of Romania. NBR had both direct and indirect, selective, interventions on the currency market, when there was a risk for strong speculative attacks which endangered the inflation or the financial stability.

The prolonged effects of the international financial crisis will make the investors to remain circumspect versus the investments in the Romanian economy. At the same time, however, the international lack of liquidities makes the foreign companies working in Romania to repatriate their profits. The massive outflows of foreign currency caused and will cause the leu to depreciate.

The structural characteristics of the Romanian currency market belong to a volatile development; hence the effects of the crisis are felt stronger in Romania than in other East-European countries.

The leu appreciated in 2008, compared to 2007, which yielded inflationist pressures which remained strong under the conditions in which the foreign deficit didn't decrease. The downwards trend of the leu which started in the second half of 2008, amplified in 2009. The increasing trend of the exchange rate leu/Euro magnified as the evolution of the emergent economies worsened and as the perception of the financial investors concerning their perspectives, deteriorated dramatically. The depreciation of the leu creates problems, of course, to the companies which obtain European funds, which lose part of the EU money because of the exchange rate evolution, and to the importers and debtors. In the first part of 2010, the political tensions and the incertitude on the continuation of IMF agreement, reflected in the main macroeconomic indicators, particularly in the strong depreciation of the exchange rate, which exceeded much the $\pm 15\%$ band imposed by the Maastricht criterion.

Conclusions

Within the current national and international context, with adverse external influences and with a galloping evolution of the internal budgetary misbalances, the possible changes of monetary strategy, including a new position of the monetary strategy in relation to other monetary strategies, can make it possible to accomplish the economic conversion on the medium and long term, and the harmonious integration of these countries in the Euro zone.

The monetary policy of the inflation targeting countries must be thus modelled, as to help the economy get out of recession as easily as possible, and to support the process of adopting the Euro. Although the fundamental objective of the monetary policy is to ensure price stability, the national banks must aim, in parallel, to reach financial stability.

The new member states are in economic recession and their central banks should analyse comparative the effects of the slowing economic activity, the effects of supporting deflation, with the effects of a higher volatility of the national currencies (with potential for depreciation) during this period, volatility which might affect inflation.

A high volatility of the exchange rate shows that the macroeconomic policies are unstable, with effects on the trust of the population and economic agents in the evolution of the economy, trust which eroded substantially on the background of an emotional approach of the crisis.

The international financial crisis affects in the NMS some indicators which represent the criteria for nominal and real convergence, whose accomplishment is indispensable to the adoption of the Euro: exchange rate and price stability; interest rate level; proportion of the public debt within the GDP, level and sustainability of the current account deficit; economic stability.

NMS must adapt their macroeconomic policies to the new context created by the international financial crisis, which require recalibrating the mix of economic policies in agreement with the challenges of the crisis.

References

7. Athanasios Vamvakidis (iulie 2008), *Convergence in Emerging Europe: Sustainability and Vulnerabilities* IMF, WP/08/181, Washington, DC.
8. European Central Bank, *Convergence Report*, May 2010, Frankfurt am Main, 2010.
9. European Commission, Directorate General for Economic and Financial Business (2009), *The EU's response to support the real economy during the economic crises: An overview of the Member States' recovery measures*, European Economy, Occasional Paper no 51, ISBN 978-92-79-11265-2.

10. European Commission, Directorate General for Economic and Financial Business (Spring 2009), *Economic forecast*.
11. Pop, Napoleon et al. (2009), *Tendențe în conduita politicilor macroeconomice de adoptare euro în noile state membre ale Uniunii Europene. Performanțele politicilor macroeconomice ale României în adoptarea monedei unice europene*, (Trends of adopting the Euro within the macroeconomic policies of the new member states of the European Union. Performance of the Romanian macroeconomic policies to adopt the Euro), research project, Bucharest, CCFM „Victor Slăvescu”.
12. Pop, Napoleon et al (2008), *Evaluarea politicilor macroeconomice ale țărilor membre ale Uniunii Europene, din punct de vedere al proceselor de convergență necesare adoptării euro* (Evaluation of the macroeconomic policies of the new member states of the European Union in terms of the convergence processes required to adopt the Euro), research project, Bucharest, CCFM „Victor Slăvescu”.

Anexa

Table no. 2 – Monthly exchange rates – changes compared to December 2007

	2008M01	2008M04	2008M08	2008M10	2009M01	2009M04	2009M08	2009M10	2010M01	2010M04	2010M07
Bulgaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Czech Republic	1,0	4,8	7,7	5,9	-3,2	-1,7	2,5	1,7	0,7	3,8	3,8
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Latvia	-0,1	0,0	-0,9	-1,7	-1,0	-1,7	-0,5	-1,6	-1,6	-1,4	-1,6
Lithuania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungary	-1,1	-0,2	6,8	-2,8	-10,5	-16,6	-6,7	-6,0	-6,4	-4,9	-12,1
Poland	-0,2	4,4	8,6	0,7	-17,5	-23,1	-14,7	-17,0	-13,0	-7,7	-13,3
Romania	-4,5	-3,0	0,2	-6,0	-19,8	-18,9	-19,3	-21,3	-17,1	-16,8	-20,5
Sweden	0,0	0,7	0,4	-4,4	-13,7	-15,3	-8,4	-9,3	-8,1	-2,4	-0,7
United Kingdom	-3,7	-10,3	-10,0	-9,2	-27,4	-24,6	-19,7	-27,0	-22,5	-21,4	-16,0
Denmark	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1

Source: Eurostat data (downloaded on 6 August 2010, the last Eurostat updating was on 4 August 2010) and calculations of the authors according to ECB methodology (negative value shows depreciation, positive value shows appreciation)



COMPETITIVENESS AND COMPETITION: THE NEED FOR A PRAGMATIC APPROACH

PhD. Napoleon POP*
PhD. Mihail DIMITRIU*

Rezumat

Acest articol este inspirat de o dezbatere publică asupra necesității de îmbunătățire a regulilor competiției într-un anumit domeniu, de exemplu piața pentru produse agricole. Accentul pus pe rolul cheie al unei ramuri din întregul economiei, ca punct de plecare pentru regândirea regulamentelor competiției, ridică aspectul condițiilor fundamentale care definesc capacitatea de concurență a unei economii – factorii de producție, competitivitatea bazată pe eficiență sau inovare. Economia română se bazează pe câte puțin din tot ceea ce definește puterea de concurență, ceea ce nu este neapărat un avantaj, ci mai degrabă rezultatul unor politici publice inconsistente de reforme structurale, fiind de aceea nevoie de o reglementare care fie inclusivă, într-un mix corect de politici publice. Numai o bună dezvoltare structurală care să indice prin ce poate o ramură economică să devină ramură cheie, va putea exista o sinergie reală între ceea ce trebuie să fie capacitatea de concurență a țării și puterea de competiție la nivelul firmelor. Acest articol ne dă posibilitatea de a ne referi la un studiu efectuat, începând din 2004, în fiecare an de institutul nostru, „Starea financiară a României”, mai ales partea referitoare la interpretarea performanțelor de dezvoltare plecând de la bilanțul firmelor. Sunt prezentate unele concluzii referitoare la capacitatea competițională a agriculturii.

* Scientific researcher I, Director of the Centre for Financial and Monetary Research „Victor Slăvescu”, Romanian Academy.

* Scientific researcher II, Secretary of science, Centre for Financial and Monetary Research „Victor Slăvescu”, Romanian Academy.

Abstract

This article is inspired by a public debate on the necessity to improve the rules for a competition in a certain area, e.g. the market for agricultural products. The emphasis put on the key role of a branch within a whole economy, as a starting point in rethinking the regulation of competition, rises the issue of the fundamental conditions which are defining the competitiveness capacity of an economy - production factors, competitiveness based on efficiency or on innovation. As we believe the Romanian economy is based a little bit on everything defining the competition power, which is not necessary, an advantage, but rather a result of some inconsistent public policies in carrying on the structural reforms, there is a strong need for a type of regulation which has to be inclusive in a correct mix of public policies. Only a good structural development, pointing out for what may be a key economic branch, is desirable if we want to see a real synergy between what has to be the country's competitiveness capacity and competition power at the level of firms. This article gives us the opportunity to refer ourselves to a specific study worked out by our research centre on annual basis, starting with 2004, called "Financial Stance of Romania", especially the part which is dealing with the interpretation of the development performances starting with balance sheet data of the companies. Some conclusions as to the state of agricultural competition capacity are revealed according to the above mentioned study.

Keywords: competitiveness, competition, market economy, regulation, public policy.

JEL Classification: L11, L12, L13, O11, O13, Q10, Q11, Q14

Approaching premises

The subject of a recent professional event, hosted by the Council of Competition, with a broad and, at the same time, specific subject, briefly defined as "Competition and measures of regulation", with stress on a key sector – agriculture, brings into actuality the problem of the competition environment, its role in the economic and social development of a country.

Growing apart from the optimum of such environment, not just theoretically, but in practice too, must be regarded with discernment, particularly when we are living in a reality which mimics competition. If

we refer to the large volume of transactions done, for the time being, with the money from the budget or to the fact that the large retail markets such as the hypermarkets are supplied by a single importer, we consider that there still is a lot to be done in matter of competition.

Adding to these aspects is the fact that during periods of recession, when the public policies should be pro-cyclic, we notice an economy which functions mainly on the vertical, between a low number of economic agents and the state budget, the plan of a real competition growing even narrower.

The reality of the crisis in the Romanian economy shows this impediment of progress towards a market of competition, if we take into consideration the number of small and medium size companies which went bankrupt, including because the economy didn't function on the horizontal due to the arrears of the state to the economic agents which gained contracts financed from the state budget.

Not last, even the law for public acquisitions became a hindrance to the development of competition, the possible types of manipulating its implementation having the purpose to eliminate the real competition, and when the competition was present, the repeatability of the operation ended in killing the project, which was subject of the tender.

If we take only the example of the highways construction in Romania, the contribution of the state to increasing the international capacity for competition of the national economy through a proper infrastructure of transportation is minimal, under the conditions of a global competition. Likewise, the benefits of the single European market, in which Romania is part, can not be used at the maximum due to the same reasons of a low national capacity for competition induced by the level of work productivity, access to advanced technologies and the slow pace of the actually implemented innovations.

Such reality splits objectively the opinions between two priorities: either achieving the critical weight of the subject of competition, of the market actors or even of the market, or the necessity for a better regulation of an optimal environment for competition, which to develop an authentic competitive capacity.

Such a choice needs objectively some premises for approach, because linking a dynamic phenomenon, such as competition – seen as a way of living for the economic agents within a market economy –

with the regulation which should be efficient, doesn't preclude the conditions necessary for competitiveness at the national level.

Therefore, before getting to some measures aiming to improve the regulation of competition, we need first to rememorize some these useful to our approach.

What does the theory say

In Romania, the functional market economy is, first a **gain of transition** initially formalized on the basis of the constitutional provisions and by the start of the systemic reforms. The first country which did this formalization, mainly on political grounds were the United States, from the perspective of negotiating a new trade agreement (1992) and, subsequently by making permanent the clause of the most favoured nation (1997). Second, the competition market economy was a gain of the endeavour for European integration, resistance to competition on the single market, criterion for the accession of Romania the EU structures being the validation of an internal market with competitive capacity **normed** by the regulations of competition and **economic** per se, based on the comparative and competitive advantages.

Theory says that the equality of the participants on the market, where the demand and offer act, is the premises for the manifestation of an ideal competition. The practice, however, shows that there can not be a perfect competition, among the distorting factors being a) the fact that the economy administers rare resources; b) the intervention of the economic subject is behaviourally unpredictable; c) the economic laws address the rational economic agents, or it is exactly the man, with his professional and political functions, who may influence competition.

Furthermore, globalization, as an acknowledged curiosity, deepened the information asymmetry within an era of easy communication, which bonded the free world and made the isolated ones to emerge. The asymmetry of information has major effects in the field of competition, it brings advantages and disadvantages in the field of competition, while the decisions can be dominated by wrong choices, badly affected by the moral hazard or by the so-called "flock effect", synthesizing the opinion that if some can risk more, why shouldn't other do the same?

According to J. Stiglitz, laureate of the Nobel Prize for economy, globalization, also in terms of competition, displayed the tendency to

stabilize the wages at the lowest level, the low cost of the work force giving competitive power, while the competition causing the unemployment rate to increase. This is an adverse effect of the economic growth on competitive basis, shown empirically, and which must be taken into consideration exactly for developing a better regulation.

Within the same context, we consider that the relation between competitiveness and competition must be determined correctly in terms of correlations and of the effects of mutual synergy, both at the micro, and at the macro level.

The intrinsic competitiveness of a company usually is the premises for an opportunity to compete on the market, as competition is the process which validates the competitiveness of a company in front of a generic (retail) or specific (tenders) demand. In developing the regulation, this relation may be considered as capital, because the incorrect propensity towards regulating the competition may affect/distort the national competitiveness.

The effects are manifested at the level of the insufficient national offer (in terms of quantity and structure), at the level of prices and inflation, of the pressure on imports and, finally, on the external imbalances, with consequences on the exchange rate. We conclude from here that the competition policy, by its regulation and enforcement, must belong to a much more complicated mix of policies, so that the domestic market is not turned into an exclusive monopoly of the importers, or into a monopoly of some importers, such as it is the case with the food products sold in hypermarkets.

The same competitiveness – competition drive us towards another reflection, the stance of the national economy in terms of its development, in relation with the minimal conditions of competitiveness. We distinguish in the historical evolution (Porter, M.E. and Schwab, K. in „Report of global competitiveness 2008 – 2009”), economies based on production factors, economies based on efficiency and economies based on innovation.

The development of the subject in terms of fundamenting the factors of competitiveness deserves a separate study, but for the necessities of our study we consider that any type of economy, once its bases are identified, is competitive for different reasons, which for a specific present, must not be eluded or generalized.

Agriculture and competitiveness

In our opinion, the Romanian economy has something from everything, and this is not necessarily a quality or advantage, rather an effect of the public policies, not always focused on areas and priorities, to which add the lack of continuity during periods of consolidation on a specific package of conditions which define a sustainable basis of the national competitiveness. The same judgement is valid for agriculture and for the agri-food products, from the raw materials to the end product.

From the numerous studies conducted by the National Institute for economic Research, we consider that the Romanian economy is getting closer very much to the competition conditions given by the production factors, the competition capacity being given by the lower prices given by the lower technological complexity of the products (let us say, medium technology), with still low added value, work intensive, with badly paid work, undergoing assimilation of modern technologies, particularly through green-field investments.

We can not avoid mentioning that there are problems due to the infrastructure network whose development is delayed, to problems of macrostability, while the entrepreneurs should be more professionally active, the economic policies should be pro-active for the development and consolidation of the entrepreneurial spirit, so that it becomes a real backbone of the economy.

As expected, and partially accomplished, we need economic competition on the horizontal, between independent economic agents, not between them and the state budget, which clearly produces serious price distortions and which sets false levels of the competitiveness on the national market. Under these conditions we witness drainage of social public resources whose efficiency is more than arguable, while generating administrative inflation.

At the same time, we should also notice corporative policies for the development and sales of innovating technologies and products, but in relation to the proportion of the other conditions of the national competitiveness, we must admit that we are still in incipient stages which can be surpassed with the structural funds from the European Union.

An analysis of the place of agriculture within the overall real economy, on the basis of the economic-financial situations reported at the end of 2009, the fiscal agricultural activity reported by the

relevant companies, reveals interesting aspects concerning their competitive capacity.

The synthesis of the results which we will present subsequently, relies on a study which started in 2004 within CCFM - „Victor Slăvescu”, entitled the “Financial State of Romania”, now at the 2010 edition. In its microeconomic part, the study processes the balance sheets taken from the Ministry of Public Finances, using secondary indicators developed using own technology, with formulations and definitions of the significance using the CAEN nomenclature.

Several tables are attached to the article, presenting the 2009 performance in the real economy of Romania, which reveals the standing of the main branches of the national economy in relation with the national average. The different annual editions of this study can be browsed at the headquarters of CCFM - „Victor Slăvescu”.

The calculated performance indicators must be regarded either as generators of competitiveness, or as reflection of it on the competition arena. Let us start with the significance of the staff employed in agriculture. According to the economic-financial statements, the staff employed in agriculture represented in 2009, just 4.26% of the total staff employed in the real economy.

As number of companies, the proportion of agriculture is 3.15% of the total number of registered companies. In terms of own capital, agriculture stands for 4.07% of the total capital, while the corporate immobilisations represent 4.19% and the total assets 3.95%.

The expenditure with the staff amounts to 2.42%, and the expenditure with taxes and dues for the staff amount to 2.41%. The turnover represents just 2.58% of the total turnover of the real economy, as measured through the economic-financial statements. The profit from exploitation was 2.54%, while the gross and net profits were of 1.87% and 1.81%, respectively.

The analysis of these indicators shows that the Romanian agriculture is on positions 7-8 within the real economy, showing the level of utilization of the production factors' potential; this has to make us reflect on the competitive capacity.

The competition capacity of the agricultural companies, which may be reflected as mirroring the challenges on the market, has also been analysed with secondary indicators, such as those expressing different forms of profitability.

Thus, the gross profitability of the income for the companies involved in agriculture, calculated as ratio of the gross profit to the total income, was 66% of the average gross profitability in the national economy. The profitability of the consumed resources (gross profit from exploitation/exploitation expenditure) represents 89% from the same indicator at the national level, but the economic profitability of the total assets (gross profit/total assets) is just 47%. The net margin of exploitation (ratio of the gross profit from exploitation and the turnover) is 98% of the average value of the national economy, while the net economic profitability of the capital (ratio of the gross profit from exploitation and the own capital plus the medium and long-term debts) is 62%, under the conditions in which the average cost of labour per person in agriculture represents just 57% of the average value in the real economy.

Some conclusions

1. An insufficient utilization of the existing potential can be noticed in the tax-paying agriculture, which shows the need to enforce proper policies. As mentioned, agriculture stands on places 7-8 among the branches of the national economy classified according to CAEN 2008.
2. A substantial difference exists from the national economy average in terms of the gross profitability of the incomes from agriculture. This is due either to price distortion due to the dumping of the imported products, or to the profit which is eroded by the cost of bringing the products to the market, caused by the deficient infrastructure of collection and transport.
3. The economic profitability of the assets is low, below 50% of the national economy average, showing high costs of the products generated by the technological level of the assets, and even if they are costly, they are lacking productivity. This indicator is in contradiction with the indicator of the technical endowment of the work (relation of the immobilised assets to the staff number) which actually is at the average level of the national economy, but the average cost of the work per person compared to the national economy average (57%) explains the lack of stimuli by transparent incomes of the employees, as reflected by the low level of work productivity, which is just 60% of the national economy average.

Within the context of this brief analysis (while the difference from other branches of the national economy is even larger) the question is whether we want to see in agriculture a key branch of the Romanian economy.

If the answer is yes – and this is confirmed permanently only by the appeal to potential, without capitalising on it by consistent public policies – it is necessary to approach in a new way the policies and regulations on competition, within the European context, which to allow agriculture to advance towards a key place, according to its potential. The start of this process of advancement must be seen subsequently as a migration, over a clear time frame, which to strengthen the competitiveness of the agriculture, at least at the level of the average competitiveness of the national economy.

We conclude by saying that the measures of stimulation of a correct national competitive environment, in relation with the necessity of resilience to the foreign competition, must be accompanied by measures supporting the agriculture towards achieving the key position within the national economy, before the “*lawful competition*” on the internal EU market; we are speaking here of the necessity to accomplish a real comparative structure of the cost of the Romanian agricultural products with that of the products challenging the Romanian products on the market.

Table no. 1

**Performance indicators for the activity of the commercial companies in
2009, grouped by branch of the national economy**

- % -

No.	Branch of the national economy	Gross profitability of the incomes	Economic profitability of the assets	Profitability of the consumed resources	Rate of the net exploitation margin	Net economic profitability of the capital
1	Agriculture	4.73	3.13	7.94	8.69	8.47
2	Extractive industry	11.38	5.99	10.34	10.48	8.45
3	Processing industry	4.49	4.44	6.45	6.56	10.93
4	Electrical and thermal energy, gases, water	5.59	3.14	6.40	6.59	5.18
5	Constructions	7.60	7.10	9.84	9.74	19.27
6	Trade, car-motor, personal or household appliances repairing and maintenance	3.30	5.58	4.19	4.18	16.58
7	Hotels and restaurants	5.31	2.92	7.34	7.88	5.90
8	Transport, storage and communications	4.80	2.74	5.76	6.21	5.53
9	Real estate transactions, rents and services to enterprises	26.07	14.70	37.45	30.05	23.23
10	Education	12.02	9.75	13.76	14.09	20.19
11	Health and social assistance	11.49	11.01	14.55	13.62	20.79
12	Other collective social and personal services	7.16	8.95	9.85	10.01	22.25
	Total	7.15	6.60	8.91	8.82	13.72

Table no. 2

**Performance indicators for the activity of the commercial companies in
2009, grouped by branch of the national economy
- continuation -**

No.	Branch of the national economy	Speed of asset rotation - % -	Coefficient of capital rotation - % -	Work productivity - lei/worker -	Average cost of work - lei/worker -	Technical endowment of the work - lei/worker -
1	Agriculture	66.18	97.53	9267172.89	947360.95	10428761.78
2	Extractive industry	52.59	80.65	28519899.90	5975463.25	45056470.34
3	Processing industry	98.96	166.51	14093479.34	1881787.26	8854366.18
4	Electrical and thermal energy, gases, water	56.20	78.57	44639710.47	5011649.62	64234838.69
5	Constructions	93.42	197.89	13721240.09	1639366.91	7174685.87
6	Trade, car-motor, personal or household appliances repairing and maintenance	169.09	396.54	18582500.02	983326.57	4120213.84
7	Hotels and restaurants	55.00	74.90	5480508.33	1060435.54	8527849.06
8	Transport, storage and communications	56.98	89.02	11637626.65	2349090.77	16914409.39
9	Real estate transactions, rents and services to enterprises	56.41	77.32	13495560.49	2039643.99	18780084.32
10	Education	81.07	143.36	2273406.12	588556.32	1876995.38
11	Health and social assistance	95.85	152.61	5380182.38	1393305.26	3834856.95
12	Other collective social and personal services	125.07	222.27	7900857.04	1234398.40	3960671.16
	Total	92.32	155.63	15318185.11	1666677.28	10609141.91

Table no.3

**Performance indicators for the activity of the commercial companies in
2009, grouped by branch of the national economy
- continuation -**

% -

No.	Branch of the national economy	Proportion of staff expenditure within total expenditure	Proportion of amortization expenditure within total expenditure	Financial profitability of the permanent capital	Patrimony solvency	General solvency
1	Agriculture	9.34	5.67	5.41	38.71	107.20
2	Extractive industry	20.67	13.22	10.37	53.16	94.64
3	Processing industry	13.12	5.21	8.06	39.41	98.60
4	Electrical and thermal energy, gases, water	10.90	6.56	4.81	59.47	115.28
5	Constructions	12.07	4.36	16.10	28.46	115.01
6	Trade, car-motor, personal or household appliances repairing and maintenance	5.30	1.94	13.58	23.92	108.07
7	Hotels and restaurants	18.02	7.12	4.34	30.61	66.66
8	Transport, storage and communications	18.72	8.99	4.64	26.38	85.00
9	Real estate transactions, rents and services to enterprises	18.83	10.83	21.82	40.18	97.95
10	Education	25.29	8.63	18.32	28.48	87.25
11	Health and social assistance	27.67	8.85	18.02	23.24	83.14
12	Other collective social and personal services	15.38	5.64	16.91	22.96	90.99
	Total	10.99	4.99	11.88	36.49	102.72

Table no.4

**Performance indicators for the activity of the commercial companies in
2009, grouped by branch of the national economy
- continuation -**

- % -

No.	Branch of the national economy	Immediate solvency	Global solvency	Rate of self financing	General indebtedness	Rate of financial debts
1	Agriculture	51.62	177.54	35.58	158.30	62.51
2	Extractive industry	53.44	249.14	45.55	88.12	26.68
3	Processing industry	56.71	168.31	38.65	153.73	42.54
4	Electrical and thermal energy, gases, water	66.70	280.38	52.33	68.15	24.81
5	Constructions	71.49	152.98	26.01	251.31	69.65
6	Trade, car-motor, personal or household appliances repairing and maintenance	63.73	131.19	23.97	318.02	71.42
7	Hotels and restaurants	28.50	144.62	30.50	226.67	120.64
8	Transport, storage and communications	35.73	156.43	22.91	279.03	157.55
9	Real estate transactions, rents and services to enterprises	44.34	175.11	38.35	148.91	75.73
10	Education	51.41	146.20	27.24	251.08	95.30
11	Health and social assistance	41.18	128.43	23.57	330.33	159.22
12	Other collective social and personal services	50.09	132.45	22.51	335.48	135.34
	Total	55.86	166.42	34.52	174.05	60.90

Table no. 5

**Performance indicators for the activity of the commercial companies in
2009, grouped by branch of the national economy
- continuation -**

%

No.	Branch of the national economy	Rate of own working balance - % -	Rate of immediate liquidity - % -	Financial stability - % -	Period of paying back debts - days -
1	Agriculture	56.07	9.42	159.97	364.55
2	Extractive industry	61.96	12.83	374.88	314.85
3	Processing industry	67.06	12.41	235.08	236.41
4	Electrical and thermal energy, gases, water	70.86	29.73	402.99	253.64
5	Constructions	56.97	18.07	143.58	273.24
6	Trade, car-motor, personal or household appliances repairing and maintenance	66.35	11.46	140.02	170.77
7	Hotels and restaurants	38.89	14.78	82.89	500.65
8	Transport, storage and communications	30.01	13.71	63.47	444.21
9	Real estate transactions, rents and services to enterprises	52.89	22.74	132.06	400.05
10	Education	43.26	30.39	104.93	327.32
11	Health and social assistance	35.46	35.06	62.80	304.77
12	Other collective social and personal services	38.13	27.28	73.89	234.09
	Total	57.66	15.40	164.20	253.69



IMPORTANCE OF BUSINESS PLANNING IN AN ENVIRONMENT LACKING ECONOMIC PREDICTABILITY

PhD. Tudor CIUMARA*

Rezumat

Importanța planificării de afaceri în condițiile unui mediu economic lipsit de predictibilitate este sporită deoarece sporește capacitatea firmelor de a fi proactive. Este necesar însă să se accepte ca ipoteză fundamentală a procesului de planificare faptul că activitatea se desfășoară într-un mediu instabil, în care evenimentele impredictibile se produc frecvent. Planificarea este posibilă chiar și atunci când schimbările sunt frecvente și dificil de anticipat, prin adoptarea unui model flexibil de abordare a tuturor aspectelor semnificative.

Abstract

The importance of business planning in an environment that lacks economic predictability is enhanced because it increases the ability of firms to be proactive. It is however necessary to accept the fundamental assumption that planning activity is conducted in a turbulent environment, where unpredictable events occur frequently. Planning is possible even when changes are common and difficult to predict, by adopting a flexible model to address all significant aspects.

Keywords: business planning, predictability, strategy

JEL Classification: D81, L21, L22, M10, M13

**Scientific researcher, Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu", Romanian Academy.*

The general importance of business planning is almost unanimously recognized, considering that the planning system is a mechanism that the company management can use to steer the future activity in pursuit of the proposed goals. The business plan offers a comprehensive image of the whole activity of a company, making easier to run the business, offering the possibility to evaluate new ideas and projects and allowing communication with different partners – suppliers, clients, financiers – current or potential.

Generally, it is considered that the business run according to a plan which covers all the managerial aspects and which directs the resources, not based on responses to events, has higher odds of success. The development of a business plan is an efficient method to focus the ideas of the entrepreneurs and managers. A framework of analysis is thus established, which can thereafter deal with changes. The absence of a business plan forces the companies to react to the existing changes more than necessary.

According to a recent study (Wilson, Eilertsen, 2010) the organisations paying more attention to strategic planning, relying on the principles and practices of strategic planning of company management during the period of economic crisis, have the capacity to be more proactive, not just to react to the changes of the external environment. They are thus able to a greater extent to benefit from the opportunities which appear during the moments of economic instability.

Planning usually relies on the general hypothesis that the activity runs in a rather stable environment, in which the unpredictable events occur with low frequency. Currently, the business environment in Romania is characterized by an important lack of predictability due to the general context of the economic crisis, combined with a political crisis as shown by the high incoherence of the public policies. We must also take into consideration, however, that there is a global dimension of unpredictability too, changes in the current paradigms being observed worldwide, mainly because of the technological factors (Rzveski, 2007). Within this context, we can not consider that the economic agents from Romania are the only which have to operate in an environment displaying major difficulties in terms of predictability. We are supporting the transformation of the general hypothesis mentioned previously in the assertion that the activity of companies runs in an unstable environment, in which unpredictable

events occur frequently. Once this hypothesis is set at the basis of the business plan, its construction leads to better results, adapted to the current economic environment.

A significant part of the business plan is the analysis of the previous existence of the business, which is done both descriptively, and using financial indicators. The forecasts for the future activity of the company – income from sales, operation costs, development of new products – rely, however, on a set of hypotheses. The elaboration and updating of this set of hypotheses is the key to the development and maintenance of a correct and useful business plan which makes it easier to run a company. It is easy to accept and understand the idea that the financial projections can not be better than the hypotheses they rely on.

The hypotheses used for business forecasts can be approached using two types of methods (Porojan, Bişa, 2007): a direct approach which presumes the extrapolation towards the future of the past trends – method accepted especially if the external environment of the company is stable and predictable – or a synthetic approach which takes into account the elements of change both within the internal and in the external environment of the company. The practice has difficulties which are not always included in the existing theoretical models.

The impossibility of developing a realistic business plan, under the conditions in which many of the hypotheses of the business plan change unpredictably, is one of the major problems mentioned by many managers. We consider that under such conditions it is not needed to give up this vital document for the economic agents, all they have to do is to change the approach. We agree, therefore, that the traditional instruments of strategic evaluation and planning are not very adequate in an environment characterized by incertitudes because they can not comprehend good enough the options and opportunities to which they have to answer (Amram, Nalin, 1999).

It is true that the various hypotheses issued for the business plan validate the financial projections. Such hypotheses refer to the volume of future sales, inflation rate, interest rate, level of tax and dues etc. These hypotheses can be changed, however, updated with the necessary frequency. It is essential not to maintain the initial

hypotheses, but the managerial capacity to control the changes in the initial hypotheses. The hypotheses of the forecasts must be reconsidered when aspect that may cause potential changes are identified. The changes in the external environment introduce in analysis additional risk factors or current risk factors with a higher level of risk – product price, raw materials price, utility price, time necessary to cash debts, cost with the labour force etc. In the absence of a framework which to allow quantifying all these changes and analysing their impact on the activity of the economic agent, the negative effect may be much stronger.

In such situations new, innovative solutions have to be found for an adequate planning. Such solutions may refer to aspects such as:

- Implementing the business plan in the activity of companies (currently, about 35% of the companies operating in Romania have no kind of planning, while only 13.5% have plans or strategies for 3-5 years (Nicolescu, 2009)).
- Transform the structure of the business plan, by including sections dedicated to the aspects that are difficult to predict but which are very important to the company.
- Transform the format of the business plan – shifting from a general format of printed document, to online format, interactive, editable.
- Adopting a new attitude on who is making the plan (manager, officer or external consultant), on who is monitoring that the plan is implemented and updated (manager or officer), on the frequency of such operations, etc.

If a business can be started or continued, it means that the external environment is not sufficiently adverse for it, and the business can and must be planned.

References

1. Amram, Martha; Nalin Kulatilaka, 1999, *Uncertainty: The New Rules for Strategy*, Journal of Business Strategy, May/June 1999 Vol. 20, Nr.3, pp 25-34.
2. Bişa, Cristian (coord.), 2005, *Elaborarea studiilor de fezabilitate și a planurilor de afaceri* (Drawing feasibility studies and business plans), BMT Publishing House, Bucharest.

3. Dalotă, Marius; Donath, Liliana, 1995, *Planul de afaceri al firmei – instrument de management* (The business plan of the company – management instrument), Sedona Press, Timișoara.
4. Diaconu, Paul, 2006, *Contabilitate managerială & planuri de afaceri* (Managerial accounting and business plan). Economic Press, Bucharest.
5. Nicolescu, Ovidiu (coord.), Isaic Maniu, Alexandru; Isaic Maniu, Irina; Nicolescu, Ciprian; Anghel, Florin, 2009, *Carta albă a IMM-urilor din România* (White book of the SMEs from Romania) 2009, Lidana Press, Suceava.
6. Porojan, Dumitru; Bișa, Cristian, 2007, *Planul de afaceri: concepte, metode, tehnici, proceduri* (The business plan, concepts, methods, techniques, procedures), ed. a 2-a, Irecson Press, Bucharest.
7. Radu, Victor (coord.), 2004, *Planul de afaceri* (Business plan), Mărgăritar Press, Bucharest.
8. Rzevski, George, 2007, *Planning under Conditions of Uncertainty*, în Fedosov, E.A., Kuznetsov, N.A., Vittikh, V.A. Complex Systems: Control and Modelling Problems, pp 3-12, Russian Academy of Sciences, Samara.
9. Săndulescu, Ion, 2006, *Planul de afaceri. Ghid practic (Modele de referință)* (Business plan. Practical Handbook; reference models), C.H. Beck, Bucharest.
10. Wilson, James; Eilertsen, Soren, 2010, *How did strategic planning help during the economic crisis?* Strategy & Leadership, Vol. 38 Nr. 2, pp.5 – 14.



ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AT THE MICROECONOMIC LEVEL

PhD. Gabriela-Cornelia PICIU*

Rezumat

Prin articolul de față se încearcă să se dovedească faptul că problemele de mediu sunt tot mai frecvent recunoscute ca probleme globale ale omenirii și fiecare problemă globală trebuie tratată de la origini, de la nivel microeconomic.

Globalizarea problemelor de mediu provoacă îngrijorări din ce în ce mai mari. Companiile sunt din ce în ce mai interesate să realizeze și să demonstreze o performanță ecologică prin controlarea impactului activităților, produselor și serviciilor lor asupra mediului. Ele efectuează „auditări” pentru a aprecia performanța lor ecologică. Totuși, aceste auditări nu sunt suficiente pentru a asigura o organizație că performanța ei nu numai că întrunește, dar va întruni și în viitor cerințele legale.

Standardele Managementului Mediului (cum ar fi seriile de standarde ISO 14000) constituie un etalon după care organizațiile și companiile își pot măsura performanța. În același timp, opinia publică a devenit din ce în ce mai preocupată de problemele mediului înconjurător, acestea fiind adesea reflectate în comportamentul consumatorilor care își exprimă interesul pentru produsele care nu sunt dăunătoare.

Abstract

The present work is trying to prove that environmental problems are more commonly recognized as global problems of mankind and

* Lecturer ASE, Scientific researcher III, Centre for Financial and Monetary research “Victor Slăvescu”, Romanian Academy.

every global problem must be addressed from the root, from the microeconomic level.

Globalization raises concerns of environmental issues increasingly larger. Companies are increasingly concerned to achieve and demonstrate environmental performance by controlling the impact of its activities, products and services on the environment. They perform “audits” to assess their environmental performance.

Environmental Management Standards (standards such as ISO 14000 series) are a benchmark by which organizations and companies can measure their performance. At the same time, public opinion has become increasingly concerned about environmental issues, they are often reflected in consumer behavior, expressing interest in products that are not harmful.

Keywords: eco-systemic management, adaptive management, corporatist social responsibility

JEL Classification: Q57

In the second half of the 19th century, the growth of the industrial production, the emergence of imperia of strong corporations and the existence of huge differences of wealth between the members of society have shown that market liberalization and the free enterprise doesn't necessarily end in public welfare. The system which is able to create welfare is, at the same time, capable to harm the environment and/or society. Thus, the people's attitude towards corporations changed for the worse, and the first reaction of the managers was charity. The voices that were speaking of the moral responsibility of the corporations were heard no more and Friedman's¹ theory according to which the single responsibility of the enterprises is to maximize the profit was the most popular.

In his approach of the social responsibilities of the marketing, Kotler² stressed on the use of marketing results in domains which have no direct link with the business (social marketing), which the

¹ Fertetics Mandy: *Vállalatok, Social responsibility of the corporations*, published in *Magyar Minőség*, August-September 2006.

² Cited by Balázs Kőszeghy in the *Social responsibility of the corporations in product innovation*, *Marketing & Menedzsment*, 2006/4, pg. 20.

basic principle of the present day non-business marketing. By this concept, Kotler redefines the role of the marketing on ethic bases, according to which in order to have long-term profits, besides meeting consumer needs, it is also necessary to contribute to the welfare of the society³.

During the recent decades, there was an increasing interest of the companies to assume social duties, which intensified the ecologist movements and consumer actions. Their interest materializes in the relations between the company and the society.

In turn, society gives power to a company and may ask it in return to participate in social programs. K. Davis admits that the effort of the company to support these programs costs, but this cost should be born by the consumers, by paying a higher price. The firm has the capacity to select the social programs it wants to support, which shows that the increase of social welfare actually is a premises to increase company profitability.

The problem of the social responsibility of the corporations raised fierce controversy in the past, but presently, most authors accept that businesses also have other responsibilities besides the imperative of maximal profitability. The most convincing proved to be the economic arguments, linked to the logic of the rational interest or of the illuminated egotism. Within this argumentative framework, the corporations assume social responsibilities as long as the effects are beneficial for their profits. Following are some illustrating examples:

- The corporations which are perceived to be socially responsible may benefit of a wider and more satisfied clientele, while a public perception of social irresponsibility may end in boycott or other hostile actions of the consumers.
- Similarly, the employees may be attracted to work in those companies which they perceive to be socially responsible and they can even be devoted and proud to work for such companies.
- The voluntary involvement of the companies in social actions and programs may prevent the legislative initiatives of the governments, thus ensuring a higher independency of the corporations from the governmental control.

³ Kotler Philip, Armstrong Gary: *Marketing principles*, Teora Press, Bucharest, 1998.

- The positive contributions to social development may be taken by the companies as long-term investments in the consolidation of a safer, more educated and more equitable community life, of which the corporations may also benefit, by conducting their activity in a more dynamic, more potent and stable business environment.
- The company which takes part in social programs improves its public relations image, by “civil goods”.
- The most widespread system of values, the Christian tradition, supports very much philanthropy and social protection.
- If the company doesn't get involved in social programs, the public opinion or the state will ask it to do so.

Main CSR (Corporate Social Responsibility) instruments

The main instruments for CSR⁴ are as follows:

- Conduit codes
- Managerial standards
- Environmental reports
- Actions of social responsibility

Managerial standards

There are several managerial standards which help a company or organisation take into consideration social or environmental aspects in their activity. Managerial standards are internal instruments of the companies and they refer to a set of procedures and processes which a company uses in its activity. The standards supply a pattern of managerial systems design. They are developed by licensed entities of standardization after a long period of counselling with a wide range of stakeholders. There are procedural standards focusing on the types of processes and on ways of implementation, and there are standards of performance which include the measurement and reporting of company performance.

The implementation of managerial standards is voluntary and their success depends on their market acceptance. Their credibility depends largely on the authority of the entity which developed it. If a

⁴ Cited in European Commission publication: *ABC of the main instruments of Corporate Social Responsibility*, 2004.

standard is used as instrument of communication, the process of adopting it must be transparent and independent. Adoption itself doesn't guarantee performance and doesn't spare the company to comply with the acting laws and regulation. On the other hand, they can be an instrument of success in support of legislation implementation.

Even if the development of standards is seen as an important step in transforming the commitment for social responsibility into actual actions, the debates on CSR standards are controversial. Some consider that each company should develop its own CSR practice (standard), while others support the benefits of a globally accepted pattern, which facilitates comparability and transparency.

Benefits of adopting the managerial standards

In order to give credibility to their commitment to the idea of social responsibility, the companies must develop systems to implement and evaluate CSR policies, including the definition of the targets, processes, roles and responsibilities, of the mechanisms of measurement and reporting. The managerial standards help improving CSR strategy and increase the credibility of company's CSR actions.

They may help the company to identify and ensure an efficient management of the social and environmental risk, they may involve the stakeholders more actively and more systemically and they may contribute to the general increase of company efficiency by a rationalized collection of information on actions and activities and by a better coordination between departments. At the same time, the standards can also be used as communication instruments with different stakeholders.

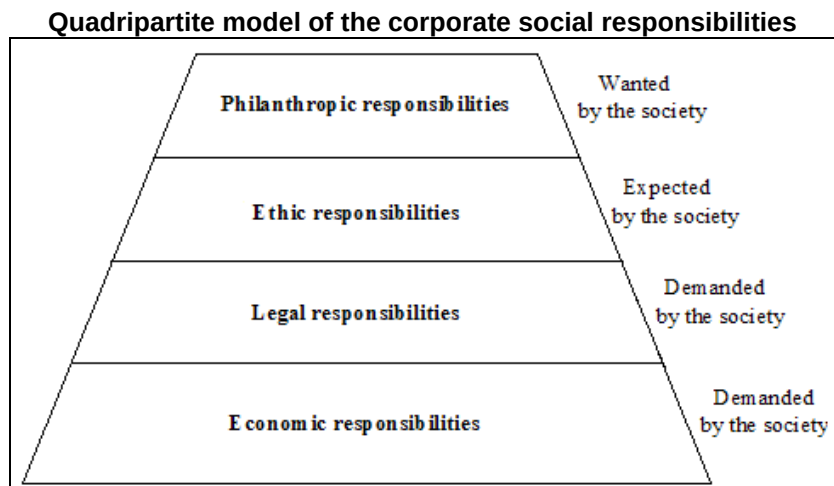
In the publication *"Corporate Social Responsibility: a Business Contribution to Sustainable Development"*, the European Commission undertakes to promote EMAS standard (Eco-Management and Audit Scheme), which is a voluntary scheme for the organisations which want to get involved in the evaluation and improvement of their environmental performance.

The presented standards don't address all CSR aspects, but they provide the companies with a framework instrument for the development and assuming of social responsibility.

- *Standards for the place of work*
 - Social Accountability (SA 8000) (focusing on the working conditions)
 - ILO–OSH 2001 — ILO "Guidelines on occupational safety and health management"
 - OHSAS 18001
- *Standards for quality management*
 - ISO 9000
 - EFQM (European Foundation for Quality Management) model for excellence in business
 - AA(AccountAbility)1000 — model of stakeholder management
 - ISO CR MSS (standard of ISO management on issues of social responsibility)
- *Managerial environmental standards*
 - EMAS (Eco-management and audit scheme)
 - ISO 14000

The most elaborate and widest accepted model of corporate social responsibilities is the so-called "quadripartite model of the corporate social responsibilities" initially proposed by Archie Carroll in 1979 and then perfected in a recent work, in collaboration with A. K. Buchholtz. Figure 1 shows this model.

Figure no.1



Carroll sees the corporate social responsibility as a multi-layer concept with four interconnected aspects – economic, legal, ethic and philanthropic responsibilities, arranged in a pyramidal manner, so that the “true” social responsibility presumes the reunion of all four levels of the corporate behaviour.

Carroll and Buchholtz give the following definition: „The corporate social responsibility includes what the society expects from an organisation in economic, legal, ethic and philanthropic terms, at a given time”.

Donation, sponsoring CSR (Corporate Social Responsibility)

Donation is the classical method by which a company offers financial support, which can be part of the corporate strategy for social responsibility, or a single charity act. Sponsoring is another classical method of financial support, which makes advertising and which is deducted from the tax on profit within the limit of 0.3% of the turnover. The corporate social responsibility may represent the sum of donations and sponsoring, included in a long-term strategy, but it may also take other forms: voluntariate, expertise, services, which are supplied gradually to the beneficiaries. Although it presumes higher efforts, the benefits for company image are considerable.⁵

The worldwide spread of the concept of corporate social responsibility generated controversies on the ethic character of corporate involvement in community life. One of the major dilemmas which concern the managers is whether is correct to advertise your actions of social responsibility. Another question derives from the fact that the projects of social responsibility are decided and coordinated by company managers and not by company owners. We have to take into consideration here the fact that corporate social responsibility is an instrument of communication and marketing which can make profit, so that it has to be advertised and it is justified.

Environmental reports

The annual company reports became the most widespread instrument used to communicate with the stakeholders. Part of the annual report may be the environmental report⁶ or the social report⁷,

⁵ Oprea Luminița: *Corporate social responsibility*, Tritonic Press, Bucharest, 2005.

⁶Term used by Oprea Luminița: *Corporate social responsibility*, Tritonic Press, Bucharest, 2005.

which analyse the impact of company's activity on the environment and on the society. The social reports went a long way, starting with the leaflets and newsletters, approaching the environmental policy of the company until the sustainable development reports⁸ appeared.

The elaboration of the environmental reports is the product of the 90s, their development being continuous. Initially, the companies were just publishing some information on their environmental policy, then some companies issued an environmental report, but not on a regular basis. The next stage is the elaboration of the annual environmental reports. Figure 2 shows the time development of the environmental reports.

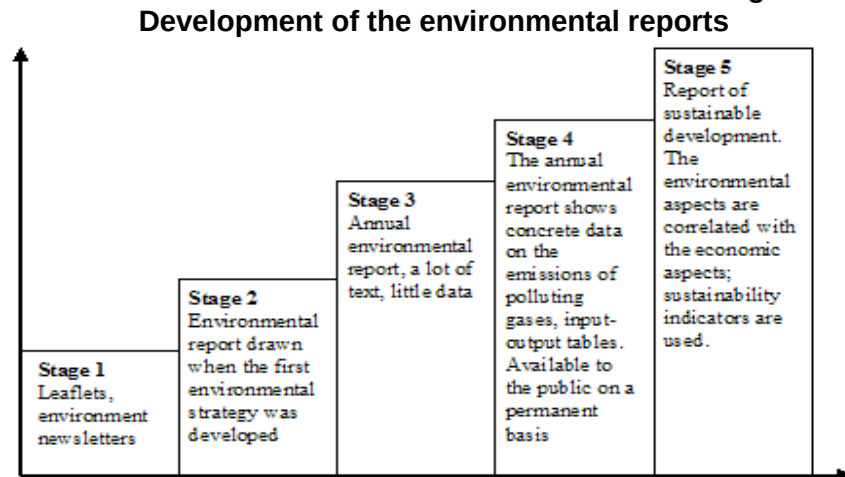
Even if the number of companies which publish environmental reports is increasing, it is important to identify the stage of the report. The reports don't have a generally accepted standard, but there are guidelines and guidebooks, such as the Global Reporting Initiative (GRI) Guidelines 2002.

The importance of the reports, besides their utilization as instrument of communication, is that they measure the performance of assuming the social responsibilities. Therefore, the reports must include measurable data and outcomes mirroring company's activity and helping to identify the strengths and weaknesses of CSR strategy.

⁷ Term used by CSR Romania in the study *Transparency and credibility in the practices of corporate social responsibility*.

⁸ Term used by Kerekes Sándor, Kindler József et al: *Vállalati környezetmenedzsment (Environmental management of the companies)*, Aula Press, Budapest, 1997.

Figure no.2.



Social responsibility – marketing instrument

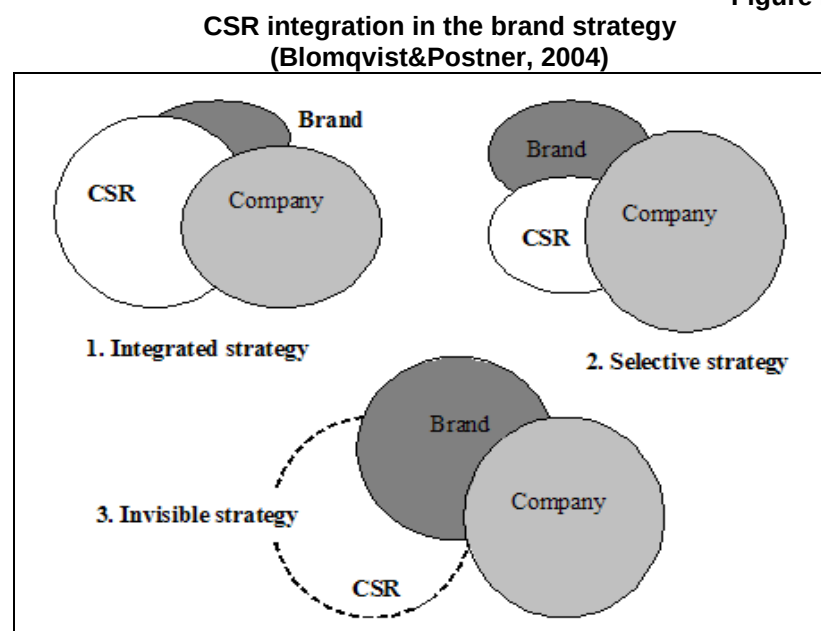
Marketing can be defined as a state of spirit, an approach and a network of methods and techniques which allow the enterprise to earn more and maintain a profitable clientele, thanks a permanent attention focused on the market, in order to anticipate its evolution and to adapt to the emerging changes.⁹

Even if the companies started to be concerned of the social responsibility of their activity and allocate more or less significant funds to CSR actions, in specific occasions, the expected outcome doesn't appears. If the company fails to communicate plainly and clearly the purpose and essence of assuming the social responsibility to its stakeholders, it may happen that the company faces conflicts exactly because it assumed this responsibility. The shareholders and investors may rise against an expenditure which they consider to be in excess, while the other stakeholders may criticise the company for promising more than it can do. To avoid this, CSR strategy must be integrated in the marketing strategy of the company, so as to satisfy the interests of all stakeholders and accomplish, at the same time, the financial objectives too.

⁹ Pop D. Marius: *Marketing cards*, Alma Mater, Cluj-Napoca, 2002.

One of the most important aspects in the development and implementation of the strategy is the decision whether CSR strategy can be integrated in the brand strategy. Blomqvist and Posner¹⁰ discerned three strategies which allow integrating the assuming of the social responsibility within the brand strategy: the integrated strategy, the selective strategy and the invisible strategy, as shown in Figure 3.

Figure no.3



CSR in Romania

The integrated strategy

The synchronization of CSR strategy with the brand strategy is maximal in this case. This strategy is most efficient when the company operates on a market in which the brand preferences are determined by responsible behaviour of the companies. This approach presumes the highest development of CSR, stakeholders' expectations being high.

¹⁰Cited by Nádasi Katalin; Lukács Rita: *Hogyan jelenítse meg egy márka a társadalmi felelősségvállalást? (How does a brand represent social responsibility?)* Marketing & Menedzsment, 2006/4. (pg.12-19)

The advantage of this strategy is that the harmony between the company activities is maximal, but the main condition of adopting it is that the company has balanced results in all CSR areas; therefore it has to have developed strategies for environmental protection, financial, community, of management and marketing. Such examples are Body Shop or Ben & Jerry's.

The brand strategy is the most important, the assuming of responsibility being present in all company activities and areas, even from the moment when an activity is conceived.

The selective strategy

In this strategy, the company doesn't focuses on assuming responsibility in all activities and areas, selecting just a few areas. This strategy is preferred by the companies which don't have outstanding results in all fields of activity, therefore it wouldn't be able to develop an integrated strategy, or by the companies which operate on markets in which only several well defined segments of consumers display an interest for the corporate social responsibility. The main advantage of this strategy is that it is a strategy of differentiation on saturated markets and that it protects the other brands or other products of the company, for which assuming CSR is not sufficiently developed. This is a strategy suitable for companies in their early CSR years, because it doesn't require too large funds, but brings large profits in the selected areas. Such example is Sainsbury's and Tesco, when they introduced in the Great Britain their brand Fairtrade, the products of this brand coming by equitable trade, from manufacturers in developing countries who don't work for minimal wages.

The invisible strategy

Even if assuming social responsibility has marketing and communication objectives, there are companies which don't boast with their CSR activities. Such an example is Hennes&Mauritz (H&M), which fits all the high criteria and expectations from a responsible company, yet there is no CSR in its communications. Even if CSR has an important strategic and ideological role in the commercial policy of the company, it is not used as marketing strategy because the company leaders claim that the people buy H&M products for their high quality at affordable prices, not because the company is assuming social responsibilities. In this case, CSR has a long-term effect, building continuously the trust in the brand and company.

ISO 9001-14001 implementation at the microeconomic level

A first alternative to the eco-systemic management is represented by the international standards ISO 9001-14001, which are not yet compulsory. We may call this alternative, the traditional alternative. We might have selected EMAS implementation as alternative, but there are no examples of implementation in Romania.

Table 1 shows a comparison between the two standards; it can be seen that EMAS would have been more interesting as alternative to the eco-systemic management.

Table no.1

Comparison of Emas and ISO 14001¹¹ standards

Emas	ISO 14001
EU regulation (1836/29.06.1993)	International standard -1996
Applied only in the EU	Applied worldwide
Restrictive only to industrial locations	Applicable to activities, services, products and to non-industrial activities (local administration)
Requires and initial evaluation of the environmental impact	The preliminary environmental analysis is not compulsory
Continuous improvement of the environmental performance at the level of the top technologies at the particular moment.	Continuous improvement of SMM reflected by the increasing environmental performance
Requires a public environmental statement and allows access to the environmental policy and program.	Suggests external communication but it is up to the company to decide the content of information; requires public access only to the environmental policy
The time interval between the environmental audits must not exceed 3 years	The frequency of environmental audits is specified
The environmental management system requires the existence of a logbook of environmental effects.	No such requirement

The diagrams below (Figures 4, 5, 6 and 7) were drawn up based on data collected by Reinhard Pegleu¹², and the advantages of implementing **ISO 9001-14001** are shown clearly.

¹¹ Florina Bran and Vladimir Rojanschi: *Environmental policies and strategies*, Economic Press, 2002.

¹² Reinhard Pegleu: *The worldwide statistical date of ISO 14001 and EMAS*.

Figure no. 4

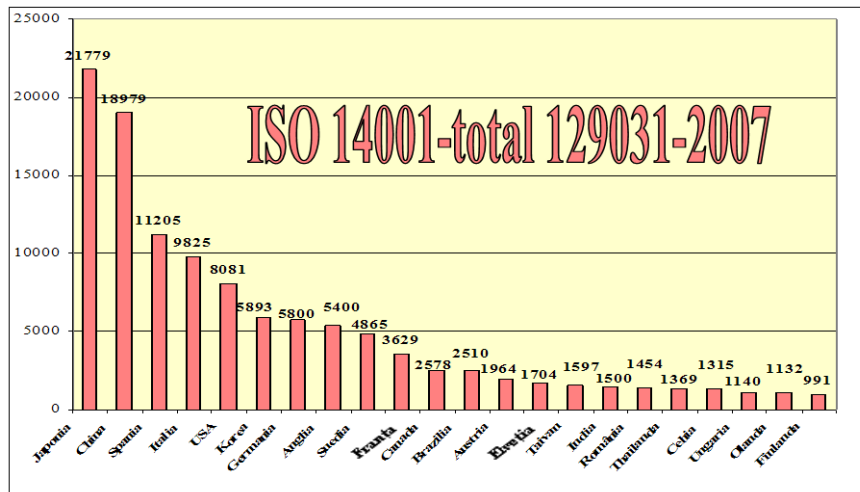


Figure no. 5

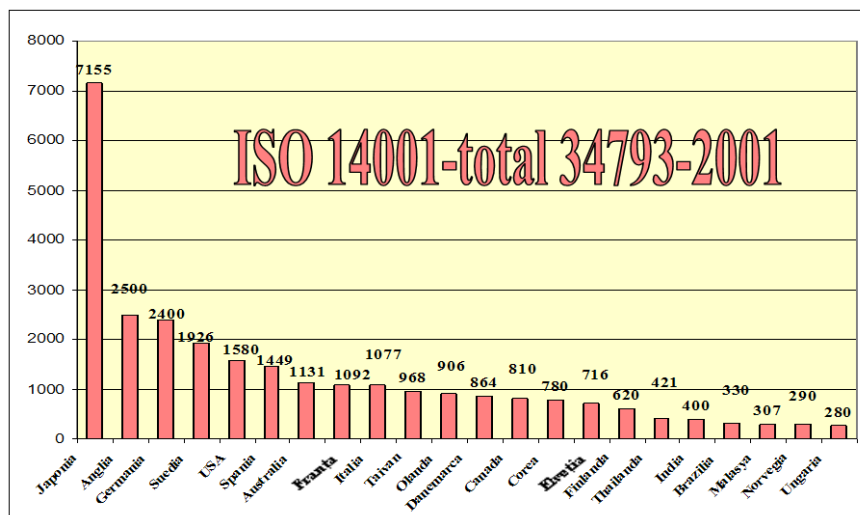


Figure no. 6

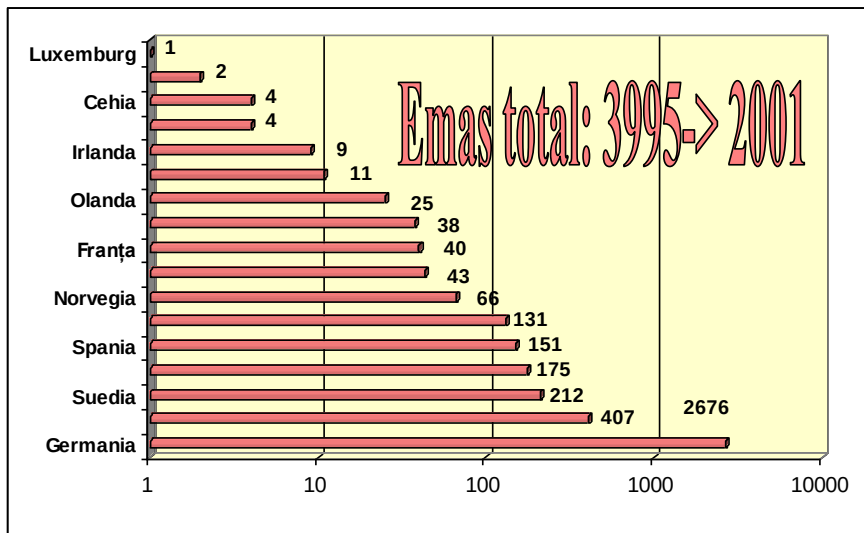
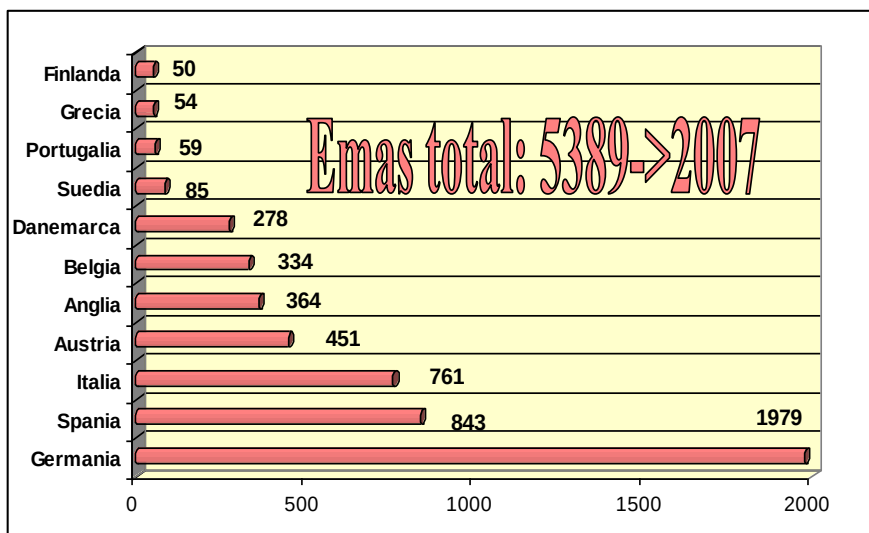


Figure no.7



The advantages of implementing ISO 9001-14001 are:

1. **Economic:** because it uses energy more carefully, it contributes to a higher economy concerning water consumption, stimulates waste recycling and new alternatives of economy. The fact that the company leaves behind less toxic waste is another advantage not just for the environment, but also for the company due to lower taxes and penalties.
2. **An improved relationship with the authorities,** in the near future, for the companies implementing the environmental management. This improvement will be felt through subsidies, benefits.
3. **More fluent supplying in the future.** The supplies will depend on environmental certificates such as ISO, because the suppliers will demand the proof for environmental quality and responsibility.
4. **Gaining new market segments.** In the “cake” of the economic market, the “**green slice**” becomes increasingly larger because the buyers too, are more attentive to what they buy.
5. **Increase of company’s value.** The market value of the enterprises increases in the case of buying/selling or merging, either by fusion, or by absorption.
6. **Better management** because of the performing management system, because the data are updated permanently, evaluated periodically; a thorough communication with the customers develops.
7. **Products and services quality** will be ensured and developed so as to become more natural.
8. **Development of the technological innovation,** which means new products under better conditions and environmentally friendly.
9. **Better funding from the credit institutions.**
10. **Higher motivation of the employees,** by a healthier working environment, a higher workplace safety.
11. **A new life style,** in harmony with the environment.
12. **Ensure the conditions of development for the future generations, implicitly of the sustainable development.**

Conclusions

The environmental advisors are increasingly interested by the alternatives to the eco-systemic management. For the leaders of the small and medium enterprises, everything connected to the environment still sounds scary. In general, the environmental specialists are interested to solve the problems starting from the global ones, to the regional ones. We can rarely find documentations on environmental protection dealing with the behaviour of the small companies. Environmental protection is considered by most managers as something useless, "money thrown out on the window"; they are thinking on a very short-period term, not on the medium- and long-term, or in perspective.

The offer of this paper for the small and medium enterprises is the implementation of CSR instruments. The international standards are part of the set of CSR instruments; a link is thus established between economy and environment, showing few alternatives for the SMEs.

Many times, the managers say that a small company has not enough capacity for development, that the implementation of CSR instruments, or the technological endowment are not beneficial because the company can not afford such investments, or even a consistent bank credit. However, there are alternatives for the enterprises (SMEs particularly), such as merging by fusion or absorption, which, as some researchers say, are unavoidable in the EU.

References

1. Paul Bran: *Economica valorii (Economy of value)*, Digital library, A.S.E.
2. Costel Negrei: *Economia și politica mediului (Economy and environmental policy)*, ASE Press, Bucharest, 2004, pag.14.
3. Crăciun Dan: *Etica în afaceri (Ethics in business)*, Bucharest, 2005;
4. Carrol (1991), cited by Crăciun Dan, *Etica în afaceri (Ethics in business)*, Bucharest, 2005.
5. Oprea Luminița: *Responsabilitate socială corporatistă*, (Corporatist social responsibility) Tritonic Press, Bucharest, 2005.
6. Pop D. Marius: *Fișe de marketing (Marketing cards)*, Alma Mater Press, Cluj-Napoca, 2002.

7. Florina Bran and Vladimir Rojanschi: Politici și strategii de mediu (*Environmental policies and strategies*), Economic Press 2002.
8. Brealy-Myers: Fundamentals of corporate finance/Bp. 2005 Panem pg. 986-1043.
9. Myers, S.C.: A Framework for Evaluating Mergers, Modern Developments in Financial Management, New York 1976.
10. Vladimir Rojanschi, Florina Bran, Politici și strategii de mediu (*Environmental policies and strategies*), Economic Press, 2002.

**ACADEMIA ROMÂNĂ
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE
ȘI MONETARE “VICTOR SLĂVESCU”**

**Calea 13 Septembrie, nr.13, Casa Academiei,
Corp B, sector 5, cod poștal 050711
Punct de contact: ccfm@icfm.ro, icfm01@icfm.ro
Telefon: 040-21-318.24.19**