

Internal Auditing & Risk Management

Nr. 11-12

ANUL 2008



U N I V E R S I T A T E A
A T H E N A E U M

& Centrul de Excelență în Managementul Financiar și Audit Intern

Content

- MUTATIONS WITHIN THE STRUCTURE OF INSTRUMENTS OF PAYMENT
- SWITCHING FROM THE GLOBALIZATION OF MARKETS TO THE GLOBALIZATION OF PRODUCTION AND SERVICES IN A SEMIGLOBALIZED WORLD
- THE MANAGEMENT OF FINANCIAL NEEDS FORECAST
- ECONOMIC CONSEQUENCES OF MONEY LAUNDERING. CASE OF ROMANIA.
- DERIVATES AND COMMERCIAL BANKS RISKS
- THE ROLE OF NEGOTIATION IN INTERNATIONAL RELATIONS AND PUBLIC ADMINISTRATION

REVISTA AUDITUL INTERN ȘI MANAGEMENTUL RISCURILOR

COLEGIUL REDACȚIONAL:

Director editorial: Prof.univ.dr. Emilia Vasile

Redactor șef: Prof.univ.dr. Ion Nițu

Redactor șef adjunct: Prof.univ.dr. Marcel Ghiță

Secretar general de redacție: Conf.univ.dr. Marin Popescu

Secretar general de redacție adjunct: Conf.univ.dr.ec. Vasile Bendic

Redactori:

Prof.univ.dr. Aron Liviu Deac

Dr. Eliodor Tanislav

Dr. Natalița Hurduc

Dr. Florin Anghel

Dr. Daniela Mitran

Dr. Bălan Mariana

Eliza Roșu

Drd. Adrian Christian Stanciu

Tehnoredactor: Mariana Geantă

COLEGIUL ȘTIINȚIFIC:

Prof.univ.dr. Dumitru Mărgulescu

Academician Iulian Văcărel

Prof.univ.dr. Horia Cristea – Universitatea de Vest Timișoara

Prof.univ.dr. Vasile Cocriș – Universitatea Al.I.Cuza Iași

Prof.univ.dr. Pavel Năstase – ASE București

Prof.univ.dr. Ali Eden – ASE București

Prof.univ.dr. Claudia Șerban – ASE București

Prof.univ.dr. Ion Țară – Universitatea din Oradea

Prof.univ.dr. Ion Cucui – Universitatea Valahia din Târgoviște

Adrian Vasilescu – Consilier BNR

Ph.D. Basil Neacșa – Université Libre de Bruxelles – Belgia

Ph.D. Robert Anciaux – Université Libre de Bruxelles – Belgia

Dr. Shawki Said Mohamed Ali - University for Science and Technology Egypt

Dr. Ahmed Hassan Farghaly - Cairo University Egypt

Adresa redacției:

Str. Giuseppe Garibaldi, nr.2A, sector 2, București

Telefon: 021 2305726; 021 2305738; Fax: 021 2317418

E-mail: rector@univath.ro; secretariat@univath.ro

ISSN 2065 – 8168

Toate drepturile aparțin Universității Athenaeum.

Printed in Romania
& Bren Printing house

CUPRINS

1. **MUTATII IN STRUCTURA INSTRUMENTELOR DE PLATA**
Lector univ.dr. Natalita Hurduc
Drd. Nicoleta Hurduc
2. **MUTATIONS WITHIN THE STRUCTURE OF INSTRUMENTS OF PAYMENT**
PhD. Natalita Hurduc
PhD. Nicoleta Hurduc
3. **TRECEREA DE LA GLOBALIZAREA PIETELOR LA GLOBALIZAREA PRODUCTIEI SI
SERVICIILOR IN CONTEXTUL STARII DE SEMIGLOBALIZARE**
Prof.univ.dr.Serghei Margulescu
Lect.dr.Elena Margulescu
4. **SWITCHING FROM THE GLOBALIZATION OF MARKETS TO THE GLOBALIZATION
OF PRODUCTION AND SERVICES IN A SEMIGLOBALIZED WORLD**
Ph.D.Serghei Margulescu
Ph.D.Elena Margulescu
5. **MANAGEMENTUL PREVIZIONARII NECESITATILOR FINANCIARE**
Drd. Florica Badea
Drd. Cristina Badea Bolcas
Drd. Petronella Neacsu Matei
6. **THE MANAGEMENT OF FINANCIAL NEEDS FORECAST**
PhD Florica Badea
PhD Cristina Badea Bolcas
PhD Petronella Neacsu Matei
7. **CONSECINȚE ECONOMICE ALE SPĂLĂRII BANILOR. CAZUL ROMÂNIEI**
Drd. Carmen Uzlău
8. **ECONOMIC CONSEQUENCES OF MONEY LAUNDERING. CASE OF ROMANIA.**
PhD. Student Carmen Uzlău
9. **PRODUSELE FINANCIARE DERIVATE ȘI RISCURILE ASUMATE DE BĂNCILE
COMERCIALE**
Lector Drd. Mircea Ciolpan
10. **Derivatives and commercial banks risks**
Lector Drd. Micrea Ciolpan
11. **THE ROLE OF NEGOTIATION IN INTERNATIONAL RELATIONS AND
PUBLIC ADMINISTRATIO - PART II, NEGOTIATION AS INSTRUMENT**
Ph. D. BASILE NEACSA Université Libre de Bruxelles – Belgia

MUTAȚII ÎN STRUCTURA INSTRUMENTELOR DE PLATĂ

Lector Univ.dr.Natalita Hurduc
Drd. Nicoleta Hurduc

Abstract: Începând cu anii '90 și accentuându-se după anul 2000, se constată o diminuare a importanței cecului nu numai din punct de vedere al volumului tranzacțiilor – ca pondere în total tranzacții fără numerar, ci și din punct de vedere al valorilor ce revin acestui instrument de plată în total valori tranzacționate. În fapt, a avut loc o redistribuire structurală a instrumentelor de plată prin dezvoltarea utilizării cardurilor.

Analiza evoluției structurii plăților fără numerar în corelație cu cea a cecului relevă permanenta dinamicii în viața economică în general și în viața bancară în special.

Cuvinte cheie: instrument de plată, cec, card, risc.

Clasificare JEL: E58, G21.

Analiza din prezentul articol s-a făcut pe datele raportate de Zona Euro și principalele 10 țări din această zonă, esanțion care ne-a permis să tragem concluzii pertinente.

Considerată după valoare, participarea cecului la plățile fără numerar, în perioada anilor 2001 – 2007 este în scădere, așa cum se remarcă de altfel din tabelul următor:

Volumul plăților prin cecuri, 2001-2007, ca procent din volumul total al plăților fără numerar :

| Anul/ Țara | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2007/ 2001% |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Zona euro din care: | 4,07 | 3,96 | 3,95 | 3,27 | 7,17 | 6,89 | 5,34 | 131,20 |
| Belgia | 1,97 | 5,66 | 2,74 | 2,46 | 1,90 | 1,66 | 1,48 | 75,13 |
| Germania | 2,75 | 2,34 | 2,06 | 1,72 | 1,47 | 1,67 | 0,70 | 25,45 |
| Irlanda | 72,33 | 68,64 | 67,93 | 66,72 | 81,54 | 82,01 | 78,34 | 108,31 |
| Grecia | 28,34 | 24,49 | 33,42 | 29,21 | 28,77 | 33,28 | 38,07 | 134,33 |
| Spania | 31,65 | 26,41 | 25,45 | 9,84 | 9,31 | 9,14 | 8,93 | 28,21 |
| Franta | 2,29 | 2,37 | 2,39 | 1,88 | 12,59 | 10,18 | 8,72 | 380,79 |
| Italia | 18,51 | 17,72 | 16,73 | 15,75 | 14,69 | 14,05 | 12,17 | 65,75 |
| Luxemburg | 7,84 | 7,13 | 6,10 | 4,86 | 4,10 | 1,13 | 0,02 | 0,26 |
| Portugalia | 40,59 | 41,32 | 35,95 | 30,25 | 29,02 | 27,31 | 25,34 | 62,43 |
| Finlanda | 4,64 | 2,55 | 1,61 | 1,30 | 0,72 | 0,63 | 0,73 | 15,73 |

Sursa : Statistics on Payment – European Central Bank

Datele din tabelul de mai sus permit să se dezvolte următoarele observații:

Referindu-ne la anul de bază (2001), observăm că în marea majoritate a țărilor (cu excepția Irlandei și Portugaliei) ponderea valorilor vehiculate prin cec sunt relativ mici, acestea situându-se între 31,65% (Spania), 28,34% și 1,97% (Belgia). În cadrul esanționului analizat se disting țări cu participarea importantă a cecurilor în totalul valoric tranzacționat cu instrumente fără plată, cum sunt: Irlanda (72,33%), Portugalia (40,59%), Spania (31,65%), Grecia (28,34%), Italia (18,51%).

O serie de participări ale cecului, considerate modeste caracterizează țări ca: Belgia (1,97%), Franta (2,29%), Germania (2,75%), Finlanda (4,64%), Luxemburg (7,84%).

Sub media zonei euro, în același an de bază 2001, se situează doar 3 țări: Belgia, Franta, Germania.

Analizând aceeași situație după 6 ani, în anul 2007 se remarcă faptul că în plaja țărilor cu participări maxime se încadrează aproximativ aceleași țări: Irlanda (78,34%), Grecia (38,07%), Portugalia (25,34%), Italia

(12,17%), cu exceptia Spaniei care inregistreaza doar o pondere de 8,93%.

In anul 2007, 4 tari au inregistrat o pondere sub cea a zonei euro, respectiv Belgia, Germania, Luxemburg, Finlanda.

Daca ne referim la ponderea valorilor tranzactionate prin cekuri in total valori tranzactionate prin instrumente fara numerar, in anul 2007 comparativ cu anul 2001 se constata ca pe total zona euro aceasta a crescut

cu 31,20%, crestere determinata in principal de cresterile inregistrate in unele tari, cum ar fi: Franta (80,79%), Grecia (34,33%), Irlanda (8,31%).

Restul tarilor (7) din esantionul analizat au inregistrat scaderi.

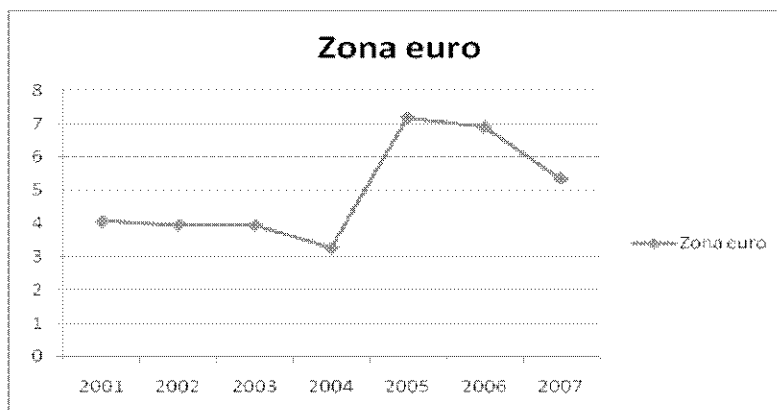
Din tabelul urmatoare se poate analiza valoarea tranzactiei medii efectuate cu cekuri in aceeasi zona geografica.

Valoarea tranzactiei medii efectuate cu cekuri in perioada anilor 2001 – 2007 (euro)

| Anul/ Tara | 2001 | 2003 | 2005 | 2007 | 2007/ 2001% |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Zona Euro din care: | 1060 | 1175 | 1281 | 1447 | 136,51 |
| Belgia | 1651 | 3600 | 4302 | 5743 | 347,85 |
| Germania | 2819 | 5070 | 4827 | 4864 | 172,54 |
| Irlanda | 2623 | 2541 | 6410 | 7504 | 286,08 |
| Grecia | 15313 | 13066 | 13455 | 16150 | 105,47 |
| Spania | 4404 | 5953 | 4796 | 7412 | 168,30 |
| Franta | 510 | 571 | 556 | 596 | 116,86 |
| Italia | 2056 | 2332 | 2491 | 2740 | 133,27 |
| Portugalia | 1559 | 1488 | 1723 | 1984 | 127,26 |

Luxemburg, Finlanda: nu sunt date concludente.

Sursa: Statistics on Payment – European Central Bank .



Pe ansamblu din compararea anilor 2007 cu 2001, se observa o crestere a valorii medii a cecului. Astfel zona euro inregistreaza o crestere de 36,51%. Tari care au inregistrat cresteri importante sunt: Belgia (347,85%), Irlanda (286,08%), Germania (172,54%), Spania (168,30%).

Cu toate ca Grecia a inregistrat cea mai mica crestere a valorii medii tranzactionata cu cekuri, respectiv 5,47%, trebuie remarcat faptul ca in aceasta tara cecul a inregistrat cea mai

mare valoare medie in perioada analizata, respectiv intre 13066 euro si 16150 euro.

Cele mai mici valori medii ale cecului s-au inregistrat in Franta, intre 510 euro si 596 euro.

Aceasta evolutie crescatoare a valorii medii a cecului trebuie privita in stransa legatura cu alte fenomene ce se produc in paralel in structura instrumentelor de plata .

O serie de tranzactii de valori mici sunt preluate de operatiunile cu carduri , care in aceasta perioada s-au dezvoltat foarte mult .

De fapt, are loc o esentializare a operatiunilor prin cec :

- o parte din platile de valori mici se preiau prin intermediul cardurilor;
- o parte din platile de valori mari se polarizeaza catre sistemul de transfer credit.

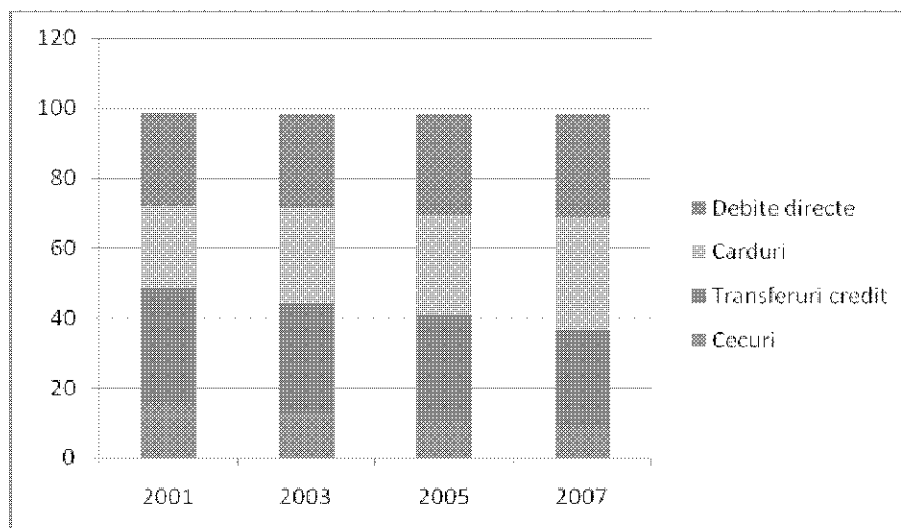
Acest proces este pus in lumina daca urmarim concomitent segmentele de piata ocupate de cele patru tipuri de instrumente de plata fara numerar: cec, transfer credit, credit, carduri si debite directe.

Evolutia gradului de utilizare a instrumentelor de plata (procent din total numar de tranzactii)

| Tara | Anul | Cecuri | Transferuri credit | Carduri | Debite directe |
|-------------|-------------|---------------|---------------------------|----------------|-----------------------|
| Zona euro | 2001 | 15,62 | 32,94 | 23,51 | 26,54 |
| | 2003 | 12,54 | 31,34 | 27,48 | 26,94 |
| | 2005 | 10,30 | 30,03 | 29,25 | 28,53 |
| | 2007 | 9,06 | 27,54 | 32,23 | 29,32 |
| Belgia | 2001 | 3,89 | 48,12 | 32,56 | 11,47 |
| | 2003 | 1,42 | 43,78 | 36,82 | 11,53 |
| | 2005 | 0,83 | 43,15 | 39,03 | 11,57 |
| | 2007 | 0,50 | 42,75 | 41,03 | 11,43 |
| Germania | 2001 | 2,55 | 45,43 | 13,17 | 38,61 |
| | 2003 | 0,98 | 43,09 | 15,01 | 40,64 |
| | 2005 | 0,68 | 42,24 | 14,93 | 41,92 |
| | 2007 | 0,57 | 36,23 | 14,53 | 48,30 |
| Irlanda | 2001 | 30,14 | 13,01 | 39,73 | 17,12 |
| | 2003 | 25,05 | 13,88 | 48,20 | 12,86 |
| | 2005 | 25,75 | 26,13 | 34,23 | 13,89 |
| | 2007 | 19,42 | 23,94 | 41,04 | 15,60 |
| Grecia | 2001 | 22,81 | 6,69 | 62,31 | 8,18 |
| | 2003 | 24,23 | 11,58 | 53,53 | 11,58 |
| | 2005 | 20,21 | 19,16 | 48,78 | 19,16 |
| | 2007 | 18,29 | 21,44 | 48,15 | 11,10 |
| Spania | 2001 | 9,94 | 21,13 | - | 68,85 |
| | 2003 | 5,2 | 18,58 | 34,80 | 41,30 |
| | 2005 | 4,22 | 19,16 | 31,37 | 46,34 |
| | 2007 | 2,99 | 14,30 | 37,96 | 43,36 |
| Franta | 2001 | 35,09 | 17,59 | 29,68 | 16,69 |
| | 2003 | 31,12 | 18,90 | 31,71 | 17,19 |
| | 2005 | 27,53 | 16,93 | 36,87 | 17,67 |
| | 2007 | 23,61 | 16,91 | 39,74 | 18,82 |
| Italia | 2001 | 19,35 | 34,68 | 24,78 | 11,99 |
| | 2003 | 12,15 | 31,50 | 30,46 | 12,82 |
| | 2005 | 13,24 | 29,81 | 34,02 | 13,17 |
| | 2007 | 11,34 | 29,11 | 35,35 | 13,53 |
| Luxemburg | 2001 | 1,25 | 28,85 | 58,42 | 8,59 |
| | 2003 | 0,52 | 24,61 | 60,01 | 9,19 |
| | 2005 | 0,21 | 22,68 | 62,19 | 9,62 |
| | 2007 | 0,20 | 49,50 | 37,63 | 10,68 |
| Portugalia | 2001 | 27,03 | 4,06 | 56,25 | 11,77 |
| | 2003 | 20,97 | 7,79 | 58,39 | 12,36 |
| | 2005 | 17,17 | 9,09 | 62,27 | 11,37 |

| | | | | | |
|----------|------|-------|-------|-------|-------|
| | 2007 | 13,97 | 10,62 | 63,47 | 12,42 |
| Finlanda | 2001 | 0,11 | 55,47 | 39,09 | 5,24 |
| | 2003 | 0,07 | 49,37 | 44,94 | 5,55 |
| | 2005 | 0,05 | 45,47 | 49,19 | 5,26 |
| | 2007 | 0,04 | 41,37 | 54,11 | 4,48 |

Sursa : Statistics on Payment – European Central Bank.



Modificarea principala de structura ce poate fi desprinsa din analiza tabelului de mai sus,

este diminuarea generala a numarului tranzactiilor cu cecuri in cursul perioadei analizate (2001 – 2007) .

Se poate observa in multe cazuri un transfer direct al tranzactiilor de la cec la carduri, in sensul ca diminuarile de piata ale tranzactiilor cu cecuri se compenseaza cu cresterile de tranzactii pe piata cardurilor. Aceste fenomene se pot observa in tari ca: Belgia, Spania, Franta, Italia, Portugalia.

Intr-o serie de tari, cresterile operatiunilor cu carduri sunt atat de mari incat ele se dezvoltă si prin preluarea platilor ce se derulau cu alte instrumente (de regula transferul de credit), cum se intampla in:

Belgia, Spania, Franta, Italia.

Se poate afirma ca are loc o reasezare a structurii instrumentelor de plata decurgand din cresterea preferintelor pentru carduri a comunitatii clientilor.

Conditii noi decurgand din dezvoltarea retelei de bancomate (ATM- automated teller machines) si terminale la punctele de vanzare (EFTPOS – electronic funds transfer at point of sale), au creat un cadru nou in care

operatiunile pentru o serie de plati de valori mici sa se indrepte in mod necesar catre instrumentul card.

Astfel, cardul devine instrument preferat pentru derularea platilor de valori mici si care sunt initiate in marea lor majoritate de persoane fizice titulari de cont, care formeaza in conditiile bancarizarii aproape totale din tarile dezvoltate o parte importanta a clientelei bancare.

Aceasta modificare esentiala a structurii instrumentelor de plata a devenit posibila datorita efortului masiv depus de banci, care au creat baza materiala a operatiunilor de plati cu carduri.

Se poate spune, luand in considerare tendinta atat de ferma exprimata de transferul intre cec si card, ca aceasta reprezinta in sine, o cale de a degaja bancile de povara platilor mici cat si a platilor utilitatilor gospodaresti, care prezinta pentru banci costuri importante si chiar **riscuri** cauzatoare uneori de pierderi provenite din operatiuni cu cecuri fara acoperire.

In consecinta, partea de piata ramasa la instrumentul cec cuprinde o alta sfera de relatii de plati in cadrul carora platile de valoare mica s-au redus, astfel ca se inregistreaza efectiv o

usoara crestere a valorii medii a cecurilor in marea majoritate a tarilor.

Analiza evolutiei structurii platilor fara numerar in corelatie cu cea a cecului releva **permanenta dinamicii** in viata economica in general , in viata bancara in special, care in contextul si sub impactul a numerosi factori:

- modifica radical vechile **stari traditionale** in platile fara numerar;

- impune noi raporturi de forta **si noi pozitii** pe piata instrumentelor de plata fara numerar;

- **restructureaza** din temelii sistemele de plati, asa cum demonstreaza evolutia instrumentelor de plata fara numerar din perioada 2001 – 2007. Acestea au evoluat de la sisteme cu caracteristici traditionale (cec sau transfer credit) la sisteme mixte, in care cardurile ocupa un loc important.

Bibliografie

- 1) Basno Cesar, Dardac Nicolae - *Operatiuni bancare - Instrumente si tehnici de plata, Ed.Didactica si Pedagogica, 1995.*
- 2) Basno Cesar, Dardac Nicolae - *Sisteme de plati, Compensari si Decontari, Ed. Didactica si Pedagogica, 2003.*
- 3) Camoy de Herve - *La banque du XXI siecle, Edition Odile Jacob, Paris, 1995.*
- 4) Hurduc Natalita - *Optimizarea activitatii bancii de retea, Ed.Expert, 2002.*
- 5) Nitu Ion - *Managementul Riscului Bancar , Ed.Expert, 2000.*
- 6) Luc Bernet- Rollande - *Principes de Technique Bancaire , Dunod, Paris, 1997.*
- 7) Committe on payement and settlement systems - *Statistics on Payement Systems - 1996 – 2007.*
- 8) European Central Bank - *Statistics on Payement - 2001-2007.*

MUTATIONS WITHIN THE STRUCTURE OF INSTRUMENTS OF PAYMENT

PhD. Natalita Hurduc
PhD. trainee Nicoleta Hurduc

Abstract: Starting with the '90-ties and becoming more acute after year 2000, it is noticed a diminishing of the cheque importance, not only from the point of view of the transactions volume as share of total cashless transactions, yet from the point of view of the values that belong to that instrument of payment, of total transaction-submitted values. In fact, there took place a structural redistribution of the instruments of payment, by the development of cards use. The analysis of the cashless payments structure evolution, in relation with that of the cheque, reveals the dynamics permanence in the general economic life and, especially, in the banking life.

Key words: instrument of payment, cheque, card, risk.

Classification JEL: E58, G21.

The analysis within the present article is based on the data reported by the Euro Area and the main 10 countries therein, sample that allowed us to draw pertinent conclusions.

Given the value the cheque participation in cashless payments from 2001 to 2007 is decreasing, as it can be noticed from the Table below.

Volume of cheque payments from 2001 to 2007, as percentage of the total volume of cashless payments:

| Year / country | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2007/2001% |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| Euro area, of which: | 4,07 | 3,96 | 3,95 | 3,27 | 7,17 | 6,89 | 5,34 | 131,20 |
| Belgium | 1,97 | 5,66 | 2,74 | 2,46 | 1,90 | 1,66 | 1,48 | 75,13 |
| Germany | 2,75 | 2,34 | 2,06 | 1,72 | 1,47 | 1,67 | 0,70 | 25,45 |
| Ireland | 72,33 | 68,64 | 67,93 | 66,72 | 81,54 | 82,01 | 78,34 | 108,31 |
| Greece | 28,34 | 24,49 | 33,42 | 29,21 | 28,77 | 33,28 | 38,07 | 134,33 |
| Spain | 31,65 | 26,41 | 25,45 | 9,84 | 9,31 | 9,14 | 8,93 | 28,21 |
| France | 2,29 | 2,37 | 2,39 | 1,88 | 12,59 | 10,18 | 8,72 | 380,79 |
| Italy | 18,51 | 17,72 | 16,73 | 15,75 | 14,69 | 14,05 | 12,17 | 65,75 |
| Luxembourg | 7,84 | 7,13 | 6,10 | 4,86 | 4,10 | 1,13 | 0,02 | 0,26 |
| Portugal | 40,59 | 41,32 | 35,95 | 30,25 | 29,02 | 27,31 | 25,34 | 62,43 |
| Finland | 4,64 | 2,55 | 1,61 | 1,30 | 0,72 | 0,63 | 0,73 | 15,73 |

Source: *Statistics on Payment – European Central Bank*

The data in the above Table allow the occurrence of the following observations.

Referring to the base year (2001), we notice that most of the countries (except Ireland and Portugal) the share of values conveyed by cheque is relatively small, ranging from 31.65% (Spain), 28.34% and 1.97% (Belgium). In the analyzed sample, there may be distinguished countries with an important cheque participation in the total of values submitted to cashless instrument transactions, such as: Ireland (72.33%), Portugal (40.59%),

Spain (31.65%), Greece (28.34%), and Italy (18.51%).

A series of cheque participations considered as modest, characterize countries such as: Belgium (1.97%), France (2.29%), Germany (2.75%), Finland (4.64%), Luxembourg (7.84%).

Below the Euro area average value, in the same base year, 2001, there are situated only 3 countries: Belgium, France and Germany.

Analyzing the same situation after 6 years, in 2007 it is noticed that within the

interval of countries with maximum participations occur almost the same countries: Ireland (78.34%), Greece (38.07%), Portugal (25.34%), Italy (12.17%), except for Spain that registers a share of only 8.93%.

In 2007, 4 countries registered a share below that of the Euro area, namely Belgium, Germany, Luxembourg and Finland.

If we refer to the share of values submitted to transactions by cheques of total values submitted to transactions by cashless instrument in 2007, given 2001, it is ascertained that, per whole euro area, this increased by 31.20%, determined mainly by the

increase in some countries, such as: France (80.79%), Greece (34.33%), Ireland (8.31%).

The rest of the countries (7) of the analyzed sample registered decreases.

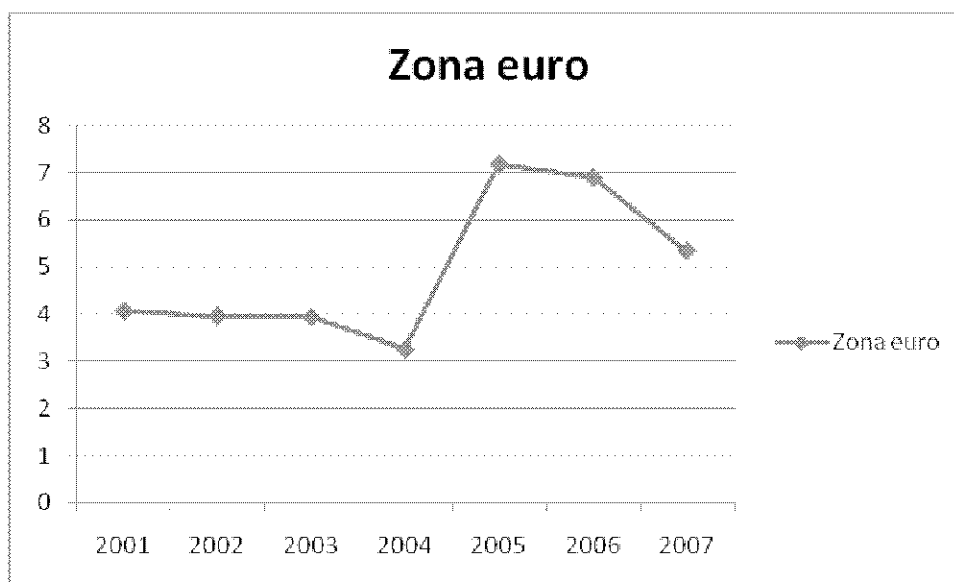
From the Table bellow, there may be analyzed the value of the average transaction performed by cheque in the same geographical area.

Value of the average transaction performed by cheque from 2001 to 2007 (euro)

Luxembourg, Finland: there are no conclusive data.

Source: Statistics on Payment – European Central Bank.

| Year/ Country | 2001 | 2003 | 2005 | 2007 | 2007/ 2001% |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Euro area, of which: | 1060 | 1175 | 1281 | 1447 | 136,51 |
| Belgium | 1651 | 3600 | 4302 | 5743 | 347,85 |
| Germany | 2819 | 5070 | 4827 | 4864 | 172,54 |
| Ireland | 2623 | 2541 | 6410 | 7504 | 286,08 |
| Greece | 15313 | 13066 | 13455 | 16150 | 105,47 |
| Spain | 4404 | 5953 | 4796 | 7412 | 168,30 |
| France | 510 | 571 | 556 | 596 | 116,86 |
| Italy | 2056 | 2332 | 2491 | 2740 | 133,27 |
| Portugal | 1559 | 1488 | 1723 | 1984 | 127,26 |



As a whole, by comparing year 2007 to year 2001, it is noticed an increase of the average value of the cheque. Thus, the Euro area registers an increase of 36.51%. Countries that registered important increases are:

Belgium (347.85%), Ireland (286.08%), Germany (172.54%), Spain (168.30%).

Although Greece registered the smallest increase of the average value submitted to transaction by cheque, namely 5.47%, there must be specified the fact that within this

country the cheque registered the greatest average value in the analyzed period, namely of from 13,066 Euro and 16,150 Euro.

The smallest average values registered in France, of from 510 Euro and 596 Euro.

This increasing evolution of the cheque average value must be regarded in connection with other phenomena that are occurring in parallel in the structure of instruments of payment.

A series of small value transactions are taken over by card operations, which experienced a real development within this period.

In fact, there takes place an essential transformation of the operations performed by cheque:

- part of the small value payments are carried out by means of cards
- part of the large value payments are concentrated towards the credit transfer system.

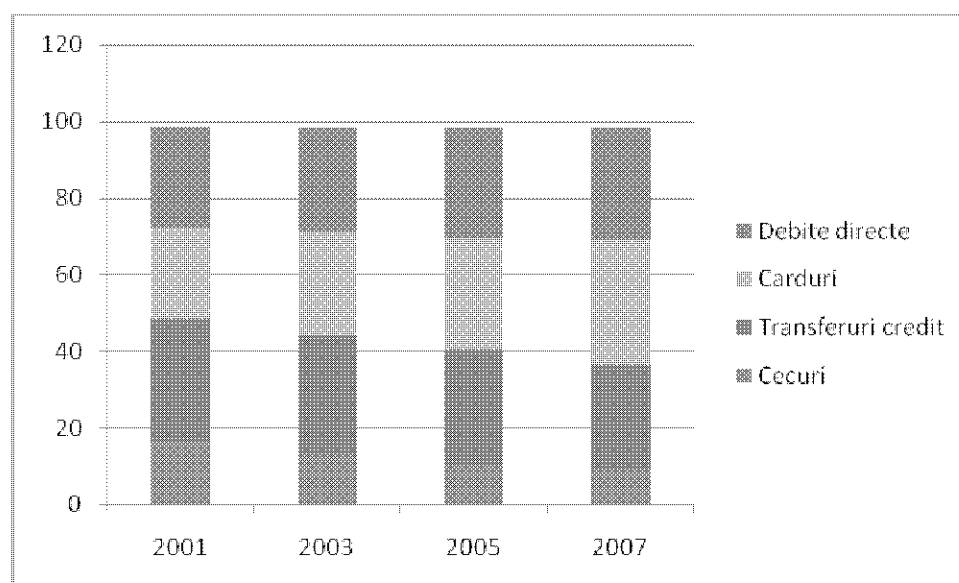
This process is especially emphasized if we concomitantly observe the market segments occupied by the four types of instruments of cashless payment: cheque, credit transfer, credit, cards and direct debits.

The evolution of the degree of use for the instruments of payment (percentage of the total transaction number)

| Country | Year | Cheques | Credit transfers | Cards | Direct debits |
|----------------|-------------|----------------|-------------------------|--------------|----------------------|
| Euro area | 2001 | 15,62 | 32,94 | 23,51 | 26,54 |
| | 2003 | 12,54 | 31,34 | 27,48 | 26,94 |
| | 2005 | 10,30 | 30,03 | 29,25 | 28,53 |
| | 2007 | 9,06 | 27,54 | 32,23 | 29,32 |
| Belgium | 2001 | 3,89 | 48,12 | 32,56 | 11,47 |
| | 2003 | 1,42 | 43,78 | 36,82 | 11,53 |
| | 2005 | 0,83 | 43,15 | 39,03 | 11,57 |
| | 2007 | 0,50 | 42,75 | 41,03 | 11,43 |
| Germany | 2001 | 2,55 | 45,43 | 13,17 | 38,61 |
| | 2003 | 0,98 | 43,09 | 15,01 | 40,64 |
| | 2005 | 0,68 | 42,24 | 14,93 | 41,92 |
| | 2007 | 0,57 | 36,23 | 14,53 | 48,30 |
| Ireland | 2001 | 30,14 | 13,01 | 39,73 | 17,12 |
| | 2003 | 25,05 | 13,88 | 48,20 | 12,86 |
| | 2005 | 25,75 | 26,13 | 34,23 | 13,89 |
| | 2007 | 19,42 | 23,94 | 41,04 | 15,60 |
| Greece | 2001 | 22,81 | 6,69 | 62,31 | 8,18 |
| | 2003 | 24,23 | 11,58 | 53,53 | 11,58 |
| | 2005 | 20,21 | 19,16 | 48,78 | 19,16 |
| | 2007 | 18,29 | 21,44 | 48,15 | 11,10 |
| Spain | 2001 | 9,94 | 21,13 | - | 68,85 |
| | 2003 | 5,2 | 18,58 | 34,80 | 41,30 |
| | 2005 | 4,22 | 19,16 | 31,37 | 46,34 |
| | 2007 | 2,99 | 14,30 | 37,96 | 43,36 |
| France | 2001 | 35,09 | 17,59 | 29,68 | 16,69 |
| | 2003 | 31,12 | 18,90 | 31,71 | 17,19 |
| | 2005 | 27,53 | 16,93 | 36,87 | 17,67 |
| | 2007 | 23,61 | 16,91 | 39,74 | 18,82 |
| Italy | 2001 | 19,35 | 34,68 | 24,78 | 11,99 |
| | 2003 | 12,15 | 31,50 | 30,46 | 12,82 |
| | 2005 | 13,24 | 29,81 | 34,02 | 13,17 |
| | 2007 | 11,34 | 29,11 | 35,35 | 13,53 |

| | | | | | |
|------------|------|-------|-------|-------|-------|
| Luxembourg | 2001 | 1,25 | 28,85 | 58,42 | 8,59 |
| | 2003 | 0,52 | 24,61 | 60,01 | 9,19 |
| | 2005 | 0,21 | 22,68 | 62,19 | 9,62 |
| | 2007 | 0,20 | 49,50 | 37,63 | 10,68 |
| Portugal | 2001 | 27,03 | 4,06 | 56,25 | 11,77 |
| | 2003 | 20,97 | 7,79 | 58,39 | 12,36 |
| | 2005 | 17,17 | 9,09 | 62,27 | 11,37 |
| | 2007 | 13,97 | 10,62 | 63,47 | 12,42 |
| Finland | 2001 | 0,11 | 55,47 | 39,09 | 5,24 |
| | 2003 | 0,07 | 49,37 | 44,94 | 5,55 |
| | 2005 | 0,05 | 45,47 | 49,19 | 5,26 |
| | 2007 | 0,04 | 41,37 | 54,11 | 4,48 |

Source: Statistics on Payment – European Central Bank.



The main structure modification that may result from the analysis of the Table above,

Is the general diminishing of the number of transactions with cheques within the analyzed period (2001 – 2007) .

In many cases there may be noticed a direct transfer of the transactions from cheque to cards, in the sense that the market diminishing of the cheque transactions is compensated by increases on the cards market. Said phenomena may be noticed in countries such as: Belgium, Spain, France, Italy and Portugal.

In a number of countries, the increase of the cards operations is so high that they also develop by taking over the payments that were performed by using other instruments (as a rule, the credit transfer), as it happens in: Belgium, Spain, France, Italy.

Thus a re arrangement of the instruments of payment structure takes place, as a result of

the preference for cards of the clients community.

The new terms resulting from the development of ATMs - automated teller machines networks EFTPOS – electronic funds transfer at point of sale, created a new frame wherein operations for a series of small value payments be necessarily channeled to the card instrument.

Thus, the card becomes a favorite instrument for carrying out small value payments initiated mostly by natural persons that own the account, forming, in case of almost total banking in developed countries, an important part of the bank clientele.

This essential modification of the instrument of payment structure became possible due to the massive effort of banks that created the material basis for the card payment operations.

Taking into consideration the tendency so firmly expressed by the transfer between cheque and card, there may be concluded that it represents in itself a way of saving the banks from small payments burden and household payments, that represent important costs for banks and even **risks** sometimes causing losses due to cheques without cover operations.

Consequently, the market part that remained at the cheque instrument comprises another example of payments relations wherein the small value payments decreased and thus, a slight increase of the average value of cheques, in most countries, is effectively noticed.

The analysis of the cashless payments structure, in correlation with that of the cheque, reveals the **dynamics permanence** generally in the economic life and especially in the banking life which, in the context and, at the impact with a plurality of factors:

- radically modifies the old **traditional conditions** in cashless payments;
- imposes new force ratios and **new positions** on the cashless payment instruments market;
- **re-structures** from the grounds the payment systems, the way that the evolution of cashless payment instruments evolution proves, in the

interval 2001 – 2007. They evolved from systems with traditional characteristics (cheque or credit transfer) to mixt systems, wherein cards take an important place.

Bibliography

- 1) Basno Cesar, Dardac Nicolae - *Operatiuni bancare - Instrumente si tehnici de plata, Ed.Didactica si Pedagogica, 1995.*
- 2) Basno Cesar, Dardac Nicolae - *Sisteme de plati, Compensari si Decontari, Ed. Didactica si Pedagogica, 2003.*
- 3) Camoy de Herve - *La banque du XXI siecle , Edition Odile Jacob, Paris, 1995.*
- 4) Hurduc Natalita - *Optimizarea activitatii bancii de retea, Ed.Expert, 2002.*
- 5) Nitu Ion - *Managementul Riscului Bancar , Ed.Expert, 2000.*
- 6) Luc Bernet- Rollande - *Principes de Technique Bancaire , Dunod, Paris, 1997.*
- 7) Committe on payement and settlement systems - *Statistics on Payement Systems - 1996–2007*
- 8) European Central Bank - *Statistics on Payement - 2001-2007*

TRECEREA DE LA GLOBALIZAREA PIETELOR LA GLOBALIZAREA PRODUCTIEI SI SERVICIILOR IN CONTEXTUL STARII DE SEMIGLOBALIZARE

Prof.univ.dr.Serghei Margulescu
Lect.univ.dr.Elena Margulescu

Abstract: Retrospectiva abordarilor teoretice ale fenomenului globalizarii economice din ultimele trei decenii scoate in evidenta deplasarea atentiei dinspre globalizarea pietelor, din anii '80, catre globalizarea productiei si serviciilor din actualul deceniu. Aceasta tendinta reprezinta in esenta rezultatul implementarii unor noi strategii de catre companiile multinationale. Se impune totodata acceptarea ideii ca starea actuala a economiei mondiale este in realitate de semiglobalizare si nu de globalizare completa. Incercam in acest context sa delimitam conceptual "globalizarea pietelor" de "globalizarea productiei si serviciilor" si sa adecvam tipologia companiilor multinationale la aceste realitati.
Cuvinte cheie: semiglobalizare, globalizarea pietelor, globalizarea productiei si serviciilor.

Din punct de vedere istoric se fac comparatii intre prima globalizare (1870-1914) si cea de-a doua globalizare (postbelica si in special incepand cu anii '80) si se argumenteaza ca economia mondiala a revenit, doar in anii '80, la aceleasi niveluri ridicate in ceea ce priveste mobilitatea capitalurilor, a investitiilor straine directe (ISD) si a comertului, specifice primei globalizari, dar cu diferenta ca libertatea imigratiei nu se regaseste in prezent la nivelurile de atunci. In timp ce migratia fortei de munca a jucat un rol major in etapa primei globalizari, in cea de-a doua, efectele globalizarii rezulta in principal din reorganizarea si relocarea productiei.

Daca privim globalizarea economica ca fiind o accelerare a proceselor din economia mondiala si din economiile nationale care conduc spre unificarea pietelor internationale si crearea unei pietei mondiale (Suzanne Berger, 2006), atunci globalizarea de astazi este rezultatul socurilor politice, economice si tehnologice care s-au sincronizat si s-au potentat reciproc la inceputul anilor '80, si care au condus la restructurari substantiale ale chiar procesului de productie. Odata ce China a inceput, din anul 1979, sa-si deschida economia catre vest, iar Zidul Berlinului s-a prabusit in 1989, cele mai puternice bariere politice in calea comertului si mobilitatii capitalului au putut fi demontate. Un rol important l-au jucat si politicile tarilor industrializate, in sensul liberalizarii pietelor de capital si al eliminarii obstacolelor din comertul international.

Totodata trebuie mentionat si un alt element extrem de important al procesului de globalizare din prezent, respectiv accesarea la statutul de competitori ai tarilor dezvoltate al

unui grup in crestere de tari aflate in curs de dezvoltare. Daca in trecut tarile sarace exportau produse agro-alimentare si resurse naturale, actualmente peste 70% din exportul total de marfuri al acestor tari este reprezentat de produse manufacturate, iar ponderea tarilor in dezvoltare in comertul mondial cu marfuri se ridica la circa 1/3 din comertul mondial.

Specific acestei etape noi a globalizarii este insa complexitatea reactiilor (pozitive si negative) provocate de mutarea accentului si interesului de pe fenomenul globalizarii pietelor catre cel al globalizarii productiei. Vom analiza acest aspect dupa ce vom introduce un element de temperare a excesului de optimism sau de ingrijorare admitand, asa cum sustine si Pankaj Ghemawat¹, ca starea actuala a economiei mondiale este de semiglobalizare.

Trecerea de la "globalizarea pietelor" la "globalizarea productiei si serviciilor" in contextul starii de semiglobalizare.

Pankaj Ghemawat incearca sa tempereze temerile si scenariile apocaliptice privind efectele imediate ale globalizarii si realizeaza un tabel al gradului de internationalizare pe 10 tipuri reprezentative de activitati. Astfel, la nivelul anului 2004 sapte dintre acestea se situau sub 10%, respectiv: utilizarea telefoniei, ponderea imigrantilor, ponderea studentilor straini, ponderea cercetarii (in management) cu componenta externa, ajutorul international privat, ponderea ISD (in formarea bruta de capital fix) si turismul international. Doar trei activitati au depasit pragul de 10%, respectiv ponderea brevetelor de inventii cu componenta

¹ Pankaj Ghemawat, "Redifining Global Strategy", Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (2007): 10.

de cooperare internationala (circa 15%), investitiile pe pietele bursiere internationale (circa 15%) si ponderea comertului international in PIB-ul mondial (circa 27%). Se pot adauga si alte doua componente, mai greu cuantificabile: internationalizarea traficului de date pe Internet, situata dupa cele mai optimiste estimari usor sub 20% si internationalizarea serviciilor IT (considerate reprezentative in contextul caracteristicilor recente ale globalizarii), situata la 2% din piata potentiala totala sau 11 % din piata curenta (ca pondere ce poate face obiectul offshoringului).

Aceste date statistice care argumenteaza starea de semiglobalizare a pietelor actuale prezinta importanta, inasa, si dincolo de aspectele sociale si politice. Este vorba, in particular, de strategiile pe care companiile cu vocatie internationala sunt obligate sa le adopte. Acceptarea starii de semiglobalizare conduce la faptul ca firmele nu pot obtine succes din decizii de afaceri bazate exclusiv pe strategia "tara-cu-tara" sau pe strategia "valabil pentru toate tarile". Succesul potential al strategiilor din ultima categorie ar fi demonstrat ca diferentele intre tari si regiuni nu mai joaca un rol sesizabil deoarece acestea au fost nivelate si aduse la un numitor comun prin omogenizarea pietelor nationale si absorbtia lor in tiparele mai largi ale unei pietei globalizate.

Diferentele dintre tari sunt inca importante in elaborarea si optimizarea strategiilor externe, iar teoriile gravitationale ale comertului si altor forme de interactiuni economice internationale isi mentin in buna masura valabilitatea. Exista corelatii directe intre aceste activitati si marimea economica a tarilor implicate, dar si corelatii invers proportionale cu distantele fizice sau cu cele non-geografice. Efectul similaritatilor dintre tari, reflectand reducerea distantelor non-geografice dintre acestea, a fost spre exemplu cuantificat de Pankaj Ghemawat si Rajiv Mallik² pe cinci componente, al caror efect estimativ asupra comertului bilateral este exprimat procentual in paranteza:

- limba comuna (+42%)
- bloc comercial regional comun (+47%)
- fosta apartenenta coloniala (+188%)

- valuta comuna (+114%)
- granita terestra comuna (+125%)

Acest fapt ar implica un volum al comertului intre doua tari ce beneficiaza de toate cele cinci similaritati de 29 ori mai mare (1,42 x 1,47 x 2,88 x 2,14 x 2,25) decat intre alte doua tari ce nu au nici o similaritate. Un exemplu elocvent este efectul integrarii intr-un acord economic de tipul NAFTA. Daca in 1988, inainte de perfectarea acestui acord, comertul dintre provinciile canadiene era de 20 ori mai mare comparativ cu volumul schimburilor comerciale ale acestora cu state ale SUA de aceeasi marime si situate la aceeasi distanta, aparitia NAFTA a redus raportul comert intranational / comert international (efectul pietei interne) la 10/1 in perioada de mijloc a anilor '90 si la circa 5/1 in 2005.

Trebuie mentionat ca efectul pietei interne nu dispare, asa cum ar fi fost poate de asteptat, si daca pentru comertul cu marfuri se situeaza la circa 5/1, el este de cateva ori mai mare in cazul serviciilor.

Efectul distantei, atat geografice cat si non-geografice, a fost confirmat si in raport cu alte forme de interactiune economica (decat comertul), un impact negativ mai amplu fiind detectat la nivelul ISD, tranzactiilor bursiere, comertului cu brevete si tranzactiilor de comert electronic. In plus, analiza unui numar de 19 studii statistice independente a scos in evidenta faptul ca, pe ansamblu, efectul distantelor nu a scazut semnificativ pe parcursul secolului al XX-lea.³

Avem inasa convingerea ca secolul trecut a marcat deja o diminuare statistic vizibila a efectului distantelor geografice si non-geografice datorita unor evolutii mai sustinute si totodata conjugate in plan politic, economic si al proceselor de modularizare si offshoring din productia de bunuri si din servicii.

Odata demonstrata la nivel de principiu importanta luarii in considerare a efectului distantei in analiza strategiilor de globalizare ale firmelor, trebuie sa mentionam ca exista si un anumit instrumentar util in derularea "analizei de tara". Componentele clasice ale acestui instrumentar se focalizeaza fie pe attributele unilaterale ale tarilor, fie pe cele multilaterale. Din prima categorie fac parte

²Pankaj Ghemawat and Rajiv Mallik, "The Industry-Level Structure of International Trade Networks: A Gravity-Based Approach", working paper, Harvard Business School, Boston (2003).

³Pankaj Ghemawat, "Redefining Global Strategy", Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (2007): 235.

indicii de competitivitate publicati de Forumul Economic Mondial, acoperind domenii precum finantele, tehnologia, forta de munca, managementul si institutiile.

Din cea de-a doua categorie fac parte indicii de liberalizare ce vizeaza taxele vamale, barierele netarifare si altele, care masoara distantele administrative dintre o tara si restul lumii.

Dar aceste categorii de instrumentar nu sunt adecvate surprinderii unor anumite aspecte din cadrul diferentierilor sau, cu alte cuvinte, sunt insuficiente revelarii dimensiunilor bilaterale ale “distantelor” dintre tari. Unul dintre specialistii in globalizare care sesizeaza aceasta insuficienta este Pankaj Ghemawat care propune si un model de analiza a “distantelor” bilaterale intre tari⁴.

Modelul propus de Pankaj Ghemawat este denumit modelul CAGE, deoarece ia in considerare distantele Culturale, Administrative, Geografice si Economice. El poate fi utilizat la nivel de tara, dar utilitatea sa mai consistenta se remarca la nivel de industrie. Fara a insista, mentionam ca modelul CAGE aplicat la nivel de industrie poate ocaziona o paleta mai larga de aplicatii, dintre care:

- vizualizarea diferentelor dintre tari,
- intelegerea dezavantajelor competitive ale firmelor straine fata de cele autohtone,
- analiza comparativa a competitorilor straini,
- compararea pietelor,
- ierarhizarea tarilor dupa “efectul distantei”.

Trebuie sa facem insa mentiunea ca ideea de a depasi in conceptualizarea strategiilor externe simpla distanta fizica, geografica, si a o inlocui cu un concept mai larg, acela al distatei “psihice”, nu este noua. Inca de acum 30 ani Jan Johansson si Jan-Erik Vahlne⁵ au sugerat ca orice companie ce doreste sa se internationalizeze trebuie sa se orienteze in primul rand spre tarile ce prezinta distanta “psihica” cea mai redusa, adica cea mai mica “distanta dintre piata locala si piata straina, rezultand din perceptia si intelegerea

diferentelor culturale si ale mediului de afaceri”.

Retrospectiva abordarilor teoretice ale fenomenului globalizarii economice din ultimele trei decenii, care desigur incearca sa surprinda si sa conceptualizeze realitatile mondoeconomice, scoate in evidenta deplasarea atentiei dinspre globalizarea pietelor, din anii '80, catre globalizarea productiei si serviciilor din actualul deceniu. Aceasta tendinta, pe care o vom aborda in lucrare cu scopul de a elucida, pe cat posibil, continutul actual al acesteia, si implicit, al fenomenului globalizarii economice, reprezinta in esenta, rezultatul implementarii unor noi strategii de catre CTN. Incercarea de a conceptualiza globalizarea economica trebuie sa-si aiba baza de documentare in intelegerea diversitatii strategiilor globale ale companiilor si a mutatiilor ce intervin in aceasta matrice.

Globalizarea pietelor abreviaza lexical un ansamblu de strategii ale CTN ce urmaresc preponderent exploatarea similaritatilor dintre tari ca sursa a obtinerii de plusvaloare. Diferentele dintre tari, fie ele de natura culturala, administrativa, geografica sau economica, sunt abordate in aceste strategii ca fiind un set de constrangeri ce trebuiesc surmontate.

Funcție de natura si amploarea acestor constrangeri se poate face distinctie intre doua stari extreme:

- a) globalizarea limitata a pietelor, situatie in care “distantele” dintre tari exista si sunt semnificative, justificand accentul pus de companii pe strategiile de adaptare la specificul fiecarei pietei in parte.
- b) globalizarea extinsa a pietelor, situatie caracterizata prin micșorarea semnificativa sau chiar disparitia “distantelor” dintre tari, ceea ce aduce in prim plan strategiile de agregare ce dau posibilitatea companiilor de a obtine importante economii de scara pe baza standardizarii internationale a produselor.

In conditiile in care configuratia integrarii internationale s-a dezvoltat in perioada postbelica, in sensul largirii ei pe toate coordonatele economice, dar fara a atinge inca stadiul de integrare globala completa, etapa istorica in care ne aflam este, de facto, una de semiglobalizare, asa cum am definit acest concept in modulul precedent. Implicatia

⁴ Pankaj Ghemawat, “Redefining Global Strategy”, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (2007): 33.

⁵ Jan Johanson and Jan-Erik Vahlne, “The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments”, Journal of International Business Studies 8” no.1 (1977): 22-32.

nemijlocita a acestei realitati economice asupra comportamentului strategic al CTN consta in efortul de fundamentare, de la caz la caz, a unui mix specific de strategii de tip AA, respectiv Adaptare / Agregare. Asupra acestui mix s-a aplecat, pe parcursul ultimelor decenii, literatura de specialitate din domeniul strategiilor globale ale firmelor.

In acest context, se remarca doua asertiuni propuse la interval de 23 de ani, ca fiind de interes deosebit. Prima dintre acestea apartine lui Ted Levitt, care facea urmatoarele precizari in binecunoscuta sa lucrare "The Globalization of Markets", 1983:

"Globalizarea pietelor este de actualitate. Astfel, lumea comerciala multinationala se apropie de final si odata cu ea si corporatia multinationala... Corporatia multinationala opereaza in mai multe tari si isi adapteaza produsele si procesele in cadrul fiecareia, cu costuri corespunzatoare ridicate. Spre deosebire de aceasta, corporatia globala opereaza cu o determinare absoluta ... si comercializeaza aceleasi produse in acelasi mod pretutindeni".

Este de interes, in aceasta asertiune, viziunea iminentei unei lumi complet integrate, in care strategia globala a firmei se va rezuma inevitabil la ceea ce poate fi prescurtat sub sintagma: "aceeasi marime pentru toata lumea". Se pune, astfel, un accent exagerat pe varianta viabilitatii standardizarii internationale atotcuprinzatoare, ceea ce chiar si in conditiile atingerii, intr-un viitor inca imposibil de definit, a unei integrari globale complete din punct de vedere economic, poate fi pusa sub semnul intrebării.

O incercare mai recenta de redefinire a firmei in contextul materializării tendintelor de globalizare a productiei si serviciilor, apartine presedintelui IBM Sam Palmisano care, in articolul "The Globally Integrated Enterprise" publicat in 2006 in Foreign Affairs, precizeaza:

"Corporatia multinationala de la sfarsitul de secol douazeci are putine lucruri in comun cu firmele internationale de acum un secol, care, la randul lor, erau foarte diferite de marile companii comerciale din secolul al XVIII-lea. Tipul de organizare a afacerii care isi face aparitia in prezent, respectiv intreprinderea integrata global, reprezinta un salt la fel de semnificativ".

Trebuie mentionat ca Sam Palmisano a remarcat aparitia acestui nou tip de "intreprindere", ce presupune un demers integrator inovator, in contextul in care se estima, ca numai in perioada anilor 2000-2003, companiile straine si-au relocalat masiv productia in China, constituind aici aprox. 60.000 fabrici, iar IBM era, de asemenea, in cautarea unui raspuns strategic la acest fenomen.

Raportandu-ne la aceste demersuri, putem aduce, in acest context, urmatoarele clarificari:

1. In primul rand, este logic sa ne situam cu asertiunea lui Ted Levitt in perioada "globalizarii pietelor" si prevalentei strategiilor de tipul mixului Adaptare/Agregare. Totodata, nu trebuie sa cadem in extrema de a considera "perioada globalizarii pietelor" ca fiind o perioada istorica depasita. Si in prezent, inca, majoritatea CMN se ghideaza dupa strategii ce urmaresc eliminarea constrangerilor induse de "distantele" dintre tari. Acestea nu s-au racordat inca la valentele noi pe care le ofera strategiile de globalizare a productiei sau serviciilor, cu care coexista in ultimul deceniu. Astfel, in contextul situarii companiei in perimetrul strategiilor de "globalizare a pietelor", consideram ca terminologiile de mai jos pot reflecta mai adecvat o anumita realitate:

- a) "CMN" pentru situatia in care globalizarea pietelor este limitata si strategia companiei este inevitabil constransa la o adaptare nationala. Compania este "multinationala" pentru ca activitatea ei a capatat, in virtutea adaptarii la specificul national al tarilor gazda, "n" dimensiuni nationale.
- b) "Compania globala" care, spre deosebire de CNM, este deocamdata o fictiune in masura in care nu se poate vorbi, nici chiar la nivel regional si cu atat mai putin la nivel mondial, de o globalizare extinsa si completa a pietelor. Doar agregarea completa a pietelor va putea umple de continut denumirea de "companie globala" (daca, repetam, privim lucrurile din punctul de vedere al strategiilor de globalizare a pietelor).
- c) "CMN in curs de globalizare" sau "companii semiglobalizate" pentru situatia in care companiile au implementat strategii de agregare a

pietelor, exploatand similaritatile (de o natura sau alta) dintre cateva pietee, de cele mai multe ori in plan regional. Conditiiile actuale nu permit inasa o agregare mondiala a pietelor. Multe firme practica simultan strategii de adaptare pe anumite pietee si strategii de agregare pe alte pietee. Locul lor terminologic este inasa in aceasta a treia categorie.

2. In al doilea rand trebuie sa delimitam conceptual “globalizarea pietelor” de “globalizarea productiei si serviciilor” deoarece in cadrul celei din urma credem ca se pot insera cu mai mult inteles tipurile de companii integrate global.

Globalizarea productiei si serviciilor exprima in esenta strategiile companiilor de a exploata diferentele dintre tari, de a aborda aceste particularitati nationale ca pe niste oportunitati de a realize plusvaloare si nu ca pe niste constrangeri ce trebuie surmontate. Diferenta de optica este evidenta si, pentru a face mai clara particularizarea strategiilor de firma la cele doua dimensiuni actuale ale globalizarii economice, propunem urmatoarele definitii:

- a) Strategiile de globalizare a pietelor presupun realizarea produsului in alte tari functie de particularitatile cererii si exploatand pe cat posibil similaritatile dintre pietee in privinta cererii.
- b) Strategiile de globalizare a productiei si serviciilor presupun structurarea internationala a lantului valorii functie de particularitatile ofertei de factori de productie de pe piata internationala.

Specific globalizarii productiei si serviciilor este implementarea strategiei de arbitraj in privinta unuia sau mai multor factori de productie (inclusiv pentru “productia” de servicii) precum: forta de munca, capitalul, inovatia, costul unei “functii” rezultate din “modularizarea” procesului, costul asamblarii mai multor “functii” negociabile.

Arbitrajul unor factori “clasici” de productie (costul fortei de munca sau al capitalului) nu este o strategie noua, dar amploarea ei din ultimul timp este remarcabila. Strategiile de arbitraj au inceput inasa in ultimii ani sa abordeze factori noi de tipul “functiilor”

de productie rezultate din restructurarea lantului valorii specific “produsului” in sens larg (de la concepie si pana la analiza datelor postvanzare).

Strategiile unor companii se materializeaza de mai mult timp intr-un mix de tip AAA (Adaptare / Agregare / Arbitraj) inasa, in opinia noastra, componenta “globalizarea productiei si serviciilor” a fenomenului globalizarii economice capata un continut nou odata cu posibilitatile, inexistente pana de curand, oferite de “modularizarea” productiei. De aceea “globalizarea productiei si serviciilor” este abordata in literatura recenta ca un fenomen nou in planul globalizarii, sau ca o dimensiune noua a fenomenului globalizarii economice. Strategiile companiilor in planul acestei noi componente se cer analizate distinct.

3. In contextul aparitiei si dezvoltarii componentei de globalizare a productiei si serviciilor devine oportuna si definirea categoriei de “companie / afacere integrata global”, cu urmatoarela precizari:

- termenul “integrata” este nou in raport cu terminologia aferenta firmelor implicate doar in “globalizarea pietelor” dar si in “globalizarea productiei si serviciilor”, dar exclusiv in baza factorilor clasici. El reflecta integrarea intr-o anumita formula a componentelor lantului valorii unui “produs”. Integrarea acestor componente poate fi si nationala, inasa integrarea internationala este cea care potenteaza obtinerea de economii absolute din specializarea internationala existenta la momentul respectiv;
- utilizarea alternativei companie sau afacere integrata global este absolut necesara prin prisma strategiilor de internalizare sau externalizare a componentelor lantului valorii. Atunci cand cel putin o componenta este externalizata, ni se pare mai corecta categoria de “afacere integrata global” (si care va intra cu siguranta in randul categoriilor economice);
- termenul “global” indica aici distribuirea realizarii componentelor lantului valorii ce defineste un “produs” in cel putin doua tari (fara a implica conotatiile aferente companiilor globale sau semiglobalizate specifice strategiilor globalizarii pietelor).

Concluzii

Globalizarea pietelor abreviaza lexical un ansamblu de strategii ale CTN ce urmaresc preponderent exploatarea similaritatilor dintre

tari ca sursa a obtinerii de plusvaloare. Diferentele dintre tari, fie ele de natura culturala, administrativa, geografica sau economica, sunt abordate in aceste strategii ca fiind un set de constrangeri ce trebuiesc surmontate.

Strategiile de globalizare a productiei si serviciilor presupun structurarea internationala a lantului valorii functie de particularitatile ofertei de factori de productie de pe piata internationala. Specific globalizarii productiei si serviciilor este implementarea strategiei de arbitraj in privinta unuia sau mai multor factori de productie. Strategiile de arbitraj au inceput insa in ultimii ani sa abordeze factori noi de tipul "functiilor" de productie rezultate din restructurarea lantului valorii specific "produsului" in sens larg (de la conceptie si pana la analiza datelor postvanzare). Componenta "globalizarea productiei si serviciilor" a fenomenului globalizarii economice capata un continut nou odata cu posibilitatile, inexistente pana de curand, oferite de "modularizarea" productiei. Strategiile

companiilor in planul acestei noi componente se cer analizate distinct.

Totodata, in contextul aparitiei si dezvoltarii componentei de globalizare a productiei si serviciilor devine oportuna si definirea categoriei de "companie / afacere integrata global".

Trimiteri bibliografice

¹ Pankaj Ghemawat, "Redifining Global Strategy", Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (2007).

² Pankaj Ghemawat and Rajiv Mallik, "The Industry-Level Structure of International Trade Networks: A Gravity-Based Approach", working paper, Harvard Business School, Boston (2003).

³ Jan Johanson and Jan-Erik Vahlne, "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", Journal of International Business studies 8" no.1 (1977).

⁴ Sam Palmisano, "The Globally Integrated Enterprise" Foreign Affairs, USA (2006).

SWITCHING FROM THE GLOBALIZATION OF MARKETS TO THE GLOBALIZATION OF PRODUCTION AND SERVICES IN A SEMIGLOBALIZED WORLD

Ph.D.Serghei Margulescu
Ph.D.Elena Margulescu

Abstract: The retrospective of the theoretical approaches of the phenomenon of economic globalization in the last three decades emphasizes the movement of attention from the globalization of markets, from the '80s, to the globalization of production and services in the current decade. This trend is essentially the result of implementing new strategies by multinational companies. It also requires accepting the idea that the current status of the world economy is in reality one of semiglobalization and not of complete globalization. We try in this context to draw a line between the "globalization of markets" and the "globalization of production and services" and to adjust the typology of multinational companies to these realities.

Keywords: semiglobalization, globalization of markets, globalization of production and services.

Historically, comparisons are made between the first globalization (1870-1914) and the second globalization (postwar and especially since the '80s) and it argues that the world economy reached only in the 80s the same high levels in terms of capital mobility, foreign direct investment (FDI) and trade which were specific to the first globalization, but with the difference that freedom of immigration is not at the levels of that time. While labor migration has played a major role in the first stage of globalization, in the second, the effects of globalization mainly result from the reorganization and relocation of production.

If you look at economic globalization as a process of acceleration of the world economy and of the national economies, leading to the unification of international markets and creating a global market (Suzanne Berger, 2006), then globalization today is the result of political, economic and technological shocks that synchronized and mutually strengthened in the early '80, which led to substantial restructuring of the manufacturing process. Once China began in 1979 to open the economy to the west and the Berlin Wall collapsed in 1989, the most powerful political barriers to trade and capital mobility have been dismantled. An important role also played the policies of the industrialized countries towards the liberalization of capital markets and the elimination of barriers in international trade.

We must also mention another very important element of the current globalization process namely the accession to the status of competitors of developed countries by a

growing group of developing countries. If poor countries in the past exported food products and natural resources, currently over 70% of total exports of goods of these countries is represented by manufactured products, and the share of developing countries in the world merchandise trade amounted to about 1 / 3 of world trade.

Specific to this new stage of globalization is the complexity reactions (positive and negative) caused by the moving of the focus from the globalization of markets to the globalization of production. We will turn back to this subject after introducing an element of moderation of excessive optimism or concern admitting, as supported by Pankaj Ghemawat⁶, that the current status of the world economy is one of semiglobalization.

Switching from "the globalization of markets" to "the globalization of production and services" in a semiglobalized world.

Pankaj Ghemawat is trying to temperate fears and apocalyptic scenarios of the immediate effects of globalization and makes a table of the degree of internationalization on 10 representative types of activities. Thus, in 2004 seven of them were below 10%, respectively: the use of telephony, the share of immigrants, the share of foreign students, share of foreign-linked research (in the management), international private aid, the share of FDI (in gross fixed capital formation) and international tourism. Only three activities have exceeded the

⁶ Pankaj Ghemawat, "Redefining Global Strategy", Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (2007): 10.

threshold of 10%, namely the share of patents of inventions with a component of international cooperation (15%), investments on international stock markets (about 15%) and the share of international trade in world GDP (about 27%) . Other two components, not easily quantifiable, can be also added: the internationalization of data traffic on the Internet, put by the most optimistic estimates slightly below 20% and the internationalization of IT services (considered to be representative in the context of the recent characteristics of globalization), estimated at 2% of the total potential market or at 11% of the current market (as a share that may be the subject of offshoring).

These data prove that the semiglobalized status of the current markets is important also beyond the social and political issues. It is, in particular, the strategies that companies with international vocation are bound to adopt. The acceptance of the semiglobalized status lead to the fact that firms can not achieve success in business decisions based solely on the "country-by-country" or the "valid for all countries" strategies. The potential success of strategies in the last category would had shown that the differences between countries and regions do not play anymore a sizable role because they were brought to a common denominator by homogenization of national markets and their absorbtion in the broader patterns of global markets.

Differences between countries are still important in developing and optimizing the external strategies while the gravitational theories of trade and other forms of international economic interactions maintain good measure of their validity. There is a direct correlation between these activities and the economic size of countries involved, but also inversely proportional correlation to the physical or non-geographic distances. The similarities between countries, reflecting the reduction of non-geographical distances between them was, for example, measured by Pankaj Ghemawat and Rajiv Mallik⁷ on five components whose estimated effect on bilateral

trade is expressed as a percentage in parenthesis:

- Common language (42%)
- Joint regional trade bloc (47%)
- The former colonial affiliation (188%)
- Common currency (114%)
- Common land border (125%)

This would involve a volume of trade between two countries enjoying all five similarities 29 times higher ($1.42 \times 1.47 \times 2.88 \times 2.14 \times 2.25$) than between two countries with no similarity. A good example is the integration into an economic agreement like NAFTA. If in 1988, before drawing this Agreement, trade between Canadian provinces was 20 times higher compared to the volume of trade with U.S. states of the same size and located at the same distance, the appearance of NAFTA reduced the intranational trade / international trade ratio(the internal market effect) to 10 / 1 in the middle of the 90's to about 5 / 1 in 2005.

It should be noted that the internal market effect does not disappear, as it can be expected, and if for merchandise trading is situated at about 5 / 1, it is several times greater in the case of services.

The effect of distance, both geographical and non-geographic, was confirmed also in relation with other forms of economic interaction (other than trade), a larger negative impact being detected in the FDI, stockexchange transactions, patents trade and e-commerce transactions . In addition, analysis of a number of 19 independent statistical studies highlighted that, overall, the distances effect has not decreased significantly during the twentieth century⁸.

But we believe that the last century marked an already statistically visible decline of the geographical and non-geographical distances effect due to a number of more sustained developments in the political and economic area and also in the modularization processes and offshoring of production of goods and services.

Once demonstrated the importance of the principle of taking into consideration the effect of distance in the analysis of the globalization strategies of companies, we should mention that there are some useful tools in the conduct of a

⁷ Pankaj Ghemawat and Rajiv Mallik, "The Industry-Level Structure of International Trade Networks: A Gravity-Based Approach", working paper, Harvard Business School, Boston (2003).

⁸ Pankaj Ghemawat , "Redefining Global Strategy", Harward Business School Press, Boston, Massachusetts (2007): 235.

"country analysis". The classical components of these tools are focused either on the unilateral attributes of countries or on the multilateral ones. In the first category we find the competitiveness index published by the World Economic Forum, covering areas such as finance, technology, manpower, management and institutions.

To the second category belong the liberalization indexes relative to the customs duties, tariffs and other barriers that measure the administrative distances between a country and the rest of the world.

But these types of instruments are not appropriate in revealing certain aspects of the differences or, in other words, are insufficient in revealing the bilateral dimensions of the "distances" between countries. One of the specialists in globalization that became aware of this insufficiency was Pankaj Ghemawat who proposed a model of analysing the bilateral "distances" between countries.⁹

The model proposed by Pankaj Ghemawat is called the CAGE model, because it takes into account Cultural, Administrative, Geographical and Economic distances. It can be used at the country level, but its usefulness is most consistent at the industry level. Without insisting, we mention that the CAGE model applied to industry can be used to a wider range of applications, including:

- viewing the differences between countries
- understanding the competitive disadvantages of foreign firms to the local ones,
- comparative analysis of foreign competitors,
- comparisons of markets,
- ranking of countries according to the "distance effect".

However we have to mention that the idea of overcoming, in the conceptualization of external strategies, of the pure physical or geographical distance, and replace it with a broader concept, that of the "mental" distance, is not new. Since 30 years now Johanson and Jan-Erik Vahlne¹⁰ suggested that any company that wants to go internationally should focus primarily on the countries with the

smallest "physical" distance, that is the smallest "distance between local market and foreign market, resulting from the perception and understanding of the cultural differences and the business environment.

The retrospective of the theoretical approaches of the phenomenon of economic globalization in the last three decades, which of course is trying to understand and define the realities of the world economy, emphasize the movement of attention from the globalization of markets, from the '80s, to the globalization of production and services in the current decade. This trend, which we will deal with in this paperwork in order to elucidate, as much as possible, its actual content, and consequently, the phenomenon of economic globalization, is in essence the result of implementing new strategies by the TNC. The attempt to define the economic globalization must be based on the understanding of the diversity of the global strategies of the companies and mutations that occur in this matrix.

The globalization of markets lexically abbreviates an set of TNC strategies that are primarily aimed to exploit the similarities between countries as a source of added value. Differences between countries, whether of cultural, administrative, geographic or economic nature, are addressed in these strategies as a set of constraints that need to be overpassed.

Depending on the nature and extent of these constraints we can draw a line between two extremes:

- a) a limited globalization of markets, in which "distances" between countries exist and are significant, justifying the emphasis put by companies on strategies of adaptation to the characteristics of each market;
- b) an extended globalization of markets, characterized by a significant reduction or even disappearance of the "distances" between countries, which brings to attention the aggregation strategies that enable companies to achieve significant economies of scale based on the international standardization of products.

In terms of the configuration of international integration development in the post-war period, namely of its enlargement along all its economic coordinates, but without reaching the stage of complete global

⁹ Pankaj Ghemawat, "Redefining Global Strategy", Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (2007): 33.

¹⁰ Jan Johanson and Jan-Erik Vahlne, "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", Journal of International Business studies 8" no.1 (1977): 22-32.

integration, the historical stage in which we stand is, in fact, one of semiglobalization as we defined this concept in the previous module. The immediate implication of this economic reality on the strategic behavior of the TNCs is the effort to put together, for almost each case, a specific mix of AA (Adaptation / Aggregation) type strategies. The literature in the field of global business strategies has put enough emphasis on this mix during the past decades.

Two assertions made with a gap of 23 years between them, seem to be of special interest in this context. First of them belongs to Ted Levitt, who made the following comments in its well-known book "The Globalization of Markets"(1983):

"The globalization of markets is the issue today. Thus, the multinational commercial world is close to its final days and the same can be said about the multinational corporation... The multinational corporation operates in several countries and adapt their products and processes in each, with corresponding high costs. In contrast, the global corporation operates with an absolute determination ... and sells the same products in the same way everywhere".

It is of interest in this statement, the vision of an impending fully integrated world in which the global strategy of the firm will inevitably confine to what we can shortly describe as "the same size for everybody." We see here an exaggerated emphasis put on the viability of the overall international standardization scenario, which is questionable even in terms of the achievement, in a future still impossible to define, of a complete global economic integration.

A recent attempt to redefine the company within the trends of the globalization of production and services, belongs to the president of IBM, Sam Palmisano which, in his article "The Globally Integrated Enterprise" published in 2006 in Foreign Affairs, states that:

"The multinational corporation at the end of the twenty-th century has few things in common with the international companies from a century ago, which, in turn, were very different from large commercial companies from the XVIII-th century. The type of

business organization which is currently emerging, namely the globally integrated enterprise, represents a leap as significant as that.

We have to mention that Sam Palmisano noted the emergence of this new type of "enterprise" which involves an innovative and integrating approach, in the context in which it was estimated that only between the years 2000-2003, foreign companies have massively relocated their production to China, founding there around 60,000 factories, and IBM was, too, looking for a strategic response to this phenomenon.

In relation to these trends, we can make the following clarifications:

1. First, it is logical to locate ourselves with Ted Levitt's assertion in the period of the "globalization of markets" and of the prevalence of strategies mixing adjustment with aggregation. Also, we should not fall in the extreme of considering the period of "the globalization of markets" as an outdated historical period. Even now, most MNC are guided by strategies that aim to eliminate the constraints induced by the "distances" between countries. They have not yet connected to the new valences offered by the strategies of production or services globalization, with which they coexist in the last decade. Thus, in the case of companies situated in the perimeter of the strategies belonging to the "globalization of markets", we consider that the following terminology can reflect more appropriate a certain reality:

a) "MNC" – when the globalization of markets is limited and the company's strategy is inevitably constrained to a national adaptation. The company is "multinational" because it acquired, with the adaptation to national specificities of the host country, "n" national dimensions.

b) "Global company" which, unlike MNC, is until now a fiction to the extent that you can not speak, even at regional level and even less worldwide, of an extensive and complete globalization of markets. Only the complete aggregation of markets will make the notion of "global company" meaningful (if, stressing again, we analyse things in terms of the globalization of markets strategies).

c) "MNC ongoing globalization" or

"semiglobalized companies" for the case in which companies have implemented strategies of markets aggregation, exploiting similarities (of one kind or another) of some markets, most often on the regional level. Current conditions do not allow yet a world aggregation of markets. Many companies simultaneously practice strategies of adaptation on some markets and strategies of aggregation on other markets. Their terminological place is however in this third category.

2. Secondly, we have to delimit conceptually the "globalization of markets" from the "globalization of production and services" because we believe that one can insert more reasonable the types of the globally integrated companies within the latest form of globalization.

The globalization of production and services expresses essentially those company strategies meant to exploit the differences between countries, addressing to these national features as to opportunities of realizing added value and not as to constraints to be overpassed. The difference of approach is obvious and, in order of making clearer the need of customizing the business strategies to the two dimensions of current economic globalization, we propose the following definitions:

- a) The strategies of market globalization involve the realization of a product in other countries, depending on the particularities of demand and exploiting, as much as it is possible, the similarities between markets in respect of demand.
- b) The strategies of production and services globalization involve an international value chain structuring based on the particularities of the production factors supply on the international market.

A feature of the globalization of production and services is the implementation of the arbitrage strategy in respect of one or more production factors (including also the "production" of services) such as labor, capital, innovation, the cost of a "function" resulted from the process of "modularization" or the cost of assembling a number of negotiable "functions".

The arbitrage of "traditional" factors of production (cost of labor or capital) is not a new strategy, but its magnitude is remarkable

lately. Recently, the arbitrage strategies began to address new factors as for example the "functions" of production resulting from the restructuring of the value chain of a "product" in its broadest sense (from conception to postsales analysis).

The strategies of companies are shaped for some time in a AAA mix (Adaptation / Aggregation / Arbitrage) but, in our opinion, the "globalization of production and services", as part of the phenomenon of economic globalization, gains a new content due to the new possibilities, that did not exist until recently, offered by the "modularization" of production. Therefore "the globalization of production and services" is addressed in recent literature as a new phenomenon in field of globalization, or as a new dimension of the phenomenon of economic globalization. Within this new dimension, the company strategies have to be analyzed distinctively.

3. In the context of the emergence and development of the globalization of production and services it is time to define a new category, the category of the "globally integrated company / business", with the following specifications:

- the term "integrated" is new in the terminological field related to companies involved only in "the globalization of markets" or in "the globalization of production and services", but based only on traditional factors. It reflects the integration in a certain formula of the value chain components of a "product". The integration of these components may be national, but the international integration is that which enables the obtaining of absolute yields from the international specialization in place at that time;
- the use of the alternative: globally integrated company **or** business is absolutely necessary in the light of the strategies involving the internalization or outsourcing of the value chain components. When at least one component is outsourced it seems more appropriate to use the category of "globally integrated business" (which soon will be certainly placed among economic categories);
- the term "globally" indicates here the distribution of the realization of the value chain components that define a "product" in at least two countries (without involving the

connotations associated with the global or semiglobalized companies in the field of markets globalization strategies).

Conclusions

The globalization of markets consists of a set of strategies pursued by the TNCs that aim primarily to exploit the similarities between countries as a source of added value. Differences between countries, whether of cultural, administrative, geographic or economic nature, are addressed in these strategies as a set of constraints that need to be overpassed.

The strategies of the production and services globalization involve an international value chain structuring based on the particularities of the production factors supply on the international market. A feature of the globalization of production and services is the implementation of the arbitrage strategy in respect of one or more production factors.

But the "globalization of production and services", as part of the phenomenon of economic globalization, gains a new content due to the new possibilities, that did not exist until recently, offered by the "modularization" of production.

Following, the arbitrage strategies began to address new factors, as for example the

"functions" of production resulting from the restructuring of the value chain of a "product" in its broadest sense (from conception to postsales analysis).

Also, in the context of the emergence and development of the globalization of production and services it is time to define a new category, the category of the "globally integrated company / business". Within this new dimension, the company strategies have to be analyzed distinctively.

Bibliographic references

1. Pankaj Ghemawat, "Redifining Global Strategy", Harward Business School Press, Boston, Massachusetts (2007).
2. Pankaj Ghemawat and Rajiv Mallik, "The Industry-Level Structure of International Trade Networks: A Gravity-Based Approach", working paper, Harvard Business School, Boston (2003).
3. Jan Johanson and Jan-Erik Vahlne, "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies* 8 no.1 (1977).
4. Sam Palmisano, "The Globally Integrated Enterprise" Foreign Affairs, USA (2006).

MANAGEMENTUL PREVIZIONARII NECESITATILOR FINANCIARE

Drd. ASE Bucuresti Florica Badea
Drd. ASE Bucuresti Cristina Badea Bolcas
Drd. ASE Petronella Neacsu Matei

Abstract: Previzionarea necesitatilor financiare, ca suport esential al managementului, isi pozitioneaza activitatile viitoare in functie de mediul tehnologic, competitiv si economic, in asa numitul „plan de afaceri”, ce presupune structurarea activitatilor in jurul obiectivelor, pe de o parte, iar pe de alta parte, stabilirea strategiilor pe termen scurt, mediu si lung.

Cuvinte cheie: management strategic, modelare financiara, previziune financiara.

JEL Codes: G10, G17, L21, M10.

Previzionarea conditiilor economice viitoare, ca perspectiva, reprezinta o sarcina majora a managementului oricarei organizatii. Astfel, cuantificarea planului de afaceri in termeni financiari imbraca forma situatiilor

financiare, previzionate sau pro-forma, a bugetelor operationale si a bugetelor de incasari – plati. Acestea fiind de fapt principalele tehnici ale previziunii financiare. Intre aceste tehnici exista o stransa legatura, o corelatie.

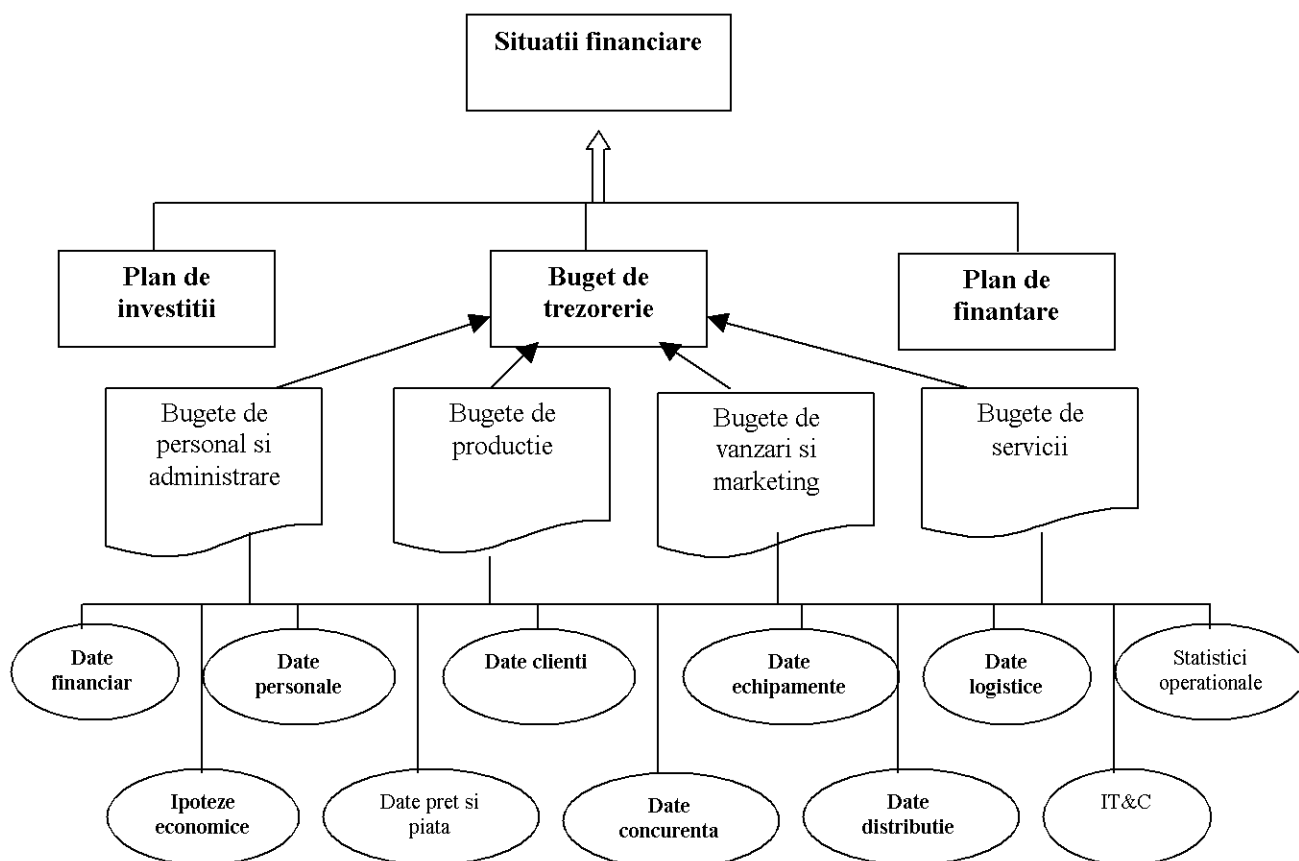


Figura 1 – Corelatia intre previziunile financiare

(Sursa: adaptare dupa Erich A Helfert "Tehnici de Analiza Financiara" Ed.BMT Publishing House)

Rezulta ca situatiile financiare (figura 1) sunt constituite din 3 mari componente si anume:

- Planul de investitii
- Bugetul de trezorerie
- Planul de finantare

Planul de investitii reprezinta de fapt proiectia iesirilor de numerar pentru achizitia de cladiri, utilaje precum si evolutia de necesar a fondului de rulment.

Planul de finantare consta in programarea cresterilor sau a reducerilor viitoare de datorii sau de capitaluri proprii. Orice forma de estimare financiara implica pe de o parte examinarea trendurilor anterioare, iar pe de alta parte, ipotezele specifice evolutiei vectorilor strategici, costurilor, conditiilor ce vor afecta venitul. Eleganta matematica a metodelor statistice nu trebuie sa inlocuiasca efortul de a face presupuneri realiste privind conditiile organizatiei, performanta. Aspectele de baza abordate in acest articol se refera la faptul ca :

1. Procesul planificarii financiare, se bazeaza pe ipoteze implicite si explicite ce sunt legate in mod direct de comportamentul viitor al vectorilor-cheie de creare a valorii si a performantei.

2. Previziunea necesitatilor financiare reprezinta punctul maxim al ipotezelor ce trebuie aplicate corect si coerent astfel incat activitatea sa aiba continuitate.

STUDIU DE CAZ

S.C. „ABC” SA dispune de urmatoarele informatii la finele anului 2008(um)

| Nr. crt. | ELEMENTE/2008 | SUMA |
|----------|--------------------------|-------------------------|
| 1. | ACTIVE TOTALE | 8750 |
| 2. | CIFRA DE AFACERI | 98240 |
| 3. | ACTIVE CURENTE | 4480 |
| 4. | DATORII PE TERMEN LUNG | 780 |
| 5. | COSTUL BUNURILOR VANDUTE | 60%din cifra de afaceri |
| 6. | ACHIZITII | 14408 |
| 7. | AMORTIZARE | 860 |

Ipoteza 1

La momentul 31/XII/2008, creantele SC „ABC” SA corespund unor vanzari pe credit de 8 zile. De aceea pentru a rezista concurentei in anul urmator (2009 sau N+1), firma va trebui sa aplice o politica de extindere a creditului la o durata medie de 20 zile, vizand ideea de a mentine profitul la nivelul anului 2008, fara sa astepte alte schimbari.

Rezolvare:

In baza ipotezei de mai sus se pune problema manageriala privind impactul asupra necesarului de finante ce urmeaza a fi realizat

prin aplicarea politicii comerciale de extindere a termenului comercial.

Aceasta ipoteza vizeaza modificarea politicii comerciale aferente firmei SC „ABC” SA, dupa cum urmeaza:

Vanzarile aferente unei perioade de 20 zile:

a) vanzarile zilnice / 2008 = CA / Nzc = 98240um / 360zile = 272,88um/zi

b) vanzarile pentru 8 zile = 8zile x 272,88um/zi = 2183,04 um.

c) vanzarile pentru 20 zile = 20zile x 272,88zile = 5457,60 um.

Cu ajutorul rezultatelor de mai sus se poate deduce abaterea absoluta a creantelor (Δc)= vanzari pentru 20 zile – vanzari pentru 8 zile = 5457,60-2183,04 = +3274,56um.

Politica financiara propusa ce vizeaza majorarea termenului comercial de la 8 zile la 20 zile, va determina o majorare a creantelor cu 3274,56um. Daca intervine ipoteza extinderii termenului comercial de la 20 zile la 50 zile, atunci creanta se va majora in mod corespunzator.

Vanzari pentru 50 zile = 50zile x 272,88um/zi = 13644 um

Observatii: In aceste conditii necesarul fondului de rulment creste in cazul unei durate de 20 zile la peste 5000 um. Este posibila necesitatea procurarii unor fonduri suplimentare in vederea asigurarii continuitatii activitatii in conditii optime.

Ipoteza 2

Nivelul stocurilor mentinut de firma SC „ABC” SA inregistreaza o medie de 4000 u.m. pe parcursul anului, fluxurile fiind neinsemnate .

Stocuri medii = 4000 u.m.

Rotatia stocurilor = Costul vanzarilor / Stocul mediu = 60% x 98240/4000u.m. = 14,73 ori.

Daca viteza de rotatie s-ar reduce cu 10 rotatii pe fondul unei modificari a politicii de stocuri (stocaj), atunci se poate pune intrebarea: Care este impactul comercial ?

Reducerea rotatiei = bCostul vanzarilor / Nr. rotatii = 58944u.m./10 rotatii = 5894,4u.m.

Stocul va cunoaste o crestere cu 5894,4u.m. - 4000u.m. = +1894,4u.m

Presupunem ca viteza de rotatie ar creste la 15 rotatii:

Cresterea rotatiei = bCostul vanzarilor / 15 rotatii = 58944u.m./15rotatii = 3929,6 u.m.

Observam reducerea stocurilor cu 70,4 um (3929,6 u.m.- 4000 u.m.= -70,4 u.m,) ceea ce demonstreaza ca unitatea economica va avea nevoie de o crestere a operatiunilor, asigurandu-se cresterea finantarii pe seama reducerii continue a datoriilor comerciale.

In fiecare situatie elementul critic consta in senzitivitatea nevoilor de numerar aferenta fiecarui tip de politica economica. Cheia rationamentului este reprezentata de modul de gandire al fiecarui manager, element de care depine cel mai mult variabilitatea vectorilor sau elementelor de baza ale tiparelor operationale si financiare. Apoi sarcina managerului analist este de a simula senzitivitatea rezultatului asteptat de la schimbare, ceea ce necesita mai multa prudenta in observarea corelatiilor existente intre variabilele selectate.

Analiza de senzitivitate este cerinta cheie pentru realizarea unei planificari rationale a necesitatilor financiare precum si a altor previziuni care implica evenimente viitoare. Impactul asupra rezultatului final al

variabilitatii ipotezelor corelate drept vectori de baza ai performantei.

Axarea pe vectorii cu cel mai mare impact asupra rezultatului va determina cresterea acuratetii procesului decizional impunandu-se astfel necesitatea modelarii financiare.

Activitate de modelarea financiara este foarte importanta, ofera relationare intre rezultatele obtinute si varibilele cheie capabila sa aduca beneficii importante si rapide. De aceea in cadrul activelor unei organizatii indiferent de profilul de activitate, elementele cheie ale capitalului circulant: creantele si stocurile sunt tratate cu multa atentie. Indicatorii folositi pentru analiza acestor vectori au rolul de a exprima eficienta relativa privind gestionarea atat a creantelor cat si a stocurilor. Problema ce se ridica este aceea ca nivelul stocurilor poate fi evaluat precis doar printr-o comensurare actuala. Continua importanta este raportarea nivelului contabil al stocurilor la cifra de afaceri sau la costul bunurilor vandute, in vederea determinarii modificarilor in timp.

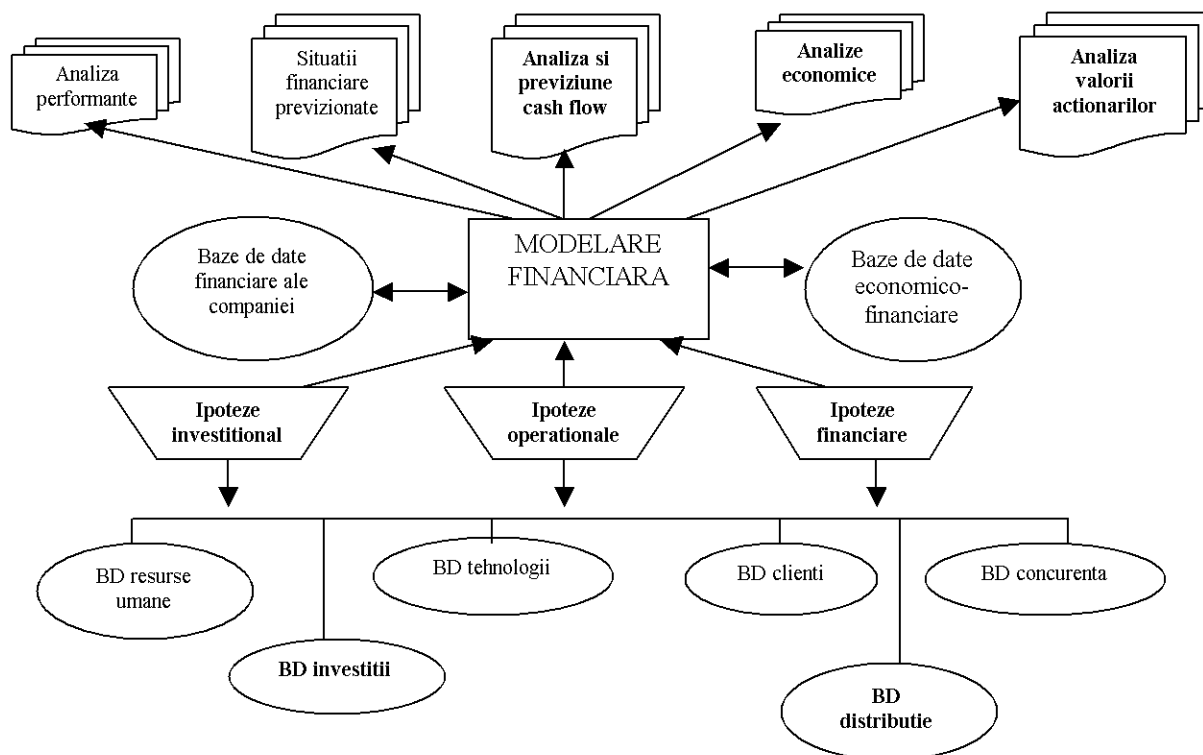


Figura 2 – Modelarea financiara – Corelatia vectorilor cheie

(Sursa adaptare dupa Erich A.Helfert, D.B.A. „Tehnici de Analiza Financiara” Ed.BMT Publishing House)

Caracterul dinamic si operational al controlului de gestiune implica compararea realizarilor cu calculele previzionale. Acest demers, numit, „urmarire bugetara” sau control bugetar, permite determinarea unor diferente

intre real si previzional. Pentru a asigura acest tip de urmarire organizatia utilizeaza „instrumentele controlului de gestiune,, care diversifica si acopera in acelasi timp previziunea viitorului si analiza trecutului.

Managementul previzionarilor isi poate demonstra eficacitatea prin parcurgerea in mod corect a urmatoarelor etape:

1. Definirea obiectivelor firmei (politica generala) se refera la profit, siguranta, dezvoltare
2. Examinarea diferitelor strategii care permit implinirea obiectivelor, tinand seama de punctele slabe, forte, amenintarile mediului si oportunitati.
3. Alegerea unei strategii si determinarea optiunilor strategice de aplicare.

Strategia manageriala se poate defini ca fiind „ansamblul obiectivelor majore ale organizatiei pe termen lung, principalele modalitati de realizare, impreuna cu resursele alocate, in vederea obtinerii avantajului competitiv potrivit misiunii organizatiei”. Dezvoltarea strategica a firmei se va baza pe cresterea in profunzime si largime a cunostintelor firmei. Optiunile strategice definesc abordarile majore, cu implicatii asupra

continutului unei parti apreciabile dintre activitatile organizatiei, pe baza carora se stabileste cum este posibila si eficace indeplinirea obiectivelor.

Din studiul de caz prezentat mai sus se desprinde ideea ca rotatia stocurilor se imbunatateste in special pe baza unor politici managerile adecvate ce privesc inclusiv modificari ala mixului de produse ale organizatiei. Totodata se vizeaza importanta analizei creantelor care se bazeaza in principiu pe vanzari. In acest caz problema se refera la faptul ca nivelul creantelor existente la sfarsitul perioadei are capacitatea de a aproxima suficient de exact suma vanzarilor pe credit, estimata sa ramana neincasata in limitele termenilor comerciali conveniti.

Problema creantelor se complica in momentul in care vanzarile organizatiei se refera la o varietate de clienti cu termene comerciale diferite.

Tabel 1 - Paralela intre analiza trecutului – prezent si viitor prin prisma elementelor de management previzional

| Elemente de management previzional | Trecut | Prezent si viitor |
|------------------------------------|--|--|
| 1. Scopul previziunii | Eliminarea riscului | Dorinta intreprinderii de a actiona, de a previziona; scopul nefiind planul |
| 2. Viziunea asupra timpului | Timp discret care se imparte in transe Ciclul de gestiune este planificare – evaluare – actiune corectiva - planificare | Timp continuu – logica reactivitatii vine sa estompeze opozitia termen scurt – termen lung |
| 3. Tehnici | Prelungirea fenomenelor trecute (extrapolare) matrici curbe | Dezvoltarea unei viziuni strategice, mai mult diagnostic, orientarea spre viitor, spre piata, proactiv si continuu |
| 4. Tentative de ameliorare | Ameliorarea instrumentelor | Ameliorarea intregului sistem de management |

Concluzie

Analiza corecta a creantelor este posibila prin examinarea vechimii creantelor si ordonarii acestora in functie de vechime, lucru ce necesita informatii detaliate privind conturile analitice ale clientilor, iar pentru un analist extern realizarea este imposibila limitandu-se doar la o aproximare generala

Putem spune ca politica esentiala este de a tinde catre stocuri minime, spre zero deoarece stocurile excesive implica bani perduti si in consecinta o competitivitatea redusa.

Bibliografie

1. Weston I.Freed, Scott B Esley, Eugene Brigham. “Essentials of Managerial

Finance” Editia a 11-a, Hinsdale, IL Dryden Press, 1997

2. Ross, Stephen; Randolph Westerfield, Feffrey Jaffe. “Corporate Finance” Editia a 5-a, Burr-Ridge IL: Irwin/McGraw-Hill, 1999
3. Brealey, Richard , Stewart Myers. “Principles of Corporate Finance”. Editia a 5-a New York :McGraw-Hill, 1996
4. Anthony, Robert N. “Essentials of Accounting”. Editia a 5-a, Reading, MA:Addison-Wesley, 1993
5. Nicolescu, O., Verboncu I, “Fundamentele Managementului Organizatiei” Ed Universitara, Bucuresti 2008

THE MANAGEMENT OF FINANCIAL NEEDS FORECAST

PhD student Florica Badea ASE Bucharest
PhD student Cristina Badea Bolcas, ASE Bucharest
PhD student Petronella Neacsu Matei, ASE Bucharest

Abstract: Forecasting financial needs, as an essential support for management activities, place their further positions depending on the technological, competitive and economically, in so called „business plan” which involves structuring activities around the objectives, on one hand, and on the other, defining strategies for short, medium and long term.

Keywords: strategic management, financial modeling, financial forecasting.

JEL Codes: G10 ,G17, L21, M10

Forecasting future economic conditions, as a prospect, represents a major task of any management organization. Thus, quantifying the business plan in financial terms embrace the financial situations form, forecasted or pro-

forma, budgets and operational budgets of caching - payments. They are actually the main techniques of financial forecasting. Among these techniques there is a tight connection, a correlation.

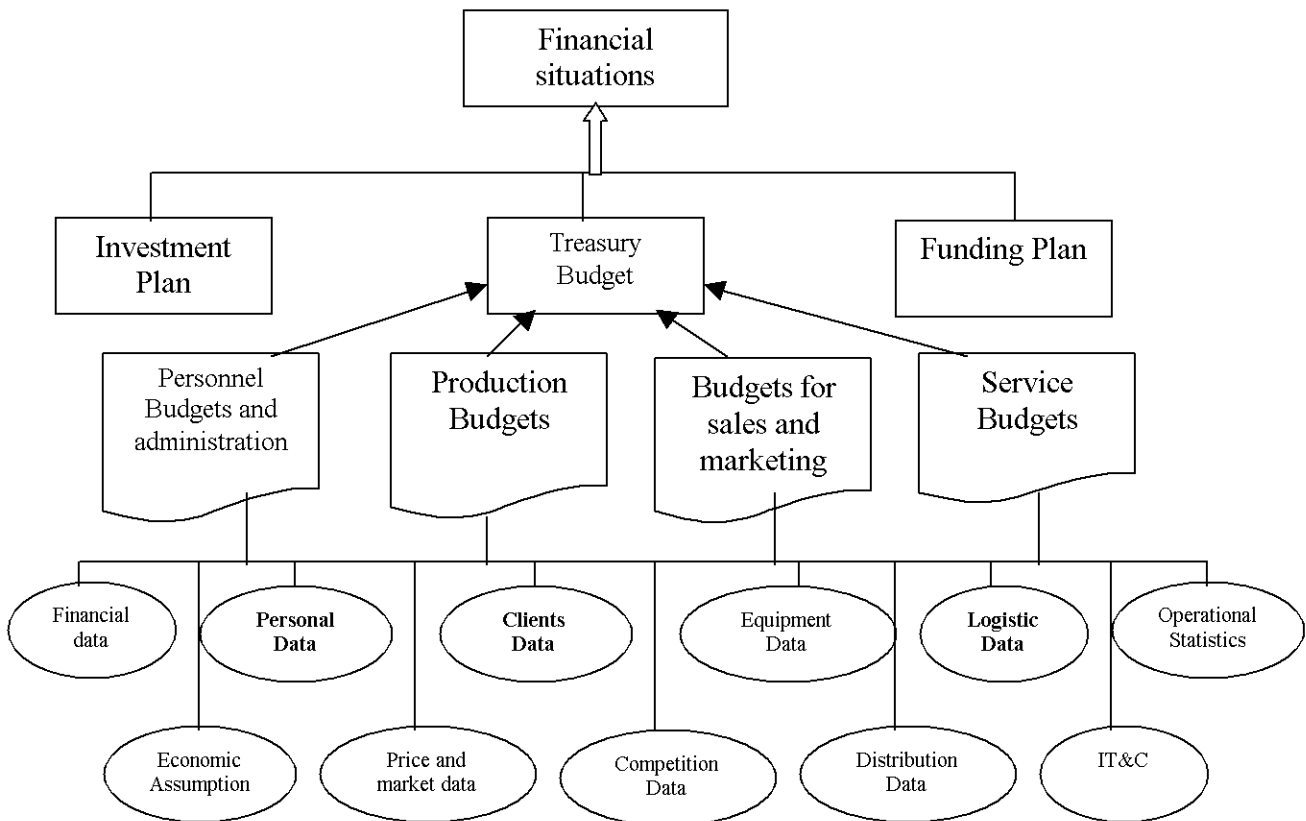


Figure 1 - correlation between financial forecasts

(Source: adapted by Erich A Helfert "Financial Analysis Techniques" Ed.BMT Publishing House)

Financial situations that arise (Figure 1) consist of 3 major components, namely:

- Investment Plan
- Treasury Budget
- Funding Plan

Investments plan is actually a projection of cash outflows for acquisition of buildings, equipment and necessary evolution of the revolving fund.

The financing plan consists of programming increases or reductions in future debt or equity. Any form of financial estimates involve first examining trends earlier, and on the other hand, specific evolutionary hypotheses of strategic vectors, cost, conditions that will affect income. Elegant mathematics of statistical methods should not replace the effort to make realistic assumptions on the

organization performance. Basic issues addressed in this article refers to the fact that:

1. Financial planning process is based on explicit and implicit assumptions directly linked to the future of the key vectors for the creation of value and performance.

2. Financial needs forecast represent the point of maximum assumptions to be applied correctly and consistently, so the activity to have its continuity.

CASE STUDY

S.C. "ABC" SA has the following information at the end of 2008 (um):

| No. | ELEMENTS/2008 | AMOUNT |
|-----|--------------------|-----------------|
| 1. | TOTAL ASSETS | 8750 |
| 2. | TURNOVER | 98240 |
| 3. | CURRENT ASSETS | 4480 |
| 4. | LONG-TERM DEBT | 780 |
| 5. | COST OF GOODS SOLD | 60% of turnover |
| 6. | PURCHASING | 14408 |
| 7. | DEPRECIATION | 860 |

Hypothesis 1

At 31/XII/2008, debts of SC ABC SA correspond to sales on credit of 8 days. Therefore to resist the competition the following year (2009 or N +1), the company will need to apply a policy of extending credit to a duration of 20 days, aiming to keep the idea of profit in the year 2008, without waiting other changes.

Solution:

Under the above assumption, question on the impact on management of finance needs to be done by applying the commercial policy of extending the trading deadline.

This event aims to amend trade policy for SC "ABC SA, as follows:

Sales for a period of 20 days:

a) daily sales / 2008 = CA / Nzc = 98240um/360days = 272.88 um / day

b) sales for 8 days = 8 days x 272.88 um / day = 2183.04 um.

c) sales for 20 days = 272.88 days x 20days = 5457.60 um.

With the above results it is possible to deduce the absolute deviation of receivables (Δc) = sales for 20 days - sales for 8 days = 5457,60 - 2183,04 = 3274.56 um.

The proposed financial policy which aims to increase trade deadline from 8 days to 20 days, will cause an increase in receivables of 3274.56um. If interferes with assumption of the

extension period to 20 business days to 50 days, then the claim will increase accordingly.

Sales for 50 days = 50days x 272.88 um / day = 13,644 um

Notes: In these conditions working capital requirements increase in a duration of 20 days to over 5000 um. It is possible the need to purchase additional funds to ensure continuity in business conditions.

Hypothesis 2:

The stocks level maintained by SC ABC SA recorded an average of 4000 um over the year, flows being insignificant.

Medium Stocks = 4000 u.m.

Stock rotation = Sales Cost / average stock = 60% x 98240/4000u.m. = 14.73 times.

If the speed of rotation would be reduced by 10 turns on the background of a change of stock policy (storage), then it might arise the question: What is the impact of trade?

Reduced rotation = bSales Cost / No. of rotations = 58944u.m/10 rotations = 5894.4 u.m.

The stock will increase with 5894.4 u.m - 4000u.m. = 1894.4 u.m.

Suppose that the rotation rate would increase to 15 rotations:

Increased rotation = bSales Cost / 15 rotations = 58944u.m./15rotations = 3929.6 um

We observe the reduction of stocks with 70.4 um (3929.6 um - 4000 um = -70.4 um) which demonstrates that the economic unit will require an increase of operation, providing higher funding due to continue reducing debt trade.

In every situation the critical element is in cash needs related to each type of economic policy. The rationale key is the way of thinking of each manager, the element on which depends most the vectors variability or elements of the operational and financial patterns. Then the task of the analyst manager is to simulate the sensibility of expected outcome from the change, which requires more caution in observing the correlations between selected variables.

Sensitivity analysis is the key requirement for achieving a rational planning of financial needs and other predictions that involve future events. Impact on the final result of the variability related assumptions as the basis vectors of performantei.

Focusing on vectors with the greatest impact on the outcome will increase the accuracy of decision-making thus imposing the need for financial modeling.

Financial modeling activity is very important, offers relations between the results and key variables being able to bring fast and significant benefits. Therefore the assets in an organization, regardless of the profile of

activity, the key elements of working capital: stocks and debts are treated with much attention. The indicators used to analyze these vectors are designed to express the relative efficiency of management of both receivables and inventory. Continuous importance is the reporting accountant level to stock turnover or cost of goods sold, to determine changes over time.

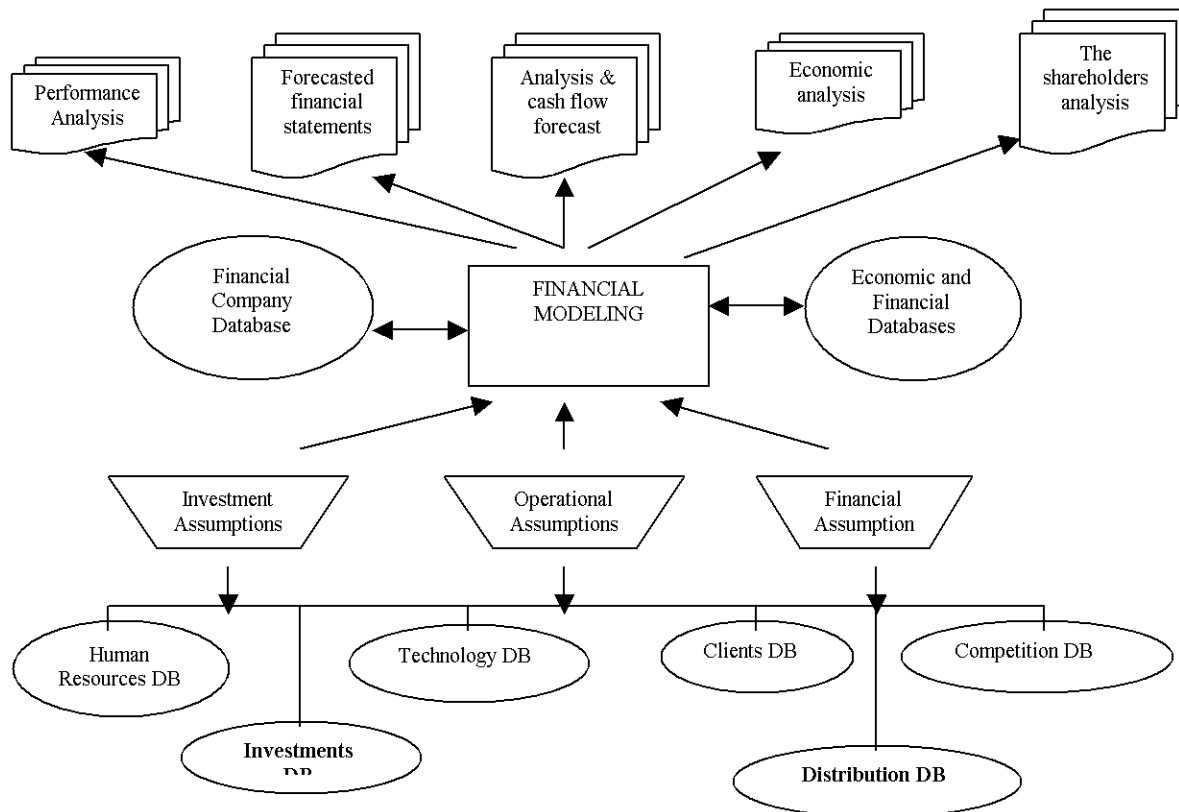


Figure 2 - Financial modeling - key correlation vectors

(Source adapted by Erich A. Helfert, DBA "Financial Analysis Techniques" Ed.BMT Publishing House) DB=data base

The dynamic nature of operational and management control involves comparing achievements with foreseeable calculations. This approach, called „tracking budget” or budgetary control, allows determination of differences between actual and forecast. To ensure this type of organization uses tracking, management control tools, which expand and cover in the same time past analysis and future forecast.

Forecasting management can demonstrate its efficiency by proceeding in the right way of the following steps:

1. Defining business objectives (general policy) is related to profit, safety, development
2. Consideration of various strategies that allow the fulfillment of objectives, taking

into account the weaknesses, strengths, environmental threats and opportunities.

3. Choosing a strategy and the strategic options for implementation.

Management strategy can be defined as „all major objectives of the organization on long term, the main ways of achieving, with resources allocated in order to obtain competitive advantage according to organizational mission”. Strategic development of the company will be based on the increase in depth and breadth of business knowledge. Strategic options define major approaches, with implications on the content of some appreciable activities of the organization, based on which is set how is possible and effective the fulfillment of objectives.

From the case study presented above detaches the idea that stock rotation improves in particular based on relating to appropriate manager policies, including changes in the product mix of the organization. Also important is the analysis of receivables which is based in principle on sales. In this case the problem is

that the receivables which exist at the end of the period is able to estimate quite precisely the amount of sales on credit, estimated to remain not within the limits agree in commercial terms. Problem receivables complicate when sales organization not refers to a variety of commercial clients with different deadlines.

Table 1 - Analysis between past - present and future through the elements of management forecast

| Elements of management forecast | Past | Present and future |
|---------------------------------|---|---|
| 1. The forecast purpose | Eliminating the risk | Company desire to act, to forecast, not the plan purpose |
| 2. Time vision | Discrete time which is divided into steps Cycle management planning - Evaluation - corrective action - planning | Continuous time - logic reactivity to fade opposition comes short - term |
| 3. Techniques | Extension past phenomena (extrapolation) matrix curves | Develop a strategic vision, more diagnostic orientation towards the future, to the market, proactive and continuous |
| 4. Improvement attempts | Improvement tools | Improving the entire management system |

CONCLUSIONS:

Correct analysis of receivables is possible by examining the age of receivables and ordering according to their seniority, which require detailed information on the analytical customers accounts and for an external analyst is impossible to achieve, he is only limited to a general approximation.

We can say that the essential politics tends to the minimum stocks, to zero, as stocks involve excessive money curtain and consequently a reduced competitiveness.

REFERENCES

1) Weston I.Freed, Scott B Esley, Eugene Brigham (1997) *Essentials of Managerial*

Finance Edition 11, Hinsdale, IL Dryden Press.

2) Ross, Stephen; Randolph Westerfield, Feffrey Jaffe (1999) *Corporate Finance* Edition 5, Burr-Ridge IL: Irwin/McGraw-Hill.

3) Brealey, Richard and Stewart Myers(1996) *Principles of Corporate Finance*. Edition 5 New York :McGraw-Hill.

4) Anthony, Robert N. (1993) *Essentials of Accounting* Edition 5, Reading, M.A: Addison-Wesley.

5) Nicolescu, O. and Verboncu I, (2008) *Fundamentele Managementului Organizatiei* Ed Universitara, Bucuresti.

CONSECINȚE ECONOMICE ALE SPĂLĂRII BANILOR. CAZUL ROMÂNIEI

Drd. Carmen Uzlău

Institutul de Prognoză Economică-INCE, Academia Română,
Calea 13 Septembrie nr. 13, Sector 5, București,
e_mail: carmen_uzlau@yahoo.com

Abstract: Spălarea banilor este un proces complicat care parcurge mai multe etape și implică multe persoane și instituții. Reciclarea fondurilor este un proces complex prin care veniturile provenite dintr-o activitate infracțională sunt transportate, transferate, transformate sau amestecate cu fonduri legitime, în scopul de a ascunde proveniența sau dreptul de proprietate asupra profiturilor respective. Necesitatea de a recicla banii decurge din dorința de a ascunde o activitate infracțională. Este cea mai periculoasă componentă a economiei subterane și cuprinde: activitățile de producție, distribuție și consum de droguri, traficul de arme, traficul de materiale nucleare, furtul de automobile, prostituția, traficul de carne vie, corupția, șantajul, falsificarea de monede sau alte valori, contrabanda, etc. Faptele în sine presupun o încadrare strict juridică, dar analizându-se la nivel de fenomen, se constată că pericolul social recunoscut de societate este dublat de un pericol economic, la fel de grav, chiar dacă este mai puțin evident și studiat.

Cuvinte cheie: spălarea banilor, economie subterană, fraudă fiscală, activități ilicite, corupție.

“Dimensiunea internațională a fenomenului de spălare a banilor” este un subiect de complexitate deosebită, fapt ce impune o anumită abordare a acestei teme. Considerăm că în condițiile actuale, generate de fenomenul globalizării, nu se poate vorbi despre spălarea banilor pe plan internațional fără a face referiri la crima organizată și tendința acesteia de internaționalizare și de asemenea nu se poate vorbi despre crima organizată fără a ne gândi la enormul produs financiar obținut de aceste organizații din activități criminale și automat la spălarea acestui capitol negru prin intermediul sistemului financiar mondial.

Aceste două noțiuni, spălarea banilor și crima organizată, prezintă o importanță deosebită. Ele nu pot fi tratate separat, nu poate exista una în absența celeilalte. Spălarea banilor se poate realiza, desigur, și de către simpli infractori dar banii murdari obținuți și spălați de către infractorii “ocazionali” sunt neînsemnați comparativ cu produsul financiar obținut de către organizațiile criminale. Așadar nu putem vorbi de fenomenul spălării banilor pe plan internațional decât în condițiile existenței unor organizații criminale transnaționale.

Convenția Organizației Națiunilor Unite adoptată la 19 decembrie 1988 la Viena a definit pentru prima dată termenul de spălare a banilor drept “preocuparea de a disimula proveniența, natura, dispoziția, mișcarea sau proprietarul fondurilor provenite din trafic ilicit de stupefiante, închizând mișcarea sau

convertibilitatea prin procedee electronice de transmitere, cu scopul de a da acestor fonduri aspectul că sunt rezultate din activități legale.”

Consiliul Comunității Europene în directiva sa nr. 91/308 din 10 iunie 1991 aduce o nouă definiție mai realistă, noțiuni de spălare a banilor. Această operațiune este considerată drept o conduită care, comisă cu intenție, vizează:

a) convertirea transferului de proprietate, cunoscând că o astfel de proprietate derivă dintr-o activitate criminală sau dintr-o participare la o asemenea activitate, în scopul ascunderii sau deghizării originii ilicite a proprietății precum și ajutorul oricărei persoane care este implicată în efectuarea unei activități de acest gen, pentru a se sustrage de la consecințele legale ale acțiunii sale;

b) ascunderea sau deghizarea naturii sursei, poziției, caracterului și mișcării adevărate a proprietății știind că aceasta provine dintr-o activitate criminală sau dintr-o participare la o asemenea activitate;

c) achiziția, posesia sau folosirea unei proprietăți cunoscând la momentul primirii că o astfel de proprietate a derivat dintr-o activitate criminală sau participarea la o astfel de activitate;

d) participarea, asocierea și încercarea de comitere a faptelor, complicitatea, tănuirea, înlesnirea și sfătuirea privind înfăptuirea oricărei acțiuni menționate în paragrafele anterioare.

Acțiunea infracțională comisă și din a cărei consumare au rezultat sume mari de bani, așezată pe un sistem de relații sub incidența legii penale, introdusă fraudulos prin sistemul financiar-bancar, cu scopul aparenței de legalitate înseamnă spălarea banilor.

În vocabularul curent se folosește expresia de “bani murdari” în sensul recunoașterii de către opinia publică a faptului că obținerea de sume mari de bani nu se datorează concurenței loiale dintre resursele limitate ale persoanelor fizice sau juridice și necesitățile în continuă creștere ale individului și societății, ci prin corupție, șantaj iar uneori prin teroare. Astfel, circulația sumelor de bani nu reprezintă un element al costurilor de producție, nu este parte componentă a venitului național, ci sunt rezultatul elaborării unor modele infracționale destul de rafinate privind schimbarea surselor și destinația sumelor de bani obținute. Totodată, se recunoaște tendința, de expansiune în domeniul incriminat al tranzacțiilor cu scop de spălare a banilor în detrimentul intereselor economice și politice ale statului. Îngustându-se câmpul de manifestare al spălării banilor se crează un spațiu adecvat manifestării legilor economice și a proporțiilor determinate de nivelul de dezvoltare a economiei de piață.

Până la apariția legii penale speciale angajatul era situat pe o poziție marginală iar o serie de categorii specifice cum sunt prețul, capitalul, profitul, rentabilitatea, beneficiul, acumularea și altele nu indicau un rol expres sau funcția îndeplinită nu prescria niciodată comportamentul angajatului chiar la nivelul de suspiciune în lupta contra infracțiunilor de spălare a banilor. Acum angajații din sistemul financiar-bancar sunt obligați să conștientizeze interesele lor comune și să aplice o formă de constrângere indirectă prin sesizarea persoanelor cu responsabilități în aplicarea respectivei legi. Prin urmare, în cadrul unui raport de suită persoanele sesizate vor informa Oficiul Național de Prevenirea și Combaterea a Spălării Banilor (instituție înființată prin Legea 21/1999) sub condiția rezolutorie a certificării primirii informației. De la acest nivel ne aflăm în prezența unui expansionism, adică este vorba de o reacție protejată de lege din partea angajaților sistemului financiar-bancar de a-și extinde influența și protecția juridică asupra

acelor activități productive, asupra cărora planează suspiciuni că o operațiune care urmează să aibă loc are drept scop spălarea banilor.

Spălarea banilor desemnează un ansamblu de procedee, metode, scheme și tehnici utilizate de infractori în scopul ascunderii sau disimulării originii ilegale a fondurilor rezultate din activități ilegale. Prin aceste procedee, metode, scheme și tehnici se conferă banilor murdari o aparență de legalitate, de legitimitate urmărindu-se a nu fi descoperită adevărata lor sursă.

Spălarea banilor este o infracțiune invizibilă, fără reclamant, care se strecoară ușor printre aparențe de legalitate, prin numeroasele canale pe care i le oferă ramificațiile circuitelor financiare.

Unul dintre fenomenele cele mai importante din ultimii ani a fost globalizarea crescândă a economiei mondiale și mai ales a pieței mondiale de capital. Globalizarea economiei a dus la expansiune a comerțului mondial de două ori mai rapidă decât cea a economiei mondiale. Majoritatea economiilor au devenit mult mai deschise decât erau în trecut. Globalizarea pieței mondiale de capital, care permite indivizilor și firmelor să mute banii de la o țară la o alta cu obstacole puține sau chiar inexistente, a creat posibilitatea ca sume imense de bani să se miște liber și rapid, traversând frontierele în căutarea amplasamentului economic cel mai favorabil și a celei mai ridicate rate a profitului.

În timp ce beneficiile potențiale ale unei integrări economice mai mari și a libertății mișcărilor de capital sunt evidente și semnificative, intervin inevitabil și unele costuri. De exemplu pe măsură ce crește libertatea și intensitatea mișcării bunurilor și volumul comerțului, traficantilor de droguri și contrabandiștilor de arme le este tot mai ușor să-și miște mărfurile prin diverse țări. Un alt cost – care are importanță pentru lucrarea de față – este ușurința crescută, oferită de integrarea piețelor de capital elementelor criminale, de a spăla pe plan internațional banii obținuți din activitățile lor ilegale sau infracționale din anumite țări.

Globalizarea a creat un câmp de acțiune extrem de favorabil crimei organizate ce a determinat o dezvoltare fără precedent a

acesteia în ultimi ani. Odată cu conștientizarea pericolului pe care îl reprezintă crima organizată, au apărut preocupări în domeniul cercetării acestui fenomen. Fiecare dintre cei interesați au încercat explicarea și definirea crimei organizate. Indiferent în ce fel a fost explicată crima organizată, toți cei preocupați de acest fenomen au scos în evidență complexitatea structurii, a relațiilor din cadrul ei, severitatea acțiunilor criminale, capacitatea de modificare și adaptare, pericolul întregii sale activități.

Termenul de “crimă organizată” semnifică activitățile infracționale ale unor grupuri constituite pe principii conspirative, în scopul obținerii unor venituri ilicite.

Noțiunea de crimă organizată desemnează acei infractori care se asociază pe o perioadă mai lungă și nedefinită, în vederea comiterii de infracțiuni în scopul obținerii unor câștiguri sau poziții de influență, își realizează o structură ierarhică foarte strict respectată și se implică în domeniul economic, politic, administrativ, justiție, mass-media, etc., exercitând influențe prin folosirea forței sau a altor mijloace de intimidare.

În baza informațiilor pe care le deține, Interpolul a împărțit organizațiile criminale în patru mari categorii:

- a) familiile mafiei: constituite pe structuri stricte, norme interne de disciplină, un cod de conduită, și o mare diversitate de activități ilicite (familiile italiene, americane, cartelurile drogurilor);
- b) organizațiile profesionale ale căror membri se specializează în una, două activități criminale;
- c) organizațiile criminale constituite pe criterii etnice care sunt rezultatul unor împrejurări specifice precum închiderea granițelor, severitate excesivă a procedurilor de imigrare;
- d) organizațiile teroriste internaționale ce practică asasinatul, deturnările de avioane, răpiri de persoane, etc.

La acestea putem adăuga și organizațiile apărute recent, specializate în spălarea banilor, organizații constituite din experți și specialiști în spălarea banilor, așa-numita mafie a “gulerelor albe”.

Indiferent de obiectul lor de activitate aceste organizații au un set de particularități care le deosebesc de indivizii ce se asociază

întâmplător și desfășoară o activitate infracțională redusă sau chiar ocazională:

- stabilitate în cadrul asociației infracționale;
- o anumită structură internă și diviziune a rolurilor între membrii asociației,
- continuitatea și sistematizarea activității infracționale;
- scopul principal al asocierii este obținerea de profit din activități ilicite;
- activitatea infracțională este profesionalizată;

Anterior anului 1990, regimul comunist nu a dat posibilitatea apariției și dezvoltării crimei organizate. Dar după revoluție au apărut și s-au dezvoltat în România o serie de grupări criminale: bandele de “racketiști”, rețele de trafic cu “carne vie”, trafic cu materiale nucleare și toxice, traficul de mașini furate, rețele de tranziție pentru emigranți ilegali; rețele de traficanti de droguri și de arme, rețele de falsificatori, etc.

Despre o organizare centralizată a infractorilor români nu există date. Este evident că ei s-au organizat în rețele și grupuri însă nu există o centralizare a lor, un șef, un cod de conduită.

Cauze ce favorizează spălarea banilor și îngreunează activitatea de prevenire și combatere a acestui fenomen.

Spălarea zilnică a miliardelor de profituri criminale trebuie paralizată cu întâietate. Teoretic, mijloace există., dar practic intervin diverși factori ce favorizează activitatea de spălare a banilor, îngreunând în același timp prevenirea și combaterea acestui fenomen.

Una din principalele cauze ce împiedică combaterea acestui fenomen este clandestinitatea în care acționează crima organizată. Globalizarea este și ea una din cauzele ce favorizează spălarea banilor. Globalizarea pieței de capital și creșterea complexității sale tehnice au uns acest proces. Volumul mult mai mare de capital legitim care se mișcă la un moment dat prin lume și controalele oficiale relativ limitate asupra acestei mișcări au făcut posibil ca banii de proveniență discutabilă să pătrundă în acest curent imens de fonduri fără a atrage atenția. Este, adesea, imposibil să se facă distincția între mișcările de capital încurajate sau induse de diferențele între politicile economice și mișcările de capital care reflectă încercările de

spălarea a banilor. Datele statistice disponibile actualmente și sistemele de control nu permit să se facă această distincție. Mai mult, din faptul că în multe țări influxul de capital străin este binevenit, rezultă că autoritățile țărilor importatoare probabil că nu vor examina cu prea multă atenție capitalul atras. La aceasta a contribuit și o anumită corupție a instituțiilor private care administrează fluxurile de capital (de exemplu băncile) sau a unor funcționari publici ce sunt însărcinați cu reglementarea acestor fluxuri. Atunci când sumele implicate sunt atât de mari puterea de a corupe este și ea mare.

Ținând cont de oferta de servicii de pe Internet, care crește rapid, de acum înainte există o capacitate mult mai mare de a efectua tranzacții „on-line” care prezintă cele mai mari vulnerabilități la spălarea banilor. Serviciile de tranzacție „on-line” sunt deja propuse de un număr crescând de bănci de rețea existente cât și de bănci lucrând exclusiv pe Internet. Riscurile de spălarea a banilor constau în incapacitatea unei instituții financiare de a stabili identitatea unui intervenient oarecare sau de a determina locul din care pleacă mesajul celui care efectuează tranzacția. Se pune întrebarea, atunci când se poate accede la un cont dintr-o altă țară, cine este competent din punct de vedere al reglementărilor și anchetelor. Activitățile bancare în linie constituie deja un instrument potențial pus la îndemâna spălătorilor de bani și nu o perspectivă îndepărtată. Astăzi, un calculator personal echipat cu navigare pe Internet și dispunând de acces la Internet furnizat de un prestator de servicii Internet este suficient unei persoane pentru a accede la contul său. Cum acest tip de acces este indirect, instituțiile financiare nu au nici un mijloc de a verifica identitatea individului ce accesează contul. Astfel, un spălător de bani ce dorește să-și ascundă identitatea, poate avea acces „on-line” nelimitat la conturile sale bancare și a le controla oricând și oriunde.

Fenomenul de spălarea a banilor este favorizat foarte mult și de ineficiența statului care pentru a putea ține pasul cu revoluția criminală trebuie să opereze schimbări de natură legislativă, de mentalitate, care cer timp și eforturi birocratice în timp ce organizațiile

criminale se conduc după un singur criteriu: cel al eficienței, adaptându-se rapid la orice situații.

Dintre cauzele ce favorizează spălarea banilor în România putem aminti:

- modificările geo-politice din sud-estul Europei care au determinat includerea României în filierele ce-și deplasează profitul dinspre Asia și Africa către vestul Europei;
- posibilitățile reale de intra în România, de a obține drept de rezidență, de a înființa societăți comerciale cu un capital de câteva sute de dolari, ceea ce încurajează constituirea unor firme fantomă sau a unor firme utilizate practic pentru o singură operațiune;
- dirijarea unor mari sume de bani obținuți din activități desfășurate în România către firme înregistrate în paradisuri fiscale sau finanțarea unor firme românești cu bani proveniți din aceste zone, în toate aceste situații posibilitățile de control și investigare fiind extrem de limitate;
- utilizarea excesivă a numerarului în plățile între agenții economici precum și tendința de obținere cu orice preț a unor sume în valută, în ambele cazuri cu ocolirea sistemelor bancare în scopul ștergerii urmelor operațiunilor realizate;
- permisivitatea sistemului legislativ în anumite sectoare, neincrimarea sau sancționarea blândă a unor fapte precum fraudele și înșelăciunea.

Consecințe asupra economiei mondiale și asupra economiilor naționale

Importante fluxuri financiare au fost deturnate către economia subterană prin atragerea în sfera de activitate a criminalității organizate a unor sectoare sensibile ale economiei naționale și mondiale. Prin această activitate se produc disfuncții și pagube cu consecințe grave în sfera economică și socială, deformându-se realitatea economică.

Spălarea internațională a banilor este capabilă să impună costuri considerabile economiei mondiale prin:

- Deteriorarea operațiunilor eficiente ale economiilor naționale și prin promovarea unor politici economice mai proaste, în special în anumite țări;
- Coruperea lentă a pieței financiare și reducerea încrederii publice în sistemul

financiar internațional, mărind astfel riscurile și instabilitatea acestui sistem;

- Ca o consecință a primelor două puncte reducerea ritmului de creștere a economiei mondiale.

Activitățile desfășurate de organizațiile criminale atrag resurse economice considerabile. Aceste resurse sunt sustrate din economia normală, reducându-i astfel productivitatea și ritmul ei de creștere.

Cei ce doresc să spele bani nu caută în general cea mai ridicată rată a beneficiului de pe urma capitalului spălat, ci un amplasament sau o investiție care să permită mai ușor reciclarea banilor obținuți pe căi ilegale, chiar atunci când aceasta înseamnă acceptarea unor rate ale beneficiilor mai scăzute. Deci, aceste mișcări pot avea loc adesea în direcții opuse celor propuse în baza unor principii economice. Banii se pot mișca de la țări cu politici economice bune și rate de beneficiu la țări cu politici economice mai slabe și rate mai scăzute de beneficiu, astfel părând că sfidează legile economice. Aceasta înseamnă că, din cauza spălării banilor, capitalul mondial de creștere se reduce nu numai din cauza efectelor infracțiunilor asupra alocării resurselor, ci și din cauza alocării profiturilor de pe urma acestor activități.

Dezvoltarea unei piețe mondiale de capital eficiente cere ca cei care participă la această piață să aibă o deplină încredere în ea. Dacă această piață a ajuns să fie contaminată într-o măsură considerabilă de bani controlați de elemente criminale, această încredere va fi inevitabil afectată. Încrederea pe care indivizii normali o au în piața de capital se va micșora. Piața ar reacționa atunci mai dramatic la zvonuri și la date statistice false, generând astfel mai multă instabilitate.

Transparența și starea de sănătate a piețelor financiare sunt elemente cheie în funcționarea eficientă a economiilor și ambele pot fi periclitate de spălare a banilor. Bani obținuți pe căi criminale pot corupe niște funcționari publici care iau decizii privind piața financiară a țărilor. Dacă se întâmplă ca piețele financiare să fie deteriorate, aceasta ar putea fi de lungă durată, deoarece credibilitatea piețelor se poate reduce instantaneu, dar durează un timp îndelungat să se refacă. Astfel, țările care nu depun eforturi considerabile pentru

controlarea spălării banilor impun consecințe externe negative pentru alte țări.

Nu este o exagerare dacă ne închipuim că, prin utilizarea mandatelor, elemente criminale ar putea căuta, în mod intenționat, să distrugă piețele financiare prin coruperea unora dintre legiuitori și administratorii legilor care reglementează piețele bancare, de valută și piețele financiare din anumite țări și a unor administratori ai pieței financiare. În cel mai rău caz, într-un scenariu care este puțin probabil, deși nu imposibil, un cartel de organizații criminale, care controlează mari resurse financiare, ar putea încerca să destabilizeze o economie națională prin coordonarea intenționată a unui transfer de fonduri în afara acestei economii. Ei ar putea face acest lucru de exemplu pentru a pedepsi autoritățile din aceea țară pentru că au devenit prea vigilente sau pentru orice alt interes l-ar putea avea. Aceste deplasări enorme de capital ar putea crea mari dificultăți acelor țări. Aceste elemente criminale, de asemenea, pot să corupă procesul politic din anumite țări prin finanțarea candidaților care ar fi dispuși să lase aceste elemente să-și facă de cap. Când sumele de bani angrenate sunt atât de mari și comisioanele încasate de elementele criminale atât de considerabile, este realist să ne așteptăm ca elementele criminale să încerce să instaleze administrații mai prietenoase.

Aceste consecințe ale spălării internaționale a banilor trebuie stopate. Alternativa de a ignora problema nu este o soluție. Comunitatea internațională a făcut eforturi considerabile pentru a găsi o cale de reducere a spălării internaționale a banilor. Concluzia la care s-a ajuns în urma numeroaselor conferințe organizate pe această temă este impunerea unui cod de conduită comun tuturor țărilor care participă la sistemul financiar internațional.

Fenomenul spălării banilor nu a fost însă stopat și este departe de a fi ținut sub control. Comunitatea internațională și autoritățile naționale fac eforturi considerabile în acest sens. Au fost încheiate tratate și convenții, au fost înființate organisme speciale, toate cu un singur scop: prevenirea și combaterea acestui fenomen.

Reciclarea fondurilor în România

Începând cu anul 1990, în România s-au desvârșit afaceri ilegale de proporții uriașe distrugerea flotei comerciale și a celei de pescuit oceanic, fraude cifrate la sute de milioane de dolari săvârșite la Banca „Dacia Felix”, Credit Bank, Bankcoop, Bancorex, privatizarea frauduloasă a unor societăți comerciale, contrabanda cu țigări derulată prin portul Constanța, Aeroportul Otopeni și punctele de trecere a frontierei de la Giurgiu, Borș, Albita etc., traficul de droguri și substanțe radioactive, contrabanda cu produse petroliere, alcool și cafea, prostituție, trafic ilegal cu opere de artă etc.

Pe fondul situației economico-sociale s-au creat grupuri de interese specializate în operațiuni de contrabandă atât pentru export cât și pentru import, în operațiuni de speculă cu produse deficitare, în prestarea unor servicii de transport, alimentație publică.

Astfel profitându-se de prețurile scăzute, la care se găseau pe piața internă o serie de produse industriale, precum; scule, dispozitive, aparate electrice, dar și bunuri de consum, au fost achiziționate și, fără a exista autorizații, fără a se plăti taxe, mărfurile au fost vândute pe piețele din țările apropiate, obținându-se sume importante care, în funcție de anumite oportunități, au fost teaurizate sau folosite pentru dezvoltarea activității. Într-un mod asemănător, s-au derulat și operațiuni de „import”, piața românească fiind invadată de mărfuri slab calitative, dar cu forme și utilități dorite de populație.

În același timp au apărut activități particulare de transport-taxi, apoi comercializarea în regim de alimentație publică a unor produse de calitate îndoielnică, mici tonete, puncte volante sau preluarea din depozitele statului la prețuri modice a unor mărfuri deficitare și comercializarea lor imediată la prețuri de speculă. Toate aceste activități s-au desfășurat practic fără nici o restricție în primul semestru al anului 1990, momentul apariției primelor reglementări privind activitatea economică privată fiind astfel categoric depășit de reacția mult mai rapidă a unor categorii profesionale în formare. Veniturile realizate au fost în multe cazuri importante și, alături de sumele provenite din activitățile desfășurate clandestin anterior

anului 1990 au constituit capitalul pentru inițierea unor afaceri legal organizate.

Începând cu anul 1991, au fost înființate un număr considerabil de societăți private, o pondere importantă având-o societățile cu participare de capital străin.

Apariția sub această formă a inițiativei private și mai ales participarea capitalului străin au constituit-o în mod evident un semnal economic privind orientarea economiei către piață. Dar privind din punct de vedere al obiectului prezentei lucrări, trebuie precizat că peste 90 % din societățile cu capital străin s-au limitat la investirea unui capital sub 1000 dolari SUA, cunoscute fiind o multitudine de situații în care aportul s-a limitat la cele câteva zeci de dolari cât a fost suma minimă necesară pentru înființarea societăților comerciale. Astfel piața românească a fost invadată de produse alimentare, băuturi, țigări, cafea, produse textile, încălțăminte de o calitate îndoielnică dar la prețuri care au atras populația cu venituri modeste, Fără a avea o pondere importantă în această etapă, analizând din punct de vedere al economiei subterane, trebuie amintiți și mici comercianți autohtoni care au urmărit specularea unor momente prielnice pentru realizarea unor achiziții de mărfuri, au organizat mici puncte de vânzare cu evitarea sau sustragerea de la plata impozitelor.

Concluzionând, putem spune că, în perioada 1990-1993, principala formă de manifestare a economiei subterane a fost fraudă fiscală, iar elementul care a favorizat dezvoltarea sa a fost lipsa cadrului legislativ adecvat.

Evoluția ulterioară a economiei subterane a fost marcată pentru anii 1993-1995 în principal de cristalizarea unui sistem legislativ economic, dar și coercitiv, precum și de concurența dintre participanți, situație care a impus schimbarea modului de operare și lărgirea sferei de cuprindere a activității ilegale.

Astfel, apariția legislației privind organizarea și funcționarea societăților comerciale și a cadrului instituțional adecvat, respectiv a Camerei de Comerț și a Registrului Comerțului, organizat pe principii unitare, cu un sistem de evidență informatizat, a permis cunoașterea evoluției numărului de agenți economici, a obiectului de activitate declarat și a structurii acționarilor sau asociațiilor.

Legislația fiscală a căpătat contur prin reglementarea impozitului pe profit, a taxelor vamale și mai ales prin introducerea taxei pe valoare adăugată, sistem de impozitare modern, aliniat standardelor internaționale.

Importante au fost și prevederile legale ce au acordat facilități fiscale unor categorii de investitori, funcție de volumul afacerilor și ramura de activitate.

Înființarea în cadrul Ministerului Finanțelor a Gărzii Financiare reînființarea Curții de Conturi, reorganizarea unor sectoare ale poliției funcție de evoluția fenomenului de criminalitate economică au constituit realizări evidente.

Completând acest cadru cu prevederile legale privind privatizarea unor societăți comerciale aparținând statului, se poate concluziona că atât din punct de vedere legislativ, cât și instituțional, dincolo de evidente necorelări, imperfecțiuni și inconsecvențe, s-a reușit orientarea ireversibilă a societății spre economia de piață.

Activitatea economică subterană a căpătat noi dimensiuni, având câteva ținte precise; acapararea pieței pentru produse de larg consum și obținerea de fonduri pentru achiziționarea unor importante active comerciale și industriale.

Pentru atingerea acestor obiective au fost utilizate mijloace și procedee foarte diverse, precum formarea unor lanțuri de firme fantomă, jocurile piramidale, obținerea unor credite în condiții nelegale, penetrarea sistemului bancar, corupția etc.

Instrumentele juridice ale statului român în lupta de prevenire și combatere a spălării banilor

➤ Legea 656/07.12.2002 modificată prin Legea 39/21.01.2003 publicată în M.O. nr.

50/29.01.2003, privind prevenirea și sancționarea spălării banilor

➤ Legea nr. 230/2005 pentru modificarea și completarea Legii 656/2002 “Legea pentru prevenirea și combaterea spălării banilor, precum și pentru instituirea unor măsuri de prevenire și combatere a finanțării actelor de terorism”.

➤ Codul Penal

➤ Codul de Procedura Penală

➤ Legea 241 /2005 pentru prevenirea și combaterea evaziunii fiscale

Bibliografie

1. Raport G.A.F.I. cu privire la tipologiile de spălare a banilor (1999-2000).
2. Monitorul Oficial al României numărul 3, 28.07. 1999.
3. Monitorul Oficial al României numărul 413, 26.05. 1999.
4. Document de lucru al F.M.I. : „Spălarea banilor și sistemul financiar internațional” elaborat de Vito Tangi, mai 1996.
5. “România – Raportul actualizat de screening”.
6. “Raportul de evaluare a României” de la Strasbourg, 7 februarie 1999.
7. Revista „Capital” nr. 45, 9 noiembrie 2000, pag. 1.
8. Revista „Tribuna Economică”, nr. 43, 25 octombrie 2000, pag. 46, Dr. Ștefan Popa.
9. Revista „Tribuna Economică”, nr. 43, 25 octombrie 2000, pag. 72, Andreea Vass.
10. Revista „Tribuna Economică”, nr. 38, 20 septembrie 2000, pag. 47, Dr. Ștefan Popa.
11. Costică Voicu, Alexandru Boroi și colectivul, “Dreptul Penal al Afacerilor”.
12. Rodica Stănoiu, “Tranziția și Criminalitatea”, Ed. Oscar Print, București, 1994.

ECONOMIC CONSEQUENCES OF MONEY LAUNDERING. CASE OF ROMANIA.

PhD. Student Carmen Uzlaşu

Institute for Economic Forecasting, NIER, Romanian Academy,
Calea 13 Septembrie nr. 13, Sector 5, Bucureşti,
e-mail: carmen_uzlau@yahoo.com

Abstract: Money laundering is a complicated process that through several phases and involves many individuals and institutions. Recycling of funds is a complex process by which revenues derived from a criminal activity are transported, transferred, processed or mixed with legitimate funds, to hide the origin or ownership of those profits. The need for recycling cash flows from a desire to hide criminal activity. It is the most dangerous component of the economy and include: the production, distribution and consumption of drugs, arms trafficking, trafficking in nuclear materials, car theft, prostitution, trafficking for flesh, corruption, blackmail, counterfeiting of currency or other values, smuggling, etc. The facts in itself imply an employment strictly legal, but analizându to the level of phenomenon, that recognized the danger of social society is doubled by an economic threat, as seriously, even if it is less obvious and studied.

Key words: money laundering, underground economy, tax evasion, illegal activities, corruption.

"The international dimension of the money laundering phenomenon is a matter of great complexity, which requires a specific approach to this theme. We believe that the current generated by the phenomenon of globalization, cannot talk about money laundering at the international level without making references to organized crime and the trend of internationalization and also cannot talk about organized crime without us think of huge product Financial acquired from these organizations and criminal activities to automatically wash the black chapter through the world financial system. These two concepts, money laundering and organized crime, is of particular importance. They cannot be treated separately; one cannot exist without the other. Money laundering can be done, of course, and the criminals but simply dirty money obtained and washed by criminals "casual" are trivial compared with the financial obtained by criminal organizations. So we can talk about the phenomenon of money laundering at the international than in the existence of transnational criminal organizations. United Nations Convention adopted on 19 December 1988 in Vienna for the first time defined the term money laundering as "a concern to dissimulate the origin, nature, disposal, movement or ownership of funds derived from illicit trafficking of drugs, closing or moving through the conversion electronic transmission, aiming to give the appearance that these funds are derived from legal activities." European Community Council directive to No. 91/308 of

10 June 1991 to a nine realistic definition, notions of money laundering. This operation is regarded as a conduct, committed with intent, focusing on:

a) converting the transfer of property, knowing that such property is derived from a criminal activity or a participation in such activity, in order to disguise the origin or concealing illegal property and means any person who is involved in making an such to avoid the legal consequences of his action;

b) conceal or disguise the nature of the source, location, character and movement of real property knowing that it comes from a criminal activity or a participation in such activity;

c) the acquisition, possession or use of property knowing that at the time of receipt of such a property derived from criminal activity or participation in such activity;

d) participation, association and attempt to commit the facts, collusion, concealment, and facilitation of the administration advising any action referred to in previous paragraphs.

The crime committed and the consumption of the resulting large sums of money placed on a system of relationships covered by the criminal law, introduced by fraudulent financial and banking system, in order of appearance money laundering law means. In the current vocabulary used phrase "dirty money" for the purposes of recognition by public opinion that obtaining large sums of money not due to fair competition between the limited resources of individuals or legal entities

and the constantly increasing needs of the individual and society, but through corruption, blackmail and sometimes by terror. Thus, the movement amounts of money is not an element of production cost, not part of the national income, but are the result of development of criminal patterns quite refined on the changing sources and destination of the sums of money obtained. However, recognizing the trend of expansion in the transaction inculcate purpose of money laundering to the detriment of the economic and political state. Narrowing the field of money laundering manifestation a suitable space is created for economic laws manifestation, as well as of the proportions determined by the level of development of market economy. Until the emergence of criminal law special employee was placed on a marginal and a number of specific categories such as price, capital, profits, profitability, benefit, accumulation and others not expressly indicate a role or function does not prescribe never met the employee at the right suspicion in the fight against crime of money laundering. Now employees of banking and financial system are bound to realize their common interests and to implement a form of indirect coercion through referral of people with responsibilities in implementing the laws. Therefore, in a following report, the competent persons will inform the National Office of Prevention and Combating of Money Laundering (institution established by Law 21/1999) under the resolute condition of certification for receiving the information. From this level we are in the presence of expansionism that is the side protected by law from employment financial-banking system to expand influence and legal protection on those productive activities, above which is hanging a suspicion that a transaction which is taking place is aimed at money laundering. Money laundering designate a set of processes, methods, schemes and techniques used by criminals for the purpose of concealing or dissimulating illegal origin of funds derived from illegal activities. Through these processes, methods, schemes and techniques are dirty money gives an appearance of legality, legitimacy following are not discovered their true source. Money laundering is an invisible crime, without complaint, which is easily

sneaking among appearance of legality through numerous channels, which provides financial ramifications circuits. One of the most important phenomena of recent years has been increasing globalization of world economy and especially the global capital market. Globalization of economy has led to expansion of world trade two times faster than the global economy. Most economies have become much more open than they were in the past. Globalization of world capital market that allows individuals and companies to move money from one country to another with few barriers or no, has created the possibility that huge amounts of money to move freely and quickly, crossing borders in search of economic site at more favorable and the highest rate of profit. While the potential benefits of greater economic integration and freedom of capital movements are obvious and significant, and some inevitably interfere costs. For example as you increase the freedom and intensity of movement and volume of goods trade, drug traffickers and arms smugglers are increasingly easy to move their goods through different countries. Another cost - which is important to work towards - is the increased ease of use offered by the integration of capital markets criminal elements, to launder the money obtained internationally from their illegal activities or crime in certain countries. Globalization has created a field of extremely favorable action against organized crime that resulted in an unprecedented development in the recent years. With the awareness of danger that is organized crime, concerns have arisen in research of this phenomenon. Each of the parties concerned have sought an explanation and definition of organized crime. No matter which way it was explained to organized crime, all those concerned with this issue have highlighted the complexity of the structure of relationships within them, the severity of criminal actions, the ability of adaptation and change, the danger the whole of its business. The term "organized crime" means criminal activities of groups formed based conspiracy for the purpose of obtaining illicit income. The notion of organized crime designate those offenders who are associated on a long and indefinite, for committing crimes in order to achieve earnings or positions of influence, he

made a very hierarchical structure strictly respected and engage in economic, political, administrative, legal, media, etc., exerting influence through the use of force or other means of intimidation. Based on the information it holds, the Interpol criminal organizations divided into four broad categories:

a) mafia families: structures formed by strict rules of internal discipline, a code of conduct, and a variety of illegal activities (families Italian American drug cartels);

b) professional organizations whose members specialize in one, two criminal activities;

c) criminal organizations formed on ethnic criteria that are the result of specific circumstances such as closing borders, severity excessive immigration procedures;

d) international terrorist organizations that practice assassination, diversions of aircraft, kidnapping people, etc.

To these we add newly emerging organizations, specialized in money laundering organizations, consisting of experts and specialists in money laundering, the so-called "white collars" mafia. Whatever the object of their activity they have a set of features that distinguish them from individuals who are casual and associated criminal activity carries a low or even casual:

- stability in the criminal association;
- a specific internal structure and division of roles between members of the association,
- continuity and systematic criminal activity;
- purpose of the association is to obtain profits from illicit activities;
- criminal activity gets professional;

Prior to 1990, the communist regime has not given the possibility of organized crime and development. But after the revolution occurred and were developed in Romania a number of criminal groups: gangs of "racket" network traffic "flesh", traffic and toxic nuclear materials, trafficking in stolen cars, transition networks for immigrants illegal; network of drug dealers and arms networks cooker, etc. There are no data about a centralized organization of Romanian criminals It is obvious that they were organized into networks and groups but there is no centralization of them, an officer, a code of conduct.

Causes that promotes and makes money laundering activities to prevent and combat this phenomenon

Daily laundering billions of profits to be paralyzed with criminal precedence. Theoretically, there are ways. But basically involved various factors favoring the activity of money laundering, while difficult to prevent and combat this phenomenon.

One of the main causes that foil combating this phenomenon is clandestinity of the organized crime acts. Globalization is also one of the causes that favor money laundering. Globalization of the capital market and increase its technical complexity has anointed this process. Much larger volume of legitimate capital flying at a time through the world and official controls on the relatively limited movement made possible the money comes from questionable to penetrate into this huge current funds without attracting attention. It is often impossible to distinguish between capital movements encouraged or induced differences in economic policies and capital movements reflecting attempts of money laundering. Currently available statistical data and control systems do not allow to make this distinction. Moreover, the fact that in many countries influx of foreign capital is welcome, that the importing countries probably will not look with too much capital attracted attention. Contributed to this and a certain corruption of institutions receiving private capital flows (e.g. banks) or of public officials who are charged with regulating these flows. When the amounts involved are so great power to corrupt is also high. Given the offer of services on the Internet, which is growing rapidly, there is now a much greater capacity to perform transactions on-line showing the highest vulnerability to money laundering. Transaction services on-line are already proposed for an increasing number of banks and the existing network of banks, working exclusively on the Internet. A risk of money laundering is the inability of financial institutions to establish the identity of an intervener or a certain position of leaving the message that carrying out the transaction. The question, when can get access to an account from another country who is competent in terms of regulations and investigations. Banking activities in line is already a tool to reach

potential put money laundry and not a distant prospect. Today, a personal computer equipped with Internet surfing and having Internet access provided by a service is enough for a person access to his account. How this type of access is indirect, financial institutions have no means of verifying the identity of the individual who accesses the account. Thus, a mop of money that wants to hide their identity, may have access on-line unlimited its bank accounts and check them anytime and anywhere. The phenomenon of money laundering is very much favored and inefficient state in order to keep pace with criminal revolution should operate legislative changes of mentality, which requires time and effort while bureaucratic criminal organizations are run by a single criterion: the efficiency, adapting quickly to any situation. Among the causes that promote money laundering in Romania we can mention: geopolitical changes in South-Eastern Europe which led to the

–inclusion of Romania in the channels that move their profit from Asia and Africa to Western Europe;

–real opportunities to enter Romania, to obtain right of residence to set up companies with a capital of several hundred dollars, which encourages the formation of ghost firms or companies of practically used for a single operation;

–directing large sums of money derived from activities in Romania by companies registered in tax paradises or financing of Romanian companies with money from these areas, in all cases the possibilities for control and investigation is very limited;

–use of cash in payments between the operators and tend to get the price of any currency amounts in both cases evading the banking systems in order to delete all operations carried out;

–permissivity of the legal system in certain sectors, non-incriminating or mild temper punishment of acts such as frauds. Consequences for the world economy and on national economies Significant financial flows were diverted to the underground economy by attracting the scope of activity of organized crime of sensitive sectors of national economy and world. Through this activity occur dysfunctions and damage with serious

consequences in the economic and social life, mutilating the economic reality. International money laundering is able to impose substantial costs the global economy by:

- Deterioration of efficient operations and national economies through the promotion of bad economic policies, especially in certain countries;

- slow corruption on financial markets and reduce public confidence in the international financial system, increasing the risks and instability of the system;

- As a consequence of the first two points reduce the rate of growth of world economy.

Activities of criminal organizations attract considerable economic resources. These resources are stolen from the normal economy, thus reducing productivity and its growth rate.

Those who wish to wash the money does not generally seek the highest rate of profit from capital washing, but a site or an investment to enable easier recycling of money obtained by illegal, even when it means the acceptance rate of the benefits lower. So, these movements can occur often in opposite directions to those proposed on the basis of economic principles. Money can move from countries with good economic policies and rates of benefit to countries with poor economic policies and lower rates of benefit, seeming to defy economic laws. This means that, because of money laundering, capital world growth is reduced not only because of the effects of crime on the allocation of resources, but also because of the allocation of profits from these activities.

Developing a global capital market requires effective as those participating in this market to have full confidence in her. If this market has come to be contaminated to a considerable extent of money controlled by criminal elements, this trust will be inevitably affected. Confidence that individuals have a normal in the capital market will shrink. The market would react more dramatic when the rumors and false statistics, creating greater instability. Transparency and the health of financial markets is the key to the efficient functioning of economies and both can be endangered by money laundering. Money obtained through criminal may corrupt some civil servants who take decisions on financial markets of countries. If that happens in financial markets may be

corrupted, this could be long because the credibility of markets can be reduced instantly, but takes a long time to restore. Thus, countries which do not give effort to control money laundering require external negative consequences for other countries. It is not an exaggeration if we imagine that by using agents, criminal elements could be looking for, intentionally, to destroy the financial markets through the corruption of some of the legislature and administrators markets laws governing banking, foreign exchange and financial markets of certain countries and managers of financial markets. In the worst case, in a scenario which is unlikely though not impossible, a cartel of criminal organizations that control large financial resources, could try to destabilize the national economy by coordinating the intentional transfer of funds outside the savings. They could do this for example, to punish the authorities of that country because they have become too vigilant or any interest it would take. These enormous movements of capital could create great difficulties for those countries. These criminal elements, too, can corrupt the political process in some countries by funding candidates who would be willing to leave these items to make the head. When the amounts of money involved are so large and commissions received by criminal elements so considerable, it is realistic to expect that criminal elements attempting to install user-friendly administration. The consequences of international money laundering should be stopped. The alternative to ignoring the problem is not a solution. The international community has made considerable efforts to find a way of reducing international money laundering. The conclusion reached after many conferences organized around this theme is to impose a code of conduct common to all countries participating in the international financial system. The phenomenon of money laundering but was not stopped and is far from being kept under control. The international and national efforts to do this. Were concluded treaties and conventions have been set up special bodies, all with a single purpose: to prevent and combat this phenomenon.

Recycling funds in Romania

Since 1990, in Romania were perfect business illegal destruction of huge proportions

and a commercial fleet of pelagic fishing, fraud amounted to hundreds of millions of dollars committed to bank Dacia Felix, Credit Bank, Bankcoop, Bancorex privatization of fraudulent companies, cigarette smuggling run through the port of Constanta, Otopeni Airport and border crossing points from Giurgiu, Bors, etc. Albita. trafficking in drugs and radioactive substances, smuggling petroleum products, coffee and alcohol, prostitution, traffic illegal work of art, etc. On the background of economic and social situation have created special interest groups in the smuggling operations for both export and import operations spec products deficient in the provision of transport services, catering. Thus benefitting of the low prices, which is found in the internal market a range of industrial products, such as, tools, devices, electric appliances, and consumer goods were purchased, without any authorization, with no pay taxes, the goods were sold on markets in countries close to achieving that important amounts, depending on the specific opportunities have been used to hoard or development activity. In a similar way, were conducted operations and "import" market being invaded by low-quality goods, but with shapes and utility desired by the population. At the same time activities were private transport-taxi, and then trade under the food products of questionable quality, small street markets, outdoor selling points or taking deposits from the state to moderate prices of goods and poor marketing of their prices immediately to speculation. All these activities were virtually without any restriction in the first half of 1990, when the first occurrence of rules of private economic activity and thus definitely exceeded by much faster reaction of the professional training. Revenues have been made in many cases and, together with the amounts from previous clandestine activities of 1990 were the capital to initiate business legally organized. Since 1991, were established a considerable number of private companies, an important share with a share of companies with foreign capital. Appearance in this form of private initiative and especially the participation of foreign capital have been an obvious sign of economic orientation towards the market economy. But the point of view of the object of this work, have indicated that over 90% of

companies with foreign capital were limited to investing capital in a U.S. \$ 1000, known as a multitude of situations in which intake was limited to several tens dollars as was the minimum amount required to establish companies. Such market has been invaded by food, beverages, cigarettes, coffee, textiles, footwear of questionable quality but at prices that have attracted people with modest incomes, without having an important share in this stage, looking from the economy, should remember and small local traders who have sought speculation some time for the procurement of goods, organized small points of sale to avoid or circumvent the tax. Concluding, we can say that in the period 1990-1993, the main form of manifestation of the economy was tax fraud, and which favored the development was the lack of appropriate legislative framework. Further development of economy has been marked for the years 1993-1995 by the crystallization of a legislative economic and coercive, and competition among participants, which required changing the mode of operation and broadening the scope of coverage of illegal activity. Thus, the emergence of legislation on the organization and operation of companies and appropriate institutional framework and the Chamber of Commerce and Trade Register held on uniform principles, with a computerized filing system, allowed the evolution of knowing the number of operators, the object of said activity and structure of the shareholders or members. Tax legislation got through regulation set corporation tax, customs duties, and especially by introducing value added tax, the modern system of taxation, aligned with international standards. Were legal and they have granted tax incentives to certain categories of investors, depending on the volume of business and industry. Establishment of the Ministry of Finance Financial Guard re Court of Auditors, the reorganization of sectors of the police account of changing phenomenon of economic crime were obvious achievements. Complementing this framework with the legal provisions regarding the privatization of state owned companies, it can be concluded that both from the legislative and institutional lack of correlation beyond the obvious, imperfections and inconsistencies, they managed orientation irreversible society to a market economy.

Underground economic activity has acquired new dimensions, with some specific targets, for the seizure of consumer products and obtaining funds for the purchase of large commercial and industrial assets. to achieve these objectives were used and means very different processes, such as the formation of chains of phantom companies, pyramid games, getting credits in unlawful, penetration of the banking system, corruption, etc.

The legal instruments of the Romanian state in the fight to prevent and combat money laundering

Act as amended by Law 656/07.12.2002, published in Official Gazette 39/21.01.2003 no. 50/29.01.2003 on the prevention and punishment of money laundering

Law. 230/2005 amending and completing Law 656/2002 Law for preventing and combating money laundering and to establish measures to prevent and combat the financing of terrorism.

Criminal Code

Criminal Procedure Code

Law 241 / 2005 for the prevention and combating tax evasion

BIBLIOGRAPHY

- 1) Report G.A.F.I. on typologies of money laundering (1999-2000).
- 2) Official Gazette number 3, 28.07. 1999.
- 3) Official Gazette number 413, 26.05. 1999;
4. Working Paper F.M.I. "Money laundering and international financial system" developed by Vito Tang, May 1996.
- 4) "Romania - The updated screening.
- 5) "The assessment of Romania in Strasbourg, 7 February 1999.
- 6) Magazine "Capital" no. 45, 9 November 2000, p. 1.
- 7) Review "Economic Tribune, no. 43, 25 October 2000, p. 46, Dr. Stefan Popa.
- 8) Review "Economic Tribune, no. 43, 25 October 2000, p. 72, Andreea Vass.
- 9) Review "Economic Tribune, no. 38, 20 September 2000, p. 47, Dr. Stefan Popa.
- 10) Costică Voicu, Alexandru team and Boro, "Criminal Law Business".
- 11) Rodica Stanoiu, "Transition and Crime", Ed Oscar Print, Bucharest, 1994.

PRODUSELE FINANCIARE DERIVATE ȘI RISCURILE ASUMATE DE BĂNCILE COMERCIALE

Lector Drd. Mircea Ciolpan

1. Tendințele piețelor mondiale de produse financiare derivate

Piețele financiare derivate sunt constituite la nivel mondial pe două paliere: piețele reglementate și piețele over the counter. Dezvoltarea explozivă din ultimii 10 ani a generat o expansiune fără precedent a tipurilor de derivate de credit. De aceea piețele over the counter le-au depășit pe cele reglementate la nivel mondial. O particularitate a actualei crize financiare este aceea că anumiți investitori din afara spațiului american au ajuns aproape în faliment datorită expunerii pe piața ipotecară din SUA fără a fi participanți direcți. Motivul a fost prăbușirea pieței produselor derivate de credit care au antrenat băncile străine într-un veritabil carusel al pierderilor. Un exemplu este banca germană IKB Deutsche Industrie care în anul 2007 a ajuns în pragul falimentului datorită expunerii pe piața ipotecară americană fără a participa direct la aceasta.¹¹ Unul dintre motivele pentru care băncile europene au înregistrat pierderi masive datorită creditelor ipotecare a fost și cel al diferențelor legislative între Europa și America. Astfel în cazul în care valoarea unei proprietăți scade sub valoarea ipotecii, debitorul poate denunța respectivul contract prin cedarea ipotecii către creditor, fără a mai fi responsabil pentru plata diferențelor apărute¹². Aceasta este particularitatea pieței americane care a făcut băncile europene să-și evalueze greșit riscurile la care au fost supuse.

2. Piețele derivatelor bursiere

Trimestrul trei din 2008 a reprezentat o scădere puternică a pieței produselor derivate. Valoarea pieței derivatelor la nivel mondial a scăzut de la 600 trilioane dolari în trimestrul 2 la 542 trilioane dolari în trimestrul 3. Cea mai puternică scădere a avut loc pe piața derivatelor cu activ suport rata dobânzii pe termen lung. Derivatele financiare cu activ suport dobânda

pe termen scurt au scăzut cu 66 trilioane dolari în decurs de un trimestru, la valoarea de 473 trilioane dolari. Una din cauzele scăderilor înregistrate de piețele derivatelor financiare a fost scăderea puternică a ratelor dobânzilor de referință de către băncile centrale din SUA, Uniunea Europeană și Marea Britanie.

O revenire spectaculoasă au înregistrat-o derivatele cu activ suport acțiuni, o creștere de 9 trilioane dolari până la valoarea de 76 trilioane dolari. Derivatele cu activ suport cursul de schimb au crescut „ușor” cu numai 0,4 trilioane dolari, până la nivelul de 7,9 trilioane dolari.

Derivatele cu activ suport bunuri au înregistrat scăderi în cel de-al treilea trimestru de la 425 milioane la 410 milioane dolari. Unul din motivele pentru această scădere este acela al căderii prețului petrolului.

Trimestrul patru din 2008 a continuat trendul descrescător al valorii contractelor cu produse derivate încheiate pe bursele de valori, până la nivelul de 408 trilioane dolari, o scădere de 135 trilioane dolari în trei luni. O scădere cu 25% a valorii acestora, scădere ce se continuă după cea din trimestrul 3, 2008 de 10%. Această scădere poate fi pusă pe seama scăderii apetitului pentru risc, a scăderii dobânzii de referință pe principalele piețe și unei slabe activități a hedge fund-urilor.

Scăderea ratelor dobânzilor a determinat o scădere a contractelor pe rata dobânzii la 345 trilioane dolari, o scădere procentuală față de trimestrul trei de 27%. O scădere au înregistrat și contractele cu activ suport acțiuni până la nivelul de 58 trilioane dolari, în procente un minus 25% față de trimestrul trei 2008. Produsele derivate cu activ suport cursul de schimb au scăzut puternic în trimestrul patru 2008 până la 5,6 trilioane dolari, un minus 30% față de trimestrul precedent. Piața derivatelor pentru mărfuri a fost caracterizată în trimestrul patru, 2008 de o creștere cu 450 milioane dolari a numărului de contracte încheiate față de trimestrul 4, 2007.

¹¹ www.zf.ro – banca germană a înregistrat pierderi de 1,3 miliarde euro pentru exercițiul financiar 2007-2008.

¹² În Europa debitorul rămâne angajat față de creditor și dacă valoarea proprietății scade sub cea a ipotecii.

3. Piețele Over The Counter

Această piață înregistra un nivel de 863 trilioane dolari la mijlocul anului trecut, o creștere cu 21% față de începutul anului. Cu toate acestea pentru prima dată de când sunt întocmite statistici, anul 2004, contractele credit default swap (CDS) au înregistrat o scădere de 1% față de începutul anului 2008. această scădere a fost înregistrată în principal datorită.

Derivatele cu activ suport rata dobânzii au crescut până la nivelul de 458,3 trilioane dolari la mijlocul lui 2008, o creștere de 17% față de începutul anului. O altă creștere semnificativă a fost înregistrată pentru derivatele pe cursul de schimb o creștere cu 12% față de începutul anului 2008, până la nivelul de 63 trilioane dolari. Contractele cu activ suport acțiuni au crescut cu 20% în prima jumătate a anului 2008 revenind de pe trendul descrescător din cursul anului 2007. Valoarea acestor contracte a fost la mijlocul anului 2008 de 10,3 trilioane dolari din care jumătate au fost contracte pe acțiuni tranzacționate în Europa. O creștere a înregistrat și segmentul contractelor pe bunuri până la nivelul a 13 trilioane dolari, creșterea a fost de 56% față de începutul anului 2008. Un aspect important a fost creșterea înregistrată pentru contractele fără legătură cu aurul până la nivelul de 12,6 trilioane dolari. Creșterea valorică pentru contractele cu activ suport aurul au înregistrat o scădere în prima jumătate a anului 2008 de numai 9%.

Pentru piețele OTC datele statistice disponibile sunt numai până la mijlocul anului 2008 și din această cauză analiza nu poate surprinde declinul pronunțat al acestor piețe din a doua jumătate a anului 2008.

4. Piața produselor financiare derivate în SUA în anul 2008

Piața produselor derivate în USA este cea mai dezvoltată și mai mare la nivel global. Cele două componente ale acesteia, piața bursieră și cea OTC, cumulează aproape 64% din totalul tranzacțiilor cu derivate financiare. Piețele nereglementate de pe continentul american dețin ponderea cea mai însemnată în operațiunile cu derivate financiare. Din acest motiv analiza ce o voi efectua în continuare se va axa pe studiul piețelor OTC din USA și impactul acestora asupra sistemului bancar mondial.

Băncile comerciale americane au raportat venituri din tranzacționarea de produse derivate de 1,6 miliarde dolari în cel de-al doilea trimestru al anului 2008 comparativ cu 721 milioane de dolari în primul trimestru al anului 2008. Această creștere este totuși sub media precedentelor 8 trimestre, aceasta fiind de 2 miliarde de dolari. Cu toate acestea valoarea totală a produselor derivate deținute de băncile americane a crescut cu 1,8 trilioane dolari în cel de-al doilea trimestru al anului 2008, această creștere a reprezentat 1% din valoarea totală a acestei piețe și anume 182,1 trilioane dolari. Contractele pe produse derivate s-au concentrat pe produsele ce au ca suport rata dobânzii, 80% din valoarea totală a derivatelor tranzacționate.

Tranzacționarea de produse derivate în sistemul bancar din USA este dominată de un grup mic de instituții financiare de foarte mare anvergură. Cinci mari bănci comerciale tranzacționează 97% din totalul sumelor investite și 89% din expunerea netă din creditare. Această concentrare la nivelul pieței este un motiv de îngrijorare pentru autoritățile ce reglementează aceste piețe. Autoritățile americane consideră că această concentrare nu este periculoasă datorită faptului că managementul produselor derivate necesită o specializare foarte înaltă și costuri foarte mari. De asemenea se argumentează că pe piețele OTC apar și alți jucători importanți cum ar fi băncile de investiții, sau mari bănci din afara teritoriului Statelor Unite.

Așa cum am prezentat, piața americană a înregistrat o creștere de 893 milioane dolari în trimestrul al doilea din 2008, sau în procente o creștere la 124% față de cele 721 milioane dolari din primul trimestru al anului 2008. Tranzacționarea derivatelor având ca suport cursul de schimb a crescut în trimestrul 4, 2008 cu 32% la un nivel record de 4.093 milioane dolari. Contractele pe cursul de schimb au fost cele mai profitabile în trimestrul 4, 2008 (conform tabelului nr. 1). Derivatele de credit au înregistrat o scădere puternică de 9 miliarde dolari în trimestrul 4 față de scăderea de 2,5 miliarde dolari din trimestrul 3, 2008. De asemenea și contractele pe rata de schimb și cele pe acțiuni au avut pierderi în primul caz de 3,420 milioane dolari și în cel de-al doilea de 1,229 milioane dolari (conform tabelului nr. 1). O situație asemănătoare au avut și contractele

derivate pe mărfuri cu o scădere în trimestrul 4, 2008 de 1% la o valoare de 338 milioane dolari. Anul 2008 a reprezentat un climat aspru de tranzacționare pentru bănci, care au înregistrat primul an cu pierderi pe total sistem. La sfârșitul anului 2008 pierderile în sistemul bancar măsurau 836 milioane dolari față de 5,489 milioane dolari câștiguri în 2007. Cele mai mari pierderi pe sectorul derivatelor au fost pe derivatele de credit cu o pierdere de 12,6 miliarde dolari pe trimestrul 4, 2008 (conform

tabel nr. 2). Băncile au înregistrat pierderi și pe derivatele pe rata dobânzii și pentru cele pe acțiuni. În primul caz de -89%, de la 70 miliarde dolari la 866 milioane dolari, iar în cel de-al doilea caz o pierdere de 2 miliarde dolari. Numai derivatele pe cursul de schimb și cele pe mărfuri au înregistrat creșteri în trimestrul 4, 2008, creșteri de 44,4 miliarde la primele, o creștere de 63% și de 1,5 miliarde la mărfuri, 424% (conform tabelului nr. 2).

Tabelul nr. 1

| Activul suport | Trim. al 4-a 2008 | Trim. al 3-a 2008 | Diferență 4 – 3 | Diferență 4 – 3 (%) | Trim. 4 2007 | (milioane dolari) | |
|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|---------------------|--------------|---------------------|-------------------------|
| | | | | | | Diferență 2008-2007 | Diferență 2008-2007 (%) |
| Rata dobânzii | -3.420 | 984 | -4.404 | -44% | -357 | -3.063 | -858% |
| Cursul de schimb | 4.093 | 3.090 | 1.003 | 32% | 1.873 | 2.220 | 118% |
| Acțiuni | -1.229 | -954 | -257 | -29% | 205 | -1.435 | -698% |
| Mărfuri | 338 | 342 | -9 | -1% | 88 | 250 | 284% |
| Credite | -8.958 | 2.544 | -11.502 | -45% | -11.780 | 2.822 | 24% |
| Total venituri | -9.176 | 6.005 | -15.181 | -253% | -9.970 | 794 | 8% |

Tabelul nr. 2

| Activul suport | 2008 | 2007 | 2007-2008 | % | (milioane dolari) | | |
|------------------|---------|---------|-----------|-------|-------------------|-------------|---------------|
| | | | | | 2006 | 2006 - 2007 | % 2006 - 2007 |
| Rata dobânzii | 866 | 7.902 | -7.036 | -89% | 4.618 | 3.284 | 71% |
| Cursul de schimb | 11.363 | 6.974 | 4.388 | 63% | 7.953 | -979 | -12% |
| Acțiuni | -2.017 | 2.991 | -5.008 | -167% | 4.952 | -1.960 | -40% |
| Mărfuri | 1.543 | 295 | 1.248 | 424% | 1.265 | -970 | -77% |
| Credite | -12.590 | -12.673 | 83 | -1% | n/a | n/a | n/a |
| Total venituri | -836 | 5.489 | -6.324 | -115% | 18.787 | -13.298 | -71% |

www.bis.org

*raportările au început în trimestrul 1 - 2007

5. Băncile comerciale și riscurile tranzacționării produselor financiare derivate

Riscul de credit este unul semnificativ pentru băncile ce tranzacționează produse derivate. Prețul activului de bază pentru un contract pe produse derivate este punctul de referință pentru stabilirea cotației derivatului. Din acest punct de vedere riscul de credit pentru derivate este un cumul de variabile după

cum urmează: când vor efectua tranzacția participanții, volatilitatea pieței, maturitatea și lichiditatea contractului, etc.

Riscul de credit pentru produsele derivate diferă de riscul de credit în activitatea de creditare. Un prim aspect este cel legat de natura mult mai imprevizibilă în cazul produselor derivate. Pentru activitatea de creditare riscul este reprezentat în principal de suma datorată de debitor. În cazul produselor

derivate, cum ar fi cazul tranzacțiilor de tip swap, riscul de credit este bilateral. Fiecare parte a contractului are (mai ales în cazul contractelor pe o perioadă de timp mai lungă) o expunere față de cealaltă parte pe durata existenței operațiunii.

Băncile controlează riscul de piață în cadrul operațiunilor desfășurate prin stabilirea unor limite împotriva potențialelor pierderi. Value at risk (VaR) este o metodă statistică de măsurare a pierderii totale ce poate apărea într-un orizont temporal specificat și cu o anumită probabilitate, pe o piață normală. Este important de precizat că VaR nu este pierderea potențială maximă, acest indicator estimează pierderea cu o anumită probabilitate. O valoare a VaR de 50 milioane dolari la 99% încredere

măsurată pe parcursul unei zile de tranzacționare, poate indica că o pierdere posibilă mai mare de 50 milioane dolari poate apărea cu o probabilitate de o dată la 100 de zile de tranzacționare, cu condiția ca piața să nu înregistreze șocuri. Deoarece VaR nu măsoară pierderea maximă posibilă, băncile efectuează teste de stres ce verifică probabilitatea apariției de astfel de pierderi dincolo de măsurătorile VaR.

Marile bănci publică media indicatorilor VaR în rapoartele financiare. Pentru o perspectivă mai bună asupra pieței este util să comparăm cifrele oferite de VaR cu capitalurile proprii și cu veniturile nete înregistrate de către bănci.

Tabelul nr. 3

| | (milioane dolari) | | |
|--------------------------------------|-------------------|----------------|-----------------------|
| | JPMorgan & Co. | Citigroup Inc. | Bank of America Corp. |
| VaR mediu 2008 | 196 | 292 | 111 |
| VaR mediu 2007 | 107 | 142 | 53 |
| Capitaluri proprii 31.12.08 | 166.884 | 150.599 | 177.052 |
| Venituri nete 2008 | 5.605 | -18.715 | 4.008 |
| Raport VaR 2008 / Capitaluri Proprii | 0,12% | 0,19% | 0,06% |
| Raport VaR 2008/ venit net 2007 | 3,50% | - | 2,76 |

Sursa: SEC Reports Q2/2008

Din analiza acestui tabel se poate observa un aspect caracteristic momentului prezent și anume creșterea riscurilor de a înregistra pierderi. Pe de altă parte băncile completează aceste date cu teste periodice ce verifică calitatea calculelor estimate cu ajutorul VaR. În conformitate cu regulamentele pieței bancare americane riscul de piață este calculat pe baza unui VaR măsurat la o probabilitate de 99% pe o perioadă de 10 zile.

Băncile calculează indicatori pe baza raportului dintre profitul sau pierderea zilei și VaR măsurată. Rezultatul acestor teste determină mărimea multiplicatorului aplicat la VaR măsurat în calculele de comensurare a necesarului de capitaluri proprii. Acest multiplicator este adăugat ca o măsură de siguranță la cerințele de

adequare a capitalului. Deoarece perioada actuală este caracterizată de o mare volatilitate, o deteriorare a calității activelor de pe piață și o diminuare a lichidității pieței, un număr însemnat de bănci americane înregistrează excepții datorate unor pierderi mai mari decât VaR și prin urmare măresc acest multiplicator al capitalurilor proprii.

Derivatele de credit au crescut rapid pe parcursul ultimilor șapte ani datorită faptului că dealerii le-au utilizat intens pentru satisfacerea dorințelor investitorilor privind creșterea profitabilității. Din 2003 și până în 2007, derivatele de credit au înregistrat o creștere de 100% în fiecare an. În cel de-al doilea trimestru al anului 2008 raportările privind derivatele de credit arată o scădere de 6% sau exprimată în

cifre o scădere de 973 milioane dolari până la 15,5 trilioane dolari.

Prezint în continuare două tabele ce scot în evidență tendințele pieței pe termen scurt din punct de vedere al activului de bază și al tipurilor de produse derivate tranzacționate. Menționez că aceste statistici reprezintă implicarea băncilor

comerciale americane pe această piață. Cel de-al doilea trimestru al anului 2008 a reprezentat o creștere de 1,8 trilioane dolari, creștere ce a reprezentat 1% din totalul pieței de 182,1 trilioane dolari. De asemenea creșterea față de anul 2007 este de 19%.

Tabelul nr. 4

(milioane dolari)

| | Trim 4 2008 | Trim 3 2008 | Diferență Trim4-Trim3 | Diferență % Trim4-Trim3 | % din total piață |
|----------------------------------|----------------|----------------|--------------------------|----------------------------|----------------------|
| Contracte pe rata dobânzii | 164.404 | 137.190 | 27.214 | 20% | 82% |
| Contracte pe cursul de schimb | 16.824 | 18.481 | -1.660 | -9% | 8% |
| Contracte pe acțiuni | 2.207 | 2.786 | -579 | -21% | 1% |
| Contracte pe mărfuri | 1.050 | 1.234 | -184 | -15% | 1% |
| Derivate pe credit | 15.897 | 16.148 | -252 | -2% | 8% |
| Total | 200.382 | 175.842 | 25.540 | 14% | 100% |

www.bis.org

Din analiza celui de-al doilea tabel se poate observa concentrarea la tranzacționare pe contractele de tip swap, acestea reprezentând

63% din totalul sumelor tranzacționate pe această piață.

Tabelul nr. 5

(milioane dolari)

| | Trim 4 2008 | Trim 3 2008 | Diferență Trim4-Trim3 | Diferență % Trim4-Trim3 | % din total piață |
|--------------------|----------------|----------------|--------------------------|----------------------------|----------------------|
| Futures&Forward | 22.512 | 24.483 | -1.971 | -8% | 11% |
| Swaps | 131.706 | 108.276 | 24.430 | 22% | 66% |
| Options | 30.267 | 26.934 | 3.333 | 12% | 15% |
| Derivate pe credit | 15.897 | 16.148 | -252 | -2% | 8% |
| Total | 200.382 | 175.842 | 25540 | 14% | 100% |

www.bis.org

Pe această piață activează conform organismelor de supraveghere din USA 975 de bănci comerciale, cu 28 mai puține față de primul trimestru din 2008. Cu toate că numărul băncilor ce activează este destul de mare piața cunoaște o puternică concentrare, astfel cei mai puternici 3 dealeri dețin nu mai puțin de 92% din

totalul contractelor. Concentrarea este și mai mare dacă luăm în considerare primii 5 dealeri, se obține un procent de 97% din totalul contractelor. În cazul în care analizăm primii 25 de dealeri observăm practic că procentul este foarte apropiat de 100%.

Tabelul nr. 6

(milioane dolari)

| | Banca | Total active | Total derivate |
|---|-----------------------------|--------------|----------------|
| 1 | JPMorgan Chase Bank NA | 1.378.468 | 91.287.215 |
| 2 | Bank of America | 1.327.429 | 39.671.792 |
| 3 | Citibank National ASSN | 1.228.445 | 37.132.353 |
| 4 | Wachovia Bank National ASSN | 670.639 | 4.447.446 |
| 5 | HSBC Bank USA National ASSN | 177.466 | 4.063.104 |
| 6 | Wells Fargo Bank NA | 503.327 | 1.515.920 |
| 7 | Bank of New York | 130.062 | 1.515.920 |
| 8 | State Street Bank&Trust Co. | 138.859 | 837.209 |

| | | | |
|--------------------------------------|------------------------------|-----------|-------------|
| 9 | Suntrust Bank | 171.501 | 268.822 |
| 10 | PNC Bank National ASSN | 128.348 | 210.693 |
| 11 | Northern Trust Company | 65.200 | 184.177 |
| 12 | Mellon Bank National ASSN | 39.476 | 183.003 |
| 13 | Keybank National ASSN | 98.048 | 136.697 |
| 14 | National City Bank | 151.165 | 110.748 |
| 15 | U S Bank National ASSN | 242.308 | 87.448 |
| 16 | Regios Bank | 139.354 | 80.155 |
| 17 | Branch Banking&Trust Co. | 132.884 | 63.524 |
| 18 | Merrill Lynch Bank USA | 58.042 | 59.567 |
| 19 | RBS Citizens National ASSN | 132.051 | 57.625 |
| 20 | Fifth Third Bank | 67.272 | 55.976 |
| 21 | Union Bank of California NA | 60.228 | 35.486 |
| 22 | Lasalle Bnak National ASSN | 68.379 | 34.601 |
| 23 | UBS Bank USA | 27.316 | 34.160 |
| 24 | Deutsche Bank TR Co Americas | 46.071 | 33.887 |
| 25 | Lehman Brothers Coml BK | 6.418 | 28.086 |
| Total top 25 | | 7.188.756 | 181669.224 |
| Alte bănci neincluse în tabel | | 2.741.623 | 466.209 |
| Total bănci utilizatoare de derivate | | 9.930.380 | 182.135.432 |

6. Concluzii

Un aspect deosebit de important în studiul derivatelor de credit este cel al reglementărilor sau altfel spus al lipsei acestora. Se poate spune că o parte din criza mondială ce se manifestă în momentul de față este datorată lipsei reglementărilor de pe această piață. Fostul președinte al FED Alan Greenspan a fost susținătorul piețelor ce funcționează eficient fără constrângerile reglementărilor impuse de autorități.

Consider că pe o piață puternic inovatoare, ce înregistrează creșteri exponențiale perioade lungi de timp este necesară instaurarea unei discipline impuse de o autoritate de control. Criza mondială consider că se datorează în mare măsură unei creșteri dezorganizate a pieței, unei tendințe de a inova peste capacitatea pieței de a integra noile produse și nu în ultimul rând unei tendințe de a urmări profitul cu orice preț.

Pentru a întregi tabloul în momentul prezent este acceptată ideea promovată de guvernul SUA că pentru depășirea actualei crize este necesară relansarea creditării pentru a stimula consumul astfel apărând creșterea economică. Varianta ce presupune să consumi azi plătind cu veniturile de mâine, situație deosebit de riscantă în contextul actualei crize.

Așa cum am menționat în prezentul articol valoarea derivatelor potențial toxice depășește capacitatea concertată a statelor lumii de a furniza lichidități. PIB-ul mondial este de aproximativ 60 trilioane dolari, iar valoarea de piață a derivatelor la nivelul trimestrului al doilea din 2008 a fost de aproximativ 600 trilioane dolari. Această valoare nu este fixă ea putând înregistra modificări în funcție de variația pieței. Acest aspect a putut fi observat din datele furnizate, criza a luat aspecte dramatice în a doua jumătate a anului 2008 atunci când valoarea de piață a derivatelor a ajuns la 408 trilioane dolari. Aceste cifre se referă numai la instrumentele financiare tranzacționate pe piețele bursiere. Dacă luăm în calcul și piețele OTC care la nivelul lunii iunie 2008 aveau o valoare de piață de 800 trilioane dolari putem spune că economia mondială stă sub o bombă atomică gata amorsată. Scăderea puternică a valorilor înregistrate pe aceste piețe a determinat și poate determina pierderi fabuloase pe care consider că nu este datoria statelor de a le acoperi. Nu statele sunt cele care au investit în speranța obținerii de câștiguri fabuloase și nu este echitabil ca statele să acopere pierderile înregistrate. Eventualele câștiguri obținute din urma produselor derivate sunt ale investitorilor dar pentru pierderile înregistrate a apărut teoria ajutorului

gubernamental. Fabula cu micul vrăjitor ce nu știe ce a declanșat a căpătat noi valențe odată cu actuala criză financiară.

Numeroase studii efectuate de cercetători în domeniul economiei mondiale au arătat că încă de acum un deceniu că SUA are un consum nesustenabil la nivel planetar (dacă întreaga populație a planetei ar avea nivelul de trai din SUA) datorită resurselor extrem de limitate. Această nesustenabilitate nu este cu un anumit orizont temporal ea este imediată. Motivul pentru care consumul țărilor extrem dezvoltate nu a produs un colaps imediat este acela că a existat o contraparte și anume un nivel de trai extrem de scăzut în numeroase țări din lumea a treia. Din acest punct de vedere actuala criză nu face altceva decât să aducă consumul la un nivel suportabil pentru resursele limitate ale planetei Pământ.

Derivatele financiare în acest context pun probleme majore atât la nivelul cadrului legal în care funcționează aceste piețe cât și asupra modului în care aceste instrumente financiare pot fi controlate de către utilizatorul final. Un instrument derivat poate fi un instrument de acoperire a riscurilor inevitabile din orice activitate economică sau poate fi un instrument financiar perfect adaptat speculației. Dualitatea este și mai mare datorită faptului că nu pot exista hedgeri fără existența speculatorilor.

Deoarece contrapartea investitorilor cu aversiune la risc este dată numai de investitorii cu mare apetit la risc.

Pentru instituirea unui climat corect de funcționare al piețelor produselor financiare derivate reglementarea ar trebui să construiască regulile jocului, caracteristicile participanților și modul în care pot fi concepute noi instrumente derivate. A stopa produsele derivate este ca și cum am închide o poartă de evoluție pe considerentul că este prea riscantă datorită lăcomiei participanților. Prin urmare concluzia personală este aceea că este necesară o mutație la nivelul gândirii economice astfel încât să se facă trecerea la o raționalizare a consumului sau altfel spus o raționalizare a nevoilor.

În finalul acestui articol consider că aspectul pozitiv al actualei crize este acela că o adâncire a acesteia va genera mai apoi o însănătoșire a sistemului economic mondial pe toate nivelurile lui.

Bibliografie

- 1) Opreșescu, Marin - Managementul riscurilor și performanțelor bancare, Ed. Universitaria, Craiova.
- 2) Popa, Cătălin - Politici și strategii ale organismelor monetar - financiare internaționale în condițiile fenomenelor de integrare și globalizare, Teză de doctorat, Academia Română, 2009.
- 3) *** www.bis.org
- 4) *** www.federalreserve.com
- 5) *** www.zf.ro
- 6) *** <http://stock.about.com>

DERIVATIVES AND COMMERCIAL BANKS RISKS

Lector drd. Mircea Ciolpan

1. The trend of the derivatives products

The derivatives markets have two components: stock exchanges and over the counter markets. The explosive development from the last 10 years has generated an unbelievable development of the credit derivatives. That's why the over counter markets have surpassed the stock exchanges on a global level. A characteristic of the actual financial crisis is that certain investors, outside the American space have almost failed, because they exposed themselves on the US mortgage market without participating directly. The reason for this failure was the breakdown of the credit derivatives, fact which initiated the real losses of the foreign banks. A good example is the German Bank – IKB Deutsche Industrie, which in 2007 almost failed on the American mortgage market, because exposed itself without a real participation on the credit market¹³. One of the reasons of the European banks' losses (caused by the mortgage credits) is based on the legislative differences between Europe and America. If the value of the property is lower than the value of the mortgage, the debtor may transfer the mortgage to the creditor, without being responsible for the payment of the differences which may appear. This is a characteristic of the American market, which led the European banks to an erroneous evaluation of the risks.

2. Stock market derivatives

The third trimester of 2008 presented a strong diminution of the stock market derivatives. Globally speaking, the notional derivatives market has fallen from 600 trillion dollars (in the 2nd trimester) to 542 trillion dollars (in the third trimester). The biggest diminution took place on a long term interest rate derivatives market. The short term interest rate derivatives have fallen by 66 trillion dollars during one trimester, from the initial value of 473 trillion dollars. One of the reasons which

led to this diminution on the derivatives market is the lowering of the reference interest rate by the Central Banks from USA, EU and Great Britain.

When it comes to equity index derivatives we can speak about a spectacular return; a growth of 9 trillion dollars, up to 76 trillion dollars. The rate exchange derivatives registered a slight growth, only 0,4 trillion dollars, up to 7,9 trillion dollars.

The commodity derivatives have registered a diminution in the third trimester, from 425 million to 410 million dollars. A reason could be decrease of oil price.

The fourth trimester of 2008 has continued the decreasing trend of the derivatives contracts concluded with the stock exchanges, (408 trillion dollars, a decrease by 135 trillion dollars in 3 months). A value decrease by 25%, which continues the one from the third trimester of 2008, by 10%. This decreasing could be put on a lower risk appetite, a decrease for policy rates on the main markets and a lower activity of the hedge funds.

Decreasing the interest rates determined a decrease interest rate derivatives turnover to 345 trillion dollars, by 27% in three months. Also equity derivatives turnover decrease up to 58 trillion dollars, by 25% in the fourth trimester of 2008. The foreign exchange derivatives decrease tremendously in the fourth trimester of 2008 up to 5,6 trillion dollars, a minus 30% from the last trimester level. The commodity derivatives market was characterized in the last quarter of the year 2008 by an increase of contract number with 10,4%, up to 450 millions if we compare with quarter 4, 2007. An increase in number but not in turnover.

3. The Over The Counter markets

The notional amount registered on mid year 2008 was 863 trillion dollars, a growth of 21% from the beginning of the year. Even if it was a growth for the credit default swap

¹³ www.zf.ro – german bank had losses of 1.3 billion euros in 2007-2008;

derivatives registered, for the first time, it was a decrease of 1%.

The interest rate derivatives growth at the end of June, 2008 up to 458,3 trillion dollars, 17% bigger than the level at the beginning of the year. Another important growth was registered for exchange rate derivatives with 12% compared with January, 2008, up to 63 trillion dollars. Equity derivatives had a plus 20% in the first half of the year 2008, reversing the trend of 2007. The value for this contracts was at end June of 10,3 trillion dollars. Half of these contracts were denominated in European equities. Also commodities derivatives had a strong growth for the first half of the year 2008, 10,3 trillion dollars in figures, and 56% growth from the beginning of the year. For these contracts it was important that non gold derivatives had a notional amount of 12,6 trillion dollars. Gold denominated derivatives decreased with 9% in the first half of the year 2008.

For the OTC markets statistical data are available only until end June 2008 and therefore we cannot analyze the decreasing trend from the second half of the year.

4.The USA derivatives market in 2008

Derivatives market of USA is the most developed and biggest at global scale. The two components of derivatives, the exchange one and the OTC, have almost 64% of all notional amounts traded. The over the counter markets from North American continent have a significant share of financial derivatives. That's the reason of my following analyses of the OTC markets in USA, and their impact on global financial system.

The American commercial banks reported yields from derivatives markets of 1,6 billion dollars in the second quarter of the year 2008 by comparison with 721 million dollars in the first quarter of 2008. This growth was under the average of the previous 8 quarters of 2 billion dollars. Nevertheless the total notional amount derivatives of the American commercial banks growth with 1,8 trillion dollars in the second

quarter of 2008, this growth represent 1% of this market of 182,1 trillion dollars. From all derivatives the interest rate ones represent 80% from all.

Derivatives markets in the USA banking system are controlled by a small group of important financial institutions. Five American commercial banks trade 97% from all notional amounts and 89% from net credit exposure. This market level of concentration is a reason for concern for the authorities. These authorities consider that such a concentration is not dangerous for the moment because the derivatives management needs to be highly specialized and to have huge costs. Another reason would be the fact that on the OTC markets may also appear other important investors such us investment banks and banks from abroad.

As I have already presented, the American markets registered for the second quarter of 2008 a growth of 893 million dollars, 124% in percents compared with the 721 million dollars in the first quarter of 2008.

The foreign exchange derivatives increased in the fourth quarter of 2008 with 32% to a record level of 4.033 million dollars. Contracts on foreign exchange were the most profitable in quarter 4, 2008. The credit derivatives decreased heavily with 9 billion dollars in quarter 4 after 2.5 billion losses in quarter 3, 2008. As well the interest rate and equities contracts registered losses of 3.420 million dollars and 1.229 million dollars. Losses from trading commodities derivatives were 1% to 338 million dollars.

The banking system went through a harsh climate in 2008 and for the first time in its history had losses of 836 million dollars against 5.489 million dollars in 2007. Banks had losses of 12,6 billion dollars on credit derivatives, on interest rate contracts decreased 7 billion dollars, -89% from the previous quarter, on equity derivatives decreased 2 billion dollars. The only performers were foreign exchange derivatives with revenue of 11,4 billion dollars and commodities with 1,5 billion dollars.

Table 1

(millions dollar)

| Trading revenue | Q 4 2008 | Q 3 2008 | Q4 – Q3 | Q4–Q3 (%) | Q 4 2007 | Change 2008-2007 | Change 2008-2007 (%) |
|------------------|----------|----------|---------|-----------|----------|------------------|----------------------|
| Interest rate | -3.420 | 984 | -4.404 | -44% | -357 | -3.063 | -858% |
| Foreign Exchange | 4.093 | 3.090 | 1.003 | 32% | 1.873 | 2.220 | 118% |
| Equities | -1.229 | -954 | -257 | -29% | 205 | -1.435 | -698% |
| Commodities | 338 | 342 | -9 | -1% | 88 | 250 | 284% |
| Credits | -8.958 | 2.544 | -11.502 | -45% | -11.780 | 2.822 | 24% |
| Total revenue | -9.176 | 6.005 | -15.181 | -253% | -9.970 | 794 | 8% |

www.bis.org

Table 2

(millions dollar)

| Trading revenue | 2008 | 2007 | 2007-2008 | % 2007-2008 | 2006 | 2006 - 2007 | % 2006 - 2007 |
|------------------|---------|---------|-----------|-------------|--------|-------------|---------------|
| Interest rate | 866 | 7.902 | -7.036 | -89% | 4.618 | 3.284 | 71% |
| Foreign Exchange | 11.363 | 6.974 | 4.388 | 63% | 7.953 | -979 | -12% |
| Equities | -2.017 | 2.991 | -5.008 | -167% | 4.952 | -1.960 | -40% |
| Commodities | 1.543 | 295 | 1.248 | 424% | 1.265 | -970 | -77% |
| Credits * | -12.590 | -12.673 | 83 | -1% | n/a | n/a | n/a |
| Total revenue | -836 | 5.489 | -6.324 | -115% | 18.787 | -13.298 | -71% |

www.bis.org

*reports started with first quarter 2007

5. Commercial Banks and derivatives trading risks

Credit risk is significant for the banks which trade derivatives. The price for the support asset in a derivative contract is the reference point for derivative price. From this point of view the credit risk for derivatives is a sum of values such as: when the investment will be made, the market volatility, the maturity and the contract liquidity.

Credit risk for derivatives is different than the bank credit risk - credit departments. The first aspect is determined by the unforeseeable side of the derivatives. Regarding the credit activity, the risk is represented mainly by the amount owed by the debtor. For the swap derivatives the risk is bilateral. Each part of the contract has (mainly for the contracts on long term) an exposure for the counter part which lasts till the end of the transaction.

The market risk is controlled by the banks, through transactions which try to

eliminate potential losses. Value at Risk (VaR) is a statistical method used for measuring potential losses on a determined period of time with a determined probability, on a normal market. It is important to mention that VaR doesn't measure the maximum losses, it estimates the losses with a determined probability. A value for VaR of 50 million dollars with 99% trust measured during a trading day, means a possibility to loose more than 50 million dollars once in 100 trading days, as long as the market doesn't register any shock. As VaR doesn't measure the maximum possible loss, the banks have some stress tests to determine the probability to appear losses beyond VaR measures.

The large banks publish their VaR in financial reports. For a better perspective of the market it is useful to compare VaR figures with equity capital and net income of the banks.

Table 3

(millions dollar)

| | JPMorgan & Co. | Citigroup Inc. | Bank of America Corp. |
|----------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|
| Avr. VaR 2008 | 196 | 292 | 111 |
| Avr. VaR 2007 | 107 | 142 | 53 |
| Equity capital 31.12.08 | 166.884 | 150.599 | 177.052 |
| Net income 2008 | 5.605 | -18.715 | 4.008 |
| Avr VaR 2008 / Equity capital | 0,12% | 0,19% | 0,06% |
| Avr. VaR 2008/ Net income | 3,50% | - | 2,76 |

SEC Reports Q4/2008

From the analyze of the above table we could notice a characteristic of the present: the growth of the probability to have losses. On the other hand, banks overview VaR calculation with other specific tests. According to the American banking regulations market risk is commensurate on a VaR at 99% on a period of 10 days.

The banks calculate the figures based on the report of profits or losses of the day and VaR. This tests results determine the level of the multiplier used on VaR measured through the calculations of the necessary equity capital. This multiplier is a safety measure alongside the capital requirements. The present moment is characterized by low quality assets and volatility of the markets, a lot of American

banks have exceptions due to their losses bigger than VaR and consequently they increase the multiplier for capital.

Credit derivatives increased a lot in the last 7 years, due to intense use by the dealers for high yields. From 2003 until the end of 2007, reports for credit derivatives show 100% growth for each year. In the fourth quarter of 2008 credit derivatives decreased by 2%, in figures with 252 billion dollars, and had a level of 15,9 trillion dollars at end of 2008.

The next two tables point out the trend of derivatives on short term. This tables present the American bank involvement on the derivatives market. The fourth quarter of the year came with a growth of 14%, with 24,6 trillion dollars up to 200,4 trillion dollars.

Table 4

(millions dollar)

| | Q 4 2008 | Q 3 2008 | Q 4 - Q 3 | % Q 4 - Q 3 | % of Total derivatives |
|----------------------------------|-------------|-------------|-----------|----------------|---------------------------|
| Interest rate contracts | 164.404 | 137.190 | 27.214 | 20% | 82% |
| Foreign exchange contracts | 16.824 | 18.481 | -1.660 | -9% | 8% |
| Equity contracts | 2.207 | 2.786 | -579 | -21% | 1% |
| Commodity contracts | 1.050 | 1.234 | -184 | -15% | 1% |
| Credit contracts | 15.897 | 16.148 | -252 | -2% | 8% |
| Total | 200.382 | 175.842 | 25.540 | 14% | 100% |

www.bis.org

From the second table analysis we could notice that swap derivatives concentrate

almost 63% of the notional traded on this market.

Table 5

(millions dollar)

| | Q 4 2008 | Q 3 2008 | Q 4 – Q 3 | % Q 4 – Q 3 | % of Total derivatives |
|--------------------|-------------|-------------|-----------|----------------|---------------------------|
| Futures&Forward | 22.512 | 24.483 | -1.971 | -8% | 11% |
| Swaps | 131.706 | 108.276 | 24.430 | 22% | 66% |
| Options | 30.267 | 26.934 | 3.333 | 12% | 15% |
| Credit derivatives | 15.897 | 16.148 | -252 | -2% | 8% |
| Total | 200.382 | 175.842 | 25540 | 14% | 100% |

www.bis.org

On this credit derivatives market operates (according to US surveillance authorities), 1.010 commercial banks at the end of 2008, 33 commercial banks more than the previous quarter. Even if this is a high number of participants, the market is strongly dominated

by 3 dealers with a market share of 92% from all the contracts.

This control is even bigger if we take into consideration the first five dealers with a market share of 97%. For the first 25 dealers we noticed a domination of almost 100%.

Table 6

(millions dollar)

| | Bank | Total assets | Total derivatives |
|---------------------------------|------------------------------|--------------|-------------------|
| 1 | JPMorgan Chase Bank NA | 1.378.468 | 91.287.215 |
| 2 | Bank of America | 1.327.429 | 39.671.792 |
| 3 | Citibank National ASSN | 1.228.445 | 37.132.353 |
| 4 | Wachovia Bank National ASSN | 670.639 | 4.447.446 |
| 5 | HSBC Bank USA National ASSN | 177.466 | 4.063.104 |
| 6 | Wells Fargo Bank NA | 503.327 | 1.515.920 |
| 7 | Bank of New York | 130.062 | 1.515.920 |
| 8 | State Street Bank&Trust Co. | 138.859 | 837.209 |
| 9 | Suntrust Bank | 171.501 | 268.822 |
| 10 | PNC Bank National ASSN | 128.348 | 210.693 |
| 11 | Northern Trust Company | 65.200 | 184.177 |
| 12 | Mellon Bank National ASSN | 39.476 | 183.003 |
| 13 | Keybank National ASSN | 98.048 | 136.697 |
| 14 | National City Bank | 151.165 | 110.748 |
| 15 | U S Bank National ASSN | 242.308 | 87.448 |
| 16 | Regios Bank | 139.354 | 80.155 |
| 17 | Branch Banking&Trust Co. | 132.884 | 63.524 |
| 18 | Merrill Lynch Bank USA | 58.042 | 59.567 |
| 19 | RBS Citizens National ASSN | 132.051 | 57.625 |
| 20 | Fifth Third Bank | 67.272 | 55.976 |
| 21 | Union Bank of California NA | 60.228 | 35.486 |
| 22 | Lasalle Bnak National ASSN | 68.379 | 34.601 |
| 23 | UBS Bank USA | 27.316 | 34.160 |
| 24 | Deutsche Bank TR Co Americas | 46.071 | 33.887 |
| 25 | Lehman Brothers Coml BK | 6.418 | 28.086 |
| Total best 25 | | 7.188.756 | 181669.224 |
| Other banks | | 2.741.623 | 466.209 |
| Total banks trading derivatives | | 9.930.380 | 182.135.432 |

www.bis.org

(figures at 30.06.2008)

6. Conclusions

A very important aspect regarding the study of credit derivatives is the regulation

system or better the absence of such a system. From one point of view we could say that the actual crisis might be caused by the absence of regulations (deregulation). Mr. Alan Greenspan,

former FED Governor, was a supporter of the free market, a market which acts according to its own will.

I consider that a highly innovative market, which registers exponential growth for a long period of time, needs to have discipline imposed by authorities. The global crisis appeared as a consequence of the inorganizable market's growth, an innovation tendency far beyond the market limits and last but not least because of the continuous need for profit.

For the moment it is highly accepted the idea of US Government to put liquidity in the system in order to restart the credit activity in order to increase consumption. This action means to consume today what we shall earn tomorrow, a very dangerous situation in a crisis context.

As I have already mentioned in the present article the notional amount of potentially "toxic" derivatives exceeds all economies in the world. The global GBP is about 60 trillion dollars and the derivatives value at the second quarter of 2008 was 600 trillion dollars. This value of 600 trillion dollars is not a fix one, it can fluctuate according to the market. As we could see before, when the crisis took dramatic aspects in the third quarter of 2008, the derivatives decreased to the level of 408 trillion dollars. This figures regards only the derivatives on the exchange markets. If we take into consideration the OTC markets with a level of 800 trillion dollars in July 2008 we could say that the global economy is under an atomic bomb ready to explode. The decrease of the value of derivatives on the market determined and can still determine in the near future huge losses. I consider that this is not the responsibility of the state, to cover losses made by greedy private investors. The eventual yields obtained from the derivatives market belong to their owners but in the case of potential losses we have the theory of governmental help. The story of young wizard who doesn't know what he has done gains new attributes in the context of this financial crisis.

Many studies made by economic researchers, have shown that on a global level USA has an unsupported consumption (in case the entire planet would have US's way of life), because of the extremely limited resources.

This unsupported consumption is an immediate one, it doesn't have a temporal dimension. The reason why the big consumption of the extremely developed countries hasn't produced an immediate collapse is the fact that many countries of the third world have a low level of life, and this can be seen as a counterpart. From this point of view, the present crises reduces the consumption to a tolerable level.

Financial derivatives create problems for the legal context of these markets as well as for the way in which such financial instruments can be controlled by the final user. A derivative product may be an instrument of covering the inevitable risks from any economic activity, or may be a perfect instrument adapted to speculation.

Duality is even greater as it cannot be a hedger without a speculator. The investors with high risk appetite meet the investors with risk aversion. In order to have a correct environment on the derivatives markets, regulations should establish the market rules, who should participate, how and when new instruments should appear. To stop the development of the derivatives market looks like closing the door for evolution, considering that it is too dangerous, due to investors greed. My personal opinion is that a new approach on the economical way of thinking is necessary in order to pass from an age of consumption to an age of rationalized needs.

In the end, I consider that a positive aspect of a deeper crisis is a promise of a new beginning with a healthy global economy.

BIBLIOGRAFICAL REFERENCE

- 1) Oprețescu, Marin - Managementul riscurilor și performanțelor bancare, Ed. Universitaria, Craiova.
 - 2) Popa, Cătălin - Politici și strategii ale organismelor monetar-financiare internaționale în condițiile fenomenelor de integrare și globalizare, Teză de doctorat, Academia Română, 2009;
- *** www.bis.org
*** www.federalreserve.com
*** www.zf.ro
*** <http://stock.about.com>

THE ROLE OF NEGOTIATION IN INTERNATIONAL RELATIONS AND PUBLIC ADMINISTRATION

PhD. Basile Neacsu
(Part II)

Negotiation as instrument

Within this entire assembly of structural redefining, the negotiation process occupies a central place, if we think of avoiding to going back to a past dominated by human violence.

In our case, if we were to leave inertia, spluttering and timidity from both candidate countries and EU apart, we may say that the negotiation process between them was finally a great success, due to its dimension (concomitant negotiation with 12 new EU member states) and its profound character (32 chapters negotiated in a 2-3 - year interval).

During this period of negotiation, we witnessed the assessment of numerous techniques that implied different degrees of complexity and implication from both sides. I will not mention again the applied techniques and strategies as they represent the subject-matter of another study, yet I will insist on the degree of complexity and the actors involved in the negotiation process. I will not necessarily refer to the negotiation between EU and a member state, but I will draw the general frame for negotiation that may be applied in any negotiation system of Public Administration or between Rulers and Public Administration or, between two sovereign states.

As a concept, the negotiation process is an assembly of practices allowing the drafting in a peaceful way of the antagonist or divergent interests of social autonomous groups or entities, that is states or more or less reduced collectivities.¹¹⁾ An agreement obtained between the negotiating parts may be on a long or short period of time. Therefore we distinguish three (3) complexity degrees referring to the number of actors implied and the dimension of the negotiation process.

- **Bilateral-simple**; we distinguish 2 participating actors who try a mutual adaptation without extending the conflict on the horizontal

line (to other social categories or nation-states) or on the vertical line (of inducing an ethical mutation process).

In bilateral-simple context (govern-union, union-employers, state-nation to state-nation etc.) the negotiation process presents a medium complexity degree, where the ending may be immediately guessed after drafting the hypotheses of the problematic.

In case the involved parties treat with priority the negotiation process, one of the parties that does not have the intention to negotiate yet it is present at the negotiation table, this is due to a strategy well established by him beforehand. The simulacra has several well defined and dissimulated objectives:

- of avoiding a direct or accidental confrontation, yet being not willing to give up at anything at the "green table" (ex. The Cold War)

- of demonstrating the ill-meant intention of the interlocutor such that be able to justify an offensive (ex. Dantzig passage, Irak invasion)

- of cheating the interlocutor making him believe that he wishes to obtain an agreement (ex. Jaruzelski-Solidarity-the Catholic Church)

- of gaining time to modify the force relation by obtaining strategic information or advance on the battlefield (ex. Mussolini in Abyssinia, Paris negotiations between USA and Vietnam)

- of exhausting the opponent through waiting and time postponing (ex. Negotiation between the Tăriceanu government and the education union).

In the absence of a simulacra of negotiation, within the introducing hypothesis inside a political system, for instance, between government officials and a group of interests from both domain of elaborating decisions and the one of applying thereof, there should be taken into account the following variables:¹²⁾

¹¹⁾ Leon Constantin, *Psychologie de la négociation*, Paris PUF 1971.

¹²⁾ P. Claeys, "*Sociologie politique interne*", Ed. Complexe 2002, pp.25-89

- the force relation existing between the two parties;
- the dimension of claims ;
- available pressure means on one side and the other;
- the reaction of public opinion;
- the numerical importance of the represented social category;
- the moral and political value of the defended cause;
- possible alliances (the variable leading to the occurrence of the bilateral-compound type negotiation).

If these are the first elements that should be taken into account in a bilateral-simple negotiation process, due to the complexity of the process and its possible prolonging there may also occur secondary factors that may modify the power balance and lead to a power lack of resistance at the pressure of groups:

- the control of information sources;
- intellectual, affective, and moral capacities of government officials;
- (for example, a great part of political people help their origin region) ;
- the integrity of government officials or carrying out their own interests;
- sensibility towards the reactions of the public opinion;
- the authority they have and their capacity of putting it into action;
- the effect of pressure that they may be submitted to.

Bilateral-compound; a bilateral-simple situation may evolve towards a bilateral-compound situation by entraining other social pressure groups within the negotiation process. The way we disclosed above, the possibility of forming alliances with different other actors or pressure groups within the negotiation process makes that the entire process extend horizontally.

The adjustment and finding an agreement is more difficult as the number of participants increases (the claims may be different and there should be taken into account the specific of each new participant at the „green table”). In general, the government officials try to limit the horizontal extending as concessions are much more important than in the case of the dialogue with a single actor. On the other hand, the union or group of interest is interested to attract

other actors within the claiming-negotiation process such as to increase the pressure over the government officials.

During the entire negotiation process there appears as basic principle the mutual respect between participants and excluding any authority relation between interlocutors. But how can this authority relation be excluded, as long as his interlocutors are of different hierarchic positions (minister –unions, employers-employees, dominant state-developing state¹³⁾ etc)?

1. It may be obtained by suppressing the authority relation throughout the entire negotiation period. And the participation at a direct negotiation is lead by directly involved protagonists. We notice that more and more nowadays. Both parties are implied in a negotiation, each trying demonstrate to the other party the “force” it has or its availability. Both characteristics are welcome by “media” in general population in particular.(ex. Any union strike wherein the minister / prime-minister negotiates directly with the union leader/leaders).
2. By means of negotiators – the delegates that are situated at the same level. This type of negotiation will take longer yet the final agreement will last longer. Due to its discretionary character, “media” makes many speculations on the negotiation agenda endangering quite often the progress thereof.

If the actors belong to two different states, and the conflict extends horizontally by co-opting other states on one side and the other, it may result in a violent action if the power balance is balanced, yet a major discontent of one side persists (See the First World War)

If the force relation is net in favor of one party, then the conflict may lead to a very long

¹³⁾ The negotiation process between USA and Iran experienced many faces since its start in 1979. At present, due to USA obstinacy in conditioning any negotiation continuation in order to reestablish diplomatic relations between the two countries, to the fact that Iran must renounce at enriching uranium, and submit to the control carried out by IAEA (International Atomic Energy Agency) experts, the negotiation process is stopped. The Iranian nuclear program started in the '50s with USA support. (10.05.2007-Agence France-Presse- Iran blocked the access of IAEA inspectors)

negotiation¹⁴⁾ or trigger a violent action against one party; the war in ex-Yugoslavia.¹⁵⁾ In this case, we assist at a conflict increase on the vertical where ethical¹⁶⁾ mutation may occur with those who give up or are to give up at the negotiations table. Mass-Media generally supports the “weaker” one, if it does not have obscure and well-financed interests, which is the most case (for example, the negotiations from Doha, the war in ex-Yugoslavia). Thus, we assist at a manipulation of the public opinion with the consent of some developed countries. The same operational system is met in case of a negotiation between government officials and union/unions. The government may co-opt union leaders from the political area making the latter ones directly interested in their personal fate.

Coming back to the two examples mentioned above, the difference between them is that of war or negotiation rank. The differentiation was carried out due to the occurrence of the humanitarian order variable (the human rights) and the horizontally extending variable (the number of states co-opted in the process of negotiation increases) which comes and adds to the problems’ hypothesis.

If in case of the “Doha negotiations” the participant countries are numerous and have generally free access to mass-media, in case of Yugoslavia it did not manage to attract on its side allies (except for Russia) and western mass-media, mainly, was as hostile as possible.¹⁷⁾ In both cases the winners are those who belong to the group of developed countries.¹⁸⁾

The means of influencing, forcing and obstructing people in western countries in order to oblige them to follow a favorable course for the moment interests of their government officials is out of the democratic frame that western countries likes to go out with if the expertise is requested.¹⁹⁾

At the same time, the competition between the countries belonging to the market economy is quite bitter. As we mentioned above, regarding the bilateral-compound negotiation, in case of two states or international/regional organizations participating, the interest of the parties is to also attract other participants or limit their participation, given the initial and evolving force relation. The best example is probably the negotiation in the “banana conflict”.

In fact, the „banana conflict” consisted in a political and economic dispute between EU which, due to economic protectionist desiderata, offers its former colonies most of them (countries in Africa, Caraibes, Pacific), a preferential frame for the export of bananas (this preferential frame is a reflection of the European policy of commercial cooperation and economic help started by EU in 1975- the Lome Convention²⁰⁾).

The United States, partisan of a policy of total liberalization of the economic market, opposes and, in this conflict, the World Commercial Organization (WCO) plays the part of an arbitrator and judge at the same time. Even if in the initial phase USA does not appear as a main protagonist, she is the main beneficiary after 8 years of negotiation.²¹⁾ This was possible due to the following factors:

¹⁴⁾ The Doha negotiations, under the WCO auspices, started in 2001 within the context of recognizing the necessity of liberalization of the international commerce with explicitly objective of participating into the development of the “third world” (TW) countries and of the developing ones (D-ing C). Until now, the failure registered in negotiation, is mainly due to the “agriculture” chapter until now (access of the agricultural products from TW and D-ing C countries on the developed countries market, granting of subventions). In general the most important negotiations and divergences take place between the so-called “Structured groups” (regional organizations - ASEAN, MERCOSUR...) and Representative groups (SUA, Canada, Japan, EU) - *Le Devoir*, 18.07.2006.

¹⁵⁾ Michel Collon, *Poker Menteur- Les grandes puissances, la Yougoslavie et les prochaines guerres*, Editions EPO, 2002, pp. 9-49.

¹⁶⁾ Daniel Goleman, “Healings emotions; conversations with Dalai Lama” Edited by Mind Life Institute, 1997, pp.24 - 41. (western ethics presents three main components, individualism, rationalism and perfectionism)

¹⁷⁾ Michel Collon, *ibid*, p.9.

¹⁸⁾ Alain Faujas, “*Le Monde*”, 30.07.2008

¹⁹⁾ together with starting the hostilities between NATO and ex-Yugoslavia, the Belgium government issues a Decision by which it forbids any kind of public demonstrations. Yet, there took place such demonstrations, in support of Serbs and the result was people in prison and constituting of penal files for them. - *Le Soir*; 25.03.1999, RTBF din 25.03.1999 ora 19,00.

²⁰⁾ the Lome (Togo) Convention represents a commercial cooperation agreement signed between EU and central Africa and Pacific countries which offers the possibility for the 79 CAP member states to adapt to the European market economy. The Lome Agreement was signed in 1975 and it was re-newed in 1979 (Lome Agreement II- 57 Associated CAP countries), in 1984 (Lome III - 66 Associated CAP countries), in 1990 (Lome IV - 70 Associated CAP countries). In 2000 the Lome Convention is replaced by the Cotonou (Benin) Agreement for a 20-year period (79 Associated CAP countries).

²¹⁾ the main phases in the “banana conflict”;

- 1993; EU creates the Common Organization for the Banana Market (COBM) in order to harmonize the banana import policy in EU. The CAP countries obtain the possibility of exporting larger amounts of bananas on the EU market and at lower custom fees than in CAP non-member countries.

- the American administrative system adapted rapidly to market opportunities and constantly supports the American investments abroad;

- USA manages to enable other states or international organizations to support its cause;
- good negotiation strategy;
- effectiveness of its lobby.

If we look at the main conflicts that WCO solved during the last few years, we will ascertain that over 2/3 of the solved cases are in favor of the developed countries.²²⁾ The rules that emerge from the negotiation process may be different, given the exigency and power of the negotiator.²³⁾

TRILATERAL - specific negotiation model by means of which a state /states concomitantly initiate (s) negotiations with:

- another state /states;
- regional or international organizations
- different pressure groups (unions). The negotiation process is carried out by means of a prognosis and anticipation game, taking permanently into account the evolution of external negotiation.

Besides the example conferred by the “Doha negotiation”, the closest example may be considered the financial and economic crises that is manifesting in western countries at present. The “challenge” is great, the world

financial system reform and the restart of economy, mostly of the G-20 countries, in the context when all international institutions (military, economic, political) are a reflexion of the past marked by the “cold war”²⁴⁾ period.

In other words, the „trilateral” negotiation model demonstrates that the initial negotiation mandate of said country is to be finally found, at a very diluted level, in the mandate of the organization it belongs to, such as this, in its turn start the negotiation with another international organization or state.

On the other hand, the state starts the negotiation with the internal actors that register a diminishing of their life conditions. Strikes succeed in an ascendant way (the metallurgy strike – Germany, the air company strike – France, Belgium, the shipyard strike – Poland, the education staff strike – Romania, Italy, France etc).

For government officials, the most important negotiations are those which take place in the education and health sectors. Both sectors generate labor force and personnel work longevity.

State normally maintain a reasonable level for salaries and conditions for these two sectors that are key-sectors for the “health” of their economy. The present financial crises and the demonstrations/ strikes of the education unions and agriculture demonstrate the fragile character of the economic system we live nowadays.

Conclusion

Negotiation as instrument in International Relations permanently dilutes due to the occurrence of the command or authority system from over-state organizations or from several states. The effective negotiation remains only at the level of countries wherein the force relation is equal or approximately equal – in these circumstances, the state as nation loses its authority and government officials become opportunistic elements in the eyes of mass-media and a large part of the population.

This appears as obvious in case of the vote electoral process to renew the national Parliament when the presence at elections

-1994; five countries in Latin America (CAP non-member countries) complain to WCO on the Agreement signed by EU and CAP countries.

-1995; EU together with the five countries reach a compromise;

-1996; other 5 Latin America countries complain to WCO for discriminatory treatment. The five states are directly supported by the USA administration which starts to get involved in the negotiation process. USA menace EU with installing larger customs fees to a various range of important EU products if EU does not renounce in favor of the Latin America countries.

-1997; WCO settles in favor of USA and of the 5 Latin America countries. USA requires from EU a reform of the community system and determines the 5 countries to refuse the European commercial compensation of 2.5 billion \$.

-1998; WCO mediator indicates the definite term of 1 year such that EU comply with the Decision of 1997 (the Community reform and the reducing of customs barriers).

- 1999; USA introduces measures for financial return for a range of EU products

- 2001; Agreement as a result of the negotiation between USA (representing the interests of the 5 Latin America countries) and UE. Europe is completely opens to the bananas in Latin America.

The negotiation phases and the strategy applied by USA: after pushing a group of 5 countries in Latin America to negotiate with EU in order to test the European degree of permeability and concession, USA directly goes out with a second group of countries. USA could not obtain in any case less than the first group of 5 countries. The main bananas export enterprises in the worlds (collecting in the production countries, transport to consumer ...) are American (75%); Chiquita, Dole, Del Monte.

²²⁾ Elie Sadigh, *Organisation Mondiale du Commerce - La supercherie*, L'Harmattan 2008, p.23

²³⁾ *ibid*, p.24

²⁴⁾ Z. Brzezinski, B. Scowcroft, *America and the World*, N.Y, Published by Basic Books 2008, p.30

hardly registered in the first EU 15 countries, a little over 50%. In other words, due to the lack of authenticity in the relationship between said state government officials and its population, a visible and rapid error of the state-nation credibility occurs.

It is obvious that a profound institutional reform between different regional and international organizations is necessary but it also becomes obvious that said process is no longer carried out by negotiation and consulting with a population that is still eager for democracy.

In general, the negotiation in and with the Public Administration registers important evolution values that lead to stabilization and

securing of its personnel, activity sector that is absolutely vital for the state-nation. Yet, here negotiation prevails, in detriment of the authority relation, as is the case in international relations.

The Central and Eastern Europe countries experience at present a process of re-modeling and reconstruction of its Public Administration system. Repeated interferences of the political aspect in order to promote group interests merely lead to a postponing of modernizing its system. And, the personnel in Public Administration is not formed to deal with the present, and most of all, with the future challenges – the reform.