

MARKETING USED TO INFLUENCE DEVELOPMENT

Felicia STĂNCIOIU¹, Ion PĂRGARU²

Rezumat

This paper represents a new mechanism for developing the economy towards a desired path. It could be stated that the economy needs voters to be marketed, but also for them to know how it works when it comes to following profits or social welfare, and we will try to emphasize these ideas in the following pages.

Cuvinte cheie: *marketing politic, dezvoltare, teoria convingerii, profit*

Clasificarea JEL: M2, M38

1. INTRODUCERE

Este posibil să se explice comportamentul de vot din două perspective: instrumental și expresiv. În primul caz, preocuparea este un act rațional condus de interese economice, în timp ce în al doilea caz, este preponderent un act social care exprimă valorile unui grup de referință individuală.

2. TEORII ASUPRA CONVINGERII LA VOT

Teoria economică a comportamentului de vot (Downs, 1957) se bazează pe următorul argument: oamenii încearcă să-și maximizeze profitul, chiar prin actul de vot. Clasele sociale inferioare dau prioritate partidelor de stânga, care sprijină o mai mare egalitate și politica unui stat social mai puternic. În cazul în care partidele de stânga câștiga, povara fiscală pentru clasele inferioare ar putea fi mai mică decât câștigurile obținute de la bugetul de stat. În contrast, grupurile de proprietari (de resurse) sunt de natură să voteze pentru partidele de dreapta orientate spre susținerea unui stat social mai mic și redistribuirea minimă creată de stat.

A doua teorie, marcată de Heath și colab. (1985) ca statul „expresiv“ și se bazează pe presupunerea că există o relație puternică între anumite grupuri sociale și anumite partide politice în timp. Părțile sunt astfel garantate de sprijin relativ stabil din anumite straturi sociale. Se susține că o anumită formă de identitate colectivă se dezvoltă. Oamenii acceptă opiniile și chiar ideologia mișcării politice preferate. În studiul lor menționat mai sus, Robinson și Bell (1978) pun în lumină următoarea idee, care este doar o variație pe această temă: oamenii exprimă o tendință mai puternică spre egalitarism pe baza identificării lor cu clasa muncitoare sau cu clasele inferioare în general. Aceste argumente pot fi rezumate în cinci puncte de lucru (Manza et al., 1995): ratele crescute de mobilitate, individualizările inegalităților, mobilizarea cognitivă, valorile post-materiale, și mobilitatea structurală (scăderea valorii de „membru“ în clasa muncitoare).

Cu toate acestea, modelul exact opus este adesea utilizat pentru a descrie țările post-comuniste. Pe măsură ce aceste țări devin treptat îndepărtat de socialismul de stat și pentru a se muta mai aproape de modelul societăților democratice, de piață, axa stânga-dreapta a spectrului politic va deveni și mai relevant, și diferențele economice și divizările de clasă trebuie să joace un rol și mai mare în alegeri. Iván Szelényi și colegii săi au numit acest proces trecerea de la „politica de simboluri“ la „politica de interese“ (Szelényi et al., 1997).

¹Academia de Studii Economice din București

²Universitatea Politehnica din București

3. PROFIT ȘI INCLUZIUNE, RELAȚIA DE NONECHIVALENȚĂ

Un guvern nu crează sisteme fiscale diferite, ci crează standarde pentru a nu deveni inefficient per total prin extra reglementări sau extra nișări. Dacă businessul este dat de avantajul competitiv (tehnologie, know how, experiență în domeniu), în economie se merge pe principii generale de lucru. De exemplu: Ce domenii trebuie dezvoltate? Într-un business avem ideea de dezvoltare pe mai multe sectoare, dar nu lăsate la decizie managerului de linie ci sub lideranța executivului. Într-o economie dacă se lasă în seama secretarului de stat ce industrie să fie dezvoltată șansele de eșec sunt mult mai mari decât în business pe aceeași ramură.

Un alt exemplu este călătorul „*semi-public*”. Avem de a face cu persoanele care conduc până la o parcare aproape de un nod de transport în comun, dar lasă mașină într-o parcare cu plată și își continuă drumul cu transportul în comun până la locul de muncă. Dar se întâmplă ca la ora la care ajunge să fie parcare plină și trebuie să meargă până la serviciu cu mașina. Se observă că dacă se ajunge la parcare la ora 8.15 se găsesc încă locuri de parcare libere, atunci aceasta devine o breșă. Când și ceilalți călători semi-publici observă regula „8.15” avem de a face cu problema de a regăsi o nouă breșă – respectiv sositul mai devreme la parcare (Krugman, 2009). La început aceștia au reprezentat un sistem deschis, dar după ce aceștia au sosit mai devreme s-a ajuns la un sistem închis.

Într-un **business** se poate crește numărul angajaților repede, se poate decide asupra noi investiții, intrarea pe noi piețe, consolidarea celor vechi, reducerea numărului de angajați, mulțumită sistemului deschis, rezultând astfel și dublarea sau triplarea cifrei de afaceri într-un timp relativ scurt. Într-o **economie** nu este posibil așa ceva – sistem închis, nu pot toate companiile care formează economia unei țări să își dubleze cifra de afaceri în 10 ani, imposibil de atins un asemenea randament, din contră unele companii sunt cele care blochează pe altele înghițindu-le (pe ele sau cota de piață). Aici ne putem întoarce la comerțul global care chiar dacă va crește nu influențează mult economia, pentru SUA 70% din angajați lucrează în sectoare neinfluențate de Export/Import, automat că acestea sunt în competiție strict internă în detrimentul altora (Bodislav, 2012, pp. 51-56). Rezultă că slujbele create din export sunt rezultate pe pierderea slujbelor de către alții care au devenit pentru moment mai ineficienți.

Luăm un alt exemplu: mp3 playere (M3) versus media playere (MP). Într-o companie se ajunge la decizia de a crește producția de M3 în urma succesului de piață. Succesul M3 ajută la investiții mari în Cercetare-Dezvoltare (D) și de pe urma cărora beneficiază și MP. Se poate întâmpla ca o creștere accelerată a M3 să canibalizeze și producția MP. Creșterea accelerată a cererii unui produs (sector) poate duce la eșecul celuilalt, dar totul are la bază feedbackul generat, acesta reprezintă o șansă în eficientizare, competitivitate, sinergie, etc.

În economie creșterea numărului de angajați dintr-un sector se face în majoritatea cazurilor în detrimentul altor sectoare. Trebuie controlat influxul de capital în același timp cu exportul pe o ramură, în detrimentul altor ramuri.

Feedbackul în business este diferit de cel economic – feedbackul este pozitiv, slab și neclar (*sistem deschis*), față de feedbackul în economie, care este negativ, clar și foarte puternic (*sistem închis cu propagare imediată*).

Un individ, un oraș sau o regiune reprezintă sisteme deschise față de o economie care reprezintă un sistem închis. Primii pot atrage oameni din alte zone, sectoare, pe când economiile folosesc destul de greu aceste pârgșii. Omul de afaceri va regla angajarea (în jos) și va scădea salariul mediu, pe când o economie trebuie să fie reglată prin seturi de politică macroeconomică pe ISD și rată de schimb.

Centralizarea deciziei din cadrul corporațiilor asupra alocării resurselor în economie a dus la considerarea modulului corporativ ca fiind propice pentru a fi translatat către performanța

macroeconomică. Procesul prin care resursele sunt exploatare reprezintă un avantaj competitiv al corporațiilor în fața celorlalte corporații. Teoriile construite asupra guvernancei corporative – teoriile despre guvernance corporativă au un minus important, nu includ analiza sistemică a inovației în structura de core business. Acestea sunt construite având la bază teoria economică neoclasică, care nu include inovația ca factor de dezvoltare. Pentru a evalua economia inovației, teoria guvernancei corporative trebuie să includă un trident bazat pe *dezvoltare, organizare și dimensionare strategică* asupra alocării resurselor ca factor inovațional.

Guvernance corporativă folosită pe post de controller asupra sistemului guvernamental de alocare a resurselor trebuie să fie ea însăși inovată deoarece nu trebuie translatate greșelile efectuate în teoriile clasice despre guvernance corporativă. Componenta de strategie inovațională în investiții trebuie adusă în discuție, în funcție de stimulentele și abilitățile de a exercita controlul. Ar trebui să ne așteptăm că relația dintre guvernance corporativă – comportament inovativ - guvernance statală să varieze în funcție de economia influențată, cultura organizațională și condițiile instituționale oferite de către stat, care să influențeze deciziile de dezvoltare și ce fel de decizii trebuie luate și pe ce termen acestea oferă un randament (social) acceptabil.

Studierea comparativă dintre guvernance corporativă și performanța economică arată necesitatea creării unei metrici de măsurare asupra caracterului inovativ care leagă cele două componente, această viziune comparativă a fost pe larg dezbătută de Lazonick și O'Sullivan (1998) din perspectiva influențelor sociale create prin colaborarea celor două medii: cel privat și cel de stat.

Asupra modelelor de guvernance corporativă utilizate și perspectiva inovațională a acestora au fost elaborate studii de către Nelson (1993), Freeman și Soete (1997), Mowery și Rosenberg (1998), iar o altă componentă construită ca o nouă nișă de studiu este aceea a comportamentului economic inovativ din perspectiva corporației. Acest proces trebuie adaptat din cadrul corporativ în cadrul guvernamental statal pentru a funcționa ca un hibrid și în cadrul guvernancei corporative și a celei statale, astfel în economiile dinamice, firmele și națiunile au o problemă comună: când este optim a se opri o acțiune în lucru pentru a reduce pierderile sau eficiența neconcludentă (O'Sullivan, 2000, pp. 393-416). Această teorie-cadru poate fi construită în baza a doi factori: oportunitățile și stimularea distrugerii creatoare, precum și impulsivitatea creației, ajungându-se la un model central care poate evolua din direcția corporativă spre cea statală, astfel creând un model de guvernance corporativă (derivat din modelul de guvernance corporativă anglo-american) care să promoveze performanța economică. Pentru a putea evidenția legăturile dintre corporație și stat la nivel executiv este necesară explicarea cadrului guvernancei corporative. Se identifică relațiile sociale și aranjamentele instituționale care formează guvernance corporativă creată și implementată de boardul director și ce interese deservesc, care drepturi și responsabilități sunt conturate și urmate (incluzând aici acționarii – corporația; populația – statul).

Abordarea centrată pe individ urmată de Aguilera și Jackson (2003) crează o paralelă între guvernance corporativă și construcția instituțională din cadrul unui stat. Toate modelele urmate pe această structură duc la convergența spre modelul anglo-american de guvernance corporativă, astfel țările vor dezvolta traiectorii de dezvoltare (trenduri) liniare. Un model aparte îl reprezintă o astfel de implementare față de interacțiunile multi nivel existente în Uniunea Europeană, acest proces fiind îngreunat de politicile incomplete și fără legătură dintre țările care formează U.E.²⁷ (datorită BREXIT-ului).

Schimbările instituționale sunt greoaie, făcute doar pentru a tempera anumite presiuni publice, iar presiunea externă poate duce la schimbări top-down, dar fără a fi propovăduite ierarhic. Rezultatul presiunilor create este o hibridizare a modelelor de guvernance

corporativă, unde practicile standard sunt stabilite la nivel național (libertate parțială decizională), acestea fiind mulate asupra standardelor de politică economică națională.

Ca exemplu poate fi adus importarea de către Germania și Japonia (după Cel De al II-lea Război Mondial) a unor practici instituționale americane, dar care au dus la ineficientizarea sistemului, acestea trebuind să fie regândite după contextul local. În noul mileniu, Germania și Japonia încearcă să implementeze o viziune la 180 de grade față de situația post război, încercând să creeze valoare pentru acționar (la nivel corporativ) și pentru individul care aparține de un stat, conturând un model hibrid de guvernare corporativă și care va duce la eroziunea instituțiilor existente pre-schimbare.

Hibridizarea crează omogenitatea practicilor organizaționale în limitele naționale (Herrigel, 1995). În timp ce națiunile prezintă un profil general pentru guvernare corporativă, dar abaterea de la modelul standard observat evoluează până la internaționalizarea corporațiilor, dar cu modele de guvernare unice.

4. CONCLUZII

Principiul de *guvernare fără guvern* a fost dezvoltat în Europa și având ca principal punct de pornire Marea Britanie și Olanda. În esență, guvernul nu pierde la nivel de putere, deoarece mai multe zone ale politicilor sunt implicate, iar structura de rețea a economiei reinventează ideea de putere guvernamentală (Bodislav, 2012, pp. 51-56). Există dovezi care sugerează schimbările apărute, precum crearea a din ce în ce mai multe parteneriate public-privat și o varietate de noi interacțiuni cu mediul privat, iar guvernul evoluând spre un pilon al alocării de valoare obiectivă pentru societate. Obiectivele și design-ul bine definit sunt rezultatul presiunilor culturale din perspectiva istorică, politică și societală asupra administrației publice. Toate reformele au un punct comun: dependența de trecut, aceasta creând șabloane și supoziții asupra strategiilor creatorilor reformei administrative, iar evoluția modelului de administrație publică devine lentă și ne-inovativă.

Dezbaterile asupra guvernării reprezintă și un mod prin care comunitatea academică recuperează adaptabilitatea cu realitatea existentă în sectorul public și în lumea contemporană. Dependența de trecut observată la nivel administrativ este prezentă și la nivel academic, de aceea arhitectii reformei trebuie de multe ori să impună anumite decizii contrar cursului actual (chiar și în perioade de expansiune).

Reforma care are la bază ideea de modificare a modelului de bază și a *modus operandi*-ului administrației publice se face pe termen lung, deoarece o implementare pe termen scurt va duce la blocarea sistemului și la apariția de discrepanțe între cultura administrației publice și așteptările avute de la rolul extern, ducând la un blocaj funcțional și la un blocaj la nivel de apartenență. Reformele moderate se implementează pe termen scurt, dar cu o rată de succes mai mare decât a reformelor radicale.

Sectorul public format din regimuri, agenții, programe și activități pot fi organizate pentru a duce la îndeplinirea scopurilor determinate de guvern. Provocările întâlnite de cercetători domeniului guvernării sunt la nivel de explicare a rezultatelor, impactului sau performanței guvernelor prin observarea caracterului politicului și al structurii administrației și să permită identificarea separată a aranjamentelor guvernamentale și rezultatele obținute.

8. BIBLIOGRAFIE:

1. Aguilera, R., Jackson, G. 'The Cross-National Diversity of Corporate Governance: Dimensions and Determinants', 2003, *The Academy of Management Review*, vol. 28, nr. 3, p. 447 – 465.
2. Bodislav, D. A. 'Business Intelligence for decision making in economics', în Dunis, C., Middleton, P., Karathanasopolous, A., Theofilatos, K. *Artificial Intelligence in Financial Markets*, Londra: Editura Palgrave Macmillan, 2016, p.

- 125-158.
3. Bodislav, D.A. 'Countries versus Corporations and Economies versus Businesses... What makes the Global Mechanism work better?', 2015, *Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series*, nr. 3, p. 51 – 56.
 4. Downs, A. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row, 1957.
 5. Freeman, C., Soete, L. *The Economics of Industrial Innovation*, Cambridge: MIT Press, 1997.
 6. Heath, A. F., Jowell, R., Curtice, J. 'How Britain Votes'. Oxford: Pergamon, 1985.
 7. Krugman, P. *A Country Is Not a Company*, Cambridge: Harvard Business Review Classics, 2009.
 8. Lazonick, W., O'Sullivan, M. *Corporate Governance and Sustainable Prosperity*, New York: Jerome Levy Economics Institute, 1998.
 9. Manza, J., Hout, M., Brooks, C. 'Class Voting in Capitalist Democracies since World War II.: Dealignment, Realignment or Trendless Fluctuation?', 1995, *Annual Review of Sociology*, nr. 22, p. 137- 162.
 10. Mowery, D., Rosenberg, N. *Path of Innovation: Technological Change in 20th Century America*, New York: Cambridge University Press, 1998.
 11. Nelson, R. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, New York: Oxford University Press, 1993.
 12. O'Sullivan, M. 'The innovative enterprise and corporate governance', 1974, *Cambridge Journal of Economics*, nr. 3, p. 553-565.
 13. Robinson, R. V., Bell, W. 'Equality, Success and Social Justice in England and the U. S.', 1978, *American Sociological Review*, nr. 44, p. 125-144.
 14. Szelényi, I., Fodor, E., Hanley, E. 'Left turns in PostCommunist Politics: Bringing Class Back?', 1997, *East European Politics and Societies*, nr. 11, p. 190-224.