INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

Volumul LXXXVI

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

2008
vol. LXXXVI

Centrul de Informare
şi Documentare Economică
Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Adelina BIGICĂ, Ortansa CIUTACU,
Mircea FÂŢĂ, Dorina GHEORGHE, Paula NEACŞU,
Mihaela PINTICĂ, Aida SARCHIZIAN, Ovidiu SÎRBU

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIŢULESCU

Prezentare grafică, machetare şi tehnoredactare: Luminiţa LOGIN, Nicolae LOGIN,
Mihaela PINTICĂ, Victor PREDA

Toate drepturile asupra acestei ediţii aparţin Institutului Naţional de Cercetări Economice
"Costin C. Kiriţescu". Reproducerea, fie şi parţială şi pe orice suport, este interzisă
fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-288-6 Apărut 2022

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE "COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

2008

vol. LXXXVI

ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
volumul LXXXVI

PROBLEME ECONOMICE NR. 309-310-311-312/2008 1

ECONOMIA ȚĂRILOR MEMBRE OCDE PREZENT ŞI VIITOR 3

Introducere 7

Capitolul 1 EVALUĂRI ALE PROCESULUI DE INTEGRARE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ A NOILOR STATE MEMBRE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST 10

1.1. Implicații pe plan economic ale integrării în Uniunea Europeană ... 10

Uniunea Europeană – soluții pentru criza financiară 15

1.2. Implicații pe planul comerțului exterior 17

Tendințe ale comerțului internațional în anul 2007 şi aprecieri pentru perioada 2008-2009 17

Impactul aderării la Uniunea Europeană asupra ansamblului schimburilor comerciale internaționale ale statelor din Europa Centrală şi de Est, parte a acestui proces 20

Participarea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, la realizarea schimburilor comerciale extracomunitare ale UE 25

Participarea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, la realizarea schimburilor comerciale intracomunitare ale UE 34

1.3. Evaluări ale transpunerii şi aplicării legislației pieței interne unice în noile state membre ale Uniunii Europene 43

Capitolul 2 EVOLUȚIA SITUAȚIEI ECONOMICE ACTUALE ÎN NOILE STATE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST 48

2.1. Polonia 48

Estimări privind evoluția principalilor indicatori macroeconomici în anul 2008 50

Previziuni pentru anul 2009 53

Perspectiva adoptării euro în 2012 56

2.2. Cehia 57

Evoluția conjuncturii economice în 2008 57

Previziuni pentru 2009 59

2.3. Ungaria 60

Estimări 2009 64

2.4. Slovacia 66

Principalele etape ale evoluției economiei slovace după aderarea la Uniunea Europeană ... 66
Evoluția economiei slovace în 2008 ... 69
Perspective pentru 2009 ... 71
2.5. Bulgaria ... 72
Evoluția conjuncturii economice în 2007. Estimări pentru 2008 ... 72
Previziuni pentru 2009 ... 75
Succintă prezentare a efectelor aderării Bulgariei la UE ... 77
2.6. Slovenia ... 79
Evoluția conjuncturii economice în 2008 ... 79
Previziuni pentru 2009 ... 81
Evoluția exporturilor de mărfuri ale Sloveniei în Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007 ... 82
Evoluția importurilor de mărfuri ale Sloveniei din Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007 ... 82
Investițiile străine directe în Slovenia ... 83
2.7. Estonia ... 84
Previziuni 2009 ... 86
2.8. Letonia ... 88
Previziuni pentru 2009 ... 90
2.9. Lituania ... 91
Previziuni 2009 ... 96
Bibliografie ... 108

PROBLEME ECONOMICE NR. 313/2008 ... 111

CAPACITATEA DE FRUCTIFICARE A INVESTIȚIILOR ÎN SECTORUL AGROALIMENTAR ROMÂNESC ... 113
Introducere ... 117
CONSIDERAȚII GENERALE ... 117
POZIȚIA INVESTIȚIONALĂ A ROMÂNIEI ÎN LUME ... 119
CAPACITATEA DE ABSORBȚIE INVESTIȚIONALĂ ... 125
INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE ÎN SECTORUL AGROALIMENTAR ... 130
CLIMATUL INVESTIȚIONAL ... 132
Economia subterană ... 132
Clientelismul politic – „afacerile de cumetrie” ... 133
Zonele defavorizate ... 133
Relațiile cu autoritatea ... 133
Carențele legislative ... 134
Infrastructura ... 134
Procesul de privatizare ... 134

Recomandările investitorilor străini 138
Sistemul juridic 138
Regimul fiscal 139
Flexibilitatea pieței muncii 139
Sectorul bancar 140
Guvernanta corporatistă şi piața de capital 140
Mediu 141
Corupția 141
Câteva concluzii 142
Bibliografie 144
PROBLEME ECONOMICE NR. 314-315/2008 145
ORGANIZAȚIA PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ (OCDE) - OBIECTIVE, EVOLUȚII PERSPECTIVE - 147
1. EVOLUȚIE PRIN ADAPTAREA OBIECTIVELOR ORGANIZAȚIEI LA REALITĂȚILE ECONOMIEI MONDIALE 151
1.1. Diversificarea obiectivelor - facilitator al repoziționării organizației în economia mondială 154
1.2. Obiectivele şi poziția internațională a OCDE: argumente pentru o evoluție consecventă 157
2. ABORDAREA ECONOMIEI DE PIAȚĂ 159
3. EVOLUȚIA CENTRULUI DE GREUTATE AL STUDIILOR OCDE 161
3.1. Liberalizarea economiei 161
3.2. Adaptarea schemelor de gândire OCDE la realitățile globale - necesitate obiectivă 164
3.3. OCDE şi reformele structurale 166
3.4. Codurile de liberalizare 169
3.5. „Lupta împotriva corupției" - subiect de studiu în OCDE 176
4. EXTINDEREA ORGANIZAȚIEI PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ - FORMĂ DE EVOLUȚIE A ORGANIZAȚIEI 180
4.1. Abordări conceptuale privind procesul de extindere al Organizației pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică 182
4.2. Actuala „extindere a organizației şi angajarea unei colaborări consolidate în relațiile cu statele-nemembre" - rezoluția Consiliului Ministerial al OCDE din 16 mai 2007 186
Anexa 1 187
Anexa 2 189

PROBLEME ECONOMICE NR. 316-317/2008 191

CONVERGENȚA STRUCTURALĂ A ROMÂNIEI CU UNIUNEA EUROPEANĂ CRITERII NOMINALE DE CONVERGENȚĂ ECONOMICĂ. RATA INFLAȚIEI ŞI DEZINFLAȚIA 193

Abstract 197

1. INTRODUCERE NONTEHNICĂ 198
   1.1. Obiectivele studiului 198
   1.2. Metodologia utilizată 198
   1.3. Stadiul cercetării în domeniul studiului 198
   1.4. Contribuțiile aduse de autori în domeniul studiului 199
2. CONVERGENȚA STRUCTURALĂ CU UE 201
   2.1. Conceptul de convergență economică 201
      2.1.1. Cu privire la conceptul convergenței economice 201
      2.1.2. Cu privire la unele concepte rivale (concurente) ale convergenței economice 204
      2.1.3. Cu privire la modalitățile de atingere a convergenței economice 206
      2.1.4. Cu privire la rolul (funcțiile) convergenței economice 208
   2.2. Intercondiționarea convergență reală - convergență nominală 209
3. CRITICA CRITERIILOR NOMINALE DE CONVERGENȚĂ (MAASTRICHT) 212
4. INFLAȚIA ŞI SPECIILE EI. O ABORDARE ABSTRACTĂ 219
   4.1. Putere monetară marginală şi inflație 219
   4.2. O tipologie generală a ratei inflației 221
5. O DEZVOLTARE METODOLOGICĂ PRIVIND DEZINFLAȚIA 235
   5.1. Două specii de dezinflație 235
   5.2. Asupra a două chestiuni de prag 239
   Anexe 241

PROBLEME ECONOMICE NR. 318-319/2008 251

ORGANIZAȚIA PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ- UN NOU VAL AL EXTINDERII 253

1. EXTINDEREA ORGANIZAȚIEI PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ - PROCES DERULAT PE MAI MULTE ETAPE 257
2. PREGĂTIREA ACTUALULUI VAL DE EXTINDERE AL ORGANIZAȚIEI 262

3. GRUPUL DE LUCRU PENTRU EXTINDERE
ŞI „RAPORTUL NOBORU" 264
3.1. Ansamblul criteriilor de admitere în OCDE 265
3.2. Analiza criteriilor de eligibilitate 268
4. ACTUALUL VAL DE EXTINDERE - STABILIT PRIN DECIZIILE
CONSILIULUI MINISTERIAL DIN MAI 2007 272
4.1. Instrucțiunile tehnice de procedură generală pentru admitere -
decizia c(2007)31/final. 272
4.2. „Extinderea organizației şi angajarea unor colaborări
consolidate cu statele-nemembre" - decizia cm
din 16 mai 2007 276
*4.3. Comentarii referitor la decizia OCDE privind actuala
etapă de extindere* 278
CHILE 286
ESTONIA 287
ISRAELUL 288
FEDERAȚIA RUSĂ 289
SLOVENIA 291
PROBLEME ECONOMICE NR. 320-321/2008 295
PERSPECTIVA OCDE ASUPRA DEZVOLTĂRII DURABILE 297
1. ABORDAREA DEZVOLTĂRII DURABILE ÎN OCDE 301
Grupul consultativ la nivel înalt (1997) 302
Programe orizontale de dezvoltare durabilă (1998-2001) 303
Grupul ad-hoc pentru dezvoltarea durabilă (2001-2004) 303
Reuniuni anuale ale experților pentru dezvoltarea durabilă (RAEDD) . 304
Masa rotundă pentru dezvoltarea durabilă 305
2. DEZVOLTAREA DURABILĂ PREZENTĂ ÎN ANALIZELE
INTERSECTORIALE 306
MEDIU 306
POLITICI DE MEDIU 306
SOCIAL 307
POLITICI SOCIALE 307
POLITICI EDUCAȚIONALE 308
POLITICI DE CONSUM 308
ECONOMIE 309
POLITICI FISCALE 309
SUBVENȚII 310
POLITICI INDUSTRIALE 311
POLITICI TEHNOLOGICE 312

PIAȚA INTERNAȚIONALĂ 313
POLITICI COMERCIALE 313
POLITICI DIN DOMENIUL INVESTIȚIILOR STRĂINE 314
POLITICI DE DEZVOLTARE 315
3. DEZVOLTAREA DURABILĂ ŞI ANALIZELE SECTORIALE 317
AGRICULTURA 317
PESCUITUL 319
ENERGIA 320
TRANSPORTURILE 323
PRODUCȚIA SECTORIALĂ 326
SERVICII 330
4. MĂSURAREA DEZVOLTĂRII DURABILE, CONFORM ACCEPȚIUNII OCDE 332
Seturi de indicatori 332
Sistemele de contabilizare 335
5. EVOLUȚII RECENTE ÎN TRATAREA DEZVOLTĂRII DURABILE LA NIVELUL OCDE 337
„PROMOTING SUSTAINABLE CONSUMTION - GOOD PRACTICES IN OECD COUNTRIES" (21 MARTIE 2008) 337
„GENDER AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT" (6 MARTIE 2008) 338
„TOWARD SUSTAINABLE AGRICULTURE" (5-16 MAI 2008) 338
„OECD/UNEP CONFERENCE ON RESOURCE EFFICIENCY" (23-25 APRILIE 2008) 340
„RESOURCE PRODUCTIVITY AND THE 3RS" 341
„CHANGING CLIMATE CHANGE: THE NEW DIMENSION OF ECONOMICS" (3 IUNIE 2008) 344
PROBLEME ECONOMICE NR. 322/2008 347
DIMENSIUNEA CONCURENȚIALĂ A SECTORULUI AGROALIMENTAR ROMÂNESC 349
INTRODUCERE 353
Capitolul I ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND MEDIUL CONCURENȚIAL 353
Capitolul II REGULI COMUNITARE ANTITRUST CU APLICABILITATE DIRECTĂ ÎN DOMENIULSECTORULUI AGROALIMENTAR ROMÂNESC 358
Capitolul III DISTORSIONAREA CONCURENȚEI PE PIEȚELE AGROALIMENTARE COMUNITARE ŞI ROMÂNEŞTI *- studii de caz -* 365

A. Piața cărnii de vită (cazul COMP/C.38.279/F 3) 365
Conceptul de întreprindere în înțelesul art. 81 din Tratatul CE 366
Conceptul de asociație de întreprinderi în înțelesul art. 81 din Tratatul CE 366
Conceptul de acord în înțelesul art. 81 din Tratatul CE 367
Restricționarea concurenței 367
Afectarea semnificativă a comerțului între statele membre 368
Regulamentul Consiliului de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole 368
B. Piața dulciurilor din România (cazul Wrigley) 369
Bibliografie 371
ANEXĂ TABEL DE CORESPONDENȚĂ 373
PROBLEME ECONOMICE NR. 323/2008 377
COORDONATE ALE ECONOMIEI MONDIALE ÎNTRE DEZIDERATE ŞI REALITĂȚI 379
INTRODUCERE 383
Capitolul I EXPLOZIA TEHNOLOGICĂ ŞI INFORMAȚIONALĂ – COORDONATĂ DEFINITORIE A GLOBALIZĂRII 385
Societatea informațională şi impactul tehnologic asupra revitalizării economiei mondiale 385
1.2. Noile valențe ale componentei ecologice a dezvoltării 388
Capitolul II SECURITATEA ALIMENTARĂ ŞI ENERGETICĂ MONDIALĂ: ÎNTRE REALITĂȚI ŞI DEZIDERATE 390
2.1. Imperativul soluționării crizei alimentare şi energetică 390
2.2. Reflecții asupra evoluției economiei mondiale 394
PROBLEME ECONOMICE NR. 324-325/2008 397
ECONOMIA ARTEI (II) PIAȚA ARTELOR TIPOLOGIE. TRĂSĂTURI. CARACTERISTICI 399
Capitolul 1 PIAȚA ARTELOR. ACCEPȚIUNI, TIPOLOGIE 403
Capitolul 2 CERCETAREA PIEȚEI. RELEVANȚA UNOR STUDII EMPIRICE 410
Capitolul 3 CONSUMUL DE ARTĂ 420
3.1. Trăsături generale. Particularități 420
3.2. Decizia de consum 423
3.3. Experiența de consum 427
3.4. Evaluarea postconsum 435

Capitolul 4 DRUMUL ARTEI CĂTRE PUBLICUL El - cu referire la artele vizuale - 437
4.1. Procesul de difuzare a artei 437
4.2. Contribuția mass-media 440
4.3. Rolul muzeelor şi al colecționarilor 446
4.4. Vânzarea artei 451
Bibliografie 454
PROBLEME ECONOMICE NR. 326/2008 457
INFORMAȚIA ŞI COMUNICAREA, COMPONENTE ALE PROCESELOR MANAGERIALE 459
1. CREŞTEREA ROLULUI INFORMAȚIEI ÎN PROCESELE MANAGERIALE 463
2. NECESITATEA COMUNICĂRII ÎN PROCESELE MANAGERIALE 477
3. COMUNICAREA ORGANIZAȚIONALĂ 486
Comunicarea informală (neoficială) 488
Comunicarea orală, în scris şi nonverbală 490
4. BARIERE ÎN COMUNICAREA MANAGERIALĂ 501
Surse bibliografice 506
PROBLEME ECONOMICE NR. 327-328/2008 507
RISCURILE UTILIZĂRII SISTEMELOR DE COMUNICAȚII 509
1. INTRODUCERE 513
2. RISCURILE DE SECURITATE ALE SISTEMELOR DE COMUNICAȚII 514
2.1. Vulnerabilitățile rețelelor de comunicații 515
2.2. Factori externi care pot perturba funcționarea echipamentelor de comunicații 516
2.2.1. Factori naturali 516
2.2.2. Acțiuni desfăşurate de om 517
2.3. Accesul direct la echipamentele de comunicații 519
2.4. Accesul la distanță pe sistemele de comunicații 520
3. COMUNICAREA ÎN SITUAȚII DE CRIZĂ 524
3.1. Definiții 524
3.2. Modele teoretice 526
3.2.1. Modelul percepției riscului 526
3.2.2. Modelul zgomotului mental 527
3.2.3. Modelul dominației negative 527
3.2.4. Modelul determinării încrederii 528
3.2. Câştigarea încrederii şi a credibilității 528

4. DEPENDENȚA UTILIZATORILOR DE SISTEMELE DE COMUNICAȚII 530
4.1. Definirea dependenței utilizatorilor prin utilizarea modelelor comparative 530
4.2. Identificarea comportamentului utilizatorului dependent 531
4.2.1. Chestionare pentru identificarea utilizatorilor dependenți 531
4.2.2. Primul contact cu Internetul 532
4.2.3. Timpul de lucru săptămânal 532
4.2.4. Aplicații folosite frecvent 533
4.3. Utilizarea "normală" a Internetului 534
5. CONCLUZII 543
Referințe: 545
Anexă - Chestionar 546
PROBLEME ECONOMICE NR. 329-330/2008 551
STRUCTURI AGRICOLE PRODUCTIVE ÎN PROFIL REGIONAL 553
Introducere 557
Capitolul 1 RESURSELE ŞI FACTORII DE PRODUCȚIE DIN AGRICULTURĂ ÎN PROFIL REGIONAL 559
1.1. Resursele funciare 559
1.2. Populația şi forța de muncă din agricultură 561
1.3. Capitalul fix şi investițiile în agricultură, în profil regional 564
Bibliografie 568
Capitolul 2 EVALUAREA STRUCTURII FERMELOR AGRICOLE DIN CADRUL CELOR OPT REGIUNI DE DEZVOLTARE 570
2.1. Delimitări conceptuale privind problematica piețelor agricole regionale 570
2.2. Evaluarea structurii fermelor 575
Bibliografie 580
Capitolul 3 EFICIENȚA FACTORILOR DE PRODUCȚIE DIN AGRICULTURĂ 581
3.1. Indicatori pentru evaluarea eficienței regionale a factorilor de producție din agricultură 583
3.1.1. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale per ansamblu 583
3.1.2. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale ... 586
3.1.3. Productivitatea totală a factorilor 588

3.2. Factori structurali care influențează în mod consistent productivitatea regională a factorilor de producție din agricultură 590
3.2.1. Structura producției agricole 590
3.2.2. Structura pe grupe de vârste a populației ocupate în agricultură 591
3.2.3. Structura fermelor 591
3.2.4. Structura pe culturi a suprafeței cultivate 594
Bibliografie 598

PROBLEME ECONOMICE NR. 331-332/2008 599

CARACTERISTICILE OFERTEI DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ 601
1. CONSIDERAȚII PRELIMINARE 605
2. TIPOLOGIA SERVICIILOR DE CONSULTANȚĂ 608
2.1. Consultanță în afaceri 608
2.2. Dezvoltare şi integrare 609
2.3. Externalizare (outsourcing) 609
2.4. Alte servicii de consultanță 609
3. ASPECTE TEORETICE REFERITOARE LA OFERTA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ 613
4. OFERTA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ ÎN ROMÂNIA 618
3. PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE A OFERTEI DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ 630
6. ASPECTE TEORETICE REFERITOARE LA CEREREA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ 633
7. CEREREA DE SERVICII DE CONSULTANTĂ ÎN ROMÂNIA 638
8. PERSPECTIVE DE DEZVOLTĂRII CERERII DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ ÎN ROMÂNIA 643
Membrii Asociației Consultanților în Management din România 646
Bibliografie 649

INDEX DE AUTORI 652

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 309-310-311-312/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

ECONOMIA ȚĂRILOR MEMBRE OCDE
PREZENT ŞI VIITOR

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

Introducere 7

Capitolul 1 EVALUĂRI ALE PROCESULUI DE INTEGRARE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ A NOILOR STATE MEMBRE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST 10

1.1. Implicații pe plan economic ale integrării în Uniunea Europeană ... 10

Uniunea Europeană – soluții pentru criza financiară 15

1.2. Implicații pe planul comerțului exterior 17

Tendințe ale comerțului internațional în anul 2007 şi aprecieri pentru perioada 2008-2009 17

Impactul aderării la Uniunea Europeană asupra ansamblului schimburilor comerciale internaționale ale statelor din Europa Centrală şi de Est, parte a acestui proces 20

Participarea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, la realizarea schimburilor comerciale extracomunitare ale UE 25

Participarea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, la realizarea schimburilor comerciale intracomunitare ale UE 34

1.3. Evaluări ale transpunerii şi aplicării legislației pieței interne unice în noile state membre ale Uniunii Europene 43

Capitolul 2 EVOLUȚIA SITUAȚIEI ECONOMICE ACTUALE ÎN NOILE STATE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST 48

2.1. Polonia 48

Estimări privind evoluția principalilor indicatori macroeconomici în anul 2008 50

Previziuni pentru anul 2009 53

Perspectiva adoptării euro în 2012 56

2.2. Cehia 57

Evoluția conjuncturii economice în 2008 57

Previziuni pentru 2009 59

2.3. Ungaria 60

Estimări 2009 64

2.4. Slovacia 66

Principalele etape ale evoluției economiei slovace după aderarea la Uniunea Europeană 66

Evoluția economiei slovace în 2008 69

Perspective pentru 2009 71

2.5. Bulgaria 72
Evoluția conjuncturii economice în 2007. Estimări pentru 2008 72
Previziuni pentru 2009 75
Succintă prezentare a efectelor aderării Bulgariei la UE 77
2.6. Slovenia 79
Evoluția conjuncturii economice în 2008 79
Previziuni pentru 2009 81
Evoluția exporturilor de mărfuri ale Sloveniei în Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007 82
Evoluția importurilor de mărfuri ale Sloveniei din Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007 82
Investițiile străine directe în Slovenia 83
2.7. Estonia 84
Previziuni 2009 86
2.8. Letonia 88
Previziuni pentru 2009 90
2.9. Lituania 91
Previziuni 2009 96
Bibliografie 108

Introducere

Cornel ALBU

După patru şi, respectiv, doi ani de la cea de a cincea lărgire a Uniunii Europene către centrul, estul şi sudul Europei, care a majorat numărul țărilor membre de la 15 la 27, analizele întreprinse de experți şi institute de specialitate din spațiul comunitar continuă să evidențieze sfidările majore ale acestui amplu şi inegalabil proces, ce planează asupra evoluției integrării europene şi asupra economiilor noilor state membre.

Aceste analize au în vedere, cu prioritate, aderarea celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est (Polonia, Cehia, Ungaria, Slovacia, Slovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Bulgaria şi România) şi, mai puțin, cele două insule mediteraneene (Cipru şi Malta). În context, studiul de față se rezumă la prezentarea implicațiilor majore ale aderării „celor 10" pe ansamblul economiilor lor şi apoi, separat, asupra economiei fiecărei țări în parte, exceptând România.

Euforia celei de a cincea lărgiri a UE, manifestată în primii ani atât pe plan național, cât şi comunitar, a fost urmată de un pesimism din ce în ce mai accentuat, care s-a datorat, în principal, contradicțiilor puternice între „cei vechi", dar şi între „cei vechi" şi „cei noi", cu privire la ratificarea Tratatului constituțional. În paralel, noile state membre s-au văzut din ce în ce mai marginalizate în procesul decizional al UE, în special în problemele majore ale „construcției" comunitare (politica externă, politica regională şi socială, politica agricolă, politica de mediu).

În consecință, analiştii occidentali consideră că, în prezent, dar şi în viitor, „deficitul" politic şi social al celei de a cincea lărgiri a UE nu este deloc neglijabil, el fiind evidențiat, în context, de unele „sfidări" majore ce persistă[1]:

a) **convergența reală şi reducerea decalajului economic între „cei vechi" şi „cei noi"**. Se consideră că factorii structurali ai dezvoltării economice, „moşteniți" de la fostul regim socialist (modelul de industrializare, subdezvoltarea sectorului serviciilor, nivelul PIB pe locuitor aflat la sub 50% din media „celor 15"), mențin în centrul preocupărilor problema apropierii nivelului de dezvoltare dintre cele două grupuri de țări, respectiv a accelerării convergenței reale cantitative şi calitative (creştere economică, productivitate, competitivitate, armonizarea structurilor industriale ş.a). Fără progrese evidente în această direcție, se apreciază că lărgirea UE de la 15 la 27 de țări membre va conduce la mai multe „cluburi" de convergență diferite sau, altfel spus, la o „Europă cu două viteze";

b) **„accesul" celor 10 noi țări membre la politicile economice comunitare**. Se apreciază că, în ciuda unor realizări şi promisiuni făcute, sentimentul ce persistă în rândul noilor țări este acela că ele sunt membre ale celei de „a doua

[1] *H. Krifa-Schneider,* L'Elargissement de l'Union Europeenne – quels enjeux et defis majeurs?*, Editura L'HARMATTAN, Paris, 2007.*

clase" a UE, având o participare redusă la funcționarea şi beneficiile acestor politici. În special, referirile se fac la politica agricolă comună, politica regională, politica de subvenționare a cercetării-dezvoltării, politica de finanțare a protecției mediului înconjurător;

c) **mecanismele de ajustare ale pieței forței de muncă**. Creşterea inegalităților salariale şi a veniturilor, constrângerile bugetare impuse prin Pactul de stabilitate şi creştere economică sau prin programele de convergență, vizând îndeplinirea criteriilor de adoptare a euro, au avut şi au efecte negative pe plan social în majoritatea noilor țări membre, iar finanțarea programelor de formare şi reconversie profesională a avut de suferit;

d) **capacitatea noilor țări membre de a modifica şi îmbunătăți sensibil specializarea lor internațională**. În acest domeniu, studiile întreprinse relevă serioase rămâneri în urmă față de vechile țări membre, în special în industria prelucrătoare şi de înaltă tehnologie, ceea ce reduce simțitor din eficiența schimburilor comerciale externe. Diversificarea exporturilor este considerată încă insuficientă, iar ramurile ce produc pentru export dețin o tehnologie medie, care utilizează o forță de muncă încă însemnată şi slab plătită;

e) **atractivitatea noilor țări membre pentru investițiile străine directe (ISD) din vechile țări**. Analiştii remarcă, în primii ani după aderare, un flux investițional sporit şi un număr însemnat de „alianțe" între firme din vechile țări şi noile țări, care ulterior s-a mai diminuat. Se apreciază că inconsecvența cadrului juridic, presiunile salariale şi sindicale au frânat parțial creşterea volumului ISD în aceste țări;

f) **intrarea în Zona Euro şi politica monetară promovată de Banca Centrală Europeană**. În opinia experților, în ciuda unui început de „convergență" a reacțiilor noilor țări membre la şocurile monetare şi ale cursului de schimb, în raport cu cele ale țărilor industrializate, aceste şocuri au provocat puține răspunsuri pe planul producției şi au fost fără reacții pe planul inflației. Dificultățile întâmpinate de a îndeplini temeinic şi durabil cele cinci criterii de convergență necesare adoptării euro au determinat polemici pe plan intern şi au îndepărtat datele de aderare la Zona Euro, în cazul Poloniei, Ungariei, Cehiei, Bulgariei şi României.

În contextul crizei financiare internaționale actuale, a încetinirii însemnate a ritmului de creştere economică în 2008 în principalele țări membre ale UE şi a prognozării intrării mai multor țări membre în recesiune în 2009, aceste sfidări prezentate de analişti, dar şi altele, se apreciază că se vor amplifica, iar dorința realizării unei „Europe solidare" să fie înlocuită cu o „Europă solitară". Crizele economice pe care le-a traversat Uniunea Europeană în anii '74-'75, '80-'81 şi '91-'92 au dovedit din plin acest lucru, spiritul comunitar cedând locul celui național. În prezent, se poate aprecia că, într-o Uniune Europeană lărgită la 27 de membri, dar foarte eterogenă, procesul de integrare se află la o răscruce de drumuri.

De aceea, se consideră că ratificarea şi intrarea în vigoare în 2009 a Tratatului de reformă instituțională, adoptat şi semnat la 13 decembrie 2007 la Lisabona, de cei 27 de şefi de state şi de guverne, constituie singura cale de deblocare a „construcției casei comunitare”, atât pe orizontală, cât şi pe verticală.

Capitolul 1
EVALUĂRI ALE PROCESULUI DE INTEGRARE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ A NOILOR STATE MEMBRE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST

1.1. Implicații pe plan economic ale integrării în Uniunea Europeană

Cornel ALBU

Cea de a cincea lărgire a Uniunii Europene, începută cu 10 state la 1 mai 2004 şi finalizată cu încă două la 1 mai 2007, este cea mai amplă şi cea mai provocatoare din istoria UE, concretizându-se într-o creştere însemnată a disparităților economice şi sociale în cadrul acesteia. Nivelul scăzut de dezvoltare economică şi de trai, productivitatea şi competitivitatea redusă a celor 10 țări noi membre din Europa Centrală şi de Est constituie provocări şi focare de nelinişte serioase asupra ansamblului construcției comunitare, încetinindu-i evoluția şi diminuându-i forța în contextul unei economii mondiale tot mai mondializate.

Reducerea ecartului de bogăție dintre noile țări membre din Europa Centrală şi de Est şi vechile țări ale UE este şi rămâne un element deosebit de important al reuşitei procesului de lărgire, insuccesul în acest domeniu intrând în contradicție cu unul dintre obiectivele de bază ale Tratatului de la Maastricht, şi anume „realizarea unui grad înalt de convergență a performanțelor economice între statele membre" (articolul 2).

Spre deosebire de celelalte patru lărgiri, cea de a cincea creează, fără îndoială, cele mai mari dificultăți (prin intrarea a 10 țări cele mai sărace față de media comunitară), UE fiind confruntată cu o problemă de solidaritate fără precedent în istoria de peste 50 de ani a existenței sale.

Față de celelalte patru lărgiri ale UE, acesta din urmă a condus la o creştere a PIB total doar cu 5%, comparativ, de exemplu, cu 15%, când au intrat Grecia, Spania şi Portugalia, țări considerate sărace la aceea vreme.

Lărgirea actuală a majorat ecartul între regiunile cele mai bogate şi regiunile cele mai sărace din interiorul Uniunii, de la 2,6 ori în UE-15 la 4,4 ori în UE-25 şi la 5,5 ori în UE-27, punând în discuție din nou principiul solidarității comunitare, cu prilejul confruntărilor privind distribuția fondurilor structurale. De asemenea, în termeni de acces pe piața forței de muncă şi a protecției sociale, situație preocupantă deja în UE-15, ultima lărgire a agravat datele problemei, punând în dezbatere aprinsă politica socială comunitară.

Cea de a cincea lărgire a creat şi creează în continuare dificultăți pe planul politicii de mediu înconjurător în cadrul UE, majoritatea noilor țări membre

situându-se cu mult sub nivelul de protecție existent în UE-15 şi solicitat de normele comunitare. Exemplele sunt multiple, dar unul evidențiat recent este edificator. Astfel, oficialii din România, Polonia, Ungaria, Slovacia şi Bulgaria au semnat, în septembrie a.c., o declarație prin care susțin că planul UE de a reduce emisiile de dioxid de carbon cu 20% până în 2020 va creşte dependența acestor țări de importurile de gaze naturale din Rusia. Aceste state solicită o revizuire a modului de distribuție a veniturilor din comercializarea certificatelor de emisii. La rândul lor, companiile europene susțin că actuala criză financiară impune amânarea sau temperarea reglementărilor legate de reducerea emisiilor, motivând că directivele europene le forțează să reducă activitatea şi să scadă numărul de angajați sau să relocalizeze fabricile în afara UE. „Criza financiară schimbă prioritățile. Interesul pentru protejarea mediului se va schimba în actualul context", a declarat ministrul de externe al Germaniei, Frank-Walter Steinmeier. De altfel, pachetul schimbărilor climatice a fost unul dintre principalele subiecte abordate în cadrul Consiliului European, care a avut loc pe 17-18 octombrie a.c.

Denumită şi „20/20/20", inițiativa Comisiei Europene (CE) se referă la angajamentul UE de a reduce, până în 2020, cu 20% emisiile de gaze cu efect de seră față de anul 1990 (respectiv, cu 14% față de 2005), de a utiliza energie regenerabilă în proporție de 20% din consumul total de energie şi de a creşte cu 20% eficiența energetică. Dar aplicarea setului de măsuri implică costuri atât pe plan economic, cât şi social. „Fiecare european va scoate din buzunar câte trei euro pe săptămână pentru combaterea schimbărilor climatice. Costul lipsei de acțiune ar fi de zece ori mai mare. În condițiile în care, cu fiecare zi, prețul gazelor şi al petrolului creşte, costul real al pachetului scade", a declarat Jose Manuel Barroso, preşedintele Comisiei Europene.

În acest context, liderii din țările UE au decis ca acordul pentru planul european de combatere a încălzirii globale să fie încheiat în decembrie 2008. La presiunile Poloniei, Ungariei, Slovaciei, Bulgariei şi României, va fi luată în considerație „situația specifică" a fiecărei țări. Polonia a cerut Uniunii Europene să se „abțină" de la adoptarea unor măsuri „fără respectarea diferențelor economice" dintre state.

Evoluția **situației economice** a celor 10 noi țări membre din Europa Centrală şi de Est, în 2008 şi 2009, analizată de Comisia Europeană în Raportul conjunctural de toamnă (*Economic Forecast – Autumn 2008*), publicat pe 3 noiembrie a.c., poartă amprenta climatului nefavorabil existent pe plan comunitar şi internațional, datorat agravării crizei financiare internaționale.

Încetinirea brutală a ritmului de creştere economică în 2008 pe ansamblul UE şi mai ales în principalele cinci economii (Germania, Franța, Marea Britanie, Italia şi Spania), precum şi perspectivele intrării în recesiune a aceloraşi țări în 2009 au influențat şi vor influența decisiv evoluția situației activității productive în noile state membre analizate, dacă ținem seama numai de faptul că, în medie,

peste 70% din exporturile lor se îndreaptă către piața comunitară, având ca principale destinații țările menționate.

Pentru **2008**, experții Comisiei Europene estimează, în prezent, ritmuri de creştere economică mai încetinite (față de prognozele publicate în aprilie 2008), în contextul în care şi ritmul creşterii economice pe ansamblul UE a fost redus cu 0,6 puncte procentuale (de la 2,0% la numai 1,4%). Noile estimări pentru 2008 relevă: reducerea ritmului creşterii economice față de 2007, în Polonia, Cehia, Slovacia, Slovenia şi Lituania; creşteri uşoare de ritm în Bulgaria şi Ungaria; intrarea în recesiune a Estoniei şi Letoniei. Singura țară care va înregistra o creştere de ritm însemnată este România (tabelul nr. 1.1).

Pentru **2009**, prognozele experților comunitari indică o înrăutățire a situației economice a acestor țări față de 2008, cu ritmuri de creştere mult mai scăzute şi cu intrarea în recesiune şi a Lituaniei, alături de celelalte două țări baltice – Estonia şi Letonia (ale căror ritmuri negative se vor menține).

De menționat că, pe ansamblul UE şi Zonei Euro, ritmul creşterii economice este prognozat a stagna în 2009 față de 2008, dar experții comunitari atrag atenția asupra pericolului ca acesta să coboare sub „0" în absența unor măsuri coordonate de susținere a activității productive şi investiționale la nivel comunitar şi național."

Evoluția ritmului de creştere economică în noile țări membre din Europa Centrală şi de Est, în perioada 2006-2009

- creşteri reale, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Polonia	6,2	6,6	5,4	3,8
Cehia	6,8	6,0	4,4	3,6
Ungaria	4,1	1,1	1,7	0,7
România	**8,2**	**6,0**	**8,5**	**4,7**
Bulgaria	6,3	6,2	6,5	4,5
Slovacia	8,5	10,4	7,0	4,9
Slovenia	5,9	6,8	4,4	2,9
Estonia	10,4	6,3	-1,3	-1,2
Letonia	12,2	10,3	-0,8	-2,7
Lituania	7,8	8,9	3,8	0,1
Pentru comparație:				
Total UE-27, din care:	**3,1**	**2,9**	**1,4**	**0,2**
Zona Euro – 15 țări	**2,9**	**2,7**	**1,2**	**0,1**

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Căderea" ritmului creşterii economice în noile țări membre în 2008, dar mai ales în 2009, se datorează încetinirii şi chiar reducerii absolute a activității investiționale, pe fondul încetinirii puternice a cererii interne şi externe. Astfel,

de exemplu, volumul investițiilor productive în 2009 față de 2008 se prevede să se reducă cu peste 11 puncte procentuale în România, cu 10 p.p. În Bulgaria, cu peste 5 p.p. În Slovenia şi cu 5 p.p. În Polonia (tabelul nr. 1.2). Țările baltice se estimează că vor înregistra în 2009, pentru al doilea an consecutiv, reduceri absolute de ritm de creştere a investițiilor productive, iar Ungaria, Cehia şi Slovacia vor marca, în continuare, o activitate investițională scăzută.

Tabelul nr. 1.2

Evoluția ritmului de creştere a investițiilor productive în noile țări membre din Europa Centrală şi de Est, în perioada 2006-2009

- creşteri reale, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Polonia	14,9	17,6	13,8	8,8
Cehia	6,5	6,7	4,5	4,4
Ungaria	-6,2	1,5	1,5	2,7
România	**23,5**	**28,9**	**21,3**	**10,1**
Bulgaria	14,7	21,7	19,0	9,0
Slovacia	9,3	8,7	6,4	5,2
Slovenia	10,4	11,9	9,5	3,9
Estonia	19,5	4,8	-2,0	-6,2
Letonia	16,3	8,4	-10,0	-9,0
Lituania	19,4	20,8	-3,2	-6,5
Pentru comparație:				
Total UE-27, din care:	**6,1**	**5,4**	**1,2**	**-1,9**
Zona Euro – 15 țări	**5,5**	**4,3**	**1,2**	**-2,6**

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Analiştii Comisiei Europene, în Raportul menționat, nu întrevăd o înrăutățire a situației **şomajului** în 2008 față de 2007 în țările analizate, cu excepția Ungariei şi a țărilor baltice; rata şomajului se estimează că se va reduce în toate celelalte țări în 2008, în principal ca efect al migrației forței de muncă. În schimb, în 2009, situația şomajului se va înrăutăți în continuare în țările baltice, se va menține neschimbată în Polonia şi Cehia, iar în România şi Ungaria se va înregistra o uşoară majorare a ratei acestuia. Slovacia şi Bulgaria sunt singurele țări unde se estimează o uşoară îmbunătățire a utilizării forței de muncă în 2009 (tabelul nr. 1.3).

Tabelul nr. 1.3

Evoluția ratei șomajului în noile țări membre din Europa Centrală şi de Est, în perioada 2006-2009

- în % din populația activă, la sfârşitul perioadei -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Polonia	13,9	9,6	7,3	7,3
Cehia	7,2	5,3	5,0	5,0
Ungaria	7,5	7,4	8,1	8,6
România	**7,3**	**6,4**	**6,1**	**6,4**
Bulgaria	9,0	6,9	6,0	5,8
Slovacia	13,4	11,1	9,9	9,8
Slovenia	6,0	4,9	4,5	4,8
Estonia	5,9	4,7	5,0	6,7
Letonia	6,8	6,0	6,5	9,2
Lituania	5,6	4,3	4,9	7,1
Pentru comparație:				
Total UE-27, din care:	**8,1**	**7,1**	**6,8**	**6,8**
Zona Euro – 15 țări	**8,3**	**7,5**	**7,6**	**8,4**

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Rata inflației, cu excepția Ungariei, se apreciază că se va majora în 2008 față de 2007 în toate țările analizate, cele mai mari creşteri urmând să se înregistreze în Bulgaria, țările baltice şi Cehia (tabelul nr. 1.4).

Pentru **2009**, experții comunitari întrevăd o diminuare generalizată a ratei inflației în aceste țări, presiunile inflaționiste scăzând în contextul reducerii previzibile a prețurilor internaționale la țiței, gaze şi alte materii prime, dar şi ca urmare a încetinirii ritmurilor de creştere economică.

Tabelul nr. 1.4

Evoluția ratei inflației (măsurată prin indicele prețurilor de consum) în noile țări membre din Europa Centrală și de Est, în perioada 2006-2009

- ritmuri anuale, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Polonia	1,3	2,6	4,3	3,5
Cehia	2,1	3,0	6,6	3,1
Ungaria	4,0	7,9	6,3	3,9
România	**6,6**	**4,9**	**7,8**	**5,7**
Bulgaria	7,4	7,6	12,4	7,9
Slovacia	4,3	1,9	4,0	3,5
Slovenia	2,5	3,8	6,2	3,7
Estonia	4,4	6,7	10,6	4,9
Letonia	6,6	10,1	15,7	8,2
Lituania	3,8	5,8	11,9	7,1
Pentru comparație:				
Total UE-27, din care:	**2,3**	**2,4**	**3,9**	**2,4**
Zona Euro – 15 țări	**2,2**	**2,1**	**3,5**	**2,2**

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Uniunea Europeană – soluții pentru criza financiară

Recesiunea economică în care vor intra în 2009 unele țări mari din UE (Marea Britanie, Italia şi Spania) şi, probabil, Germania şi Franța, riscă să afecteze şi economiile celorlalte țări membre, putându-se generaliza pe ansamblul Uniunii.

În acest context, guvernele statelor membre UE au decis să facă front comun pentru a reuşi să domolească tumultul de pe pieţele de capital şi să restabilească încrederea populației şi a investitorilor în sistemul bancar.

La data de 7 octombrie 2008 a avut loc, la Bruxelles, Consiliul European, în cadrul căruia s-a discutat problema stabilității financiare a țărilor membre ale UE. Concluziile Consiliului au arătat că, în 2008 şi 2009, datorită condițiilor existente pe piața internațională, este posibil ca țările UE să se confrunte cu o încetinire a creşterii economice sau chiar cu o recesiune. În acest context, este deosebit de important ca statele comunitare şi băncile lor naționale să îşi unească eforturile cu cele ale Băncii Centrale Europene, pentru a face față instabilității de pe pieţele financiare şi pentru a implementa reformele necesare întăririi rezistenței statelor membre la viitoarele şocuri financiare. *Reprezentanţii statelor membre au ajuns la concluzia că o prioritate o constituie restaurarea încrederii în funcţionarea sistemului financiar comunitar*.

Pentru atingerea acestui obiectiv, se consideră că este importantă acordarea unui sprijin masiv şi constant instituțiilor financiare comunitare de către guvernele statelor membre, pentru a le susține stabilitatea şi a proteja depozitele deponenților individuali. De altfel, *Comisia Europeană a propus creşterea depozitului garantat la 100.000 de euro, precum şi reducerea perioadei de restituire a depozitului de la 3 luni la 3 zile*. În plus, băncile centrale din Marea Britanie şi Zona Euro au anunțat că vor oferi fonduri instituțiilor financiare. De asemenea, în cadrul lucrărilor Consiliului s-a anunțat sprijinul guvernelor statelor membre pentru creditarea interbancară şi crearea de fonduri speciale pentru cumpărarea de acțiuni ale instituțiilor financiare.

Preşedintele francez, Nicolas Sarcozy, a afirmat, referitor la acest aspect, că „acordul țărilor membre ține cont de toate aspectele problemei, iar deciziile naționale vor fi eficiente înainte de sfârşitul lunii, inclusiv traducerea lor legislativă". Concluziile summit-ului prevăd, de asemenea, ca, până la data de 31 decembrie 2009, guvernele țărilor membre ale UE să poată răscumpăra creditele neperformante ale băncilor în schimbul obligațiunilor de stat.

„Confruntate cu o criză de dimensiuni neatinse până astăzi, cele 27 de state membre ale Uniunii Europene au găsit un răspuns comun şi o linie politică unitară", a declarat preşedintele Franței, Nicolas Sarkozy.

Pachetele de măsuri ale statelor comunitare însumează, în prezent, peste 2.000 miliarde euro cu care guvernele să garanteze creditele acordate de bănci, facilitând în acelaşi timp şi naționalizarea parțială a instituțiilor financiare cu probleme. „În acest context, este foarte important ca toate cele 27 de state comunitare să dea un semnal clar că Europa reacționează solidar la această criză, astfel încât vom facilita implementarea unei noi structuri a piețelor financiare pe plan internațional", a declarat şi cancelarul german, Angela Merkel.

Şefii de stat şi de guvern ai statelor comunitare, în frunte cu preşedintele Franței, Nicolas Sarkozy, şi premierul britanic, Gordon Brown, au pledat pentru o reuniune a principalelor țări ale lumii pentru a discuta la nivel mondial despre paşii necesari pentru rezolvarea crizei financiare şi stabilizarea piețelor de capital.

„Criza cu care ne confruntăm astăzi arată cât de necesar este un proces de decizie clar în Uniunea Europeană. De aceea, avem nevoie de Tratatul de reformă de la Lisabona", a declarat preşedintele Comisiei Europene, José Manuel Barroso. Statele membre îşi propun să crească transparența „produselor financiare", eliminând opacitatea manifestată de sectorul bancar „de umbră". De asemenea, sunt considerate necesare: întărirea cerințelor legate de dezvăluirea de informații şi monitorizarea finanțărilor care nu se regăsesc în bilanțuri, reevaluarea mecanismelor de estimare a riscului şi îmbunătățirea adecvării capitalului la băncile comerciale.

Răspunsul statelor comunitare la actuala criză financiară pe care o traversează UE trebuie să producă o mai bună reglementare şi monitorizare a acelora care oferă servicii financiare şi de investiții. În cadrul lucrărilor Consiliului

ECOFIN, întrunit la 6 octombrie 2008, s-a stabilit necesitatea revizuirii Directivei cerințelor de capital şi îmbunătățirii practicilor agențiilor de rating pentru credite. Charlie McCreevy, Comisarul pentru piața internă şi servicii, şi-a exprimat încrederea în soluțiile găsite de Consiliul ECOFIN: „Pe măsură ce acționăm în vederea abordării multitudinii de probleme care necesită atenția noastră, trebuie să fim disciplinați în a încerca să ne asigurăm că evităm intervențiile care blochează inovațiile responsabile şi spiritul antreprenorial. Rolul nostru trebuie să fie acela de a ne asigura că piețele funcționează cum trebuie, într-un cadru de supervizare şi guvernare robust, dar încurajator. Acțiunile noastre trebuie să fie completate de supervizarea responsabilă a instituțiilor financiare de către *board*-urile de directori şi de către comitetele de audit, remunerare şi risc".

Wolf Klinz, membru al Comisiei de afaceri economice şi monetare din Parlamentul European, a concluzionat, spunând: „Cetățenii nu şi-au pierdut doar încrederea în piețele financiare, ci şi în sistem, ca ansamblu. Este imperativ să restabilim încrederea pentru a asigura stabilitatea în ansamblul economiei UE. Răspunsul nostru față de această criză ar trebui să se bazeze pe trei principii: responsabilitate, transparență şi stabilitate".

1.2. Implicații pe planul comerțului exterior

dr. Liviu OLARU;
dr. Constanţa CHIŢIBA

Tendințe ale comerțului internațional în anul 2007 şi aprecieri pentru perioada 2008-2009

În anul 2007, tendința descendentă a nivelului cererii pe piața țărilor industrializate a determinat diminuarea dinamicii ascendente a activității economice pe plan mondial, fenomen pus în evidență de reducerea ritmului mediu anual de creştere a PIB la nivelul cel mai scăzut din ultimul deceniu.

Diminuarea ritmului creşterii înregistrate la nivelul economiei mondiale în anul 2007 comparativ cu anul precedent şi-a pus amprenta şi pe evoluția comerțului internațional, acesta marcând o dinamică mai redusă comparativ cu cea consemnată în anul 2006, atât în expresie reală (+5,5%), cât şi în expresie nominală (o majorare cu numai 15,0% a exportului mondial de bunuri, la un nivel de 13,6 mii miliarde USD, şi, respectiv, o majorare cu 18% a exportului de servicii comerciale, la un nivel de 3,3 mii miliarde USD) – tabelul nr. 1.5, figura nr. 1.1.

Tabelul nr. 1.5

Dinamica exportului mondial de bunuri şi servicii, în perioada 2000-2007

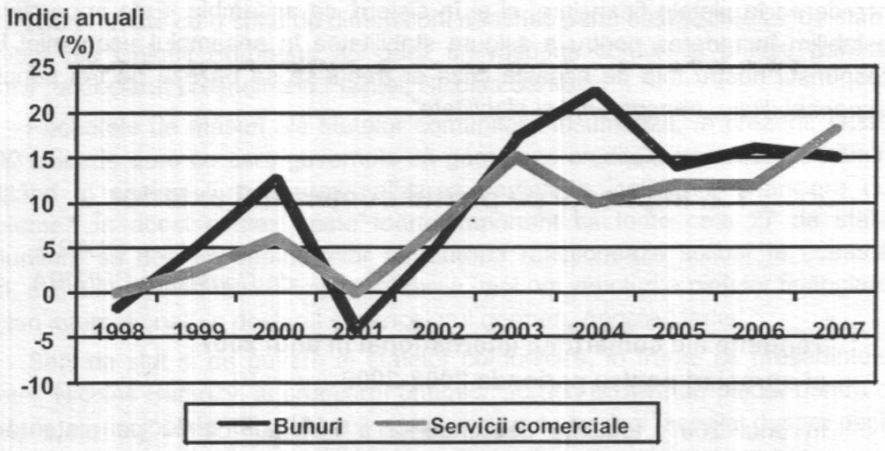
	2007 (miliarde USD)	Creşteri medii anuale (în %)					
		2000-2007	2003	2004	2005	2006	2007
Bunuri	13.570	12,0	17,0	22,0	14,0	16	15
Servicii comerciale	3.260	12,0	15,0	10,0	12,0	12	18

Sursa: OMC, Raportul asupra comerţului mondial, *2008.*

Figura nr. 1.1

Dinamica exportului mondial, în anii 1998-2006

- anul precedent = 100%



Sursa: Date OMC, FMI.

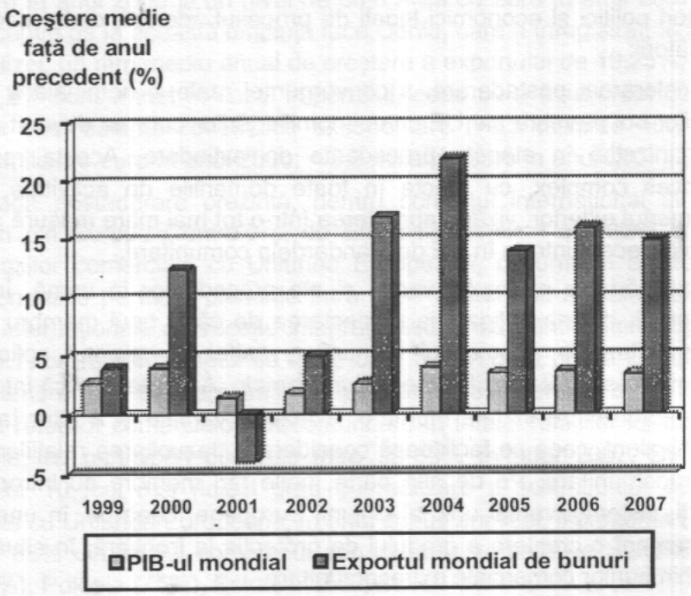
Conform aprecierilor conținute în Raportul OMC, ediția 2008, ritmul mediu anual înregistrat de exportul mondial de bunuri, în expresie nominală (+15%), în anul 2007, s-a situat net peste nivelul ritmului mediu anual de creştere a PIB (majorare cu circa 3,4%) la nivelul întregii lumi – figura nr. 1.2.

În Raportul de toamnă al FMI (*World Economic Outlook*), ediția octombrie 2008, specialiştii Fondului apreciază că economia mondială se confruntă, începând din a doua parte a anului 2008, cu fenomene recesioniste evidente, mai ales la nivelul majorității țărilor industrializate.

Figura nr. 1.2

Creşterea medie anuală a valorii exportului mondial de bunuri (în valoare nominală) comparativ cu creşterea PIB la nivel mondial, în anii 1999-2007

- anul precedent = 100% -



Sursa: Date OMC, FMI.

Resimțind efectele recesiunii economice din țările industrializate, materializate în special prin reducerea nivelului cererii în țările vest-europene şi prin înăsprirea condițiilor de creditare pe plan internațional, țările emergente din Europa, care au aderat recent la Uniunea Europeană, vor înregistra şi ele diminuări ale ritmului de creştere economică comparativ cu anii precedenți, puse în evidență de creşterea medie anuală a PIB pe ansamblul zonei, de 5,0% în anul 2008 şi 3,5% în anul 2009.

Fenomenele recesioniste din economia mondială vor exercita o influență negativă şi asupra comerțului internațional, experții FMI prognozând diminuarea creşterii medii anuale a acestuia, în expresie reală, la un nivel de 4,9% în anul 2008 şi 4,1% în anul 2009, cu diferențieri majore de la un grup de țări la altul (+4,3% în anul 2008 şi +2,5% în anul 2009, în cazul ansamblului țărilor industrializate, şi +6,3% şi, respectiv, +7,4%, în cazul țărilor în curs de dezvoltare şi al celor emergente).

Impactul aderării la Uniunea Europeană asupra ansamblului schimburilor comerciale internaționale ale statelor din Europa Centrală şi de Est, parte a acestui proces

Caracteristicile generale ale comerțului exterior al țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au făcut parte din cea de a cincea etapă de extindere a UE, realizată în două valuri (1 mai 2004 şi 1 ianuarie 2007), sunt rezultatul acțiunii unor factori politici şi economici legați de procesul aderării, dintre care principalii sunt următorii:

- Accelerarea, postaderare, a convergenței reale şi nominale a economiilor țărilor noi membre ale UE cu economiile țărilor care au devenit membre ale organizației în etapele precedente de extindere. Acesta reprezintă un proces complex, cu efecte în toate domeniile de activitate, inclusiv în comerțul exterior, vizând apropierea într-o tot mai mare măsură a economiei țărilor recent intrate în UE de standardele comunitare.
- Modificări ale regimului vamal şi ale procedurilor în vamă. În momentul aderării, devine obligatorie respectarea de către noul membru a legislației comunitare, a acquis-ului comunitar, astfel că regimul aplicabil taxelor vamale este cel specific unei uniuni vamale. Aceasta implică interzicerea, în comerțul dintre statele membre, a taxelor vamale şi a altor taxe cu efect echivalent, ceea ce facilitează considerabil dezvoltarea relațiilor comerciale intracomunitare. Pe de altă parte, noile țări membre au introdus, față de terți, sistemul vamal unic al Uniunii Europene, ceea ce, în unele cazuri, a însemnat o creştere a gradului de protecție la frontieră, în situația derulării schimburilor comerciale extracomunitare.
- Adoptarea unor măsuri de politică comercială comune la nivelul UE în raport cu țările terțe. În acest sens, este de menționat faptul că noile state membre au devenit parte la acordurile de liber-schimb ale UE cu state sau grupe de state terțe, renunțându-se, în acelaşi timp, la acordurile similare bilaterale încheiate înainte de aderare.
- Fluxurile de ISD. Acestea s-au concentrat preponderent spre investiții în industria noilor state membre ale Uniunii, ceea ce a condus la creşterea semnificativă a importurilor acestora, în special a achizițiilor de produse din grupa „Maşini, utilaje, mijloace de transport", în perioada imediat următoare momentului aderării, cu impact direct asupra soldului balanței comerciale a acestora.

Sub influența factorilor generali menționați mai sus, dar şi sub influența unor factori specifici fiecărei țări în parte, comerțul exterior al țărilor din Europa Centrală şi de Est care au aderat recent la Uniunea Europeană a înregistrat, în ultimii ani, o tendință evidentă de creştere, consemnându-se ritmuri medii anuale superioare celor realizate pe ansamblul Uniunii (tabelul nr. 1.6). Astfel, în perioada 2005-2007, ritmul mediu anual de creştere a ansamblului exporturilor țărilor din Europa Centrală şi de Est care au aderat recent la UE s-a situat la un

nivel de 18,9%, acelaşi indicator, în cazul ansamblului importurilor, situându-se la un nivel superior, de 20,1%. În consecință, se poate constata tendința de accentuare a deficitului balanței comerciale a ansamblului acestor țări, de la un nivel de 36,4 miliarde euro în anul 2005 la un nivel de 60,6 miliarde euro în anul 2007 (tabelul nr. 1.6). Excepție de la această tendință face Cehia, care a înregistrat, în perioada supusă analizei, un ritm mediu anual de creştere a exportului de 19,25%, superior celui de 18,2% consemnat în cazul importului, ceea ce a avut drept consecință evidențierea unei balanțe comerciale excedentare (+1,3 miliarde euro în anul 2005; + 1,5 miliarde euro în anul 2006; + 3,3 miliarde euro în anul 2007).

Tabelul nr. 1.6

Dinamica comerțului exterior al țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în anii 2005-2007

- miliarde euro -

Țara	Export				Import				Balanța comercială		
	2005	2006	2007	Ritm mediu anual de creștere, în perioada 2005-2007 (%)	2005	2006	2007	Ritm mediu anual de creștere, în perioada 2005-2007 (%)	2005	2006	2007
Total cele 10 țări noi membre UE, din care:	**278,0**	**335,8**	**393,4**	**18,9**	**314,4**	**372,7**	**454,0**	**20,1**	**-36,4**	**-36,9**	**-60,6**
Bulgaria	9,2	11,7	13,5	21,1	12,5	15,3	21,9	32,0	-3,3	-3,6	-8,4
Cehia	62,8	75,7	89,3	19,25	61,5	74,2	86,0	18,2	1,3	1,5	3,3
Estonia	6,2	7,5	8,0	13,6	8,2	10,6	11,3	17,4	-2,0	-3,0	-3,3
Letonia	4,2	4,9	6,1	20,5	7,0	9,2	11,2	26,5	-2,8	-4,3	-5,1
Lituania	9,5	11,2	12,5	14,7	12,5	15,4	17,7	19,0	-3,0	-4,1	-5,1
Ungaria	50,6	59,3	69,0	16,8	53,5	61,3	69,3	13,8	-2,9	-2,0	-0,3
Polonia	71,9	87,9	101,3	18,7	81,7	100,3	118,7	20,5	-9,8	-12,5	-17,4
România	**22,3**	**25,9**	**29,4**	**14,8**	**32,6**	**40,7**	**51,0**	**25,1**	**-10,3**	**-14,9**	**-21,6**
Slovenia	15,5	18,5	21,9	18,9	16,4	19,2	23,0	18,4	-0,9	-0,7	-1,1
Slovacia	25,8	33,2	42,4	28,2	28,5	26,5	43,9	24,1	-2,7	-3,3	-1,5

Sursa: Eurostat Yearbook, Europe in Figures, *2008; Eurostat,* Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007.*

Perioada postaderare prezintă, pentru comerțul internațional al grupului celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est, caracteristica esențială a creşterii ponderii relațiilor comerciale cu Uniunea Europeană, ca urmare a intensificării relațiilor economice pe toate planurile între țările aparținând aceleiaşi organizații economice internaționale cu vocație integrațională. Analizând datele cuprinse în tabelul nr. 1.7, se remarcă faptul că toate cele 10 țări din Europa Centrală şi de Est, noi membre ale UE, prezintă, în perioada postaderare, o pondere net majoritară a relațiilor comerciale intracomunitare în totalul relațiilor lor economice internaționale, cu participări cuprinse între 59-83% în anul 2007. Dintre țările grupului celor 10, cel mai ridicat grad de realizare a schimburilor comerciale internaționale cu Uniunea Europeană, în anul supus analizei, îl prezenta Cehia, cu un nivel de 83% din totalul comerțului său exterior, urmată de Slovacia (80%), Letonia (76%), Polonia (75%), Estonia (75%) etc.

Tabelul nr. 1.7

Ponderea schimburilor comerciale internaționale extra şi intracomunitare în totalul comerțului exterior al țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale Uniunii Europene. Situația la nivelul anului 2007

Țara	% din valoarea totală a comerțului exterior[1)]		
	Total comerț exterior	Comerț exterior extra-UE	Comerț exterior intra-UE
Bulgaria	100,0	41	59
Cehia	100,0	17	83
Estonia	100,0	25	75
Letonia	100,0	24	76
Lituania	100,0	33	67
Ungaria	100,0	26	74
Polonia	100,0	25	75
România	**100,0**	**29**	**71**
Slovenia	100,0	28	72
Slovacia	100,0	20	80

[1)] *Export plus import.*

Sursa: Eurostat, Statistics in Focus, *92/2008.*

O altă caracteristică postaderare a schimburilor comerciale internaționale a țărilor din Europa Centrală şi de Est, noi membre ale UE, o reprezintă creşterea gradului de integrare a acestora în sistemul economic internațional, relevată de indicatorul denumit „gradul de integrare a comerțului internațional cu bunuri şi servicii", care reprezintă valoarea însumării ponderii exporturilor şi importurilor de bunuri şi, respectiv, de servicii în PIB fiecărei țări analizate,

împărțind apoi rezultatul la doi. Acest indicator este calculat separat pentru comerțul internațional cu bunuri şi pentru cel cu servicii şi se bazează pe datele din statistica de comerț exterior a fiecărei țări, coroborate cu datele din balanța de plăți; valorile mai ridicate ale acestui indicator semnifică un grad mai avansat de integrare a țării respective în sistemul economic mondial.

Din analiza datelor cuprinse în tabelul nr. 1.8, rezultă că extinderea procesului de integrare a Uniunii Europene până la nivelul actual de 27 de țări membre a permis, în termenii indicatorului menționat mai sus, majorarea treptată a gradului de integrare în sistemul economic mondial a fiecărei țări membre, inclusiv a statelor făcând parte din grupul celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est, noi membre ale UE. Valoarea indicatorului în cazul comerțului internațional cu bunuri al țărilor analizate se situează între valoarea maximă de 78,5%, în cazul Slovaciei, şi valoarea minimă de 33,0%, în cazul României.

Tabelul nr. 1.8

Gradul de integrare în economia mondială a comerțului internațional cu bunuri şi servicii al țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale Uniunii Europene

-% din PIB, în anul 2006 -

Țara	Bunuri			Servicii		
	Export	Import	Gradul de integrare a comerțului internațional în economia mondială	Export	Import	Gradul de integrare a comerțului internațional în economia mondială
Total UE în varianta cu 27 de țări membre, din care:	**10,1**	**11,5**	**10,8**	**3,8**	**3,3**	**14,0**
Bulgaria	47,8	71,7	59,8	15,9	12,0	14,0
Cehia	66,7	64,0	65,4	9,6	7,9	8,8
Estonia	60,5	75,6	68,1	22,7	15,1	18,9
Letonia	30,9	55,6	43,3	12,4	6,2	9,3
Lituania	46,4	63,2	54,8	12,6	8,4	10,5
Ungaria	65,6	66,7	66,2	12,2	10,0	11,1
Polonia	34,3	36,5	35,4	5,9	5,5	5,7
România	**26,8**	**39,1**	**33,0**	**6,2**	**6,2**	**6,2**
Slovenia	55,8	59,1	57,5	9,9	6,6	8,3
Slovacia	75,1	81,9	78,5	9,1	6,8	8,0

Sursa: Eurostat Yearbook, Europe in Figures, *2008.*

Creşterea gradului de integrare în circuitul economic mondial a celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est, rezultat al eforturilor de integrare în sistemul de valori al organizației, este evidențiat şi de suita de indicatori utilizați de specialiştii de la

Banca Mondială pentru elaborarea unor astfel de analize, indicatori prezentați în tabelul nr. 1.9.

Tabelul nr. 1.9

Indicatori relevanți pentru activitatea de comerț exterior a unora dintre țările din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale Uniunii Europene

Țara	Gradul de restricționare a accesului pe piață datorat tarifului vamal (anul 2006)	Nivelul mediu al taxelor vamale aplicate în sistemul „Națiunii celei mai favorizate" (anul 2007)	Facilitatea accesului pe piață decurgând din gradul de restricționare a tarifului vamal (anul 2006)	Nivelul mediu al taxelor vamale aplicate țărilor terțe (anul 2006)	Gradul de facilitate în desfășurarea afacerilor (anul 2007)	Indicatorul de performanță logistică (anul 2006)	Indicele de creștere reală a comerțului exterior (anul 2007)	Indicele de creștere reală a exportului (anul 2007)	Indicele de concentrare a exportului (anul 2007)
Total țările din tabel, din care:	**5,7**	**2,1**	**3,6**	**2,8**	**41,9**	**3,0**	**13,3**	**11,7**	**13,4**
Bulgaria	5,9	2,1	2,0	1,3	46,0	2,9	11,9	10,8	15,4
Ungaria	3,8	2,1	4,4	2,6	45,0	3,2	12,0	13,4	13,8
Letonia	3,8	2,1	4,4	2,9	22,0	3,0	13,8	9,3	10,8
Lituania	3,8	2,1	4,4	3,4	26,0	2,8	11,1	10,0	18,9
Polonia	3,8	2,1	4,4	3,7	74,0	3,0	13,5	12,1	8,2
România	**14,8**	**2,1**	**1,5**	**0,9**	**48,0**	**2,9**	**13,9**	**8,0**	**11,5**
Slovacia	3,8	2,1	4,4	5,0	32,0	2,9	16,9	18,0	15,2

Sursa: World Bank, World Trade Indicators, *2008*.

Din analiza indicatorilor cuprinşi în tabelul nr. 1.9 se pot desprinde următoarele concluzii:

- Țările care au aderat recent la Uniunea Europeană au înregistrat, în perioada postaderare, ritmuri ridicate de dezvoltare a comerțului exterior, în condițiile implementării unor reforme specifice economice şi politice. Dintre țările din Europa Centrală şi de Est, recent devenite membre ale UE, prezentate în tabelul nr. 1.9, ritmul cel mai înalt de creştere a comerțului exterior după aderarea la UE a fost realizat de Slovacia, cu un nivel de circa 17% în anul 2007.
- Din punctul de vedere al indicatorilor de politică comercială, grupul țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, se situează printre cele mai permisive din lume, cu un nivel mediu al taxelor vamale aplicate în sistemul „națiunii celei mai favorizate" de circa 2,1% în anul 2007.

- În ultima perioadă de timp, o serie de țări, cum sunt Ungaria, Slovacia, România şi, într-o mai mică măsură Bulgaria, au înregistrat aprecieri considerabile ale monedei lor naționale, lucru care nu le-a împiedicat însă să realizeze şi ritmuri ridicate de creştere a comerțului exterior, cuprinse între 12-17%. Acest lucru indică existența, după aderarea la UE, a unor realizări de ordin politic şi economic pe plan național în țările respective, care au facilitat inclusiv obținerea performanțelor menționate în domeniul comerțului internațional.
- După aderare, țările din Europa Centrală şi de Est au înregistrat un bun nivel al indicatorilor referitori la mediul de afaceri, cadrul instituțional şi performanțele logistice şi se apropie, din acest punct de vedere, de nivelul mediu al țărilor membre OCDE. Toți aceşti factori, relevați de specialiştii de la Banca Mondială în raportul *World Trade Indicators, 2008*, constituie un cadru favorabil pentru intensificarea schimburilor comerciale internaționale ale grupului de țări devenite recent membre cu drepturi depline ale Uniunii Europene.

Participarea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, la realizarea schimburilor comerciale extracomunitare ale UE

După cele două ultime valuri de extindere, care au avut loc la 1 mai 2004 şi la 1 ianuarie 2007, numărul de membri ai Uniunii Europene s-a majorat mai întâi de la 15 la 25 şi apoi la 27 de țări. Pentru comparabilitatea datelor, analizele din prezenta lucrare se vor axa pe formula UE-27, indiferent de perioada de timp luată în calcul.

În perioada de după anul 2002 şi până în anul 2007, comerțul extracomunitar pe ansamblul UE a înregistrat o tendință generală de majorare, lucru datorat atât dinamicii evident ascendente a comerțului mondial, cât şi participării în creştere a noilor țări membre la realizarea schimburilor comerciale internaționale ale Uniunii. Dinamica comerțului extracomunitar în perioada 2002-2007 este prezentată în tabelul nr. 1.10 şi în figurile nr. 1.3 şi 1.4.

Deşi schimburile extracomunitare au înregistrat, după cum s-a mai menționat, o dinamică ascendentă în perioada 2002-2007, pusă în evidență de realizarea unor ritmuri medii anuale de 3% în cazul exporturilor şi de 5,6% în cazul importurilor, în varianta de analiză UE-15, respectiv de 6,8% şi 8,75%, în varianta UE-27, ponderea UE în comerțul mondial cu bunuri a consemnat o diminuare în perioada supusă analizei. Acest lucru se explică prin faptul că schimburile comerciale în creştere între UE-15 şi țările din Europa Centrală şi de Est, care au aderat la organizație în 2004 şi în 2007, s-au „internalizat". Astfel, ceea ce în formula UE-15 erau considerate ca fiind schimburi extracomunitare, fiind luate în calcul la stabilirea ponderii ansamblului Uniunii în comerțul mondial, după extinderea la 25 şi apoi la 27 de țări membre, acestea au devenit parte a schimburilor interne ale organizației.

Tabelul nr. 1.10

Dinamica schimburilor comerciale internaţionale extracomunitare ale ansamblului Uniunii Europene (comparativ pentru cele trei ultime variante de extindere), în anii 2002, 2004, 2006 şi 2007

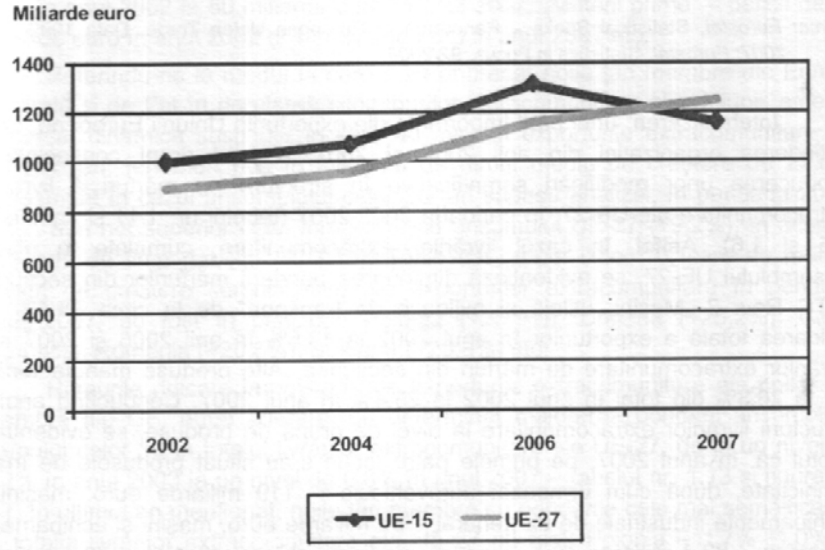
- miliarde euro -

Varianta de extindere a UE	Export					Import					Balanţa comercială			
	2002	2004	2006	2007	Ritm mediu anual de creştere 2002-2007	2002	2004	2006	2007	Ritm mediu anual de creştere 2002-2007	2002	2004	2006	2007
UE-15	997	1.068	1.310	1.155	3,0	989	1.094	1.430	1.300	5,6	8	-26	-120	-145,8
UE-25	904	969	1.181	1.227	4,5	943	1.032	1.354	1.402	8,25	-39	-63	-173	-175,1
UE-27	892	953	1.157	1.249	6,8	937	1.028	1.350	1.426	8,75	-45	-75	-193	-185,3

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Figura nr. 1.3

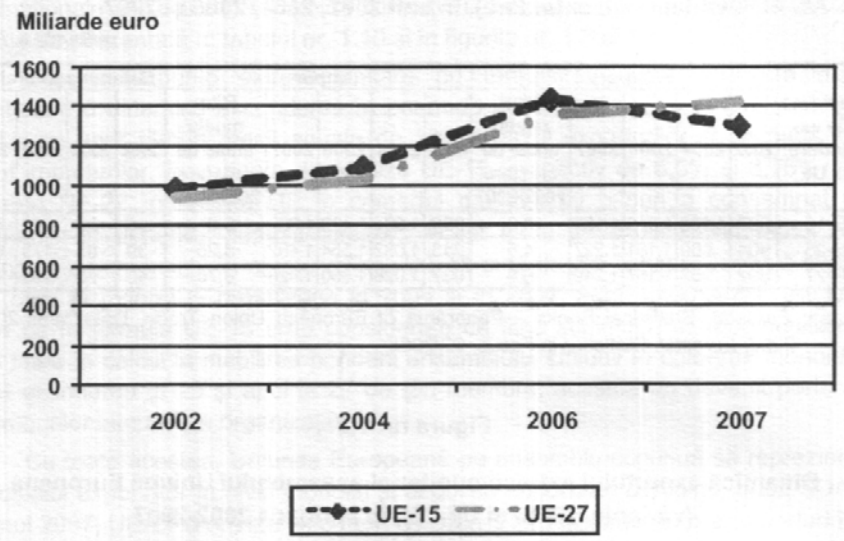
Dinamica exportului extracomunitar al ansamblului Uniunii Europene (varianta UE-15 şi UE-27), în perioada 2002-2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Figura nr. 1.4

Dinamica importului extracomunitar al ansamblului Uniunii Europene (varianta UE-15 şi UE-27), în perioada 2002-2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Cu toate acestea, Uniunea Europeană pe ansamblu continuă să reprezinte principalul exportator la nivel mondial şi al doilea importator din lume, după SUA. În anul 2007, UE-27 a realizat exporturi de circa 1.240 miliarde euro şi importuri în valoare de 1.425 miliarde euro. În consecință, în anul 2007, balanța comercială a UE a consemnat un deficit de 185 miliarde euro, cu puțin mai redus decât cel din anul precedent (193 miliarde euro), dar substanțial mai mare comparativ cu cel din anul 2005 (127 miliarde euro). Principalul factor care a contribuit la majorarea deficitului balanței comerciale a UE-27, în ultimii ani, îl constituie valoarea ridicată a importurilor de energie (340 miliarde euro în anul 2006 şi 332 miliarde euro în anul 2007).

Recentul proces de extindere al UE, la 25 şi apoi la 27 de țări membre, nu a modificat sensibil repartiția geografică a schimburilor comerciale externe ale organizației. Astfel, şi în anul 2007, SUA au reprezentat principalul, partener comercial al UE, cu un volum cumulat al cifrei de export şi de import de 443 miliarde euro, nivel identic cu cel din anul precedent. În ordine descrescătoare, următorii parteneri comerciali ai UE au fost reprezentați, în anul 2007, de China (volum al schimburilor comerciale de 303 miliarde euro) şi de Federația Rusă

(233 miliarde euro). Referindu-ne la ansamblul perioadei 2000-2007, cele mai rapide ritmuri medii anuale de creştere la exportul UE-27 au fost realizate în relațiile cu Rusia şi cu Ucraina (+22%), iar în cazul importurilor, cele mai dinamice ritmuri medii anuale de creştere au fost realizate în relația cu China (+18%).

„Internalizarea" unei părți importante din exporturile Uniunii Europene, după extinderea organizației din anii 2004 şi 2007, a avut drept consecință şi producerea unor modificări semnificative în structura pe mărfuri a livrărilor extracomunitare ale UE-27, în perioada 2002-2007 (tabelul nr. 1.11 şi figurile nr. 1.5 şi 1.6). Astfel, în cazul livrărilor extracomunitare, cumulate la nivelul ansamblului UE-27, se evidențiază diminuarea ponderii mărfurilor din secțiunea SITC Rev..2 „Maşini, utilaje şi mijloace de transport" de la circa 45,1% din valoarea totală a exporturilor în anul 2002 la 43,5% în anii 2006 şi 2007 şi a livrărilor extracomunitare de mărfuri din secțiunea „Alte produse manufacturate" de la 26,3% din total în anul 2002 la 25,4% în anul 2007.

Tabelul nr. 1.11

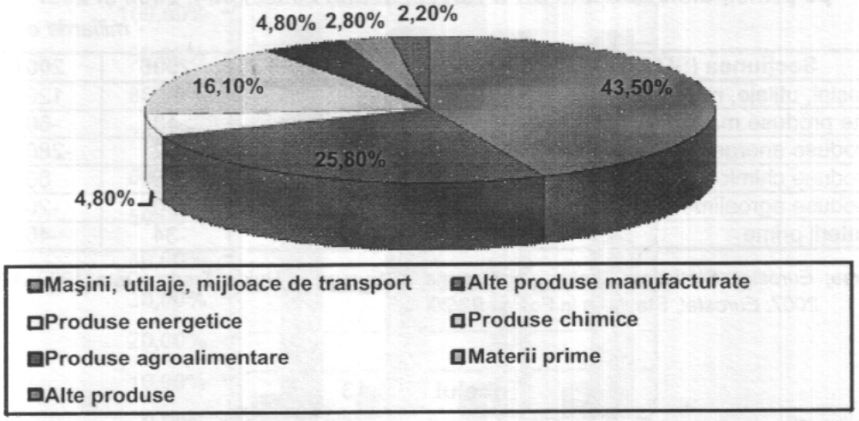
Dinamica structurii comerțului exterior extracomunitar al țărilor membre ale Uniunii Europene (varianta cu 27 de țări membre), pe principalele secțiuni SITC Rev. 2, în anii 2002, 2004, 2006 şi 2007

Secțiunea (SITC Rev. 2)	Export								Import							
	2002		2004		2006		2007		2002		2004		2006		2007	
	mrd. euro	%	mrd. euro	%	mrd. euro	%	mrd. euro	%	mrd. euro	%	mrd. euro	%	mrd. euro	%	mrd. euro	%
Maşini, utilaje, mijloace de transport	402	45,1	430	45,1	504	43,5	540	43,5	329	35,1	355	34,5	402	29,8	420	29,5
Alte produse manufacturate	235	26,3	246	25,8	294	25,4	320	25,8	244	26,0	262	25,5	341	25,3	380	26,7
Produse energetice	26	2,9	33	3,5	57	4,9	60	4,8	149	15,9	184	17,9	339	25,1	340	23,9
Produse chimice	141	15,8	153	16,1	184	15,9	200	16,1	81	8,6	89	8,7	109	8,1	120	8,4
Produse agroalimentare	50	5,6	49	5,1	58	5,0	60	4,8	58	6,2	59	5,7	68	5,0	80	4,8
Materii prime	18	2,0	21	2,2	29	2,5	35	2,8	45	4,8	49	4,8	63	4,7	75	4,4
Alte produse	20	2,3	21	2,2	31	2,8	25	2,2	31	3,4	30	2,9	28	2,0	11	2,3
Total	892	100,0	953	100,0	1.157	100,0	1.240	100,0	937	100,0	1.028	100,0	1.350	100,0	1.426	100,0

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Figura nr. 1.5

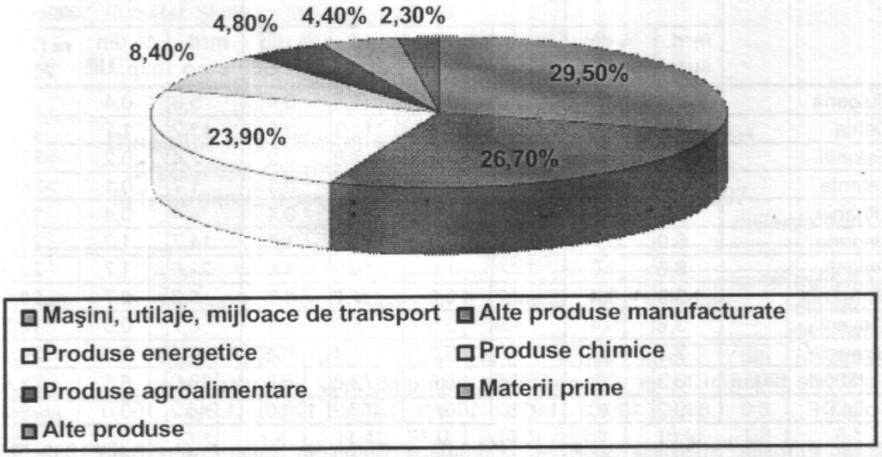
Structura exportului extracomunitar al țărilor membre ale Uniunii Europene (varianta cu 27 de țări membre), pe principalele secțiuni SITC Rev. 2, în anul 2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Figura nr. 1.6

Structura importului extracomunitar al țărilor membre ale Uniunii Europene (varianta cu 27 de țări membre), pe principalele secțiuni SITC Rev. 2, în anul 2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Conducând analiza structurii livrărilor extracomunitare la nivel de grupă de produse, se evidențiază faptul că, în anul 2007, pe primele patru locuri s-au situat produsele de înaltă tehnicitate, după cum urmează: autovehicule – 119 miliarde euro, maşini şi echipamente industriale de uz general – 86 miliarde euro, maşini şi echipamente electrice – 82,4 miliarde euro, produse medicale şi farmaceutice – 73,4 miliarde euro, maşini şi echipamente pentru industrii specializate – 73,2 miliarde euro.

În cazul importurilor extracomunitare, faptul că noile țări membre achiziționează echipamentele şi utilajele necesare pentru dezvoltarea unor noi unități economice şi pentru retehnologizarea celor deja existente în regim de achiziții intracomunitare, şi nu ca importuri din UE ca până în momentul aderării, a constituit una dintre cauzele majore ale diminuării ponderii produselor aparținând secțiunii „Maşini, utilaje şi mijloace de transport" în totalul importurilor extracomunitare efectuate de UE-27, de la 35,1% în anul 2002 la 26,7% în anul 2007. O altă modificare structurală intervenită în importurile extracomunitare ale UE-27 o constituie şi majorarea importantă a ponderii achizițiilor din secțiunea „Produse energetice", în totalul valoric al acestora, de la 15,9% în anul 2002 la 23,9% în anul 2007. Acest lucru poate fi atribuit atât majorărilor intervenite în cazul prețurilor produselor energetice pe piața internațională, cât şi extinderii UE la 27 de țări membre, noii veniți fiind dependenți şi ei, într-o mare măsură, de importurile de energie din țările extracomunitare.

Analiza balanței comerțului exterior extracomunitar în structură (tabelul nr. 1.12), pe produsele aparținând principalelor secțiuni ale nomenclatorului SITC Rev. 2, scoate în evidență faptul că procesul de extindere a organizației a accentuat deficitele comerciale existente pe ansamblul UE-27 la nivelul unor mari grupe de produse, după cum urmează: „Produse energetice" – deficit în creştere accentuată de la 123 miliarde euro în anul 2002 la 280 miliarde euro în anul 2007; „Produse manufacturate" – deficit cu tendință netă de majorare de la 10 miliarde euro în anul 2002 la 60 miliarde euro în anul 2007; „Materii prime" – deficit de 26 miliarde euro în anul 2002 şi 40 miliarde euro în anul 2007 etc.

Referindu-ne la modul în care s-au angrenat noile țări membre din Europa Centrală şi de Est în derularea schimburilor extracomunitare ale Uniunii, este de remarcat dinamica susținută în care au evoluat exporturile extracomunitare ale acestor țări, fenomen pus în evidență de ritmul mediu de creştere de 22,8%, consemnat în cazul ansamblului celor 10 țări supuse analizei, în perioada 2003-2007, ritm net superior celui înregistrat pe ansamblul UE-27 (+9,2%), în aceeaşi perioadă de timp (tabelul nr. 1.13). Țările din grupul celor 10, care au realizat ritmuri de creştere semnificative ale exporturilor extracomunitare în perioada 2003-2007, au fost în principal: Polonia (+25,9%), Ungaria (+25,2%), Cehia (+24,5%), România (+20,8%), Bulgaria (+20,8%) etc.

Tabelul nr. 1.12

Balanța comerțului exterior extracomunitar al țărilor membre ale Uniunii Europene (varianta cu 27 de țări membre), pe principalele secțiuni SITC Rev. 2, în anii 2002, 2004, 2006 și 2007

- miliarde euro -

Secțiunea (SITC Rev. 2)	2002	2004	2006	2007
Mașini, utilaje, mijloace de transport	72	76	102	120
Alte produse manufacturate	-10	-16	-48	-60
Produse energetice	-123	-151	-282	-280
Produse chimice	60	64	75	80
Produse agroalimentare	-8	-10	-10	-20
Materii prime	-26	-27	-34	-40

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Tabelul nr. 1.13

Dinamica exporturilor extracomunitare ale țărilor din Europa Centrală și de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în anii 2003, 2005, 2006 și 2007

- miliarde euro -

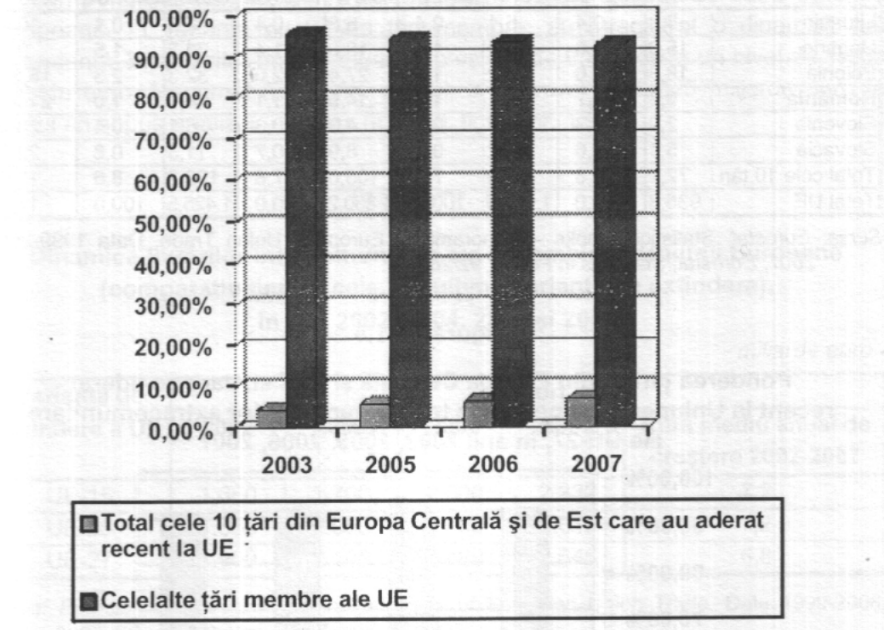
Țara	Export								
	2003		2005		2006		2007		Ritm mediu anual de creștere (2003-2007)
	mrd. euro	% din exp. UE	mrd. euro	% din exp. UE	mrd. euro	% din exp. UE	mrd. euro	% din exp. UE	
Bulgaria	2,5	0,3	3,7	0,4	4,8	0,4	5,3	0,4	20,8
Cehia	5,5	0,6	9,1	0,9	10,9	0,9	13,2	1,1	24,5
Estonia	0,7	0,1	1,4	0,1	2,6	0,2	2,4	0,2	>35,0
Letonia	0,5	0,1	1,0	0,1	1,4	0,1	1,7	0,1	>35,0
Lituania	2,3	0,3	3,3	0,3	4,1	0,4	4,4	0,4	17,6
Ungaria	6,0	0,7	9,7	0,9	12,5	1,1	14,7	1,2	25,2
Polonia	8,6	1,0	15,4	1,5	18,6	1,6	21,6	1,7	25,9
România	**3,9**	**0,4**	**6,7**	**0,6**	**7,7**	**0,7**	**8,3**	**0,7**	**20,8**
Slovenia	3,6	0,4	4,9	0,5	5,8	0,5	6,7	0,5	16,8
Slovacia	2,7	0,3	3,3	0,3	4,4	0,4	5,6	0,5	20,0
Total cele 10 țări	36,3	4,2	58,5	5,6	72,8	6,3	83,9	6,8	22,8
Total UE	869,2	100,0	1.053,2	100,0	1.157,2	100.0	1.240,2	100,0	9,2

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Ritmurile ridicate înregistrate de exporturile extracomunitare ale noilor țări membre ale UE, după aderare, au determinat majorarea ponderii ansamblului grupului celor 10 în totalul livrărilor extracomunitare ale UE-27, de la un nivel de 4,2% în anul 2003 la un nivel de 6,8% în anul 2007 – tabelul nr. 1.13 şi figura nr. 1.7. În ultimul an menționat, noile țări membre cu ponderile cele mai semnificative în totalul livrărilor extracomunitare ale UE-27 au fost: Polonia – 1,7% (1,0% în anul 2003), Ungaria – 1,2% (0,7%) şi Cehia – 1,1% (0,6%).

Figura nr. 1.7

Ponderea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în totalul exporturilor extracomunitare ale UE-27, în anii 2003, 2005, 2006, 2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Analizând dinamica importurilor extracomunitare ale grupului celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est, devenite recent membre ale Uniunii Europene, se evidențiază, ca şi în cazul exporturilor, realizarea unui ritm mediu anual de creştere superior celui consemnat în cazul UE-27, de 13,8% în perioada 2003-2007 (11,1% în cazul UE-27) – tabelul nr. 1.14. Peste valoarea medie menționată se situează ritmurile anuale de creştere, în perioada 2003-2007,

înregistrate de: Letonia (+22,8%), Bulgaria (+22%), Slovacia (+22%), România (+21,25%), Slovenia (+20,4%) şi Polonia (+15,25%).

Tabelul nr. 1.14

Dinamica importurilor extracomunitare ale celor 10 ţări din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în anii 2003, 2005, 2006 şi 2007

- miliarde euro -

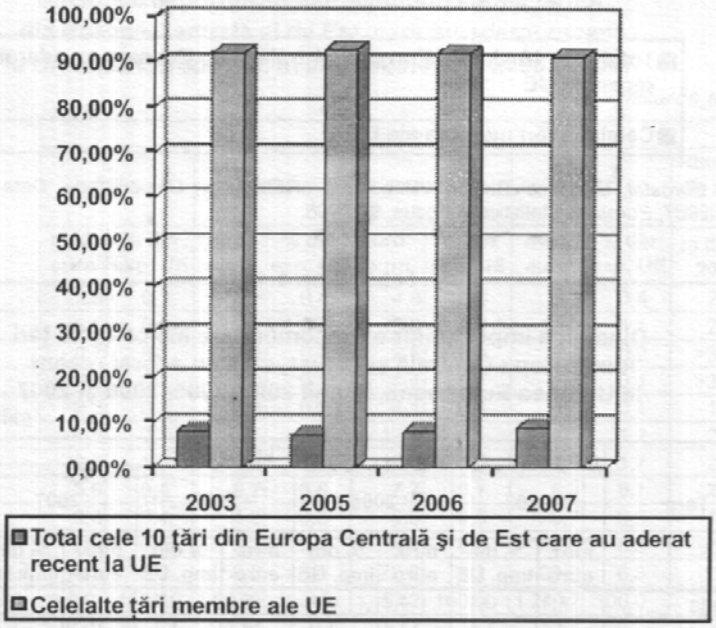
Ţara	Import								
	2003		2005		2006		2007		Ritm mediu anual de creştere (2003-2007)
	mrd. euro	% din imp. UE	mrd. euro	% din imp. UE	mrd. euro	% din imp. UE	mrd. euro	% din imp. UE	
Bulgaria	4,1	0,4	4,7	0,4	6,0	0,4	9,1	0,6	22,0
Cehia	13,1	1,4	11,4	1,0	14,5	1,1	16,9	1,2	6,6
Estonia	2,0	0,2	2,0	0,2	2,4	0,2	2,4	0,2	4,75
Letonia	1,1	0,1	1,7	0,1	2,2	0,2	2,5	0,2	22,8
Lituania	3,8	0,4	5,1	0,4	5,8	0,4	5,6	0,4	10,2
Ungaria	15,0	1,6	16,2	1,5	18,6	1,4	21,3	1,5	9,2
Polonia	18,3	2,0	20,2	1,7	27,4	2,0	32,3	2,3	15,25
România	**6,8**	**0,7**	**12,1**	**1,0**	**14,9**	**1,1**	**14,7**	**1,0**	**21,25**
Slovenia	2,9	0,3	3,4	0,3	4,3	0,3	6,1	0,4	20,4
Slovacia	5,1	0,6	6,2	0,5	8,9	0,7	11,3	0,8	22,0
Total cele 10 ţări	72,2	7,8	83,0	7,1	105,0	7,8	122,2	8,6	13,8
Total UE	935,3	100,0	1.179,9	100,0	1.350,2	100,0	1.425,5	100,0	11,1

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Ponderea grupului celor 10 ţări noi membre ale Uniunii Europene în totalul importurilor extracomunitare ale UE-27 s-a majorat în perioada de după aderare de la un nivel de 7,8% în anul 2003 la un nivel de 13,8% în anul 2007 – figura nr. 1.8. Dintre ţările acestui grup, ponderi mai relevante în totalul importurilor extracomunitare ale UE-27 au fost deţinute, în anul 2007, de către: Polonia – 2,3% (2,0% în anul 2003), Ungaria – 1,5% (1,6%), Cehia – 1,2% (1,4%) şi România – 1,0% (0,7%).

Figura nr. 1.8

Ponderea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în totalul importurilor extracomunitare ale UE-27, în anii 2003, 2005, 2006, 2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Participarea țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, la realizarea schimburilor comerciale intracomunitare ale UE

În perioada 2002-2007, livrările intracomunitare realizate de către Uniunea Europeană, în varianta cu 27 de țări membre, au înregistrat o dinamică net ascendentă, într-un ritm mediu anual de creştere de 6,8%, de la un nivel de 1.900 miliarde euro, în primul an al intervalului, la un nivel de 2.645 miliarde euro în ultimul an supus analizei – tabelul nr. 1.15, figura nr. 1.9.

Tabelul nr. 1.15

Dinamica livrărilor intracomunitare ale ansamblului Uniunii Europene (comparativ pentru cele trei ultime variante de extindere), în anii 2002, 2004, 2006 şi 2007

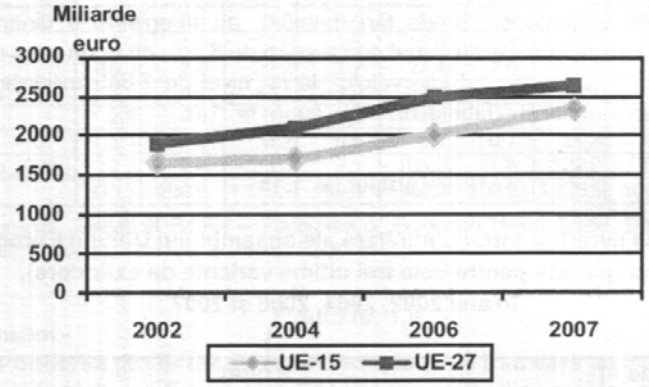
- miliarde euro -

Varianta de extindere a UE	Export				
	2002	2004	2006	2007	Ritm mediu anual de creştere 2002-2007
UE-15	1.650	1.700	2.000	2.332	7,2
UE-25	1.850	2.050	2.400	2.616	7,2
UE-27	1.900	2.100	2.489	2.645	6,8

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

Figura nr. 1.9

Dinamica livrărilor intracomunitare ale ansamblului Uniunii Europene (varianta UE-15 şi UE-27), în perioada 2002-2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

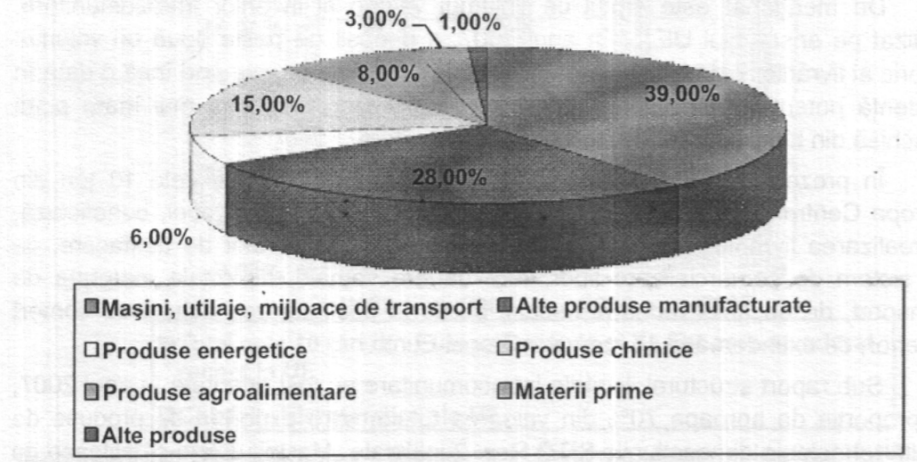
De menționat este faptul că volumul valoric al livrărilor intracomunitare, realizat pe ansamblul UE-27 în anul 2007, a depăşit de peste două ori volumul valoric al livrărilor extracomunitare înregistrat în acelaşi an, punând încă o dată în evidență potențialul economic imens pe care îl reprezintă cea mai mare piață deschisă din lume, după ultimele etape de extindere.

În prezent, țările membre ale Uniunii Europene, inclusiv cele 10 țări din Europa Centrală şi de Est devenite recent membre ale organizației, beneficiază, în realizarea livrărilor intracomunitare, de proximitatea piețelor de desfacere, de un sistem de comercializare liber, fără bariere vamale, de rețele integrate de transport, de un nivel redus al riscului politic în desfăşurarea actului de comerț exterior, de extinderea la 15 membri a Zonei Euro.

Sub raport structural, livrările intracomunitare au fost orientate în anul 2007, în proporție de aproape 70% din valoarea totală, spre exporturi de produse de înaltă tehnologie din secțiunile SITC Rev. 2 intitulate „Maşini, utilaje şi mijloace de transport" (39%) şi „Alte produse manufacturate" (28%) – figura nr. 1.10.

Figura nr. 1.10

Structura livrărilor intracomunitare ale țărilor membre ale Uniunii Europene (varianta cu 27 de țări membre), pe principalele secțiuni SITC Rev. 2, în anul 2007



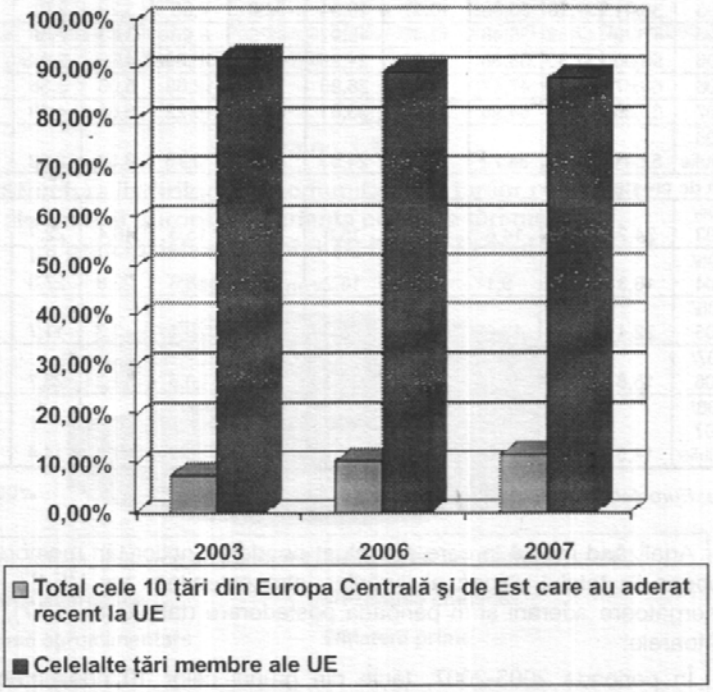
Sursa: Eurostat, Statistics in Focus, *92/2008.*

Înscriindu-se în trendul ascendent al livrărilor intracomunitare din ultimii ani, consemnat la nivelul ansamblului UE-27, grupul celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, a înregistrat pe ansamblu un ritm mediu anual de creştere a exporturilor către celelalte țări membre de 19,25% în perioada 2003-2007 (tabelul nr. 1.16). Ca urmare a acestui ritm net superior mediei consemnate pe ansamblul UE-27, gradul de participare a grupului celor 10 țări la formarea cifrei totale aferente livrărilor

intracomunitare s-a majorat de la un nivel de circa 8% în anul 2003 la un nivel de circa 12% în anul 2007 – figura nr. 1.11.

Figura nr. 1.11

Ponderea ansamblului țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în totalul livrărilor intracomunitare (UE-27), în anii 2003, 2006, 2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007;* Eurostat, Statistics in Focus, *92/2008.*

Analizând modul în care a evoluat ponderea noilor țări membre ale Uniunii Europene în totalul valoric al livrărilor intracomunitare ale UE-27, în perioada premergătoare aderării şi în perioada postaderare (tabelul nr. 1.17), se constată următoarele:

- În perioada 2003-2007, țările din grupul celor 10 noi membri UE şi-au orientat exporturile către celelalte țări membre ale Uniunii, într-o proporție net majoritară (peste 60%), care s-a situat, la nivelul anului 2007, între o limită minimă de circa 65% din valoarea totală a exporturilor, în cazul Lituaniei, şi o limită maximă de peste 87%, în cazul Slovaciei.

- În unele cazuri, ponderea livrărilor intracomunitare în totalul valoric al exporturilor noilor țări membre UE s-a majorat constant până la aderare şi o anumită perioadă postaderare, după care se evidențiază o diversificare a piețelor de desfacere a produselor țărilor respective, în zona extracomunitară. În consecință, apare o tendință de uşoară diminuare a livrărilor intracomunitare în totalul valoric al exporturilor acestor țări. Această situație poate fi relevată în cazul Poloniei (78,3% în anul 2003, 79,3% în anul 2006 şi 76,6% în anul 2007), Cehiei (81,6% în anul 2003, 86,1% în anul 2006 şi 85,5% în anul 2007), Ungariei (79,2% în anul 2003, 82,1% în anul 2005, 80,3%, în anul 2006 şi 80,0% în anul 2007) şi parțial al Slovaciei (85,7% în anul 2004, 87,9% în anul 2005, 86,9% în anul 2006 şi 87,3% în anul 2007).

Tabelul nr. 1.17

Evoluția ponderii livrărilor intracomunitare în exporturile totale ale țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale Uniunii Europene, în perioada 2003-2007

- în % din total export -

	2003	2004	2005	2006	2007
Polonia	78,3	79,1	79,2	79,3	76,6
Cehia	81,6	83,8	85,6	86,1	85,5
Ungaria	79,2	80,7	82,1	80,3	80,0
România	**69,6**	**70,3**	**71,7**	**71,2**	**71,8**
Bulgaria	62,8	63,7	63,8	67,9	68,4
Slovacia	84,3	85,7	87,9	86,9	87,3
Slovenia	71,8	73,1	74,0	74,4	76,9
Estonia	62,5	64,6	65,2	66,2	69,1
Letonia	69,6	70,8	71,9	72,4	73,6
Lituania	60,8	61,3	62,9	63,7	64,8

Sursa: European Commision, Economic Forecast – Spring 2008, *May 2008, Brussels.*

Analizând situația ponderii livrărilor intracomunitare în totalul exporturilor de produse aparținând principalelor secțiuni SITC Rev. 2, realizate de țările din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană – tabelul nr. 1.18 –, se remarcă nivelul deosebit de ridicat al acestui indicator, în cazul majorității țărilor supuse analizei. Astfel, în cazul produselor aparținând secțiunii „Maşini, utilaje şi mijloace de transport" (reprezintă 39% din totalul livrărilor intracomunitare ale UE-27 în anul 2007), livrările intracomunitare dețin o pondere net majoritară de 60-85% în cadrul totalului exporturilor în domeniu ale țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale UE, excepție făcând Lituania (48%). O situație identică se remarcă şi în cazul

celeilalte secțiuni, „Alte produse manufacturate”, cu o pondere ridicată în cadrul livrărilor intracomunitare ale ansamblului UE-27 (28% în anul 2007), exporturile intracomunitare realizate de noii membri ai Uniunii în anul 2007 deținând o pondere de 70-89% din exporturile totale ale fiecărei țări pentru produsele aparținând acestei grupe.

Tabelul nr. 1.18

Ponderea livrărilor intracomunitare în totalul exporturilor de produse din principalele secțiuni SITC Rev. 2, realizate de țările din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în anul 2007[1)]

-% din totalul exportului țării pentru grupa de produse supusă analizei -

Țara	Mașini, utilaje, mijloace de transport	Alte produse manufacturate	Produse energetice	Produse chimice	Produse agroalimentare	Materii prime
Total UE-27, din care:	**66,0**	**70,0**	**73,0**	**66,0**	**77,8**	**74,0**
Bulgaria	68,0	73,0	19,0	41,0	56,5	51,0
Cehia	85,0	85,0	97,0	80,0	89,0	92,0
Estonia	79,0	75,6	20,5	59,9	63,8	70,2
Letonia	61,0	76,0	65,0	60,0	65,0	87,9
Lituania	48,0	74,7	61,5	69,0	64,6	73,6
Ungaria	79,8	85,1	54,9	66,4	74,3	88,8
Polonia	78,9	85,2	54,9	66,1	74,5	88,4
România	**77,2**	**82,0**	**32,3**	**44,0**	**66,4**	**42,3**
Slovenia	73,5	70,5	77,1	48,2	65,1	65,6
Slovacia	83,9	88,8	97,8	85,2	91,5	92,6

1) Estimări.

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007.*

În perioada 2003-2007, importurile din UE-27 realizate de țările din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale UE, s-au situat pe o curbă accentuat crescătoare, de la un nivel cumulat de 155 miliarde euro în anul 2003 la un nivel de 216 miliarde euro în anul 2007, evoluând într-un ritm mediu anual de 21,2% – tabelul nr. 1.19.

Ritmul deosebit de dinamic, menționat mai sus, reflectă impactul aderării acestor țări la Uniunea Europeană, moment care a determinat schimbarea statutului importurilor efectuate din țările membre UE în achiziții (importuri) intracomunitare derulate, cu toate avantajele aferente, într-un spațiu vamal unic. În aceste condiții, participarea grupului celor 10 țări din Europa Centrală şi de Est la formarea totalului valoric al achizițiilor intracomunitare ale UE-27 în anul 2007 s-a situat la un nivel de circa 12,5% comparativ cu circa 7% în anul 2003 – figura nr. 1.12.

Tabelul nr. 1.19

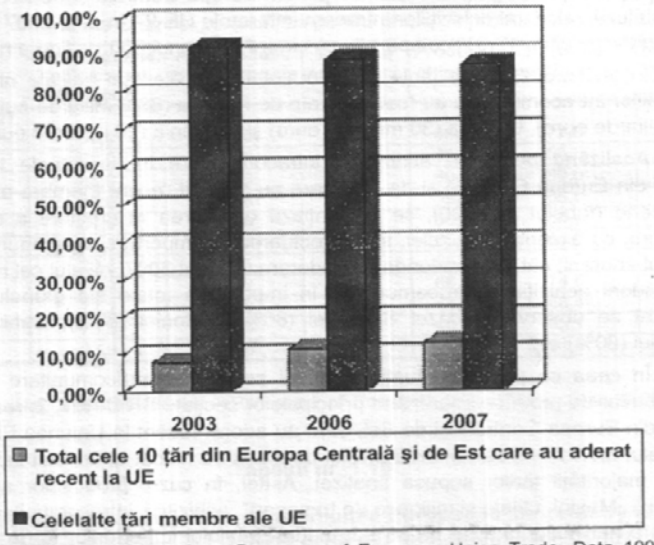
Evoluția importurilor de mărfuri din Uniunea Europeană ale celor 10 țări noi membre din Europa Centrală și de Est, în perioada 2003-2007

	Polonia	Cehia	Ungaria	România	Slovacia	Bulgaria	Slovenia	Estonia	Letonia	Lituania	Total „cei 10"
- miliarde euro -											
2003	41,73	32,48	26,66	**12,22**	14,73	5,92	9,26	3,72	3,49	4,76	**155,0**
2004	53,93	44,97	32,57	**17,06**	18,73	7,26	11,60	4,93	4,31	6,30	**201,7**
2005	61,10	49,81	36,22	**20,25**	22,15	8,30	12,79	6,25	5,25	7,41	**229,5**
2006	73,83	59,74	43,77	**25,81**	26,88	9,43	14,95	7,97	7,03	9,68	**279,1**
2007	88,61	69,07	48,45	**36,25**	32,61	12,79	16,98	8,88	8,66	12,17	**334,5**
2008 ian.-iulie	57,70	44,42	30,02	**26,34**	21,30	8,39	10,76	5,21	4,80	7,19	**216,1**
- ritm de creștere, în % -											
2004/2003	29,2	38,5	22,2	**39,6**	27,2	22,6	25,3	32,5	23,5	32,4	**29,3**
2005/2004	13,3	10,8	11,2	**18,7**	18,3	14,3	10,3	26,8	21,8	17,6	**13,8**
2006/2005	18,3	19,3	12,9	**27,4**	23,8	13,6	15,1	25,3	33,3	29,6	**21,6**
2007/2006	20,0	15,6	10,7	**40,4**	21,3	35,6	13,6	14,1	23,2	25,7	**19,8**
2008/2007 ian.-iulie	14,7	14,4	6,6	**11,1**	16,1	19,1	11,4	3,9	3,7	4,9	**10,5**

Sursa: Eurostat, 2003/2007, Bruxelles.

Figura nr. 1.12

Ponderea ansamblului țărilor din Europa Centrală și de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în totalul importurilor intracomunitare (UE-27), în anii 2003, 2006, 2007



Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006. *2007; Eurostat,* Statistics in Focus, *92/2008.*

În anul 2007, dintre țările grupului celor 10, cele mai ridicate niveluri ale achizițiilor intracomunitare au fost realizate de Polonia (88,6 miliarde euro), Cehia (69 miliarde euro), Ungaria (30 miliarde euro) şi România (26 miliarde euro).

Analizând ponderea achizițiilor intracomunitare în importurile totale ale țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale Uniunii Europene (tabelul nr. 1.20), se evidențiază orientarea în creştere a noilor țări membre, cu excepția Slovaciei, spre efectuarea de importuri intracomunitare atât în anul aderării, cât şi în perioada postaderare. În anul 2007, nivelul cel mai ridicat al ponderii achizițiilor intracomunitare în importurile totale ale grupului de țări analizat se observă în cazul Sloveniei (86%), Estoniei (84%), Cehiei (82%), Letoniei (80%) etc.

Tabelul nr. 1.20

Evoluția ponderii achizițiilor intracomunitare în importurile totale ale țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale Uniunii Europene, în perioada 2003-2007

- în % din total import -

	2003	2004	2005	2006	2007
Polonia	72,2	73,6	74,4	74,6	76,8
Cehia	81,2	82,5	83,5	81,1	82,2
Ungaria	70,7	71,8	72,2	72,9	73,5
România	**66,8**	**68,4**	**68,0**	**68,2**	**76,9**
Bulgaria	57,4	58,3	58,4	58,7	61,4
Slovacia	80,2	80,7	81,2	75,1	75,8
Slovenia	83,8	84,1	85,2	85,8	86,2
Estonia	63,1	64,7	66,9	79,6	83,6
Letonia	71,6	72,9	77,6	77,8	80,2
Lituania	52,4	53,7	55,8	56,9	57,1

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Spring 2008, *May 2008, Brussels.*

În ceea ce priveşte situația ponderii achizițiilor intracomunitare în totalul importurilor de produse aparținând principalelor secțiuni SITC Rev. 2, realizate de țările din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană – tabelul nr. 1.21 –, se remarcă nivelul deosebit de ridicat al acestui indicator, în cazul majorității țărilor supuse analizei. Astfel, în cazul produselor aparținând secțiunii „Maşini, utilaje şi mijloace de transport", achizițiile intracomunitare dețin o pondere net majoritară de 69-85% în cadrul totalului importurilor în domeniu ale țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au devenit recent membre ale UE. O situație identică se remarcă şi în cazul celeilalte secțiuni, „Alte produse manufacturate", cu o pondere ridicată în cadrul achizițiilor intracomunitare ale ansamblului UE-27, importurile intracomunitare realizate de noii membri ai Uniunii în anul 2007 deținând o pondere de 65-88% din importurile totale ale fiecărei țări pentru produsele aparținând acestei grupe.

Tabelul nr. 1.21

Ponderea achizițiilor intracomunitare în totalul importurilor de produse, aparținând principalelor secțiuni SITC Rev. 2, realizate de țările din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în anul 2007[1)]

-% din totalul importul țării pentru grupa de produse supusă analizei -

Țara	Mașini, utilaje, mijloace de transport	Alte produse manufacturate	Produse energetice	Produse chimice	Produse agroalimentare	Materii prime
Bulgaria	68,9	61,4	58,3	77,6	52,5	24,8
Cehia	83,4	87,8	34,4	91,0	92,5	65,2
Estonia	83,5	80,7	34,0	88,0	90,0	47,6
Letonia	89,8	77,0	37,0	82,2	87,5	51,8
Lituania	83,0	79,6	3,9	84,2	79,4	48,0
Ungaria	70,0	84,0	24,0	87,2	91,4	66,8
Polonia	79,8	83,0	22,0	88,0	76,6	54,5
România	**72,6**	**76,3**	**8,0**	**77,6**	**55,3**	**38,6**
Slovenia	81,8	79,3	66,8	83,9	71,0	64,6
Slovacia	85,3	81,0	27,2	90,0	93,0	60,8

[1)] *Estimări.*

Sursa: Eurostat, Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006, *2007.*

Trecând în revistă situația soldului balanței comerciale a țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la Uniunea Europeană, în relația cu UE-27 (tabelul nr. 1.22), se evidențiază faptul că majoritatea țărilor supuse analizei prezintă un sold negativ în perioada 2003-2007, cu tendință de accentuare a deficitului în perioada postaderare. Excepție de la această situație fac numai Cehia (sold pozitiv în întreaga perioadă 2003-2007), Ungaria (sold pozitiv în întreaga perioadă 2003-2007) şi Slovacia (sold pozitiv în perioada analizată, cu excepția anului 2005).

Tabelul nr. 1.22

Evoluția soldului balanței schimburilor comerciale cu Uniunea Europeană a țărilor din Europa Centrală şi de Est, care au aderat recent la UE, în perioada 2003-2007

	Polonia	Cehia	Ungaria	**România**	Slovacia	Bulgaria	Slovenia	Estonia	Letonia	Lituania	**Total „cei 10"**
- miliarde euro -											
2003	-3,32	+4,68	+4,27	**-1,65**	+1,61	-2,12	-1,71	-0,43	-1,46	-0,91	**-1,04**
2004	-6,21	+2,72	+2,89	**-3,26**	+0,19	-2,50	-2,92	-1,10	-1,82	-1,30	**-13,31**
2005	-5,60	+2,99	+2,46	**-5,21**	-0,16	-3,02	-2,50	-1,43	-2,08	-1,21	**-15,72**
2006	-4,16	+5,05	+3,71	**-7,65**	+2,08	-2,302	-2,29	-2,90	-3,48	-2,52	**-14,46**
2007	-7,95	+7,16	+6,52	**-15,12**	+4,20	-4,632	-1,76	-3,25	-4,26	-4,07	**-23,16**
2008 ian.-iulie	-5,29	+6,96	+4,20	**-8,63**	+3,04	-2,91	-1,06	-1,69	-1,98	-1,33	**-12,46**

Sursa: Eurostat, 2003/2007, Bruxelles.

1.3. Evaluări ale transpunerii şi aplicării legislației pieței interne unice în noile state membre ale Uniunii Europene

drd. Andreea DRĂGOI

Piața internă joacă un rol-cheie în îndeplinirea obiectivelor UE de accelerare a creşterii economice şi a creării de locuri de muncă. Aceasta a permis crearea a milioane de locuri de muncă şi a generat câştiguri de miliarde de euro. Piața internă oferă cetățenilor UE o gamă mai largă de bunuri şi servicii de calitate, precum şi mai multă libertate de a călători, de a lucra şi studia în alte țări ale UE. De asemenea, *piaţa internă încurajează o alocare mai eficientă a resurselor şi pune la dispoziţia întreprinderilor mai multe oportunităţi comerciale, însă ea poate atinge toate aceste obiective doar dacă legislaţia comunitară este pe deplin transpusă şi aplicată în sistemul juridic al statelor membre.*

În conformitate cu ultimul „Tablou de bord" al pieței interne[1], realizat de Comisia Europeană şi publicat în iulie 2008, noile state membre (care au aderat la 1 mai 2004 şi, respectiv, 1 ianuarie 2007) înregistrează, în prezent, cele mai bune rezultate obținute vreodată în privința transpunerii normelor acceptate ale pieței interne în legislația națională.

În ceea ce priveşte **transpunerea în legislația națională a directivelor privind piața internă**, deficitul mediu de transpunere se situează la 1% – reprezentând procentul de directive privind piața internă care nu au fost transpuse la timp în legislația națională – şi corespunde noului obiectiv care trebuie să fie atins până în 2009, aflându-se sub obiectivul inițial de 1,5%.

Referitor la acest aspect, Charlie McCreevy, Comisarul pentru piața internă şi servicii, a declarat: „Sunt încântat să constat că statele membre au atins noul obiectiv de 1% cu mult înainte de termenul limită stabilit în 2009 de către Consiliul Ministerial. Aceasta este o realizare remarcabilă şi merită toată aprecierea. Sper că această tendință pozitivă se va menține şi în cazul viitoarelor analize anuale."

Pe primul loc se află Bulgaria, cu un deficit de transpunere de 0%, urmată, la diferență de doar 10 directive, de Slovacia, România, Letonia şi Lituania. Printre statele care nu au reuşit să atingă obiectivul de 1,5% se află Republica Cehă şi Cipru. Deficitul înregistrat de Cipru a crescut pentru a treia oară consecutiv, fiind de 1,7%. Polonia a înregistrat o uşoară creştere a deficitului său de transpunere, ajungând de la 1,7% în 2007 la 1,8% în 2008.

Dispoziția pe sectoare a deficitului de transpunere arată că reglementările privind **libera circulație a persoanelor** reprezintă sursa celui mai mare procentaj de directive care nu au fost încă transpuse (**7,9%**). Pe locul doi se situează normele UE privind **serviciile financiare**, cu **4,5%**. Ca urmare, acestea sunt două sectoare în care cetățenii şi întreprinderile sunt, în mod special, private de multe dintre avantajele oferite de piața internă unică a UE.

---

[1] European Commission, *Internal Market Scoreboard*, July 2008, Brussels.

Tabelul nr. 1.23

Deficitul de transpunere al directivelor UE în noile state membre

Statul membru	Deficitul de transpunere (în %)	Numărul de directive netranspuse	Numărul de notificări care lipsesc pentru a atinge obiectivul de 1,5%
Bulgaria	0	0	0
Slovacia	0,4	6	0
România	**0,4**	**7**	**0**
Letonia	0,6	10	0
Lituania	0,6	10	0
Slovenia	0,8	14	0
Estonia	0,9	15	0
Malta	0,9	15	0
Ungaria	0,9	16	0
Cipru	1,7	29	3
Polonia	1,8	31	5
Cehia	2,5	42	16

Sursa: European Commission, Internal Market Scoreboard, *July 2008.*

În privința **încălcărilor dreptului comunitar**, în ciuda faptului că media UE de 48 de proceduri deschise privind încălcarea dreptului comunitar este relativ asemănătoare cu rezultatul de 49 de proceduri înregistrat în 2007, **tendința globală este una pozitivă. De menționat că, din nou, şi la acest capitol, dintre noile state membre, Bulgaria se situează pe primul loc, dublându-şi numărul de cazuri comparativ cu 2007**. Cu toate acestea, având în vedere faptul că Bulgaria a aderat la UE relativ recent, se consideră că acest rezultat nu este neobişnuit.

Normele de mediu sunt încă sursa celui mai mare număr de cazuri (23%), urmate de normele în domeniul impozitării şi al uniunii vamale (18%). În domeniile energie şi transporturi, achiziții publice şi servicii, numărul de cazuri s-a redus cu 1% în perioada analizată.

Cu excepția Slovaciei, Lituaniei şi a Republicii Cehe (unde timpul necesar pentru rezolvarea unei încălcări a legislației pieței interne a rămas stabil), **viteza de soluționare a încălcărilor legislației pieței interne** a crescut în 2007 pentru noile state membre ale UE.

În 2007, s-a înregistrat o accelerare a rezolvării cazurilor reclamate la Solvit (Rețeaua europeană de rezolvare a reclamațiilor). Au fost considerate apte de a fi rezolvate prin Solvit **819 cazuri**, reprezentând **20%** din totalul cererilor primite. Cazurile restante au fost înaintate altor rețele sau direcții

responsabile. Rata medie de rezolvare a reclamațiilor primite la Solvit a fost de 83%. Dintre toate cazurile soluționate, 77% au fost rezolvate în termenul limită de 10 săptămâni, în cadrul cazurilor aduse în atenția Solvit, 82% au fost semnalate de către cetățeni şi au vizat domenii cum ar fi: securitatea socială (32%), recunoaşterea calificărilor profesionale (24%), drepturi de rezidență, iar 18% au fost înaintate de mediul de afaceri, vizând probleme cum ar fi: impozitarea (30%), accesul pe piață al produselor (20%), furnizarea de servicii şi dreptul de liberă stabilire (20%).

În opinia autorilor acestui raport, aplicarea politicii ajutoarelor de stat în noile state membre se află, de asemenea, pe drumul cel bun. Ultimul „Tablou de bord" al Comisiei Europene, privind ajutoarele de stat acordate de statele membre în 2007, indică tendința statelor membre de a diminua valoarea totală a ajutoarelor şi de a le direcționa mai bine. Acest „inventar" subliniază, în special, performanța statelor membre UE-10 care şi-au reorientat progresiv ajutoarele de stat către obiectivele „orizontale", de interes comun, precum: dezvoltarea regională, cercetarea şi dezvoltarea, IMM-urile şi protecția mediului.

Cu excepția Maltei şi Ungariei, toate noile state membre au direcționat peste 85% din ajutoarele acordate către obiectivele „orizontale", ceea ce le plasează peste nivelul mediei UE-27.

Ajutoarele pentru cercetare şi dezvoltare au crescut doar moderat în UE, dar, odată cu noul cadru pentru cercetare şi dezvoltare, se preconizează o creştere suplimentară în viitor. În acest context, comisarul european pentru concurență, Neelie Kroes, a declarat: „Actuala reformă a ajutoarelor de stat începe să dea roade: nivelurile globale ale ajutoarelor scad, iar ajutoarele sunt alocate din ce în ce mai mult pentru obiectivele Strategiei de la Lisabona, de creştere durabilă şi creare de locuri de muncă într-o economie bazată pe cunoaştere. Bugetele aprobate, de aproximativ 12 miliarde euro, destinate ajutoarelor pentru cercetare, dezvoltare şi inovare în 2007, arată că statele membre încep să valorifice posibilitățile suplimentare oferite de noul cadru al Comisiei pentru cercetare, dezvoltare şi inovare."

Într-un context economic destul de favorabil de creştere economică al anului 2007, statele membre au răspuns pozitiv la apelul lansat de Consiliul Ministerial de a diminua valoarea totală a ajutoarelor şi de a le direcționa mai bine. Nivelul global al ajutoarelor de stat pentru industrie şi servicii a scăzut de la 53 miliarde euro sau 0,50% din PIB în perioada 2001-2003 la 48 miliarde euro sau 0,43% din PIB în perioada 2004-2007. **Această scădere se datorează în mare parte statelor membre UE-10, deoarece acestea continuă să-şi ajusteze politicile şi practicile în materie de ajutoare de stat la cerințele normelor comunitare în materie**.

Orientarea clară către „o mai bună direcționare a ajutoarelor" a continuat în 2008, aproximativ două treimi dintre statele membre alocând în prezent peste 90% din ajutoare obiectivelor „orizontale", față de numai jumătate dintre statele membre în 2005. Cu toate acestea, trebuie să se țină seama de faptul că o parte

din această creştere trebuie atribuită majorării scutirilor de impozit pentru mediul înconjurător şi economisirea energiei, inclusiv în industriile mari consumatoare de energie. Principalele trei obiective „orizontale" rămân: mediul înconjurător şi economisirea energiei; dezvoltarea economică regională şi cercetarea; dezvoltarea şi inovarea. **Dezvoltarea regională a fost sprijinită în principal de UE-10, sectorul cercetării şi dezvoltării fiind susținut cu precădere de Republica Cehă şi Estonia**.

În iunie 2008, Comisia Europeană a încheiat o **procedură privind încălcarea dreptului comunitar, în temeiul articolului 226 din Tratatul CE, împotriva Republicii Cehe**, care a limitat competențele Autorității cehe în domeniul concurenței de aplicare a articolelor 81 şi 82 din Tratatul CE pentru comportamente anticoncurențiale în sectorul comunicațiilor electronice. În urma unui aviz motivat din luna martie 2008, dispoziția contestată din Legea în domeniul concurenței din Cehia a fost abrogată, iar normele comunitare în domeniul concurenței pot fi acum aplicate în totalitate de către Autoritatea cehă în domeniul concurenței.

Tabelul nr. 1.24

Nivelul ajutoarelor de stat în noile state membre, în 2007

	Ajutoarele de stat ca procentaj din PIB (%)	Populația (milioane locuitori)	Ajutoarele de stat pe locuitor (euro)
UE-27	**0,42**	**491,1**	**99**
UE-12	**0,51**	**103,4**	**64**
Bulgaria	0,12	7,7	11
România	**0,56**	**21,6**	**51**
Republica Cehă	0,51	10,3	95
Estonia	0,08	1,3	13
Cipru	0,48	0,8	104
Letonia	0,15	2,3	19
Lituania	0,23	3,4	30
Ungaria	0,93	10,1	141
Malta	1,77	0,4	318
Polonia	0,45	38,1	56
Slovenia	0,48	2,0	100
Slovacia	0,45	5,4	67

Sursa: Directoratul General pentru Concurență al Comisiei Europene, Bruxelles, iulie 2008.

În 2007 au fost analizate o serie de **ajutoare de stat**, în temeiul diferitelor convenții generale privind ajutoarele de stat, precum normele privind asistența de dezvoltare regională şi de restructurare. De asemenea, Comisia a verificat

condițiile de privatizare ale producătorilor de autovehicule aflați în proprietatea statului. În cazul **„Automobile Craiova”** (fostă „Daewoo Craiova”), Comisia a inițiat o procedură de investigație formală, în temeiul articolului 88 alineatul (2) din Tratatul CE, deoarece condițiile care au însoțit privatizarea păreau de natură să confere un avantaj întreprinderii în curs de privatizare.

Comisia a acordat o atenție deosebită ajutoarelor de stat sub formă de garanții nelimitate. La 25 aprilie 2008, Comisia a luat oficial notă de decizia Poloniei de a pune capăt garanției de stat nelimitate de care beneficia poşta poloneză.

Capitolul 2
EVOLUȚIA SITUAȚIEI ECONOMICE ACTUALE ÎN NOILE STATE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST

2.1. Polonia

drd. Lucia IORDACHE

Deteriorarea condițiilor economice globale, creşterea presiunilor inflaționiste, încetinirea ritmului de majorare a investițiilor şi creşterea mai lentă a exporturilor față de nivelurile prevăzute inițial sunt factorii care indică o tendință de scădere a ritmului de creştere a economiei Poloniei, în perioada 2008-2009, până a 3,8%, după doi ani consecutivi de creştere economică ridicată ce a depăşit 6%. Tendința de deteriorare a condițiilor economice este reflectată de reducerea ultimelor estimări ale Comisiei Europene din toamna acestui an, față de estimările din primăvară, privind, în special, ritmurile de creştere a investițiilor productive şi comerțului cu bunuri şi servicii. Prognozele analiştilor se mențin relativ optimiste pentru 2008, datorită evoluției favorabile a activităților economice din prima jumătate a acestui an, în condițiile menținerii cererii interne la un nivel încă ridicat, dar este prognozată o scădere mai accentuată a ritmului de creştere economică în 2009, pe fondul reducerii mai accentuate a ritmului de majorare a investițiilor.

Ritmurile de creştere a comerțului cu bunuri şi servicii sunt modificate în scădere, în special pentru 2009, atât la export, cât şi la import, menținându-se un decalaj de aproape 3 puncte procentuale între ritmul de creştere a importurilor şi ritmul inferior al exporturilor. Tendința de creştere mai accelerată a deficitului contului curent față de estimarea anterioară, precum şi majorarea uşoară a deficitului bugetar vor contribui la încetinirea creşterii PIB în perioada 2008-2009. Un risc important pentru economie este inflația, care depăşeşte cu mult în 2008 ținta stabilită de Banca Națională a Poloniei (2,5%) şi se va menține peste această țintă şi în 2009, fiind alimentată, în principal, de creşterea prețurilor produselor alimentare şi energiei. Potrivit unui studiu recent al Băncii Naționale a Poloniei, reprezentanții sectorului bancar prevedeau pentru ultimul trimestru al anului 2008 o politică monetară mai restrictivă, restrângerea cererii pentru credite ipotecare, dar şi reducerea substanțială a cererii de creditare din partea IMM-urilor şi a marilor firme.

➢ Programul de convergență actualizat, adoptat la sfârşitul lunii martie, prezintă reformele pe care guvernul Poloniei s-a angajat să le aplice în perioada următoare, astfel încât să creeze condițiile pentru asigurarea unei creşteri economice rapide, echilibrate, pe termen lung. Bugetul pentru 2009 trebuie să

susţină procesul de convergenţă şi este necesară o politică economică orientată către menţinerea unui ritm ridicat de creştere, cuplată cu reforme structurale şi instituţionale menite să îmbunătăţească mediul de afaceri şi funcţionarea statului.

În vederea *reducerii poverii fiscale* sunt prevăzute diverse măsuri, cum sunt: reducerea nivelurilor de impozitare, regulamente pentru simplificarea TVA şi reforma reglementărilor privind taxarea. Aceste măsuri vor constitui un factor important pentru liberalizarea economiei. Guvernul a început, în acest an, procesul de pregătire a unei reforme complexe a cheltuielilor publice, care trebuie să fie coordonată cu alte măsuri în cadrul unei strategii coerente de acţiune Pentru a reduce decalajul faţă de alte ţări membre ale UE, vor fi majorate substanţial cheltuielile bugetare pentru investiţii în infrastructură şi va fi asigurată creşterea constantă a cheltuielilor pentru ştiinţă şi educaţie, cuplate cu cheltuieli mai mari pentru cercetare, dezvoltare şi inovare, inclusiv în sectorul privat. *În perioada 2008-2012, bugetul naţional şi fondurile structurale ale UE vor fi principala sursă de finanţare a proiectelor de investiţii*.

Polonia are un nivel relativ mai scăzut al ISD pe locuitor comparativ cu unele state membre, dar intrările substanţiale de investiţii directe din ultimii ani, precum şi distribuţia favorabilă a acestora pe sectoare oferă o perspectivă încurajatoare.

Pe termen mediu, balanţa externă va fi sprijinită de progresul consolidării fiscale. Menţinerea competitivităţii va depinde de politicile structurale vizând crearea unui climat investiţional favorabil şi de facilitarea investiţiilor străine (incluzând îmbunătăţirea infrastructurii şi formarea profesională), precum şi de evoluţia salariilor şi a productivităţii.

Guvernul are în vedere accelerarea procesului de privatizare, deoarece încasările la buget din privatizări vor fi un factor important în menţinerea sub control a datoriei publice.

Modificările sistemice introduse au ca scop *liberalizarea economiei şi înlăturarea barierelor în dezvoltarea întreprinderilor*. Va fi reformată funcţionarea sectorului public şi vor fi simplificate procedurile administrative.

Este necesar un ritm mai ridicat de creştere a activităţilor economice, la care va contribui şi *alocarea mai eficientă a cheltuielilor sociale*. Oferta mai mare de forţă de muncă va stimula creşterea veniturilor bugetare şi va reduce presiunile inflaţioniste. *Guvernul s-a angajat să reducă deficitul structural al bugetului consolidat în anii următori, până la 1% din PIB în 2011, printr-o reducere graduală a dezechilibrelor în domeniul fiscal*.

Implementarea acestui program de acţiune va permite Poloniei să îndeplinească criteriul fiscal de convergenţă şi una dintre cele mai importante condiţii necesare pentru a lua decizia finală privind adoptarea euro. Potrivit oficialilor Comisiei Europene, *cea mai importantă condiţie pentru asigurarea stabilităţii fiscale pe termen lung în Polonia este aceea de a preveni relaxarea*

disciplinei în domeniul cheltuielilor bugetare sau întârzierea în reformarea finanţelor publice.

Fondurile UE au devenit o componentă importantă a economiei Poloniei, care este principalul beneficiar al finanțării de la bugetul comunitar în perioada 2007-2013 (67,3 miliarde euro), contribuind în medie cu 1,5 puncte procentuale la creşterea anuală a PIB. În primii doi ani după aderare Polonia a primit fonduri totalizând 12,8 miliarde euro şi au fost create până în prezent peste 300.000 de locuri de muncă. Cu sprijinul fondurilor europene, economia Poloniei a înregistrat în 2007 cel mai ridicat ritm de creştere din ultimii zece ani – 6,6%.

Estimări privind evoluția principalilor indicatori macroeconomici în anul 2008

➢ Conform prognozelor Comisiei Europene, creşterea PIB real se va diminua în 2008 cu circa un punct procentual, la 5,4%, reflectând în principal tendința de încetinire a ritmului de majorare a investițiilor. Activitatea economică robustă a continuat în prima jumătate a anului 2008, fiind stimulată de menținerea tendinței de creştere a consumului privat (4,8%) şi a investițiilor (15,2%), dar şi de diminuarea contribuției negative a exporturilor nete. Pentru a doua jumătate a anului este prevăzută încetinirea considerabilă a creşterii economice, determinată îndeosebi de cererea externă mai scăzută din partea principalilor parteneri comerciali ai Poloniei, dar şi de aprecierea cursului de schimb al zlotului.

Potrivit Băncii Naționale a Poloniei, *ISD absorbite în 2007 totalizează 12,8 miliarde euro (43,8 miliarde zloţi)*, iar ponderea cea mai mare (41,5%) o dețin profiturile reinvestite de firmele străine active în această țară; creşterea cu 22,3% a ratei reinvestițiilor față de 2006 indică modificarea structurii ISD în Polonia. Circa 85,3% din totalul ISD înregistrate în 2007 au fost realizate de companii cu sediul în statele membre ale UE. Un studiu publicat în iulie a.c. de Institutul de Studii Economice Internaționale din Viena arată că Polonia şi România sunt singurele două țări noi membre care înregistrează o creştere a ISD în 2008. Între cele 20 de țări analizate (incluzând statele noi membre, țările balcanice şi țările din fosta URSS), Polonia ocupă în acest an poziția a doua ca valoare a ISD (aproape 13 miliarde euro), după Rusia (peste 38 miliarde euro). Potrivit datelor furnizate de Agenția Poloneză pentru Informații şi Investiții Străine (PAIilZ), ISD atrase de Polonia în acest an ar putea totaliza 10-12 miliarde euro (51,6 miliarde zloți).

➢ Comisia Europeană prognozează pentru 2008 o creştere a cererii interne totale de 6,9%, inferioară cu un punct procentual față de anul 2007, în principal din cauza reducerii ritmului de creştere a investițiilor productive cu aproape patru puncte procentuale, la 13,8% (prognoza din martie indica o creştere de 15,3%), şi a ritmului de creştere a consumului public la 1,7% față de 5,8% în 2007; creşterea consumului privat se va menține la 5%.

Menținerea unui nivel ridicat al consumului în prima parte a anului 2008 a fost stimulată de creşterea ocupării forței de muncă şi a salariilor, a doua etapă de reducere a impozitelor şi taxelor şi indexarea pensiilor. Activitatea investițională a rămas susținută datorită sectorului construcțiilor, dar şi datorită intrării fondurilor din UE. În a doua jumătate a anului, creşterea consumului continuă să fie susținută de majorări substanțiale ale salariilor, dar este limitată de scăderea încrederii consumatorilor şi de costurile mai ridicate ale creditelor.

➢ Tendința de majorare a comerțului exterior cu bunuri şi servicii continuă în 2008, dar într-un ritm mai lent comparativ cu 2007. Decalajul între ritmul de creştere mai ridicat al importurilor şi cel al exporturilor se diminuează la aproape 3 puncte procentuale.

Prognozele Comisiei indică *majorarea exporturilor de bunuri şi servicii cu 6,1% în 2008 (8,4% în 2007)*, ca rezultat al cererii externe mai scăzute din UE, principalul partener comercial al Poloniei (77% din totalul comerțului în 2007). *Încetinirea creşterii importurilor este mai pronunţată, situându-se la 9% în 2008 (12,2% în 2007)*.

Comisia a majorat uşor prognoza referitoare la majorarea deficitului balanței comerciale în 2008 la 4,3% din PIB (3,7% din PIB în 2007). Deficitul contului curent este prevăzut să crească în 2008 la 5,2% din PIB. Contribuția negativă a exporturilor nete la modificarea PIB real se va diminua în 2008 la 1,5% şi se va diminua la 1,6% în 2009.

Conform datelor publicate de Oficiul Național de Statistică (GUS)[1], creşterea mai rapidă a importurilor decât a exporturilor, în prima jumătate a anului 2008, a condus la deteriorarea balanței comerciale a Poloniei cu cei mai mulți dintre partenerii comerciali, în special cu țările în curs de dezvoltare şi cu țările din centrul şi estul Europei. Ca şi în anul 2007, soldul balanței comerciale a fost pozitiv cu țările dezvoltate şi negativ cu alți parteneri. Ponderea importurilor pentru investiții şi a importurilor de bunuri de consum a crescut, iar ponderea importurilor de bunuri intermediare s-a redus. Exporturile Poloniei către Germania, principalul partener comercial (cu o pondere de 25%), au crescut cu 2,7%, la 14,3 miliarde euro, iar importurile din Germania (23,5% din total) s-au majorat cu 5%, la 16 miliarde euro, comparativ cu prima jumătate a anului 2007. Alți parteneri comerciali ai Poloniei sunt: la *export* – Franța (6,4%), Italia (6,1%), Marea Britanie (5,7%), Republica Cehă (5,5%), Rusia (5,1%), Olanda (4%), Ucraina (3,8%), Suedia (3,3%), Ungaria (2,8%); la *import* – Rusia (10%), China (7,3%), Italia (6,6%), Franța (5%), Republica Cehă (3,7%), Olanda (3,3%), Marea Britanie (2,8%), Coreea de Sud (2,4%) şi Belgia (2,4%).

➢ Comisia Europeană prognozează ***menținerea tendinței de scădere a ratei şomajului în 2008 până la nivelul de 7,3% din populația activă***. În prima jumătate a anului 2008 s-a înregistrat o îmbunătățire substanțială pe piața muncii, în luna august, rata şomajului a scăzut la 6,7%, ceea ce reflectă

[1] GUS, *Report on the Country's Socio-Economic Situation*, August 25, 2008.

reducerea numărului şomerilor cu peste 450.000 persoane. Declinul ratei şomajului este susținut atât de creşterea ocupării forței de muncă (+3% în primul semestru), datorită menținerii tendinței de creştere a investițiilor, cât şi de creşterea numărului de angajați pensionați înainte de termen.

Comisia Europeană prognozează că numărul de şomeri se va situa în 2009 a circa 1,1 milioane persoane, reprezentând aproape 7% din forța de muncă activă. După o lungă perioadă în care şomajul ridicat a reprezentat o provocare majoră, Polonia se confruntă în prezent cu un deficit important de forță de muncă, ca urmare a exodului tinerilor polonezi în țările vest-europene, cuplat cu boom-ul economic. În prezent, forța de muncă din Polonia totalizează 13,6 milioane persoane din totalul populației, de 38,5 milioane persoane. Conform datelor furnizate de Eurostat, nivelul de ocupare a forței de muncă din Polonia – circa 58% – este unul dintre cele mai scăzute din UE-27, fiind urmat doar de Malta şi Ungaria; media pe ansamblul UE este de 66%.

➢ Tendința de accelerare a creşterii ratei inflației din cursul ultimelor luni ale anului 2007, în principal ca rezultat al majorării prețurilor combustibililor şi produselor agroalimentare, a continuat în 2008 (4,3% față de 2,6% în 2007), fiind stimulată de presiunea puternică exercitată de majorarea salariilor în sectorul public şi de creşterea prețurilor reglementate ale energiei. Rata inflației prognozată de Comisie pentru acest an depăşeşte substanțial ținta pe termen mediu stabilită de Banca Centrală a Poloniei (2,5%).

Potrivit unor surse din cadrul Băncii Centrale a Poloniei, în martie a.c. rata inflației a depăşit, pentru prima dată din octombrie 2005, plafonul stabilit de Tratatul de la Maastricht pentru adoptarea euro. Experții Comisiei Europene au semnalat că majorarea cu 20% a salariului minim, începând din 2008, ar putea să declanşeze spirala salarii-prețuri. În cazul în care tendința recentă de depreciere a zlotului se va menține pentru o perioadă mai lungă, ar putea fi deteriorată puternic perspectiva investițiilor străine şi a inflației.

Tendința de creştere a costurilor unitare nominale ale forței de muncă continuă în 2008, dar într-un ritm mai ridicat decât s-a anticipat (aproape 6%), ca urmare a creşterii puternice a salariilor, combinată cu creşterea modestă a productivității.

Consiliul de Politică Monetară (CPM) al Băncii Naționale a Poloniei a decis, la sfârşitul lunii octombrie a.c., că *va menține neschimbată dobânda de referință, la 6%*. Ulterior, unii membri ai CPM au declarat că ratele ar trebui să fie ajustate pentru a ajuta economia să facă față crizei financiare globale. În opinia altora, ratele ar trebui să rămână neschimbate cel puțin până la sfârşitul primului trimestru al anului 2009, dar îndeplinirea criteriilor de la Maastricht pentru intrarea în Zona Euro va impune noi reduceri ale ratelor dobânzii de referință, pentru a micşora diferența între ratele dobânzii practicate în țările din această zonă şi cele din Polonia.

➢ Conform prognozei Comisiei Europene, după tendința de diminuare a ponderii deficitului bugetar din ultimii ani, până la 2% din PIB în 2007, se va

înregistra în 2008 o uşoară creştere, la 2,3% din PIB. Bugetul amendat pentru 2008 a fost adoptat de parlament la 23 ianuarie 2008 şi include măsuri importante care implică scăderea veniturilor bugetare: a doua reducere a contribuțiilor sociale la fondul pentru persoane cu dizabilități (prima reducere a fost aplicată la 1 iulie 2007), care este estimată la circa 1% din PIB, şi scutirea parțială a familiilor de la plata impozitului pe venitul personal (legată de numărul copiilor), estimată la 0,5% din PIB. Această reducere a veniturilor bugetare este compensată doar parțial de creşteri ale accizelor la țigarete (cele mai multe impuse de armonizarea taxelor în cadrul UE), care sunt estimate la 0,1% din PIB.

Cheltuielile bugetare se situează în 2008 sub nivelul planificat, în special din cauza investițiilor guvernamentale scăzute. În pofida creşterii ocupării forței de muncă şi a salariilor, îndeosebi în prima jumătate a anului curent, veniturile din taxele directe se diminuează. Ca urmare, deficitul bugetului consolidat este prevăzut să se deterioreze în 2008 mai puțin decât indica prognoza din primăvară (2,5% din PIB). Această deteriorare rezultă, în principal, din reducerea peste aşteptări a contribuțiilor sociale (cu aproape 1,5 p.p. din PIB), dar şi din creşterea scutirilor de la plata impozitului pe venitul personal pentru familii (care s-a dovedit a fi mai puțin costisitor decât s-a prognozat anterior) şi din indexarea generoasă a beneficiilor sociale şi a pensiilor (indexare bazată pe inflația cumulată pentru 2006-2007).

Previziuni pentru anul 2009

Pe fondul aşteptatei încetiniri drastice a creşterii economice în UE în 2009, din cauza efectelor potențiale ale crizei financiare globale, economia Poloniei pare să fie într-o poziție mai bună decât alte țări membre ale UE. Comisia Europeană apreciază că Polonia va înregistra unul dintre cele mai dinamice ritmuri de creştere din UE, deoarece criza va avea efecte mult mai reduse în această țară comparativ cu țările din Zona Euro sau Marea Britanie.

Potrivit unui raport al Institutului pentru Economia de Piață din Gdansk, cele mai importante consecințe pentru Polonia, ca urmare a actualei crize economice, pot fi: accesul mai dificil la credite, majorarea prețurilor produselor importate şi diminuarea creşterilor de salarii. Experții prognozează că, datorită fundamentelor solide ale economiei poloneze, efectele nu vor fi dramatice, dar se vor face simțite în prima jumătate a anului 2009.

- Prognozele Comisiei Europene indică pentru 2009 un ritm mai redus de creştere a PIB real (3,8%), în condițiile în care este previzibilă reducerea ritmului de creştere a investițiilor şi a exporturilor cu cinci şi, respectiv, două puncte procentuale față de anul 2008. Potrivit prognozei publicate de Banca Națională a Poloniei, creşterea PIB real va fi în 2009 de numai 2,8%.
- Potrivit Comisiei, cererea internă totală va înregistra în 2009 o uşoară încetinire față de anul 2008 (+6,6%), reflectând în principal reducerea ritmului de creştere a investițiilor cu aproape 9% (creşterea prognozată în martie era de

12%); consumul public se va majora cu numai 1,2%, iar creşterea consumului privat se va diminua la 4,5%.

Cererea internă se va menține ca principal factor de stimulare a creşterii economice. Activitățile investiționale vor fi sprijinite de intrările de fonduri europene, investițiile străine directe şi fondurile acumulate de companii în ultimii ani, dar creşterea costurilor capitalului şi reducerea prețurilor acțiunilor vor exercita o influență negativă. Presiunea pentru creşterea salariilor şi impozitele mai reduse pe veniturile personale sunt principalii factori care vor sprijini dinamica cererii să înregistreze doar o încetinire moderată, în pofida scăderii încrederii consumatorilor, disponibilității mai restrânse a creditelor şi perspectivei unei creşteri mai mici a ocupării forței de muncă decât indicau prognozele anterioare.

Investițiile substanțiale în construcțiile de locuințe sunt prevăzute să se reducă în 2009, deoarece accesul mai restricționat la creditele ipotecare va limita cererea şi va induce o scădere a prețurilor în unele segmente ale acestei piețe (în principal, apartamente în marile oraşe), dar efectul asupra venitului disponibil va fi limitat.

➢ Conform prognozelor Comisiei, încetinirea graduală a ritmului de creştere a exporturilor şi importurilor de bunuri şi servicii (cu peste două puncte procentuale în 2008) se va menține şi în 2009 până la 3,9% (6,6% prognozat în martie a.c.) şi, respectiv, 6,6% (8,7%). La creşterea mai lentă a exporturilor va contribui cererea externă mai redusă din partea țărilor membre ale UE. În pofida acestor condiții externe mai puțin favorabile, performanța relativ robustă a exporturilor poloneze va fi susținută, între altele, de structura şi competitivitatea costurilor industriei de export. Ritmurile mai scăzute de creştere a investițiilor şi consumului vor determina dinamica mai lentă a importurilor, limitând totodată contribuția negativă a exporturilor nete la modificarea PIB real la 1,4%.

Pentru 2009 este prognozată menținerea tendinței de majorare a deficitului balanței comerciale la 5,2% din PIB şi a deficitului contului curent la 6,1% din PIB.

➢ ***Comisia Europeană prognozează pentru 2009 menținerea ritmului de scădere a ratei şomajului la 7,3% din populația activă***. Numărul şomerilor este prevăzut să atingă circa 1,2 milioane în 2009, reprezentând peste 7% din forța de muncă activă. Situația pe piața muncii va fi determinată de acțiunea unui complex de factori: perspectiva încetinirii activității economice poate să frâneze creşterea ocupării forței de muncă, în timp ce reîntoarcerea în țară a emigranților, reangajarea unor muncitori şi reducerea impozitelor pe salarii ar stimula creşterea acestui indicator.

➢ Tendința de creştere a ratei inflației va continua în 2009, dar la un nivel inferior celui prevăzut din 2008 (3,5%), ca urmare, în principal, a procesului de stabilizare a prețurilor combustibililor şi produselor alimentare. Rata inflației va depăşi, pentru al doilea an consecutiv, ținta pe termen mediu stabilită de Banca Centrală a Poloniei (2,5%).

Tendinţa de creştere a costurilor unitare nominale ale forţei de muncă va continua în 2009, dar într-un ritm mai lent decât în anul 2008. La baza acestei tendințe va sta redresarea creşterii productivității, sprijinită de investițiile ridicate din anii precedenți, şi ritmul lent de ocupare a forței de muncă, care vor atenua impactul majorării salariilor.

Principalul risc pentru atingerea nivelurilor prognozate provine din potențiala impunere a unor condiții mai stricte de creditare, care ar putea să descurajeze fluxul de investiții străine directe şi să limiteze investițiile private.

➢ Conform prognozelor Comisiei, deficitul bugetar va înregistra în 2009 doar o uşoară creştere față de nivelul prognozat în 2008 (2,5% din PIB). În pofida restrângerilor impuse de proiectul de buget pentru 2009, în ceea ce priveşte creşterea multor capitole de cheltuieli, este prognozată o uşoară creştere a deficitului bugetului consolidat, ca rezultat al deteriorării situației economice şi al reformei impozitelor pe venitul personal, care a fost adoptată de parlamentul anterior, înainte de alegerile din toamna anului 2007. În cadrul acestei reforme, actualele trei rate ale impozitului pe venit – 19%, 30% şi 40% – vor fi înlocuite de două rate – 18% şi 32% –, cu costuri totale ce depăşesc 0,5% din PIB pentru bugetul consolidat.

Tabelul nr. 2.1

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Poloniei în perioada 2005-2009

Indicatori	2005	2006	2007 estimări	2008 previziuni	2009 previziuni
Ritm de creştere reală a PIB (%)	3,6	6,2	6,6	5,4	3,8
Cerere internă totală (modificări %), din care:	3,8	9,3	7,9	6,9	6,6
- consum privat (modificări %)	2,1	5,0	5,0	5,0	4,5
- consum public (modificări %)	5,2	6,1	5,8	1,7	1,2
- investiții productive (modificări %)	6,5	14,9	17,6	13,8	8,8
Rata inflației	2,2	1,3	2,6	4,3	3,5
Rata şomajului (% din totalul populației active)	17,8	13,9	9,6	7,3	7,3
Exporturi de bunuri şi servicii (modificări %)	8,0	14,6	8,4	6,1	3,9
Importuri de bunuri şi servicii (modificări %)	4,7	17,3	12,2	9,0	6,6
Sold balanță comercială (% din PIB)	-1,2	-2,9	-3,7	-4,3	-5,2
Contribuția exporturilor nete la modificarea PIB real (% din PIB real din anul anterior)	1,1	-1,1	-1,8	-1,5	-1,4
Deficit cont curent (% din PIB)	-1,2	-2,9	-4,5	-5,2	-6,1
Deficit bugetar (% din PIB)	-4,3	-3,8	-2,0	-2,3	-2,5

Sursa: European Commission, European Economy, *7/2008,* Economic Forecast – Autumn 2008.

Diverse măsuri adoptate pentru îmbunătățirea climatului de afaceri, incluzând reducerea uşoară a impozitului pe venitul companiilor şi a taxei pe

valoarea adăugată, împreună cu restituirea transferurilor sociale din Fondul Alimony (un fond constituit pentru sprijinirea femeilor divorțate şi a copiilor acestora), sunt prevăzute să genereze costuri totalizând circa 0,33% din PIB.

Creşterea substanțială a salariilor pentru grupuri profesionale mari din sectorul public, cum sunt profesorii, personalul medical şi din justiție, va contribui, de asemenea, la creşterea deficitului bugetar. Efectele acestor măsuri nu vor putea fi contrabalansate de alte măsuri, cum sunt creşterea planificată a accizelor la țigarete şi înlocuirea finanțării din fonduri publice a pensionării timpurii pentru numeroase grupuri profesionale, cu un sistem de pensii mai bine țintit, finanțat parțial cu noi contribuții sociale.

Perspectiva adoptării euro în 2012

Prim-ministrul Donald Tusk a anunțat, la mijlocul lunii septembrie, că are un plan ambițios privind îndeplinirea până la mijlocul anului 2011 a criteriilor de convergență pentru adoptarea euro la 1 ianuarie 2012. Aceasta a fost prima declarație oficială privind termenul de adoptare a monedei unice de către Polonia şi a primit sprijinul ferm al comunității de afaceri şi al majorității cetățenilor polonezi. Termenul anunțat de premier a declanşat şi unele comentarii critice privind capacitatea guvernului de a îndeplini sau menține criteriile economice stricte pentru a intra în Zona Euro. Acest plan, considerat de Donald Tusk „dificil, dar posibil", ar presupune îndeplinirea criteriului de convergență privind inflația şi intrarea în ERM II în 2009, urmând să fie asigurată stabilitatea cursului de schimb al zlotului în cei doi ani de funcționare, în cadrul mecanismului ratelor de schimb care preced adoptarea euro.

Planul premierului a fost susținut ulterior şi prin declarația ministrului de finanțe, Jacek Rostowski, cu precizarea că bugetul pentru 2009, care prevede reducerea deficitului bugetar, va fi jalonul pentru realizarea acestei ținte. Jacek Rostowski a declarat la 9 octombrie, cu ocazia prezentării bugetului pe 2009, că actuala criză financiară nu va împiedica îndeplinirea planului ambițios al guvernului de a adopta euro la 1 ianuarie 2012, iar în prima jumătate a anului 2009 vor fi asigurate condițiile necesare pentru intrarea în mecanismul european al ratelor de schimb ERM II.

La reuniunea guvernului din 28 octombrie 2008 a fost stabilit calendarul oficial pentru adoptarea euro, iar la 5 noiembrie guvernul a reconfirmat angajamentul de a îndeplini toate criteriile de convergență în 2011, pentru a pregăti intrarea Poloniei în Zona Euro la 1 ianuarie 2012.

2.2. Cehia

drd. Andreea DRĂGOI

Evoluția conjuncturii economice în 2008

La patru ani de la aderarea la UE, economia Cehiei este suficient de puternică încât să facă față crizei financiare internaționale. ***Rezistența Cehiei la şocul crizei financiare se datorează creşterii economice rapide din anii postaderării şi costurilor relativ mici cu forța de muncă, care au făcut țara atractivă pentru investitori. Deşi a avut o creştere puternică a creditelor ipotecare, aceasta s-a derulat fără instrumentele derivate complexe care au generat pagube de miliarde de dolari unora dintre băncile occidentale***.

Cererea internă a încurajat creşterea economică fără să creeze o spirală fragilă a creditării, economia Cehiei fiind mai puțin expusă la turbulențele de pe piețe, întrucât sectorul său bancar se axează pe segmentul de retail, iar îndatorarea familiilor este relativ redusă.

Autoritățile cehe sunt însă îngrijorate de măsurile luate de țările din Zona Euro, care ar putea antrena o scurgere de capital în afara țării. Ambasadoarea cehă la UE, Milena Vicenova, a evocat riscul „unei scurgeri de capital ceh" către țările mai mari, în special Germania, unde statul garantează toate depozitele persoanelor fizice. Autoritățile cehe intenționează şi ele să dubleze plafonul de creditare la 50.000 euro.

De asemenea, Vicenova a subliniat că Cehia, care va prelua preşedinția UE la 1 ianuarie 2009, va urma o doctrină „strict liberală": „Vom insista la următorul summit comunitar pentru respectarea reglementărilor pieței unice privind concurența şi ajutoarele de stat şi pentru ca Pactul de stabilitate şi creştere economică să nu fie flexibilizat, deoarece orice încălcare a disciplinei financiare amenință stabilitatea şi credibilitatea pe termen lung a acestui sector".

În 2008, economia Cehiei îşi va încetini ritmul de creştere mai mult decât se estimase anterior, pe fondul reducerii consumului, **creşterea economică avansată de guvern fiind de numai 4,7%**, respectiv una dintre cele mai reduse de la aderarea țării la UE (la 1 mai 2004).

Cererea internă a contribuit semnificativ la creşterea economică, deşi a fost mai scăzută, ritm de numai 2,8% în 2008 comparativ cu 4,3% în 2007, *potrivit estimărilor din Raportul de toamnă al Comisiei Europene*[1]*, revizuite drastic în scădere comparativ cu Raportul de primăvară* (European Commission, Spring Forecasts 2008, care indica 3,8% pentru cererea internă). Consumul a înregistrat o evoluție moderată în 2008, fiind estimat un ritm de 3,2% comparativ cu 5,3% în 2007, datorită măsurilor luate pentru stabilitate şi reducerea deficitului bugetar.

Creşterea volumului investițiilor totale se apreciază că va fi de 4,5% în 2008 comparativ cu 6,7% în 2007, susținută de investițiile străine directe şi

[1] European Commission, *Autumn Forecast*, 2008.

fondurile UE. Trebuie precizat că dezvoltarea economică a Cehiei a fost impulsionată de investiţiile străine directe în toţi anii de după aderare, acestea constituind unul dintre motoarele creşterii sale economice. Cel mai mare boom al investiţiilor străine directe s-a înregistrat în 2005, când acestea au reprezentat 37,4% din PIB 11.658 milioane euro), ele rămânând ridicate şi în 2007, reprezentând 21,6% din PIB (respectiv 9.123 milioane euro). Datorită efectelor crizei financiare se apreciază că 2008 este anul în care investiţiile străine se vor diminua considerabil, reprezentând doar 17,1% din PIB (respectiv cca 6 miliarde euro), fiind de aşteptat ca tendinţa descendentă să se menţină şi în 2009.

Potrivit estimărilor Comisiei Europene[1], creşterea PIB a fost de doar 4,4% în 2008, semnificativ mai redusă comparativ cu anii precedenţi (6,8% în 2006 şi 6,0% în 2007). Decelerarea creşterii PIB se datorează, în opinia experţilor OCDE[2], presiunilor inflaţioniste care s-au repercutat asupra veniturilor şi, implicit, a consumului privat.

Escaladarea inflaţiei s-a produs, în 2008, pe fondul creşterii preţurilor la produse alimentare şi combustibili. O contribuţie semnificativă ia aceasta au avut-o şi creşterea taxelor de mediu şi a TVA de la 5% la 9%. În 2008, inflaţia a atins cel mai ridicat nivel din cei patru ani postaderare, rata acesteia fiind estimată la 6,6% (comparativ cu doar 3% în 2007).

Deşi au fost acordate subvenţii de către guvern pentru a stimula piaţa muncii, creşterea gradului de ocupare a forţei de muncă rămâne una moderată, mai ales datorită reducerii angajărilor în sectorul public, ca urmare a necesităţii micşorării cheltuielilor bugetare. În acest context, rata şomajului va fi totuşi mai mică, estimată la 5%, comparativ cu 5,3% în 2007 şi 7,2% în 2006. Creşterile salariale au rămas puternice şi în 2008, datorită măririi fără precedent a inflaţiei.

Finanţele statului s-au aflat în 2008 într-o situaţie de relativă stabilitate, fapt ce a întrecut cele mai optimiste aşteptări. Deficitul bugetar, care a constituit o problemă constantă a Cehiei în primii trei ani de după aderare, a scăzut la un nivel record de 1,0% din PIB în 2007 şi se estimează că se va menţine la un nivel apropiat şi în 2008 (1,2% din PIB), ca urmare a creşterii veniturilor şi a restrângerii cheltuielilor bugetare. Trebuie menţionat însă că guvernul ceh a propus, în primăvara lui 2008, o lege care acordă compensaţii bisericilor pentru averile confiscate în perioada fostului regim comunist. Dacă legea va trece de parlament, acordarea acestor compensaţii ar putea exercita presiuni asupra soldului bugetar în 2008.

Creşterea volumului exporturilor a fost mai puternică decât se anticipa, fiind estimată la 11,1% în 2008, mai mică totuşi decât în 2007 (14,9%), ca urmare a aprecierii puternice a coroanei cehe.

Importurile au fost afectate de încetinirea ritmului creşterii economice, fiind estimate la doar 9% comparativ cu 14,2% în 2007. Creşterea previzibilă mai

[1] European Commission, *Autumn Forecast*, 2008.
[2] OECD, *Economic Outlook*, No. 83, June, 2008, Paris.

însemnată a exporturilor față de importuri, în 2008, va conduce la o majorare a soldului excedentar al balanței comerciale estimat la 5,3 miliarde euro (4,3 miliarde euro în 2007).

În schimb, soldul pozitiv al balanței de plăți curente se estimează că va creşte uşor în 2008, la 1,9% din PIB (față de 1,5% din PIB în 2007), ca urmare a agravării deficitului balanței comerțului invizibil în acest an.

Unul dintre sectoarele care au impulsionat creşterea economică a Cehiei în 2008 a fost turismul, un sector cu dezvoltare rapidă. Cel mai recent raport anual privind turismul, realizat de *Bussiness Monitor International*, arată că Cehia a fost vizitată de aproximativ 10,2 milioane turişti străini în primele 10 luni ale anului 2008, cei mai numeroşi fiind germanii, urmați de britanici şi ruşi.

Adoptarea monedei euro nu este „o problemă de viață şi de moarte" pentru economia Cehiei, declara Mojmir Hampl, guvernatorul adjunct al Băncii Centrale de la Praga. În 2006, Cehia a renunțat la planul de adoptare a euro în 2010, iar în cursul anului 2008, autoritățile cehe au anunțat că nu se grăbesc să stabilească o altă dată țintă.

Guvernatorul Băncii Centrale Cehe, Zdenek Turna, preciza, într-un interviu acordat în septembrie 2008 pentru *Financial Times*, că Republica Cehă nu vede nevoia de a adopta moneda euro cât mai curând, deoarece țara sa are o evoluție economică bună, în ciuda turbulențelor de pe piața internațională. Potrivit estimărilor Comisiei Europene[1], comparativ cu alte state membre din Zona Euro, economia Cehiei s-ar putea integra uşor în „clubul euro", dar oficialul ceh preciza că, având în vedere performanțele bune şi credibilitatea politicii sale monetare. Republica Cehă îşi permite să amâne adoptarea euro fără ca acest lucru să îi influențeze negativ economia. În prezent, nu există presiuni ale opiniei publice pentru a renunța la independența monetară, iar la nivelul autorităților există convingerea că adoptarea monedei euro poate avea şi consecințe negative, deoarece forțează economii foarte diferite să aplice o politică monetară comună, iar în contextul actualelor schimbări la nivel global trecerea la moneda unică implică riscuri foarte mari.

Previziuni pentru 2009

Potrivit experților OCDE, în 2009, deşi efectele creşterii inflaționiste resimțite puternic în 2008 se vor atenua, **ritmul de creştere a PIB va fi mai scăzut, ca urmare a efectelor crizei financiare, fiind de 3,6%** comparativ cu 4,4% în 2008. **Rata inflației este estimată să scadă dramatic până la 2,3%** (potrivit estimărilor Comisiei Europene) şi, respectiv, la 2,6% potrivit previziunilor analiştilor OCDE, deşi evoluția prețurilor la energie este incertă, dar se apreciază că aceasta ar putea fi semnificativ mai redusă decât se prognozase.

Pentru 2009, experții Comisiei Europene prevăd că s-ar putea înregistra un **deficit bugetar de 1,3% din PIB**, datorită unor venituri bugetare previzibil

[1] European Commission, *Convergence Report*, 2008.

mai scăzute şi sporirii cheltuielilor publice. Atât experţii Comisiei Europene, cât şi specialiştii OCDE apreciază că nici în 2009 nu este de aşteptat ca economia Cehiei să fie semnificativ afectată de turbulenţele de pe pieţele financiare, dar acestea ar putea avea totuşi un efect de diminuare asupra exporturilor, care se preconizează că vor scădea la un ritm de numai 6,8% (comparativ cu 11,1% în 2008). Reducerea, în continuare, a ritmului creşterii economice prognozate pentru 2009 va determina o diminuare şi a cererii de import, volumul importurilor fiind apreciat să se reducă la 7,0% (9,9% în 2008).

Tabelul nr. 2.2

Evoluţia principalilor indicatori macroeconomici ai Cehiei, în perioada 2005-2009

- modificări procentuale anuale, în termeni reali -

Indicatori	2005	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Ritm de creştere a PIB	6,3	6,8	6,0	4,4	3,6
Ritm de creştere a cererii interne totale, din care:	2,4	4,1	4,3	2,8	3,2
- consum privat	2,5	5,4	5,3	3,2	4,1
- investiţii productive	1,8	6,5	6,7	4,5	4,4
Rata inflaţiei	1,6	2,1	3,0	6,6	3,1
Rata şomajului (în % din populaţia activă)	7,9	7,2	5,3	5,0	5,0
Deficit bugetar (în % din PIB)	-3,6	-2,7	-1,0	-1,2	-1,3
Export de mărfuri şi servicii	11,6	5,8	14,9	11,1	6,8
Import de mărfuri şi servicii	5,0	4,2	14,2	9,9	7,0
Sold balanţă de plăţi curente (% din PIB)	-1,7	-2,2	- 1,5	-1,9	-2,2

Sursa: European Commission, Autumn Forecasts, *2008.*

2.3. Ungaria

dr. Simona POLADIAN

După mai bine de patru ani de la aderarea la Uniunea Europeană, Ungaria a înregistrat atât efecte economice negative, cât şi pozitive, ca urmare a acestui important pas.

Printre efectele negative, cel mai grav este cel al creşterii an de an a **deficitului bugetar, care a atins un nivel record de 9,2% din PIB** în 2006 (faţă de 6,6% din PIB în 2004), fapt ce a atras şi atenţia oficialilor de la Bruxelles. După o serie de recomandări, Consiliul Ministerial a decis, în octombrie 2006, să extindă termenul limită pentru reducerea sub pragul de 3% din PIB a deficitului bugetar până în 2009. În aprilie 2007, guvernul ungar a înaintat Comisiei Europene şi Consiliului Ministerial primul raport cu privire la implementarea reformei bugetare, care să ducă la consolidarea bugetului. În

septembrie 2007 şi în aprilie 2008, guvernul ungar a trimis alte două rapoarte, în care se menționau stadiile reformelor implementate şi rezultatele obținute.

În toată această perioadă, **creditele acordate de bănci** s-au extins, **împrumuturile către populație** ajungând să reprezinte **23,4% din PIB**, iar cele către **corporații 28,8% din PIB** la sfârşitul anului **2007**. Un fenomen care trebuie menționat este preferința celor care împrumută pentru creditele în valută, ca efect al diferențialului de dobândă. Ponderea creditelor în forinți a scăzut treptat, începând cu 2003, până la 45% la sfârşitul anului 2007. Creditele în franci elvețieni sunt pe primul loc în preferințele consumatorilor din Ungaria.

Ca urmare a măsurilor restrictive aplicate de guvernul ungar în vederea reducerii substanțialului deficit bugetar, **ritmul de creştere a PIB** a scăzut în 2007 cu 3 p.p. (de la 4,1% în 2006 la 1,1% în 2007). Pentru 2008, experții comunitari estimează, în Raportul de toamnă[1], doar o modestă creştere a ritmului PIB la **1,7%,** ceea ce nu reprezintă un semnal încurajator pentru relansarea economică.

De la intrarea în UE a Ungariei şi până în prezent, rata medie anuală a inflației, care este utilizată pentru stabilirea convergenței monetare, s-a situat peste nivelul de referință admis în Zona Euro. De precizat că rata anuală a inflației s-a redus considerabil în primii doi ani de la aderare de la 6,8% în 2004 la 4,0% în 2006. Însă, în 2007, **rata anuală a inflației** a urcat la nivelul de 7,9%, ca efect al deprecierii monedei naționale, forintul, de la 264 la 251 forinți/euro şi a scumpirii prețurilor la produsele alimentare şi țiței. Pentru 2008, rata anuală a inflației s-a redus treptat de la un vârf de 9% în ianuarie la 5% în noiembrie, ca efect principal al ieftinirii produselor alimentare şi produselor petroliere. Inflația în ultimii ani în Ungaria a fost volatilă, reflectând în principal evoluția prețurilor la țiței şi alimente, care împreună reprezintă peste 40% din coşul de produse care stă la baza calculării indicelui de consum. La creşterea inflației au mai contribuit fluctuațiile prețurilor administrate şi, într-o mai mică măsură, creşterea costului forței de muncă.

Rata şomajului rămâne una dintre cele mai ridicate din UE-27, datorită măsurilor restrictive aplicate de autoritățile ungare pentru scăderea cheltuielilor bugetare. Astfel, rata şomajului a crescut de la 7,5% în 2007 la **8,1% în 2008**, în principal ca efect al disponibilizărilor din sectorul public.

Specializarea comercială a Ungariei în produse de înaltă şi medie tehnologie este una dintre cele mai ridicate din rândul noilor țări membre ale UE, cu o pondere de **80% din totalul exporturilor. Grupa utilajelor şi echipamentelor de transport** a devenit principalul motor al creşterii exporturilor. Comerțul cu produse prelucrate reflectă un avantaj comparativ în sectoare precum **electronică, electrotehnică şi echipamente de telecomunicații**.

Odată cu intrarea Ungariei în UE, această țară s-a deschis treptat, din punct de vedere comercial, în prezent fiind **una dintre țările cele mai**

[1] Vezi European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, 3 Nov. 2008, Brussels.

dependente de export din UE-27. Ritmul susținut înregistrat de exporturi s-a bazat pe rapida dezvoltare economică a Europei de Est şi a Asiei de Sud-Est. Destinația principală a exporturilor Ungariei este zona UE-27. **Germania ocupă o treime din valoarea exporturilor şi importurilor, fiind principalul partener comercial al Ungariei**.

Ponderea **schimburilor comerciale** ale Ungariei cu țările UE reprezintă aproximativ **80%** din totalul schimburilor comerciale ale acestei țări. În primii patru ani de la aderarea la Uniunea Europeană, soldul excedentar al balanței comerciale a Ungariei a înregistrat o evoluție ascendentă, majorându-se an de an, respectiv de la 2,89 miliarde euro în 2004 la 6,52 miliarde euro în 2007. Principala cauză a excedentului comercial o constituie majorarea cu **53%** a valorii exporturilor către partenerii din UE, adică de la 13,81 mrd. euro în 2004 la 21,14 mrd. euro în 2007. De remarcat că, numai în primul an după aderarea la UE, ritmul de creştere al volumului valoric al exporturilor ungare către țările din UE a fost de 30,6%. O explicație a creşterii substanțiale a exporturilor către UE în perioada 2005-2008 o constituie deprecierea cursului monedei naționale, forintul, comparativ cu euro, ceea ce a făcut ca produsele provenite din această țară să fie mai competitive prin preț.

Un bilanț al volumului valoric al importurilor în primii patru ani de la aderare arată că numai în primul an de la aderare (2004/2005) s-a înregistrat o creştere cu 22,2%, pentru ca în anii care au urmat ritmul anual să se tempereze, oscilând uşor în marja de 10-12%.

Politica monetară în ultimii ani a fost restrictivă pentru scăderea inflației, menținerea unui curs de schimb stabil şi micşorarea treptată a deficitului bugetar, în ultimii patru ani, rata dobânzii la 3 luni s-a situat la nivelul de 3%. De amintit că, în perioada iunie-octombrie 2006, Banca Centrală a Ungariei a decis să majoreze rata dobânzii de referință cu 2 p.p. În cinci etape. În martie 2008, rata directoare a mai crescut cu 0,5 p.p., ca efect al majorării inflației și a primei de risc la activele denominate în forinți, iar în octombrie 2008, guvernatorul BCU a decis să majoreze cu 3 p.p. rata dobânzii directoare pentru temperarea efectelor crizei financiare internaționale (în prezent, nivelul dobânzii de referință este 11,5%, cea mai mare din 2004).

Forintul ungar nu participă la mecanismul cursurilor de schimb (ERM II)[1]. În 28 februarie 2008, s-a renunțat la banda de fluctuație admisă şi a fost adoptat un regim de flotare liberă pentru a lăsa BCU[2] un rol hotărâtor în controlul inflației

---

[1] De amintit că, începând cu jumătatea anilor '90, politica cursului de schimb a urmărit mişcarea forintului într-o bandă de fluctuaţie îngustă, de +/- 2,25% faţă de cursul pivot. Până la mijlocul anului 2001, BCU a operat cu un sistem mix care a combinat ținta de inflație cu un regim de legare unilaterală a forintului de euro, în banda de fluctuație de +/- 15%. La fel ca în cazul ERM II, sistemul ungar de paritate centrală nu a jucat un rol decisiv și cursul de schimb a fluctuat numai într-o parte a marjei autoimpuse.

[2] BCU = Banca Centrală a Ungariei.

prin eliminarea posibilelor conflicte dintre menținerea cursului forintului, în marja stabilită de fluctuație, şi reducerea inflației.

Deficitul balanței de plăți curente a înregistrat o cvasistagnare de la 6,4% din PIB în 2007 la 6,3% din PIB în 2008. Cu toate că **soldul balanței comerciale** a trecut de la un deficit de 2,1 mrd. euro la un excedent de 0,2 mrd. euro, deficitul balanței de plăți curente s-a majorat de la 6,5 mrd. euro în 2007 la 6,8 mrd. euro în 2008, ca efect principal al scăderii intrărilor de capital străin.

Finanțarea **deficitului extern** al Ungariei nu ridică probleme deosebite, dar poziția sa externă reclamă fonduri de finanțare substanțiale. ISD[1], care au reprezentat încă din 2002 sursa principală de finanțare, au înregistrat un trend descendent începând din 2005, consecință a reticenței investitorilor străini. Potrivit ultimului raport UNCTAD cu privire la investiții străine[2], volumul intrărilor de ISD în Ungaria a scăzut de la 7,7 miliarde dolari în 2005 la 6,8 mrd. dolari în 2006 și la 5,6 mrd. dolari în 2007.

Ponderea stocului de ISD în PIB a urcat treptat de la 47,7% din PIB în 2000 la 55,7% în 2004, 99% din PIB în 2006[3], pentru ca în 2007 să scadă la 70,5% din PIB.

Criza financiară internațională, declanşată la începutul anului 2008, s-a extins rapid şi şi-a făcut simțită prezența şi în economia ungară. Conform estimărilor analiştilor de la Bruxelles, până acum, Ungaria este singura țară din UE-27 care necesită sprijin financiar pentru ieşirea din colaps. Ajutorul financiar, care nu a întârziat să apară, este reprezentat de un fond comun în valoare de **25,5 mrd. dolari (20 mrd. euro)** al UE, FMI şi Băncii Mondiale, care au contribuit astfel:

- **UE** a aprobat un împrumut de **6,5 mrd. euro**, în scopul echilibrării balanței de plăți;
- **FMI** a anunțat că va acorda Ungariei un împrumut de **12,5 mrd. euro**, în baza unui angajament de tip stand-by, pe o durată de 17 luni;
- Banca Mondială va participa cu 1 mrd. euro.

Purtătorul de cuvânt al Comisiei Europene a declarat că împrumutul a fost aprobat numai în baza unui angajament ferm din partea autorităților ungare cu privire la aplicarea unui program de salvare națională, menit să ducă la soluționarea problemelor cu care se confruntă această țară. Totodată, reprezentanții ungari s-au angajat față de FMI că vor aplica reforme economice care să conducă la reducerea deficitului balanței de plăți şi a deficitului bugetar.

De precizat că acest pachet cumulat de împrumuturi, menit să ajute economia ungară, este cel mai consistent de până acum de la declanşarea crizei financiare internaționale. Acest plan a venit la scurt timp după ce Banca Centrală a Ungariei a decis să ridice rata dobânzii directoare cu 3 p.p., la 11,5%.

---

[1] *ISD = investiţii străine directe.*
[2] *UNCTAD,* World Investment Report 2007*, October 2008, Geneva.*
[3] *Eurostat, mai 2008.*

Măsurile anunțate de Budapesta pentru ieşirea din acest impas se vor concentra pe menținerea lichidității interne și de valută adecvate, precum și pe menținerea unui nivel substanțial al capitalului bancar. Autoritățile ungare s-au angajat ca în acest an şi următorul să continue să aplice măsuri restrictive pentru limitarea deficitului bugetar, la cel mult 3% din PIB, și la aplicarea unui pachet de măsuri de mărire a taxelor și impozitelor. Totodată, acest plan urmăreşte şi restabilirea încrederii investitorilor internaționali în economia ungară.

Estimări 2009

Ca efect al pachetului de susținere financiară al celor trei organisme internaționale, guvernul de centru-stânga condus de Ferenc Gyurcsany a înaintat parlamentului spre aprobare, la jumătatea lunii octombrie, o a treia versiune a proiectului de buget pentru anul fiscal următor, bazat pe scenariul pesimist al unei **creşteri economice zero sau chiar negative (ritm al PIB de –1,5%)**. Premierul ungar a primit critici aspre din partea parlamentului pentru acceptarea pachetului internațional de salvare economică. Pachetul de măsuri în 12 puncte propus de premier pentru ieşirea din marasmul economic conține şi propunerea de amânare a reducerii impozitelor pentru anul 2009 pentru a nu periclita procesul de reducere a deficitului bugetar. Cabinetul ungar a propus reducerea deficitului public la 3,4% din PIB în acest an şi la 2,9% din PIB în 2009. Totodată, Gyurcsany a mai propus înghețarea salariului real până în iulie 2009.

Anul 2009 se anunță dificil pentru economia ungară şi în special pentru populație, care se va confrunta cu măsuri de austeritate din partea guvernului. Continuarea reducerii deficitului bugetar, pe fundalul crizei financiare internaționale, va fi dură mai ales pentru salariații bugetari al căror salariu va fi înghețat cel puțin până la jumătatea anului 2009. Ritmul de creştere a PIB, estimat de guvernul maghiar se va situa în marja [-1,5%-0%] în 2009. Sectoarele economice cel mai lovite de criză sunt: sectorul de intermedieri financiare şi sectorul construcțiilor. Cererea internă va creşte nesemnificativ (1% în 2009). Investițiile productive vor avea un ritm de creştere modest, dacă nu chiar negativ, ca efect al restrângerii activității firmelor şi al creşterii dobânzilor bancare. Consumul populației se va restrânge, o mare parte a salariului fiind pentru acoperirea creditelor bancare şi a dobânzilor aferente. Ritmul de creştere a salariilor va fi strâns legat de performanțele economice şi de productivitatea muncii. Un ritm uşor pozitiv este posibil spre sfârşitul anului 2009.

Rata şomajului se va mai mări, estimându-se un nivel de 8,6% în 2009[1], ca efect principal al continuării aplicării măsurilor de rigoare bugetară şi al restrângerii activității economice datorate crizei financiare internaționale.

Criza financiară internațională va afecta, în principal, exporturile al căror ritm de creştere se va tempera de la 7,7% în 2008 la 1,3% în 2009, ca efect al

[1] Vezi *Kopint-Tarki Forecast*, 8 Nov. 2008.

încetinirii cererii interne a principalilor parteneri din UE. Ca urmare a cvasistagnării economice, ritmul importurilor se va reduce simțitor de la 7,7% în 2008 la 1,3% în 2009.

Deficitul balanței de plăți curente, ca pondere din PIB, se va reduce de la 6,3% la 5,1%, ca efect principal al scăderii excedentului comercial şi al influxului investițional în 2009.

Cursul mediu anual de schimb al forintului se prognozează că se va deprecia, în continuare, de la 259 forinți/euro în 2008 la 248 forinți/euro în 2009.

Tabelul nr. 2.3

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Ungariei în perioada 2004-2009

Indicatori	2005	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Ritm real de creştere a PIB (%)	4,0	4,1	1,1	1,7	0,7
Cerere internă totală (%)	1,4	1,8	-1,0	0,5	1,0
Investiții productive (%)	8,5	-6,2	1,5	1,5	2,7
Consum privat (%)	3,4	1,7	0,6	1,0	-1,2
Rata inflației (%)	3,5	4,0	7,9	6,3	3,7
Rata șomajului (% din populația activă)	7,2	7,5	7,4	8,1	8,6
Sold bugetar (% din PIB)	-8,7	-10,1	-4,8	-4,0	-3,4
Ritm de creştere a exporturilor de mărfuri şi servicii	11,3	18,6	15,9	7,7	1,3
Ritm de creştere a importurilor de mărfuri şi servicii	7,0	14,8	13,1	7,7	0,8
Sold balanță comercială (mrd. euro)	-2,2	-2,1	0,2	0,3	0,8
Sold balanță de plăți curente					
- în miliarde euro	-6,6	-6,8	-6,5	-6,8	-5,6
- în % din PIB	-7,5	-7,5	-6,4	-6,3	-5,1
Sold bugetar (% din PIB)	-7,8	-9,3	-6,4	-4,3	-3,5-2,9
Sold datorie totală (% din PIB)	86,4	97,7	93,7	92,2	89,6
Curs mediu anual de schimb al monedei naționale, forintul față de euro (1 euro = ... forinți)	248	264	251	259	248

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels; National Bank of Hungary,* Forecast*; UniCredit Group, sept. 2008.*

2.4. Slovacia

Rodica VELCIU

Principalele etape ale evoluției economiei slovace după aderarea la Uniunea Europeană

Perioada de mai bine de patru ani scursă de la aderarea Slovaciei la Uniunea Europeană a fost folosită de guvernele de la Bratislava pentru accelerarea reformelor economice şi a procesului de recuperare a decalajelor față de vechile state membre ale Uniunii. Obiectivele economice stabilite de Guvernul Dzurinda, care s-au bazat în principal pe un buget echilibrat şi pe prevalența funcționării principiilor economiei de piață, vizau nu numai aderarea cât mai rapidă la UE, ci şi introducerea monedei euro cât mai curând posibil pentru a fructifica pe deplin avantajele oferite de calitatea de membru al Pieței Unice Europene.

Slovacia va adera la Zona Euro la 1 ianuarie 2009, devenind cea de a doua țară fostă comunistă, după Slovenia, ce va face parte din această zonă. Pentru atingerea principalului obiectiv al guvernului de la Bratislava, *adoptarea la 1 ianuarie 2009 a monedei euro*, coaliția guvernamentală condusă de principalul partid, SMER (social-democrat), aflată la putere din iunie 2006, a continuat implementarea reformelor inițiate de guvernul prezidat de premierul Dzurinda, reforme structurale destinate îmbunătățirii climatului de afaceri, Slovacia fiind socotită un „paradis al investitorilor străini". Deşi unii analişti s-au temut că noul guvern condus de Robert Fico va renunța la unele reforme inițiate de predecesorul său, punând în pericol îndeplinirea criteriilor pentru adoptarea monedei unice, acesta s-a declarat fidel respectării programului stabilit pentru atingerea acestui obiectiv.

Implementarea politicilor economice destinate menținerii stabilității şi susținerii convergenței economiei slovace a fost esențială pentru îndeplinirea angajamentelor în vederea adoptării monedei europene. Principalele angajamente priveau crearea condițiilor pentru creşterea salariilor corespunzătoare creşterii productivității muncii, menținerea unei discipline bugetare pentru realizarea strategiei de consolidare bugetară pe termen mediu, reforme structurale şi o abordare prudentă a riscurilor legate de creşterea volumului creditelor acordate populației.

În toată această perioadă, Slovacia s-a dovedit a fi una dintre cele mai dinamice țări din grupul noilor membre ale Uniunii Europene din Europa Centrală şi de Est. Ritmul rapid de creştere înregistrat de economia slovacă în cei patru ani de la aderarea la Uniunea Europeană, susținut de o rapidă creştere a productivității, a ajutat-o să depăşească o parte a decalajelor, dar are încă destul de recuperat în privința nivelului venitului pe locuitor față de statele avansate membre ale UE.

La 5 aprilie 2008, Slovacia a adresat Comisiei Europene solicitarea aderării la Zona Euro începând cu 1 ianuarie 2009, respingând îngrijorarea exprimată de unii experți ai BCE şi analişti economici că economia sa nu este pregătită să facă față rigorilor de membru al Zonei. „Slovacia culege acum roadele celor opt ani de guvernare fidelă aplicării reformelor în economie, care au făcut mediul de afaceri din Slovacia deosebit de atractiv investitorilor străini. Astfel de politici au jucat un rol important pentru Slovacia, ele demonstrând pe termen lung cum se poate schimba semnificativ o țară dintr-un stat aproape complet izolat, în cursul anilor '90, la situația actuală de mediu de afaceri favorabil şi care este capabilă să utilizeze creşterea economică a Uniunii Europene ca pârghie la stimularea propriei economii", remarca Miroslav Plojhar, analist la J.P. Morgan Chase din Londra.[1] ***La 7 mai 2008***, Comisia Europeană a făcut recomandarea ca Slovacia să devină membră a Zonei Euro începând cu 1 ianuarie 2009. Consiliul Ministerial, la rândul său, a acceptat candidatura.

Componentă a fostei Cehoslovacii, Slovacia a devenit independentă în 1993, dar a făcut o trecere rapidă de la o economie planificată la economia de piață, un rol primordial avându-l atragerea unui grad ridicat de investiții străine în industria construcțiilor de autovehicule şi electronică.

Slovacia a aderat la Uniunea Europeană la 1 mai 2004 şi a atins un ritm de creştere a produsului intern brut de 10,4% în 2007 (după ritmul de 8,5% înregistrat în 2006 şi 6% în 2005), situație care a produs îngrijorare printre responsabilii de la Bruxelles, care s-au temut de apariția riscurilor unei „supraîncălziri" a economiei slovace.

Ministrul slovac de finanțe, Jan Pociatek, declara cotidianului *Financial Times* că țara sa a învățat din experiența altor state care au aderat la Zona Euro şi au avut dificultăți ulterioare în menținerea sub control a inflației, deficitelor bugetare şi a declinului competitivității internaționale a produselor autohtone. „Am învățat că trebuie să respectăm întotdeauna în negocierile salariale principiul devansării creşterilor salariale de creşterile de productivitate. Sunt deosebit de optimist. Nivelurile salariilor (din Slovacia) sunt mai reduse decât în țările vecine", a declarat J. Pociatek.

Potrivit ***Raportului de convergență al BCE din luna mai 2008***, în perioada de referință ***aprilie 2007-martie 2008***, rata medie anuală a inflației IAPC a fost de 2,2%, nivel net inferior valorii de referință de 3,2%. Beneficiind de o creştere puternică a productivității, ritmul de creştere a costurilor unitare salariale s-a redus în ultimii ani. Cu toate acestea, rata anuală a inflației a crescut în ultimele luni, ajungând la 5% în luna august 2008 comparativ cu 4,8% în luna iulie şi 4,6% în iunie, potrivit datelor Oficiului Național de Statistică de la Bratislava. Estimările Comisiei Europene din noiembrie 2008 anticipează o rată a inflației de 4% pentru anul în curs.

---

[1] Vezi *The Wall Street Journal*, „Slovak Economy Surges as Nation Prepares for Euro", 15-17 februarie 2008, New York.

Oficialii de la Bruxelles şi-au exprimat îngrijorarea față de riscurile legate de creşterea inflației. Ele sunt legate, *în primul rând*, de faptul că rolul inhibitor asupra inflației, exercitat de aprecierea nominală a coroanei slovace față de euro, se va atenua în condițiile unui curs de schimb fix în raport cu euro. *În al doilea rând*, deteriorarea condițiilor de pe piața muncii şi apariția unor blocaje în anumite regiuni şi segmente ale pieței forței de muncă prezintă riscul accelerării majorării salariilor. *În al treilea rând*, prețurile la energie prezintă un risc în sensul creşterii față de proiecțiile referitoare la inflație, în condițiile în care majorarea recentă a prețurilor internaționale ale energiei nu s-a reflectat încă pe deplin în prețurile de consum, inclusiv în prețurile administrate. Posibilele majorări ale prețurilor la energie ar putea, de asemenea, să aibă efecte secundare asupra salariilor sau efecte indirecte asupra altor prețuri, îndeosebi în cazul în care cererea internă continuă să fie dinamică.

În prezent, Slovacia face obiectul unei decizii a Consiliului UE (adoptată în iulie 2004), vizând existența unui deficit bugetar excesiv (de 3,6% din PIB în 2003). Termenul limită pentru corectarea deficitului a fost anul 2007. În anul de referință 2007, Slovacia a înregistrat un deficit bugetar de 2,2% din PIB, sub nivelul de referință de 3%. Pentru anul 2008, Comisia Europeană estimează o diminuare a acestuia până la 2,0% din PIB.

Ponderea datoriei publice a scăzut până la 29,4% din PIB în 2007, iar pentru anul 2008 se prognozează o uşoară reducere a acesteia până la un nivel de 29,2%, cu mult sub nivelul de referință de 60% din PIB. Consolidarea bugetară este necesară pentru ca Slovacia să îndeplinească obiectivul stipulat în Pactul de stabilitate şi creştere. În acest sens, programul de convergență prevede un deficit de 0,8% din PIB, ajustat cu efectele ciclice din care sunt excluse măsurile temporare, până în anul 2010.

Coroana slovacă a staționat în ERM II pentru o perioadă mai mare de doi ani (începând cu 28 noiembrie 2005). Cursul pivot pentru moneda slovacă a fost inițial stabilit la 38,4550 coroane/1 euro, cu o bandă standard de fluctuație de ±15%. Pe parcursul perioadei de referință, coroana slovacă s-a apreciat față de euro, iar paritatea sa centrală a fost reevaluată cu 8,5% până la un nivel de 35,4424 coroane/1 euro, începând cu 19 martie 2007. La 31 mai 2008, guvernul de la Bratislava a reevaluat cursul monedei naționale cu 15% față de euro, pentru a asigura un raport de schimb mai puternic al coroanei slovace, înainte ca Slovacia să devină membră a Zonei Euro. Această realiniere a cursului coroanei slovace este privită de guvern ca o pârghie de reducere a inflației şi este, probabil, susțin analiştii occidentali, ultimul act de independență adoptat de Banca Centrală a Slovaciei. Noul curs al coroanei slovace față de euro este de 30,1260 skk/euro.

În perioada de referință, aprilie 2007-martie 2008, rata dobânzii pe termen lung a fost în medie 4,5%, nivel net inferior valorii de referință de 6,5%. În intervalul analizat, ratele dobânzilor pe termen lung au avut aceeaşi dinamică

înregistrată şi de ratele dobânzilor pe termen lung corespunzătoare din Zona Euro.

Evoluția economiei slovace în 2008

Potrivit ultimului raport al Comisiei Europene[1], în ciuda creşterii economice robuste din primele două trimestre, pe ansamblul anului **2008 ritmul creşterii produsului intern brut s-a încetinit la 7%** comparativ cu ritmul de 10,5% înregistrat în 2007. Principalul motor al creşterii a rămas cererea internă, componenta externă dând semne de încetinire.

Evoluția consumului privat a continuat să rămână susținută în ciuda încetinirii creşterilor salariale şi a creării de noi locuri de muncă, în timp ce consumul public a sporit. Activitatea investițională viguroasă din construcții a determinat menținerea unei rate relativ ridicate a investițiilor productive de 6,5% (deşi evident diminuată față de anii anteriori: 9,3% în 2006 şi 8,7% în 2007), creând o bază solidă pentru menținerea dinamicii creşterii economice în anii următori. Potrivit teoriei ofertei, creşterea PIB a fost susținută, în principal, de activitatea din industria prelucrătoare (în special, de creşterea capacităților de producție din industria auto şi cea de echipamente electrice), se menționează în ultimul raport trimestrial al UniCredit Group[2].

Deşi în uşoară scădere de ritm, **producția industrială pe primele şapte luni ale anului a sporit cu 6,0% (ritm anual)**. În plus, creşterea producției industriale a fost însoțită de o majorare cu două cifre a vânzărilor de produse industriale (11,9% pe primele şapte luni ale anului 2008). Pe lângă sectoarele industriei auto şi industriei de echipamente electrice, industria chimică a marcat o înviorare semnificativă. Aprecierea cursului de schimb al coroanei slovace ar putea fi menționată ca un factor important ce a determinat declinul însemnat al producției din industria textilă, a pielăriei şi sticlăriei.

Activitatea din construcții a continuat să înregistreze o dinamică susținută, cu un ritm mediu anual pe primele 7 luni ale anului de 11,0%. Aceasta s-a înregistrat atât în cazul construcțiilor noi, cât şi al reparațiilor, în special în segmentul construcțiilor de locuințe, în timp ce în cel al construcțiilor civile (*civil engineering*) a stagnat sau chiar s-a diminuat uşor. Specialiştii estimează că, pe ansamblul anului, sectorul construcțiilor va rămâne deosebit de activ, chiar dacă va suporta efectele crizei financiare globale. Ei susțin că se pot observa deja unele semne ale restrângerii creditelor bancare în segmentul imobiliar, dar investitorii îşi finanțează activitatea din propriile resurse (în ultimele luni s-a înregistrat un declin semnificativ al stocurilor în sectorul imobiliar).

În ciuda creşterii riscurilor din segmentul construcțiilor de locuințe, activitatea din construcții îşi va menține dinamica ridicată în anii următori, ca

[1] Vezi European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, 3 Nov. 2008, Brussels.
[2] Vezi UniCredit Bank Market Research & Strategy, *CEE Quarterly*, 04/2008, November 2008, p. 32-35.

urmare a accelerării activității din segmentul construcțiilor civile susținute de parteneriatul public privat şi de fondurile structurale primite de la Uniunea Europeană.

Creşterea economică susținută din 2008 a determinat crearea de noi locuri de muncă. Ocuparea forței de muncă, potrivit metodologiei ESA 95, s-a accelerat la 2,9% (63.100 persoane, ritm anual) în trimestrul II 2008, cea mai ridicată creştere din 1995. Numărul angajaților din economia slovacă se ridică la 2.227.000. Aceste evoluții au determinat un declin semnificativ al ratei şomajului. Rata şomajului, potrivit Biroului Național de Statistică, s-a situat la 7,4% în luna august (cu 0,83 p.p. mai scăzută decât în aceeaşi perioadă din 2007). Experții UniCredit apreciază că rata şomajului va continua să se reducă, atingând un nivel de 6,8% în 2009. Ei consideră că aceasta s-ar putea apropia de nivelul natural al şomajului, care (după estimările lor) s-ar situa la circa 5-6% din totalul populației active în Slovacia, pe termen mediu şi lung.

Potrivit statisticii Comisiei Europene, **nivelul ratei şomajului în Slovacia în 2008 se va situa la 9,9% din totalul populației active**. Experții comunitari menționează în prognozele „de toamnă" că, după creşterea sănătoasă din prima jumătate a anului, în principal datorată îmbunătățirii oportunităților de ocupare a forței de muncă din sectorul construcțiilor, totalul angajărilor este estimat că va creşte cu circa 2,3% în 2008 şi ceva mai modest în 2009. Rata şomajului este probabil că se va reduce la sub 10% în 2008, iar în 2009 declinul va fi doar marginal, deoarece se aşteaptă ca slovacii care lucrează în străinătate să se întoarcă în căutare de oportunități de angajare în țară. Datorită creşterii puternice a salariilor din sectorul public, costurile unitare cu forța de muncă este probabil că se vor majora la aproape 4% în 2008. În consecință, sporurile mai reduse de productivitate ar putea să mențină creşterea acestora la 3,5% în 2009.

Media anuală a **inflației, potrivit Indicelui armonizat al prețurilor de consum (IAPC), se estimează că se va situa la 4% în 2008**, ca apoi să se diminueze treptat la 3,5% în 2009. IAPC a crescut gradual începând cu luna august 2007, ca urmare a majorării accelerate a prețurilor produselor alimentare şi energiei. Mai mult, prețurile reglementate la gaze pentru populație se aşteaptă să crească la începutul anului 2009, ca urmare a reflectării creşterilor anterioare ale prețurilor petrolului, contrabalansând astfel efectele dezinflației induse de recenta apreciere puternică a cursului de schimb al coroanei slovace.

Şi în perioada de preaderare, dar cu precădere după 1 mai 2004, **investițiile străine directe** au intrat în Slovacia, atrase de climatul de afaceri deosebit de atractiv. Potrivit statisticii UNCTAD[1], intrările de ISD în Slovacia, după o uşoară diminuare înregistrată în 2005 (2,1 miliarde dolari față de 3,1 miliarde dolari în 2004), au sporit la 4,2 miliarde dolari în 2006 şi 3,3 miliarde dolari în 2007. Principalele sectoare spre care s-au îndreptat investițiile străine au fost industria auto, cea de echipamente electrice, siderurgie şi în proiecte de

[1] Vezi UNCTAD, *World Investment Report 2007*, 15 Oct. 2008, Geneva.

infrastructură. *Evoluţia stocurilor de investiţii străine a fost spectaculoasă, acestea sporind de la 4,75 miliarde dolari în 2000 la 40,7 miliarde dolari în 2007*.

După aderarea Slovaciei la Uniunea Europeană, accesul produselor slovace pe piețele statelor membre s-a majorat, ponderea exporturilor de mărfuri în UE în totalul exporturilor țării sporind de la 85,7% în 2004 la 87,9% în 2005, 86,9% în 2006 şi 87,3% în 2007. Concomitent, ponderea importurilor s-a diminuat uşor (deşi importurile provin în continuare în proporție de peste 75% din statele membre UE), astfel încât soldul balanței schimburilor comerciale ale Slovaciei cu Uniunea Europeană a fost excedentar (cu excepția anului 2005, când s-a înregistrat un deficit al balanței comerciale de 0;16 miliarde euro) – 2,08 miliarde euro în 2006 şi 4,20 miliarde euro în 2007 –, iar *pe primele şapte luni ale anului 2008 excedentul s-a. ridicat la 3,04 miliarde euro*.

În 2008, dinamica exporturilor s-a încetinit, reducându-se cu circa 6 p.p. față de anul precedent, înregistrând totuşi un ritm de 10%. Importurile au urmat acelaşi trend, ritmul reducându-se la 9%. Uşorul declin al **deficitului balanței comerciale** (**1,5% din PIB în 2008** comparativ cu 1,7% din PIB în 2007) nu a reuşit să determine reducerea soldului pasiv al balanței de plăți curente, estimat la 5,6% din PIB în 2008 (5,1% din PIB în 2007).

Perspective pentru 2009

Comisia Europeană, în Raportul conjunctural de „toamnă", şi-a revizuit în scădere cu peste 1 p.p. prognozele privind ritmul de creştere a produsului intern brut, care se aşteaptă să atingă doar 5% în 2009. În Raportul de „primăvară", experții comunitari prognozau o creştere a produsului intern brut de 6,2%.

În această perioadă, „prognozele de toamnă" ale Comisiei apreciază că susținerea creşterii economice va continua să fie realizată tot pe baza cererii interne. Creşterile salariale şi evoluțiile pozitive de pe piața forței de muncă, deşi moderate, se estimează că vor continua să susțină în oarecare măsură creşterea modestă a consumului privat, care se va situa, cu toate acestea, la aproximativ 5%. Totodată, investițiile productive din economie se anticipează că îşi vor reduce ritmul în 2009. Activitatea investițională şi-ar putea păstra ritmul susținut dacă vor fi lansate noi proiecte de infrastructură în domeniul public. Totuşi, deoarece unele dintre aceste proiecte au o componentă de finanțare privată (parteneriat public-privat), dificultățile de finanțare pot amâna lansarea lor.

Contribuția exporturilor nete ar putea rămâne pozitivă. În contrast cu perspectivele de creştere mai reduse din Zona Euro şi recenta apreciere a cursului de schimb al coroanei slovace, dinamica exporturilor se aşteaptă să se reducă. Cu toate acestea, se anticipează că exporturile vor depăşi în continuare importurile şi, prin urmare, balanța comercială va continua să se îmbunătățească în anul care vine.

Tabelul nr. 2.4

Evoluția principalilor indicatori economici ai Slovaciei în perioada 2006-2009

- modificări, în %, în termeni reali -

Indicatori	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Produs intern brut	8,5	10,4	7,0	4,9
Cerere internă totală, din care:	7,5	6,5	6,1	4,6
- consum privat	5,8	7,0	6,7	5,0
- volum investiții productive	9,3	8,7	6,4	5,2
Rata șomajului (% din totalul populației active)	13,4	11,1	9,9	9,8
Rata inflației (IAPC)	4,3	1,9	4,0	3,5
Rata dobânzii de bază (% la sfârșitul anului)	3,0	3,5	4,25	...
Sold balanță comercială (% din PIB)	-5,2	-1,7	-1,5	-1,1
Sold balanță de plăți curente (% din PIB)	-7,4	-5,1	-5,6	-4,7
Deficit bugetar ajustat (% din PIB)	-3,2	-2,7	-3,1	-2,5
Datorie publică (% din PIB)	30,4	30,6	30,8	...
Curs mediu anual al coroanei față de euro	37,25	33,78	30,1260 (31 mai 2008)	...

Surse: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *3 Nov. 2008, Brussels.*

2.5. Bulgaria

dr. Monica ŞINCAI-OHLER

Evoluția conjuncturii economice în 2007. Estimări pentru 2008

La nivelul anului 2007, datorită cererii interne ridicate, ritmul real de creştere a PIB s-a menținut robust, la 6,2%, în ciuda unei scăderi accentuate a activității din agricultură, cauzate în principal de secetă. Volumul investițiilor productive a crescut cu 21,7%, în baza fluxurilor de ISD „record" şi a unei noi accelerări a creditului bancar. În schimb, consumul privat a înregistrat un ritm de creştere mai scăzut decât cel din anul 2006 (5,3% comparativ cu 9,5%), în ciuda unei majorări accentuate a salariilor şi a scăderii ratei şomajului. Consumul public a înregistrat un ritm de creştere, în termeni reali, de 3,1% (după o scădere absolută în 2006), ritm datorat, în principal, măsurilor bugetare adoptate la sfârşitul anului 2007. În 2007, s-a înregistrat un excedent bugetar de 0,1% din PIB comparativ cu un excedent de 3% din PIB în 2006.

Potrivit datelor publicate de UNCTAD în raportul anual din octombrie 20081, volumul investițiilor străine directe (ISD) a înregistrat un trend ascendent în ultimii ani, de la 3,42 miliarde dolari în 2004 la 3,92 miliarde dolari în 2005, 7,51 miliarde dolari în 2006 şi ajungând la 8,43 miliarde dolari în 2007. Totuşi, aceste fluxuri au fost mai reduse decât cele înregistrate de alte noi state membre, precum Polonia, România şi Cehia. Stocul de ISD a crescut de la 2,7 miliarde dolari în 2000 la 36,5 miliarde dolari în 2007. Ponderea ISD în totalul

investițiilor productive, la nivelul Bulgariei, a variat de la 59,7% în 2005 şi 91,4% în 2006 la 71,6% în 2007, în timp ce ponderea stocului de ISD în PIB a evoluat de la 21,5% în 2000 la 92,3% în 2007.

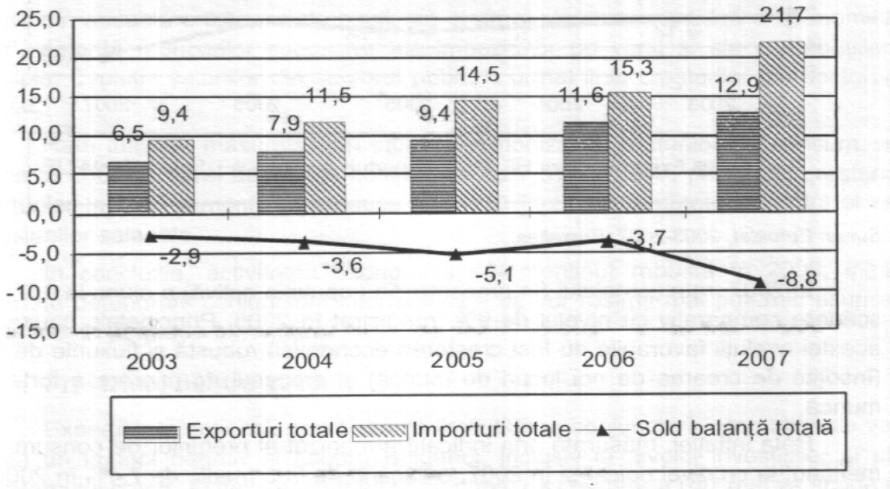
În perioada 2003-2007, atât exporturile, cât şi importurile de mărfuri ale Bulgariei au înregistrat un trend crescător. Ritmul mediu de creştere a exporturilor a fost de 18,6%, în timp ce ritmul mediu de creştere a importurilor a fost de 23,4%. Soldul balanței comerciale cu mărfuri a fost deficitar în întreaga perioadă analizată, deficitul atingând nivelul de 8,8 miliarde euro în 2007 (figura nr. 2.1). Deficitul comercial a ajuns în 2007 la 25,5% din PIB comparativ cu 22% în 2006, 20,2% în 2005 şi 14,9% în 2004.

Comerțul exterior al Bulgariei cu UE a înregistrat un trend similar cu cel al schimburilor comerciale totale. Totuşi, ritmurile de creştere a exporturilor şi a importurilor pe relația UE au fost mai ridicate comparativ cu cele ale schimburilor totale. Aderarea Bulgariei la UE, prin eliminarea cvasitotală a barierelor tarifare şi netarifare, a determinat o creştere a ponderii schimburilor comerciale cu Uniunea în totalul comerțului exterior (consecință a cunoscutelor efecte teoretice ale uniunii vamale, de creare – „trade creation" – şi reorientare – „trade diversion" –, evocate în literatura de specialitate).

Figura nr. 2.1

Evoluția comerțului exterior al Bulgariei, intra-UE şi extra-UE, în perioada 2003-2007

- miliarde euro -



Sursa: Eurostat, 2003-2007, Bruxelles.

Astfel, în 2007, exporturile Bulgariei către UE au înregistrat o pondere de 68,4% din exporturile sale totale (comparativ cu 67,9% în 2006), în timp ce importurile din UE au avut o pondere de 61,4% în importurile totale (comparativ cu 58,7% în 2006).

Ritmul mediu de creştere a exporturilor pe relația UE a fost de 21,5%, în timp ce ritmul mediu de creştere a importurilor a fost de 24,5%. Soldul balanței comerciale cu mărfuri pe relația UE a fost deficitar în întreaga perioadă analizată, deficitul atingând nivelul de 4,6 miliarde euro în 2007 (figura nr. 2.2). Trebuie subliniat că, pe relația UE, deficitele înregistrate de Bulgaria au fost mai reduse decât cele înregistrate de țări precum Polonia şi România, însă mai ridicate decât cele ale Sloveniei şi țărilor baltice. Ungaria, Cehia şi Slovacia au înregistrat balanțe excedentare pe relația UE în perioada 2003-2007.

În 2007, rata şomajului (în procente din populația activă) a ajuns la 6,9%, în scădere comparativ cu nivelul de 9% înregistrat în 2006. Principalele cauze ale acestei evoluții favorabile au fost creşterea economică robustă şi fluxurile de ISD (însoțite de crearea de noi locuri de muncă) şi procesul de migrare a forței de muncă.

Rata inflației, măsurată prin indicele armonizat al prețurilor de consum, s-a menținut la un nivel ridicat şi în 2007, crescând de la o medie de 7,4% în 2006 la 7,6% în 2007, pe fondul creşterii prețurilor la țiței, alimente şi produse de bază şi al presiunilor salariale.

În 2008, activitatea economică s-a menținut robustă, în ciuda deteriorării mediului economic global. Potrivit estimărilor Comisiei Europene din Raportul de „toamnă" publicat în noiembrie 2008[1], ritmul real de creştere a PIB a fost de 6,5% comparativ cu 6,2% în 2007. Totuşi, ritmul de creştere a consumului privat a încetinit în 2008 (5% comparativ cu 5,3% în 2007), trend similar cu cel al volumului investițiilor productive (19% comparativ cu 21,7% în 2007). În schimb, consumul public a crescut cu 4,1% în 2008 comparativ cu 3,1% în 2007.

La nivelul comerțului exterior, exporturile au continuat trendul ascendent, înregistrând un ritm de creştere de 6,5% comparativ cu 5,2% în 2007, în timp ce importurile au crescut şi ele, însă într-un ritm mai redus decât cel din 2007 (9% comparativ cu 9,9% în 2007). Totuşi, ritmul de creştere a importurilor rămâne superior celui de creştere a exporturilor, ceea ce se reflectă şi în soldul balanței comerciale (-26,6% din PIB în 2008 comparativ cu –25,5% din PIB în 2007).

În 2008, rata şomajului (în procente din populația activă) a continuat să scadă, ajungând la 6% comparativ cu 6,9% în 2007, pe fondul creşterii economice robuste şi al continuării procesului de migrare a forței de muncă. Ritmul de creştere a ocupării forței de muncă se menține la un nivel de 3% în 2008, estimându-se că rata ocupării forței de muncă ajunge la 64% în 2008.

Ritmul de creştere a salariului nominal a depăşit 20% în 2008 comparativ cu 18% în 2007, în mare parte datorită condițiilor de pe piața forței de muncă. O

[1] European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, Brussels.

parte din această creştere este explicată şi de diminuarea continuă a economiei „gri", datorită reducerilor succesive ale impozitelor pe venit şi ale contribuțiilor sociale. Evoluția salariilor din sectorul public a urmat linia creşterilor din sectorul privat.

Rata inflației, măsurată prin indicele armonizat al prețurilor de consum, a atins în 2008 un nivel de 12,4% comparativ cu 7,6% în 2007, pe fondul creşterii prețurilor la țiței, alimente şi produse de bază în prima jumătate a anului şi al presiunilor salariale.

În concluzie, activitatea economică s-a menținut robustă în 2008, însă efectele deteriorării conjuncturii internaționale se vor resimți mai puternic asupra Bulgariei în perioada următoare.

Previziuni pentru 2009

Experții internaționali apreciază că înrăutățirea conjuncturii internaționale va avea un impact negativ şi asupra Bulgariei, inclusiv la nivelul investițiilor şi al consumului privat. Astfel, se estimează că ritmul de creştere a PIB real va scădea de la 6½% în 2008 la 4½% în 2009. Sporirea aversiunii față de risc a investitorilor ar putea conduce la o scădere şi mai puternică a fluxurilor de capital şi investiții decât se estimează în prezent. Majorarea ratelor dobânzilor şi inflația persistentă la un nivel ridicat pot contribui adițional la reducerea venitului real disponibil şi a consumului privat.

Specialiştii previzionează un excedent bugetar stabil pentru următorii trei ani, deşi există unele temeri că politicienii vor utiliza excedentul în scopuri legate de alegerile parlamentare din 2009.

Pe fondul creşterii mai moderate a creditului, al majorării ratelor dobânzilor şi sporirii inflației, precum şi al atenuării ritmului de creştere a salariilor şi a creării de noi locuri de muncă, se previzionează un ritm de creştere a consumului privat de 4,4% în 2009. Se apreciază că volumul investițiilor productive va înregistra un ritm de creştere de numai 9% în 2009, în scădere accentuată de ritm față de 2008, pe fondul încetinirii însemnate a creşterii economice.

În ceea ce priveşte evoluția comerțul exterior al Bulgariei în 2009, se previzionează ritmuri scăzute atât la export, cât şi la import, ca urmare a reducerii puternice a cererii externe şi interne. Intrarea în recesiune a principalelor țări ale UE în 2009 şi reducerea puternică prognozată a ritmului comerțului internațional (de la 5% în 2008 la doar 2% în 2009) vor influența nefavorabil şi exporturile Bulgariei, al căror ritm de creştere este estimat la numai 4,6% în 2009 (față de 6,5% în 2008). În acelaşi timp, datorită cererii interne scăzute, ritmul de creştere a importurilor va scădea de la 9% în 2008 la aproximativ 6,3% în 2009. Astfel, contribuția negativă a exporturilor nete la creşterea economică va scădea de la –4,9% în 2007 la –3,6% în 2008 şi la –2,6% în 2009. Deficitul de cont curent se va atenua gradual în 2008-2009, experții internaționali prognozând o pondere a acestuia în PIB de 22,3% în 2009, de la peste 24% în PIB în a doua jumătate a anului 2008. Aceste evoluții,

împreună cu transferurile comunitare de capital, vor genera o poziție debitoare netă de sub 20% din PIB până în 2010 (22,4% în 2008 şi 20,7% în 2009).

Rata şomajului îşi va menține trendul de scădere, ajungând la mai puțin de 6% în 2009, ca urmare a procesului de migrație a forței de muncă.

Se prognozează că ritmul de creştere a salariilor nominale se va menține ridicat în perioada următoare. Totuşi, scăderea cererii de forță de muncă, pe fondul creşterii salariilor şi al încetinirii creşterii economice, poate afecta aceste creşteri.

Productivitatea muncii va creşte de la 3% în 2008 şi 2009 la aproape 3½% în 2010, cu mult sub ritmul de creştere a salariilor. Drept urmare, competitivitatea prețurilor se va deteriora şi mai mult în comparație cu media din UE.

Conjunctura economică nefavorabilă va determina scăderea cererii interne, cu efecte directe asupra inflației, în sensul scăderii acesteia la sub 8% în 2009 (12,4% în 2008).

Potrivit agenției de şţiri Novinite, la sfârşitul lunii octombrie, agenția de evaluare financiară Standard & Poor's a retrogradat ratingurile la creditele pe termen lung şi scurt în cazul Bulgariei, de la BBB+ şi, respectiv, A-2, la BBB şi, respectiv, A-3, pe fondul vulnerabilității crescânde a economiei bulgare. Sistemul financiar bulgar este dominat de bănci vest-europene, puternic afectate de criza financiară globală. Ratingul Bulgariei poate fi retrogradat în continuare, dacă situația financiară se înrăutățeşte.

Tabelul nr. 2.5

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Bulgariei, în perioada 2006-2009

- creşteri procentuale anuale, în termeni reali -

Indicatori	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Ritm de creştere a PIB	6,3	6,2	6,5	4,5
Ritm de creştere a consumului privat	9,5	5,3	5,0	4,4
Ritm de creştere a consumului public	-1,3	3,1	4,1	4,0
Volumul investițiilor productive	14,7	21,7	19,0	9,0
Rata inflației (măsurată prin indicele armonizat al prețurilor de consum)	7,4	7,6	12,4	7,9
Rata şomajului (în % din populația activă, la sfârşitul perioadei)	9,0	6,9	6,0	5,8
Excedent bugetar (în % din PIB)	3,0	0,1	3,3	2,9
Exporturi de bunuri şi servicii	8,7	5,2	6,5	4,6
Importuri de bunuri şi servicii	14,0	9,9	9,0	6,3
Sold balanță comercială (în % din PIB)	-22,0	-25,5	-26,6	-26,0
Sold balanță cont curent (în % din PIB)	-18,6	-22,5	-23,8	-22,3

Sursa: Comisia Europeană, Raportul de toamnă, *noiembrie 2008, Bruxelles.*

Succintă prezentare a efectelor aderării Bulgariei la UE

De la aderarea Bulgariei şi a României la UE, la 1 ianuarie 2007, Comisia Europeană întocmeşte din şase în şase luni rapoarte de evaluare a situației din aceste țări. Pentru România şi Bulgaria sunt avute în vedere domeniile: reforma sistemului judiciar şi lupta împotriva corupției, în timp ce în cazul Bulgariei este monitorizată, suplimentar, şi lupta împotriva crimei organizate.

Pentru Bulgaria, au fost stabilite **şase obiective** principale în cadrul mecanismului de cooperare şi verificare[1]:

- adoptarea de amendamente constituționale, astfel încât să fie înlăturate orice ambiguități legate de independența şi responsabilitatea sistemului juridic;
- asigurarea sporirii transparenței şi a eficienței sistemului juridic, prin adoptarea şi implementarea unei noi legi a sistemului juridic şi a unui nou cod de procedură civilă;
- continuarea reformei sistemului juridic, în vederea sporirii profesionalismului, a responsabilității şi a eficienței;
- continuarea investigațiilor în cazurile de corupție la nivel înalt;
- luarea de măsuri suplimentare pentru prevenirea şi combaterea corupției, îndeosebi la punctele de trecere a frontierei şi la nivelul autorităților locale;
- implementarea unei strategii de luptă împotriva crimei organizate, cu accentul pe rezolvarea cazurilor de înaltă corupție, spălare de bani, avându-se în vedere confiscarea activelor celor vinovați.

Primele rapoarte au fost aprobate de Comisie în data de 27 iunie 2007, rapoartele interimare – în data de 4 februarie 2008, iar al treilea set de rapoarte a fost aprobat pe 23 iulie 2008.

Ultimul raport referitor la Bulgaria evidențiază că, în ciuda eforturilor de creare a instituțiilor necesare şi a procedurilor aferente, există puține rezultate pozitive care să demonstreze că sistemul funcționează eficient.

Printre rezultatele **pozitive** se numără următoarele:

- Bulgaria a adoptat amendamente la Constituție şi a adoptat Codul de Procedură Civilă şi Legea Sistemului Juridic, care confirmă independența sistemului judiciar.
- Au luat ființă: Consiliul Juridic Suprem, cu funcția de garant al independenței, eficienței şi responsabilității sistemului juridic şi un Inspectorat Juridic Independent, care a inițiat deja primele misiuni de verificare.
- A fost lansată reforma Ministerului de Interne şi a fost creată o Agenție de Stat pentru Securitatea Națională, având drept misiune lupta împotriva corupției şi a crimei organizate.

[1] European Commission (2008), *Report from the Commission to the European Parliament and the Council – On the Management of EU-funds in Bulgaria*, Brussels, 23.07.2008, COM(2008) 496 final.

Totuşi, în ciuda constituirii instituțiilor şi a proceselor necesare, sistemul înregistrează o serie de **deficiențe**:

- Lupta împotriva corupției la nivel înalt şi a crimei organizate nu produce suficiente rezultate. Deşi în unele cazuri au fost înregistrate progrese, majoritatea celor vinovați rămân nepedepsiți.
- Datele statistice furnizate nu sunt demne de încredere, iar adesea sunt chiar contradictorii.
- Progresele Bulgariei sunt neînsemnate la capitolul confiscarea activelor rezultate din activități ilegale.
- Controlul finanțărilor partidelor politice este ineficient.
- Oficiul European de Luptă Antifraudă raportează că blocajele procedurale, ritmul lent de desfăşurare a procedurilor juridice, scurgerea de informații confidențiale şi lipsa unei independențe reale a sistemului administrativ şi juridic împiedică rezolvarea rapidă şi eficientă a cazurilor de corupție şi fraudă.

Bulgaria a beneficiat de un sprijin financiar şi tehnic substanțial din partea UE în perioada de preaderare, iar în perioada 2007-2013 va beneficia de aproximativ 6,9 miliarde euro (circa 2% din bugetul UE aferent politicii de coeziune – figura nr. 2.3).[1]

Fondurile sunt virate către țara beneficiară numai după dovada unui management financiar solid. Capacitatea administrativă a Bulgariei este însă redusă, iar cazurile de fraudă şi conflicte de interese au condus, în repetate rânduri, la înghețarea plăților în cadrul mai multor instrumente financiare.

În ceea ce priveşte perspectivele adoptării euro, potrivit ultimului raport de convergență al Comisiei Europene, Bulgaria şi-a stabilit ca dată țintă 1 ianuarie 2012. În prezent, aceasta îndeplineşte trei criterii majore de convergență nominală: cel legat de poziția bugetară (deficitul bugetar şi datoria publică), cel referitor la rata dobânzilor pe termen lung şi cel legat de stabilitatea cursului de schimb[2]. Criteriul referitor la inflație scăzută este singurul criteriu de convergență nominală neîndeplinit până în prezent.

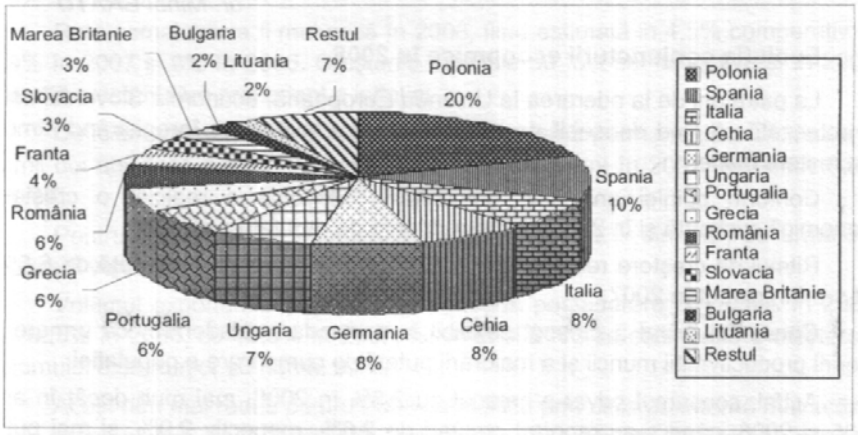
[1] Pentru 2007-2013, cheltuielile UE aferente politicii de coeziune (prin instrumentele: fondul european de dezvoltare regională – FEDR, fondul social european – FSE, fondul de coeziune – FC) se vor ridica la suma de aproximativ 347 miliarde euro în prețuri curente (sau 308 miliarde euro în prețuri la nivelul anului 2004), deci aproximativ 35,6% din cadrul financiar de 864,3 miliarde euro (în prețuri la nivelul anului 2004). Fondurile sunt completate de cofinanțările naționale, publice şi private, în valoare de 160 miliarde euro.

[2] European Commission, *Convergence Report*, 2008, Brussels.

Figura nr. 2.3

Structura bugetului UE aferent politicii de coeziune, pe țări

- în procente -



Sursa: Calcule ale autoarei, bazate pe European Union Regional Policy, Working for the Regions – EU Regional Policy 2007-2013, *Comisia Europeană, Bruxelles.*

În schimb, Bulgaria mai are un drum lung de parcurs până la convergența reală cu economiile din Zona Euro (a se vedea în acest sens exemplul creşterii productivității muncii cu mult sub creşterea salariilor nominale şi cel al reformelor necesare în plan instituțional şi legislativ).

2.6. Slovenia

dr. Mihai BRATU

Evoluția conjuncturii economice în 2008

La patru ani de la aderarea la Uniunea Europeană, economia Sloveniei este caracterizată ca fiind deosebit de atractivă pentru investitori, înregistrând ritmuri de creştere înalte.

Conform opiniei analiştilor comunitari[1], Slovenia a realizat o creştere economică susținută şi în 2008, dar în reducere de ritm față de 2007.

Ritmul de creştere reală a PIB în 2008 este estimat la 4,4% față de 6,8%, cât s-a înregistrat în 2007.

Consumul privat a crescut sensibil în perioada postaderare, ca urmare a sporirii productivității muncii şi a majorării puterii de cumpărare a populației.

[1]European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, 3 Nov. 2008, Brussels.

Astfel, consumul privat a crescut cu 3,3% în 2008, mai mult decât în anii 2005 şi 2006, când s-au raportat creşteri de 2,6%, respectiv 2,9%, şi mai puțin decât în anul 2007, când s-a realizat o creştere de 5%.

Cererea internă a favorizat creşterea economică, iar economia slovenă este mai puțin expusă crizei economice globale, deoarece are un sector bancar care se bazează pe sectorul de retail.

Volumul investițiilor străine directe (ISD) a crescut foarte mult, datorită legislației favorabile, care permite pătrunderea capitalului străin în economia slovenă, după momentul aderării la Uniunea Europeană – 1 mai 2004.

Astfel, a crescut volumul intrărilor de ISD, în special din țările membre ale UE.

Pentru 2008, s-a estimat o creştere a volumului investițiilor productive cu 9,5%, înregistrându-se o valoare inferioară față de anii 2006 şi 2007, cu creşteri de 10,4% şi 11,9%, dar superioară valorii înregistrate în 2005, de numai 3,8%.

În 2008, economia Sloveniei îşi va încetini ritmul de creştere mai mult decât se estimase, pe fondul reducerii consumului, creşterea economică de numai 4,4% fiind una dintre cele mai reduse de la aderarea țării la Uniunea Europeană, la 1 mai 2004.

Creşterea PIB a fost mai redusă în 2008 decât în anii precedenți (5,9% în 2006 şi 6,0% în 2007).

Decelerarea creşterii PIB se datorează presiunilor inflaționiste care s-au repercutat asupra veniturilor populației şi asupra consumului privat.

Creşterea dramatică a inflației s-a produs în 2008, pe fondul creşterii prețurilor la produsele alimentare şi ia combustibili.

În 2008, rata inflației a atins cel mai înalt nivel din cei patru ani care au trecut de la aderarea la UE, aceasta fiind estimată la 6,2% (comparativ cu doar 3,8% în 2007).

Rata şomajului va fi mai mică în 2008, fiind estimată la 4,5% comparativ cu 4,9% în 2007 şi 6% în 2006. Creşterile salariale au fost semnificative şi în 2008, datorită creşterii fără precedent a inflației.

Deficitul bugetar, care a reprezentat o problemă permanentă a Sloveniei în primii doi ani după aderare, s-a transformat în excedent în 2007, respectiv 0,5% din PIB.

Pentru anul 2008 se estimează un deficit de 0,2% din PIB, ca urmare a reducerii veniturilor şi a creşterii cheltuielilor bugetare.

Volumul exporturilor a crescut în perioada postaderare cu 10,6% în 2005, cu 12,5% în 2006, cu 13,8% în 2007, iar în anul 2008 se estimează o creştere a volumului exporturilor cu numai 6,2%.

Acest ritm mai redus pentru 2008 se explică prin cererea internă mai scăzută pe ansamblul UE şi, în special, în principalele țări membre. Cererea de export a fost semnificativ mai mică în anul 2008 față de ceilalți ani de după aderare.

Volumul importurilor a crescut după 2004, la 6,6% în 2005, la 12,2% în 2006, la 15,7% în 2007 şi la numai 6,9% în 2008.

Volumul importurilor Sloveniei din UE a crescut simțitor, an de an, în perioada 2004-2007, datorită situației favorabile din țară după aderarea la Uniunea Europeană, cu o creştere industrială constantă, cu o sporire a productivității muncii şi a cererii interne.

Soldul balanței comerciale a înregistrat deficite în creştere, pe măsura sporirii accentuate a volumului importurilor.

Pentru anul 2008 s-a estimat un deficit al balanței comerciale de 7,5% din PIB, în creştere față de anul 2005, când acest deficit a fost de 3,6% din PIB, față de anul 2006, când acest deficit a fost de 3,8% din PIB, şi față de anul 2007, când acest deficit a fost de 4,9% din PIB.

Soldul balanței contului curent înregistrează şi el deficite în creştere în anii de după aderarea la Uniunea Europeană, datorită agravării situației balanței comerciale.

Pentru anul 2008 s-a estimat un deficit al balanței contului curent de 6,3% din PIB, față de 1,8% din PIB în 2005, față de 2,4% în 2006 şi față de 4,0% în 2007.

Previziuni pentru 2009

Potrivit analiştilor occidentali, în 2009 efectele ratei înalte a inflației din 2008 se vor estompa, iar creşterea economică va fi mai scăzută pe fondul reducerii semnificative a ritmului de creştere pe ansamblul Uniunii Europene şi, în special, în principalele țări membre.

Ritmul de creştere a PIB este prognozat la 2,9% comparativ cu 4,4% în 2008.

Rata anuală a inflației, exprimată prin indicele armonizat al prețurilor de consum, este prognozată a scădea dramatic în anul 2009, până la valoarea de 3,7% (conform surselor Comisiei Europene) față de 6,2% în anul 2008.

Pentru 2009, experții de la Bruxelles ai Comisiei Europene prognozează un deficit bugetar de 0,7% din PIB, în creştere față de deficitul bugetar din 2008, de 0,2% din PIB, pe fondul sporirii cheltuielilor publice şi al unor venituri bugetare previzibil mai scăzute.

Criza financiară mondială va avea ca efect, în anul 2009, potrivit analiştilor occidentali, diminuarea volumului exporturilor, care se prognozează că vor scădea la un ritm de numai 4,8% comparativ cu 6,2% în anul 2008.

Reducerea, în continuare, a ritmului creşterii economice prognozate pentru 2009 va determina şi o diminuare a cererii de import, volumul importurilor fiind apreciat să se reducă la 5,1% față de 6,9% în 2008.

Comerțul Sloveniei cu Uniunea Europeană

Evoluția exporturilor de mărfuri ale Sloveniei în Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007

În anul 2003, Slovenia a exportat mărfuri în UE în valoare de 7,55 miliarde euro.

În anul 2004, volumul exporturilor Sloveniei a crescut la 8,68 miliarde euro (ca efect direct al aderării la UE), în anul 2005 – la 10,29 miliarde euro, în anul 2006 – la 12,65 miliarde euro, în anul 2007 – la 15,22 miliarde euro, iar în prima jumătate a anului 2008, acest volum a fost de 9,73 miliarde euro, ceea ce ne îndreptățeşte să credem că va depăşi nivelul exporturilor din 2007, pe fondul creşterii economice şi al conjuncturii favorabile.

Tabelul nr. 2.6

Principalii indicatori macroeconomici ai Sloveniei, în perioada 2005-2009

Indicatori	2005	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Ritm de creştere reală a PIB (%)	4,3	5,9	6,8	4,4	2,9
Consum privat (%)	2,6	2,9	5,0	3,3	3,2
Investiții productive (%)	3,8	10,4	11,9	9,5	3,9
Rata inflației exprimată prin indicele armonizat al prețurilor de consum (%)	2,5	2,5	3,8	6,2	3,7
Rata șomajului (% din totalul populației active, la sfârşitul perioadei)	6,5	6,0	4,9	4,5	4,8
Sold bugetar (% din PIB)	-1,4	-1,2	0,5	-0,2	-0,7
Volum exporturi (%)	10,6	12,5	13,8	6,2	4,8
Volum importuri (%)	6,6	12,2	15,7	6,9	5,1
Sold balanță comercială (% din PIB)	-3,6	-3,8	-4,9	-7,5	-7,7
Sold balanță cont curent (% din PIB)	-1,8	-2,4	-4,0	-6,3	-6,3

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *3 Nov. 2008, Brussels.*

În acelaşi context, ritmul de creştere a exporturilor Sloveniei în Uniunea Europeană, care a fost de numai 15% în 2004, în 2005 s-a majorat la 18,6%, în 2006 – la 20,1%, în 2007 – la 20,3%.

Evoluția importurilor de mărfuri ale Sloveniei din Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007

Slovenia a importat din UE, în anul 2003, mărfuri în valoare de 9,26 miliarde euro, în anul 2004 – mărfuri în valoare de 11,60 miliarde euro, în anul 2005 – mărfuri în valoare de 12,79 miliarde euro, în anul 2006 – mărfuri în valoare de 14,95 miliarde euro, în anul 2007 – mărfuri în valoare de 16,98

miliarde euro, iar în primul semestru 2008 – mărfuri în valoare de 10,76 miliarde euro.

Ritmul de creştere a volumului mărfurilor importate de către Slovenia din Uniunea Europeană a fost în 2004 superior celui al importurilor totale, fiind de 25,3%, în 2005 – de 10,3%, în 2006 – de 15,1%, în 2007 – de 13,6%.

Evoluția ponderii exporturilor de mărfuri ale Sloveniei în Uniunea Europeană în total export, în perioada 2004-2007, s-a majorat an de an ca efect al aderării la UE.

Astfel, ponderea Sloveniei în total export de mărfuri în Uniunea Europeană a crescut la 73,1%, în 2004 (71,8% în 2003), la 74% în 2005, la 74,4% în 2006 la 76,9% în 2007.

Evoluția ponderii importurilor de mărfuri ale Sloveniei din Uniunea Europeană în total import, în perioada 2004-2007, relevă aceeaşi tendință.

Astfel, ponderea Sloveniei în total import de mărfuri în Uniunea Europeană a crescut la 84,1% în 2004 (83,8% în 2003), la 85,2% în 2005, la 85,8% în 2006, la 86,2% în 2007.

Evoluția soldului balanței schimburilor comerciale de mărfuri ale Sloveniei cu Uniunea Europeană, în perioada 2003-2007, relevă înregistrarea unor deficite permanente.

Astfel, în 2003, Slovenia a înregistrat un deficit de 1,71 miliarde euro, în 2004 – de 2,92 miliarde euro, în 2005 – de 2,50 miliarde euro, în 2006 – de 2,29 miliarde euro, în 2007 a înregistrat un deficit de 1,76 miliarde euro, iar în primul semestru al anului 2008 a înregistrat un deficit de 1,06 miliarde euro.

Investițiile străine directe în Slovenia

Intrările de investiții străine directe (ISD) în Slovenia, în perioada 2004-2007, au fost favorizate de aderarea la Uniunea Europeană.

În 2004, s-au înregistrat în Slovenia intrări de ISD în valoare de 862 milioane dolari, în 2005 – de 577 milioane dolari, în 2006 – de 645 milioane dolari, iar în 2007 – de 1.426 milioane dolari.

Conform datelor publicate recent de UNCTAD, în Slovenia s-a înregistrat un stoc de ISD în anul 2000 în valoare de 2.893 milioane dolari, iar în anul 2007 s-a înregistrat un stoc de ISD în valoare de 10.350 milioane dolari.

În Slovenia s-a înregistrat în 2005 o pondere a ISD în volumul total al investițiilor productive de 6,4%, în anul 2006 – de 6,5%, iar în anul 2007 – de 10,5%.

Ponderea stocului de ISD în PIB în Slovenia a fost de 14,8% în anul 2000, iar în 2007 – de 22,5%.[1]

Volumul investițiilor străine directe a înregistrat valori crescânde în ultimii ani, pe fondul creşterii economice şi aderării la Uniunea Europeană.

[1] UNCTAD, *World Investment Report 2007*, 15 Oct. 2008, Geneva.

Evoluția intrărilor de capital sub formă de investiții străine directe în Slovenia a înregistrat o creştere mai mult decât dublă a volumului acestora în 2007 față de 2006, ca rezultat direct al aderării la 1 ianuarie 2007 la Zona Euro.

2.7. Estonia

Nicoleta POPA

Odată cu aderarea Estoniei la UE, la 1 mai 2004, economia acestui stat a traversat o perioadă de avânt economic în primii trei ani de după aderare. Această performanță a fost caracterizată de o evoluție spectaculoasă a ritmului creşterii economice, a ratei şomajului, precum şi de o majorare a volumului exporturilor de bunuri şi servicii. Însă, în ultimii doi ani, datorită sporirii anuale a salariilor care a depăşit creşterea productivității muncii, acest stat s-a confruntat cu o supraîncălzire a economiei, care a condus la o majorare a prețurilor de consum, în special în sectorul energiei şi cel al produselor alimentare, şi, implicit, la o sporire constantă a ratei inflației.

Începând cu al doilea semestru al anului 2007, în Estonia s-a constatat o încetinire a economiei, care s-a transformat treptat într-un declin brusc în primul semestru al anului 2008, cu două trimestre consecutive de creştere economică negativă. Conform estimărilor recente ale Comisiei Europene[1], pe ansamblul anului în curs, creşterea economică s-a încetinit sever, ritmul de creştere a PIB înregistrând niveluri negative, de 1,3% (față de 6,3% în 2007), ceea ce confirmă intrarea în recesiune.

Reducerea absolută a ritmului creşterii economice în 2008 a fost cauzată, în principal, de scăderea cererii interne, determinată în mare măsură de reducerea creditelor atât către companii, cât şi către populație. Acest lucru a fost posibil datorită creşterii ratelor dobânzii, precum şi unor practici mai prudente ale băncilor comerciale.

Astfel, cererea internă a scăzut dramatic pe ansamblul anului 2008, înregistrând un ritm negativ, de 1,0%, comparativ cu 6,7% în 2007 şi un maxim de 13,6% în 2006.

Totodată, nivelurile foarte scăzute ale încrederii consumatorilor şi mediului de afaceri au contribuit, de asemenea, la reducerea consumului privat (de până la –1,5% în 2008 comparativ cu 7,8% în 2007) şi la un declin sever al volumului investițiilor productive (–5,6% față de 4,8% în 2007). Conform *World Investment Report 2007*, din luna octombrie a.c., volumul investițiilor străine directe (ISD) a înregistrat un record în anul 2005 (2.879 milioane dolari), pentru ca în următorul an să scadă la jumătate, iar în 2007, ISD au sporit la 2.482 milioane dolari. În acest context, ponderea investițiilor străine directe în volumul total al investițiilor productive ale Estoniei s-a situat la un nivel de 36,6% în 2007 (29,6% în 2006),

[1] Vezi European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, 3 Nov. 2008, Brussels.

ceea ce reprezintă un procent destul de bun comparativ cu cel înregistrat în primii trei ani de la aderarea Estoniei la UE.

De asemenea, Banca Centrală Estoniană, Eesti Bank, apreciază pentru acest an un ritm negativ al PIB de 1,8%.

Inițial, în primii ani de la aderarea Estoniei la UE, piața muncii a reacționat relativ lent la schimbările care au survenit în cererea internă. În toată această perioadă, potrivit experților comunitari, rata şomajului a atins niveluri mici, cu un minim de 4,7% din totalul populației active în 2007 şi 5,0% în 2008, în condițiile în care creşterea angajării forței de muncă a fost semnificativă (circa 8% în perioada 2004-2007). Salariile nominale au sporit spectaculos, de la 11% în 2005 la 26,5% în 2007, ca urmare a creşterii viguroase a productivității muncii în ultimii patru ani.

Începând cu semestrul al doilea al anului curent, a sporit numărul de şomeri odată cu moderarea creşterilor salariale şi intrarea în recesiune economică.

Totuşi, ca urmare a creşterii salariale accelerate din anii anteriori, care a depăşit creşterea productivității muncii, au apărut inevitabil primele semne ale presiunilor inflaționiste. În aceste condiții, dar şi datorită unei politici monetare mai permisive, începând din anul 2005, experții comunitari apreciază că rata inflației a crescut semnificativ în Estonia, odată cu aderarea la UE din mai 2004. Datorită unei economii supraîncălzite, presiunile inflaționiste s-au accentuat, astfel că inflația a atins un nivel de 6,7% în 2007 (4,4% în 2006), iar pentru 2008 analiştii comunitari estimează o rată a inflației exprimată cu două cifre, de 10,6%. În ultimul an, această majorare semnificativă se datorează unui trend crescător al prețurilor de la o lună la alta (în special, în sectorul energiei şi produselor alimentare, sectorul construcțiilor şi turismului).

În opinia analiştilor comunitari, declinul activității economice în Estonia a avut ca efect o deteriorare masivă a situației finanțelor publice, care a debutat în anul 2007 şi a continuat şi pe parcursul anului curent. Această situație nefavorabilă a avut loc în ciuda adoptării unui buget suplimentar de către guvernul de la Tallinn, la mijlocul anului în curs, menit să diminueze cheltuielile bugetare. Deficitul bugetar estonian se situează, în prezent, la 1,4% din PIB, după ce, în ultimii trei ani, bugetul a înregistrat excedente consecutive de până la 3% din PIB.

Conform aprecierilor experților CE, reducerea absolută a ritmului creşterii economice în 2008 s-a reflectat într-o scădere considerabilă a volumului importurilor (de la un nivel de 20,4% în 2006 la 6,5% în acest an). În acelaşi context, pe fondul încetinirii cererii externe, exporturile estoniene au avut un trend descrescător în ultimii doi ani, de la o creştere cu 11,6% în 2006 ajungându-se la „0” ritm de creştere în 2007 şi la –3,3% în 2008).

Totuşi, gradul de deschidere comercială a Estoniei a sporit constant în ultimii patru ani, astfel că, în anul 2006, acest grad a fost considerat cel mai mare din interiorul UE. În perioada 2002-2007, schimburile comerciale intra-UE au fost

de trei ori mai mari decât cele extra-UE. Conform experților comunitari, ponderea exporturilor de mărfuri în Uniunea Europeană, în totalul exporturilor Estoniei, a avut o evoluție bună, cu un trend crescător constant în perioada 2003-2007, înregistrând anul trecut un nivel de 69,1% față de 66,2% în 2006. De asemenea, ponderea importurilor de mărfuri din Uniunea Europeană, în totalul importurilor Estoniei, a avut un trend crescător în ultimii patru ani, cu o creştere substanțială în 2007 față de 2006 (83,6% față de 79,6%). Totodată, exportul de mărfuri ale Estoniei în Uniunea Europeană a sporit cu un ritm de 11,4%, neschimbat însă față de anul trecut. În acelaşi timp, importurile de mărfuri ale Estoniei din Uniunea Europeană au avut un trend descrescător în acest an față de anul trecut, sporind într-un ritm pozitiv de 5,21% față de 8,88% în anul 2007. Principalii parteneri comerciali extracomunitari rămân în continuare Rusia, SUA şi Norvegia.

Potrivit analiştilor comunitari, o parte importantă a ISD, provenite în special din Finlanda şi Suedia, s-au îndreptat către sectorul serviciilor (intermedieri financiare) şi doar o cincime către sectorul industrial. Fondurile provenite din aceste ISD, din perioada de creştere economică susținută, au reprezentat o sursă principală pentru acoperirea deficitului balanței de plăți curente, care a avut o evoluție bună în ultimii doi ani. Astfel, deficitul balanței de plăți curente s-a diminuat de la 18,5% din PIB în 2007 la 12,1% din PIB în 2008.

Coroana estoniană a aderat la mecanismul cursurilor de schimb ERM II încă din 28 iunie 2004, ceea ce înseamnă că participă deja de peste 50 de luni la acest mecanism. Autoritățile de la Tallinn mențin cursul coroanei estoniene într-o marjă de apreciere/depreciere de ±15%, pentru a putea adopta moneda euro în 2011, prin măsuri de politică fiscală şi monetară prudente.

Previziuni 2009

Criza financiară internațională a cuprins şi principalele țări membre ale Uniunii Europene, afectând creşterea economică pe ansamblul statelor comunitare. Estimările recente ale Uniunii Europene indică o rată a creşterii economice în Estonia cu peste 3 p.p. sub estimările Comisiei din primăvara acestui an.

Creşterea economică se prognozează să rămână negativă şi în 2009 (–1,2%).

Datorită crizei financiare, împrumutul interbancar pe pieţele internaționale a devenit mai scump, cu rate ale dobânzii (EURIBOR) în creştere pe plan mondial. Ca rezultat, rata dobânzii clienților băncilor estoniene este foarte probabil să sporească, în condițiile în care „prețul" fondurilor financiare împrumutate de pe piață creşte. Mai mult, dezechilibrele financiare pot influența politica de creditare a băncilor ce operează în Estonia spre o prudență mai mare, care ar putea conduce spre un declin mai rapid decât se prevedea al ratei de creştere a creditelor în 2009. Totuşi, experții CE apreciază faptul că proiectele bune ale mediului de afaceri vor găsi finanțare chiar şi în aceste condiții de criză.

Un alt efect al creşterii economice deosebit de lente pe ansamblul Uniunii Europene este acela că cererea externă se va diminua, iar exportatorii estonieni se vor confrunta cu un mediu concurențial mai acerb. Astfel, exporturile de bunuri şi servicii sunt prognozate să se majoreze cu numai 1,7% în 2009.

Consumul particular, care reprezintă unul dintre factorii de bază ai creşterii economice, se va diminua şi mai mult în 2009 (-1,7%), ca urmare a unei cereri interne foarte slabe (-3,1%), precum şi a nivelurilor scăzute ale încrederii consumatorilor şi oamenilor de afaceri estonieni. Această neîncredere a populației se va reflecta şi într-un declin al volumului de investiții productive (în special, în domeniul imobiliar), acesta reducându-se sever şi înregistrând un ritm negativ, de 6,2% în 2009.

Piața muncii se va confrunta şi în anul 2009 cu un declin al ratei angajării forței de muncă şi al creşterii salariale (0,0% rată de creştere), astfel că rata şomajului va spori cu circa 2 p.p. în următorul an (7% din populația activă).

Conform Raportului de toamnă al CE, rata inflației va avea un trend descrescător pe parcursul anului 2009, ca urmare a „calmării" cererii interne şi, implicit, a scăderii previzibile a prețurilor internaționale la energie şi la produsele alimentare.

Tabelul nr. 2.7

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Estoniei în perioada 2006-2009

- modificări anuale, în % -

Indicatori	2006	2007	2007 estimări	2008 previziuni
Ritm de creştere a PIB	10,4	6,3	-1,3	-1,2
Consum particular	12,7	7,9	-1,5	-1,7
Consum public	1,8	3,9	2,6	-1,5
Volum investiții productive	19,5	4,8	-2,0	-6,2
Cerere internă	13,6	6,7	-1,0	-3,1
Rata şomajului (% din populația activă)	5,9	4,7	5,0	6,7
Creştere reală a salariilor	11,6	11,6	3,8	0,0
Rata inflației	4,4	6,7	10,6	4,9
Sold bugetar (% din PIB)	2,9	3,6	4,0	3,3
Balanța de plăți curente (% din PIB)	-17,0	-18,5	-12,1	-8,1
Volum exporturi de bunuri şi servicii	11,6	0,0	-3,3	1,7
Volum importuri de bunuri şi servicii	20,4	4,2	-6,5	-0,7
Sold balanță comercială	-18,3	-17,6	-13,9	-10,6

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *5 Nov. 2008, Brussels; Eesti Pank,* Economic Forecast for 2008-2010, *22 Oct. 2008.*

Proiectul de buget pentru anul 2009, adoptat de guvernul de la Tallinn în septembrie a.c., include o amânare cu un an a unei reduceri prognozate a

taxelor şi a reformei impozitelor pe venit ale companiilor estoniene, pe fondul unor măsuri de restrângere a cheltuielilor bugetare. Totuşi, în aceste condiții, este foarte probabil ca soldul bugetar să înregistreze în continuare şi în 2009 un deficit mărit, de 2,2% din PIB, pe fondul unei activități economice încetinite.

Conform specialiştilor comunitari, atât volumul exporturilor, cât şi volumul importurilor, vor fi afectate de un declin al comerțului de tranzit pentru Rusia (în special, pentru vehicule şi produse minerale cu procesare redusă pentru reexport). Cu toate acestea, exporturile vor marca un ritm de creştere uşor pozitiv, de 1,7% în 2009 față de –3,3% ritm estimat pentru 2008.

Pentru 2009, experții comunitari apreciază faptul că şi volumul importurilor va continua să aibă un ritm negativ de 0,7%, însă este totuşi mai mic decât cel estimat în 2008, pe fondul recesiunii economice din Estonia.

2.8. Letonia

Dragoş SĂLĂGEAN

Primii trei ani care au urmat aderării la UE au însemnat, pentru Letonia, o perioadă de avânt economic, această țară situându-se în perioada 2005-2007 între țările cu cele mai ridicate ritmuri de creştere economică (10,6%, 12,2% şi 10,3% în 2005, 2006 şi, respectiv, 2007). Aceste evoluții pozitive au fost posibile datorită performanțelor foarte bune înregistrate de producția industrială şi construcțiile de locuințe, pe fondul creşterii consumului privat. Dintre factorii externi este de menționat volumul mare de investiții străine directe, care au reprezentat în perioada postaderare, în medie, circa 20% din totalul investițiilor productive ale Letoniei (17,6% în 2005, 25% în 2006 şi 19,0% în 2007). Volumul acestor investiții s-a majorat de la numai 2.324 milioane dolari în 2000[1] la 14.679 milioane dolari SUA în 2007.

În 2008 însă, în condițiile încetinirii însemnate a ritmului de creştere economică pe ansamblul Uniunii Europene, precum şi al economiei mondiale, economia Letoniei a înregistrat o răsturnare spectaculoasă de tendință. Astfel, după trei ani de creştere economică accelerată, Letonia a intrat în 2008 în recesiune economică, cu un **ritm de creştere a PIB** estimat de –0,8%.

Principalele cauze ale prăbuşirii economiei Letoniei, în 2008, au fost colapsul pieței imobiliare, care a dus la scăderea drastică a consumului privat (-5,5% în 2008 față de 13,9% în 2007), precum şi reducerea foarte puternică de ritm a **exporturilor** (2,1% în 2008 comparativ cu 11,1% în 2007), afectate de încetinirea ritmului de creştere la nivel mondial şi, în special, în țările UE-27 (principalii parteneri comerciali ai Letoniei).

Importurile au scăzut şi ele foarte puternic (-9,8% în 2008 față de 15,0% în 2007), conducând la reducerea deficitului balanței de plăți curente şi

[1] UNCTAD, *World Investment Report 2007*, 15 Oct. 2008, Geneva.

provocând chiar o reducere a deficitului acesteia (-14,5% din PIB în 2008 față de –22,9% din PIB în 2007).

Investițiile în mijloace fixe (-10,0% ritm estimat în 2008 față de 8,4% în 2007) au fost şi ele afectate de scăderea masivă a prețurilor locuințelor şi, respectiv, de înăsprirea condițiilor de acordare a creditelor bancare. În perioada aprilie 2007-septembrie 2008, prețurile locuințelor au scăzut cu 30-40%, rămânând totuşi de trei ori mai mari decât în momentul aderării Letoniei la UE.

În aceste condiții, guvernul Letoniei a decis să renunțe la unele dintre măsurile conținute în programul său de măsuri antiinflaționiste, intrat în vigoare în 2007. Totuşi, aceste măsuri nu vor putea conduce la o revigorare a pieței imobiliare pe termen scurt, potențialii cumpărători aşteptând scăderi şi mai mari ale prețurilor locuințelor, în timp ce băncile sunt din ce în ce mai reticente în a acorda împrumuturi.

În ceea ce priveşte **rata inflației**, politicile fiscale expansioniste practicate în Letonia în perioada ulterioară aderării, precum şi presiunile exercitate de creşterea prețurilor materiilor prime energetice au condus la o creştere galopantă a inflației (15,7% nivel estimat în 2008 comparativ cu 10,1% în 2007), tendință care, potrivit previziunilor experților Comisiei Europene, se va inversa în 2009, rata inflației urmând să se reducă uşor (8,0% în 2009).

Rata şomajului s-a redus, în perioada de după intrarea Letoniei în UE, de la 13,2% în 2004 la 8,9% în 2005. În perioada 2006-2008, aceasta a continuat să se reducă uşor, menținându-se în jurul nivelului de 6,0% de-a lungul perioadei menționate. Aceste reduceri ale ratei şomajului se datorează în mare parte creşterii spectaculoase a economiei letone în perioada menționată, dar şi migrației forței de muncă către alte țări ale Zonei Euro. Începând cu 2009, Comisia Europeană prevede o creştere a ratei şomajului (9,2% în 2009 şi 9,6% în 2010), reflectând perioada de recesiune traversată de Letonia.

În perioada 2005-2007, **soldul bugetar** exprimat în procente din PIB al Letoniei a cunoscut evoluții favorabile (-0,4%, –0,2%, 0,1%, în 2005, 2006 şi, respectiv, 2007). În 2008, intrarea economiei acestei țări în recesiune economică s-a reflectat prin apariția unui deficit bugetar important (-2,1% din PIB), acesta menținându-se însă în baremul de 3% impus prin Tratatul de la Maastricht pentru adoptarea euro.

În perioada postaderare la UE, exporturile Letoniei s-au orientat în mai mare măsură către țările UE, ponderea exporturilor către țările UE crescând gradual în perioada 2004-2007 (de la 70,8% în 2004 la 73,6% în 2007). Ponderea importurilor Letoniei din țări membre UE în totalul importurilor acestei țări a cunoscut o tendință similară în perioada menționată (71,6% în 2004 şi 80,2% în 2007). Soldul balanței schimburilor comerciale ale Letoniei cu UE (exprimat în miliarde de euro) s-a menținut negativ de-a lungul întregii perioade (-1,82 în 2004, –2,08 în 2005, –3,48 în 2006 şi –4,26 în 2008).

Previziuni pentru 2009

Experții Comisiei Europene apreciază că starea de recesiune economică din 2008 se va menține şi accentua şi în 2009, potrivit previziunilor din Raportul de toamnă al Comisiei Europene[1], care indică pentru anul viitor un **ritm de creştere a PIB** de –2,7%. În condițiile în care **rata şomajului** va creşte în 2009 (9,2% față de 6,5% în 2008), iar guvernul va fi nevoit să adopte o politică de austeritate pentru stoparea inflației, consumul privat nu se va revigora, ci, dimpotrivă, se va reduce în continuare (-7,5% ritm prognozat în 2009).

Potrivit Raportului de toamnă al Comisiei Europene, nici **exporturile** nu se vor putea constitui într-un factor de relansare a ritmului de creştere economică în 2009. chiar dacă vor cunoaşte o uşoară creştere de ritm (3,1% față de 2,1% în 2008). **Importurile** îşi vor menține şi ele tendința descrescătoare care a debutat în 2008, urmând să cunoască şi anul viitor o scădere de ritm substanțială (-8,0%), contribuind la reducerea puternică a soldului negativ al balanței de plăți curente (-8,7% din PIB, nivel estimat în 2009).

Deficitul bugetar al Letoniei se va agrava, în 2009 urmând să atingă un nivel record pentru perioada postaderare, respectiv de 5,6% din PIB. Având în vedere depăşirea „pragului" de 3% din PIB, se impun din partea guvernului măsuri de reducere a acestui deficit.

Tabelul nr. 2.8

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Letoniei în perioada 2005-2010

- modificări, în %, în termeni reali -

	2005	2006	2007	2008	2009
Produs intern brut	10,6	12,2	10,3	-0,8	-2,7
Consum privat	11,2	21,2	13,9	-5,5	-7,5
Investiții în mijloace fixe	23,6	16,3	8,4	-10,0	-9,0
Rata inflației	6,9	6,6	10,1	15,7	8,2
Rata șomajului	8,9	6,8	6,0	6,5	9,2
Sold bugetar (% din PIB)	-0,4	-0,2	0,1	-2,3	-5,6
Exporturi de bunuri și servicii	20,3	6,6	11,1	2,1	3,1
Importuri de bunuri și servicii	14,8	19,3	15,0	-9,8	-8,0
Balanța de plăți curente	-12,5	-22,5	-22,9	-14,5	-8,7

Surse: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov. 2008, Brussels.*

Referitor la trecerea la euro, Letonia nu a stabilit încă o dată oficială. Totuşi, preşedintele Băncii Naționale a Letoniei, Ilmars Rimsevics, declara în luna octombrie 2008 că Letonia ar putea trece la euro cel mai devreme în 2012,

[1] European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, 3 Nov. 2008, Brussels.

adăugând că, cel mai probabil, acest lucru se va întâmpla în 2013. Principalul criteriu prevăzut în Tratatul de la Maastricht, pe care Letonia nu îl satisface, este cel legat de rata inflației şi, mai nou, cel legat de deficitul bugetar.

2.9. Lituania

Ana-Cristina BÂLGĂR

Performanțele economice înregistrate de către Lituania în ultimul deceniu au fost impresionante, reflectând o deosebită stabilitate macroeconomică. Menținerea unui ritm înalt de creştere economică, a unui nivel scăzut al inflației şi al ratei şomajului au susținut aderarea la UE, stabilitatea politicilor macroeconomice şi a politicii monetare, dar şi menținerea unui nivel scăzut al datoriei publice.

Analiştii economici de la Fondului Monetar Internațional (FMI), Banca Mondială, Economist Intelligence Unit (divizia de cercetare a grupului britanic *The Economist*), precum şi cei ai Comisiei Europene consideră că, până în anul 2007, Lituania a fost țara cu cel mai dinamic ritm de creştere din întreaga Uniune, ea reuşind să mențină un progres economic deosebit, bazat pe macrostabilitate şi flexibilitate economică. *O contribuţie semnificativă la dezvoltarea economică impresionantă, înregistrată de Lituania în special după aderarea la UE, au avut-o reformele economice aplicate, intensificarea producţiei industriale, rezultatele favorabile semnalate pe piaţa forţei de muncă, precum şi accelerarea schimburilor comerciale internaţionale*.

Începând cu sfârşitul anului 2007, sub influența turbulențelor de pe piețele financiare şi internaționale şi a crizei imobiliare din SUA, Lituania se confruntă cu fenomenul de *supraîncălzire a economiei*. În opinia generală a experților internaționali, Lituania înregistrează o încetinire foarte puternică a economiei, survenită după o perioadă îndelungată de creştere economică deosebit de puternică, stimulată în special de aderarea la UE, în anul 2004.

Agravarea contextului economic mondial şi pericolul declanşării unei recesiuni în țările dezvoltate ale UE, corelate cu prețurile mai mici ale mărfurilor şi diminuarea fluxurilor internaționale de capital, vor determina o temperare semnificativă a ritmului de creştere economică şi în țările mai mici ale Uniunii, însă majoritatea vor evita recesiunea propriu-zisă. Intrarea în recesiune tehnică a celorlalte două state baltice – Letonia şi Estonia (după două trimestre consecutive de scădere a PIB) –, care sunt şi importanți parteneri comerciali ai Lituaniei, a generat elaborarea de scenarii despre modul în care economia lituaniană va face față conjuncturii economice actuale.

Accentuarea presiunilor inflaționiste prin persistența excesului de cerere agregată, alimentat în principal de sporul veniturilor şi de creşterea creditului acordat sectorului privat, precum şi majorarea deficitului de cont curent, care diminuează stabilitatea economică externă, sunt doar câteva dintre problemele

severe cu care se confruntă economia țării, determinând autoritățile lituaniene să adopte un plan de măsuri care vizează reducerea inflației, prin controlarea consumului şi a creditelor imobiliare. Politicile economice ale guvernului au în vedere îmbunătățirea politicilor fiscale, atragerea investitorilor străini şi îmbunătățirea climatului de afaceri.

În acest context defavorabil, după ce timp de cinci ani consecutivi (**2003-2007**) a înregistrat un ritm susținut de creştere a PIB, conform atât statisticilor FMI, cât şi datelor publicate de Comisia Europeană în Raportul conjunctural de „toamnă" (*Economic Forecast – Autumn 2008*), Lituania străbate în prezent o fază **accentuată de încetinire economică**, previziunile indicând pentru **2008** un ritm de creştere de **3,8%** (față de **8,9%** în **2007** şi **7,8%** în **2006**). Pe fundalul ajustărilor macroeconomice rapide şi a accentuării turbulențelor din mediul financiar, la nivel mondial, experții Comisiei Europene au revizuit în minus previziunile de creştere economică față de Raportul conjunctural de „primăvară", când estimaseră un ritm de creştere de **6,1%** pentru anul **2008**. De asemenea, conform datelor publicate de către Oficiul lituanian de statistică, în cel de-**al treilea trimestru** al a.c., economia țării a crescut în cel mai lent ritm înregistrat în ultimii nouă ani, creşterea economică fiind cu **2,1%** mai redusă față de aceeaşi perioadă a anului trecut (**3,1% în trimestrul III 2008** față de **5,2%** cât s-a înregistrat în **trimestrul III 2007**), în principal ca rezultat al scăderii consumului intern.

În opinia experților, boom-ul economic început odată cu aderarea Lituaniei la UE s-a diminuat prin accelerarea inflației, care a redus semnificativ puterea de cumpărare a lituanienilor, conducând la o **scădere semnificativă de ritm a consumului** (conform prognozelor specialiştilor, **consumul privat** va înregistra o creştere de **5,6%** față de **12,4%** în **2007**). Veniturile disponibile ale populației au scăzut, de asemenea, dar au păstrat un nivel destul de ridicat, pe baza aplicării din **ianuarie 2008** a strategiei fiscale de reducere cu 3 p.p. a impozitului pe venit, a creşterilor salariale aplicate şi a îmbunătățirii serviciilor şi transferurilor sociale. Puternica încetinire economică s-a materializat, în special, în sectorul vânzărilor cu amănuntul şi al activității de construcții şi imobiliare, afectând însă toate componentele **cererii interne**, care va rămâne totuşi o importantă sursă de creştere economică. Potrivit prognozelor specialiştilor economici, **cererea internă** va urma un trend descendent (**3,7%** în **2008** față de **13,8%** în **2007**, *când aceasta a depăşit ritmul de creştere a PIB*), alimentat atât prin componenta sa de **consum**, cât şi prin cea de **investiții**, care au înregistrat un ritm rapid de scădere în prima jumătate a anului în curs, pe baza reducerii creditelor şi a ajustării pieței imobiliare.

Chiar şi înainte de aderarea la UE, Lituania a fost una dintre destinațiile favorite pentru **investițiile străine de capital**, datorită forței de muncă înalt calificate; dar încă ieftină față de Europa Occidentală. După aderare s-a adăugat şi încrederea ce o dă statutul de țară membră a UE eventualilor investitori. În anii postaderare, guvernul Republicii Lituania a făcut **progrese considerabile**

pentru îmbunătățirea cadrului investițional şi eliminarea obstacolelor, semnalate de către raportul Serviciului de consultanță în domeniul investițiilor străine (FIAS) din cadrul Băncii Mondiale: revizuirea sistemului de impozitare, în principal prin scăderea impozitelor pe salarii şi creşterea contribuțiilor la asigurările sociale de stat, simplificarea regulilor de impozitare, reducerea birocrației, soluționarea problemelor legate de emigrație şi calificarea forței de muncă, precum şi îmbunătățirea legislației privind piața imobiliară.

Astfel, potrivit unui raport UNCTAD, recent dat publicității (*World Investment Report 2007*, 15 octombrie 2008, Geneva)[1], Lituania a înregistrat în **2007** o valoare a **investițiilor străine directe (ISD)** de **1.934 milioane USD** (comparativ cu anul integrării, când acestea s-au cifrat la doar **874 milioane USD**). Aşa cum reiese din studiul Oficiului lituanian de statistică („Foreign Direct Investment in Lithuania", *Statistics Lithuania*, 1 iulie 2008, Vilnius)[2], pe baza analizei datelor provizorii, investițiile străine directe realizate în Lituania până în **luna iulie 2008** se ridicau la **1.285 milioane USD (aproximariv 1.003 milioane euro)**, în scădere față de nivelul anului precedent, dar cu **0,6%** mai mult față de nivelul înregistrat la sfârşitul **lunii aprilie a.c.** (**1.278 milioane USD/997 milioane euro**). Investițiile au fost direcționate, în principal, către *industria prelucrătoare* (**33,0%** din **totalul** ISD), *activităţi comerciale* (**11,9%**), *companii de intermediere financiară* (**16,6%**), *întreprinderi de transport, depozitare şi comunicaţii* (**13,4%**), *imobiliare şi alte domenii* (**9,7%**), *activităţi de furnizare a apei, electricităţii şi energiei* (**8%**). Țările UE-27 însumează **69%** din totalul investițiilor realizate în Lituania, fiind urmate de țările CSI (**20,3%**), Danemarca (**16,3%**), Suedia (**11,7%**) şi Germania (**10,5%**).

Principalul aspect negativ cu care s-a confruntat economia lituaniană postaderare l-a constituit **creşterea prețurilor**. Dacă înaintea integrării în UE, Lituania a reuşit o perioadă de aproape doi ani de scădere a **inflației** (în anul **2003**, rata inflației, măsurată prin indicele prețului de consum, a atins un nivel de **–1,1%**), prețurile de consum au început din nou să crească uşor din luna mai **2004**, intensificând această tendință până în prezent. În **luna februarie a.c.**, **inflația** s-a accelerat în majoritatea țărilor europene din cauza creşterii globale a prețurilor la produsele alimentare, combustibili şi energie, fapt care a condus la scumpiri şi în țările cu cele mai rapide creşteri economice din Europa de Est. În acest context global, **rata inflației** în Lituania a crescut la *nivelul maxim al ultimilor 11 ani*, **10,5%**, în **luna februarie**, iar specialiştii Comisiei Europene estimează o creştere de **11,9%** pe ansamblul anului **2008** (față de **5,8%** în **2007**). În *Raportul de convergenţă al BCE pentru anul 2008*, dat publicității în luna mai a.c., pe parcursul **perioadei de referință de 12 luni**, cuprinsă între **aprilie 2007 şi martie 2008**, nivelul de referință pentru criteriul stabilității prețurilor a fost de **3,2%**, calculat prin adăugarea a 1,5 p.p. la media aritmetică neponderată a ratei

[1] *UNCTAD,* World Investment Report 2007*, 15 octombrie 2008, Geneva.*
[2] Statistics Lithuania*, „Foreign Direct Investment in Lithuania", 1 iulie 2008. Vilnius.*

inflației, măsurate în cursul acestui interval în Malta, Olanda şi Danemarca, nivel față de care inflația măsurată în Lituania a cunoscut devieri substanțiale.

Creşterea globală a prețului țițeiului înregistrată în ultimii doi ani a condus, la începutul anului **2008**, la majorări de până la **65%** a prețurilor către consumatori pentru produsele petroliere, iar prețul energiei termice se estimează că va creşte cu **40%** în toamna acestui an. De asemenea, şi creşterea prețurilor la băuturi alcoolice şi tutun, aplicată la începutul anului 2008 pentru realizarea alinierii accizelor la cerințele UE, a contribuit la accentuarea inflației.

Conform atât opiniei experților Comisiei Europene, cât şi a specialiştilor Institutului Independent de Cercetări Economice „Lithuanian Free Market Institut", în Raportul economic pentru 2007/2008[1] (*The 21st Survey of the Lithuanian Economy 2007/2008*), publicat în luna mai a.c., alte **cauze care au contribuit la sporirea ratei inflației au fost**:

- majorarea prețurilor produselor alimentare peste nivelurile indicilor totali ai prețurilor de consum;
- majorarea cheltuielilor de sănătate;
- creşterea prețurilor pentru întreținerea locuinței, gaze şi electricitate, datorate creşterii internaționale a prețurilor la țiței şi gaze;
- creşterea prețurilor în transporturi, tot ca efect al evoluției prețurilor pe piețele petroliere internaționale şi, posibil, al achiziționării de automobile din import.

După ce în **2006** „a ratat" aderarea la Zona Euro, depăşind cu **0,06%** condiția privind inflația, prevăzută în criteriile de convergență stabilite prin Tratatul de la Maastricht, în contextul actual al creşterii prețurilor şi al accelerării procesului inflaționist, **Lituania şi-a amânat ținta privitoare la adoptarea monedei euro până în 2010-2012**.

Dacă în anul **2004**, **rata şomajului** atinsese valoarea alarmantă de **11,4%**, după aderarea la UE şomajul a început să scadă treptat până în **2007**, când, potrivit Eurostat, **Lituania a înregistrat cea mai scăzută rată a şomajului dintre cele trei state baltice (4,3%)**. Oficialii lituanieni pun această scădere pe seama avântului economic semnalat după anul **2004**, integrarea aducând cu sine crearea de noi locuri de muncă în toate regiunile țării.

În prima jumătate a anului **2008**, **rata şomajului** a început să crească, numărul locurilor de muncă disponibile a scăzut în toate sectoarele economice, iar potrivit opiniei specialiştilor, această tendință se va accentua până la sfârşitul anului (**4,9%**).

Deşi la patru ani de la integrarea în UE amploarea fenomenului emigraționist a început să scadă, ca urmare a creşterii veniturilor populației şi a reducerii impozitelor pe venit, ea rămâne totuşi şi în prezent una dintre cele mai importante probleme cu care se confruntă Lituania, deoarece emigrația joacă un

[1] *Lithuanian Free Market Institut,* The 21st Survey of the Lithuanian Economy 2007/2008, *May 2008.*

rol important în creşterea preţului forţei de muncă, nu numai pentru că scade numărul persoanelor active din ţară, dar şi pentru că influenţează mobilitatea pieţei interne. În Lituania, ca în multe alte ţări est-europene, creşterea accelerată a gradului de ocupare a forţei de muncă coroborată cu migraţia forţei de muncă în interiorul UE au generat îngustarea semnificativă a pieţei forţei de muncă, exercitând presiuni în sensul creşterii asupra salariilor.

Cererea de măriri salariale, determinată de accelerarea inflaţiei, generează creşteri de preţuri care, la rândul lor, alimentează inflaţia. Astfel, costurile cu forţa de muncă au crescut cu **19%** în **2007**, iar pentru anul **2008**, Biroul european de statistică (Eurostat) estimează majorări salariale de **23%**, în special pentru sectorul de stat.

În opinia specialiştilor comunitari, deşi reprezintă un efect negativ, viitoarea tendinţă de creştere a ratei şomajului va contribui la temperarea majorărilor salariale înregistrate pe piaţa muncii din Lituania.

Lituania este una dintre ţările care au respectat în mod constant politica unui **buget echilibrat** pentru mai mulţi ani consecutiv, **deficitul bugetar** situându-se cu mult sub limita de **3% din PIB**. În anul **2007**, ca efect al dezvoltării economice şi al creşterii gradului de ocupare a forţei de muncă, au crescut veniturile din impozite şi taxe, în principal din impozitele pe salarii, pe venit şi contribuţiile sociale, la acestea adăugându-se şi profitul realizat de către sectorul privat, ceea ce a generat un deficit bugetar de **1,2% din PIB**. În *Raportul de convergenţă* al BCE pentru anul 2008 se relevă faptul că Lituania se confruntă cu un deficit bugetar care nu va depăşi limita de **3% din PIB**, analiştii estimând pentru **2008** o tendinţă de creştere a deficitului bugetar până la **2,7% din PIB**.

În ceea ce priveşte **comerţul exterior**, expansiunea economică, dar şi îmbunătăţirea condiţiilor de export stimulate de integrarea Lituaniei în UE au impulsionat dezvoltarea rapidă a schimburilor comerciale externe.

Conform datelor publicate de către Biroul de Statistică al Uniunii Europene, în 2007, volumul total al activităţii de comerţ exterior al Lituaniei s-a cifrat la cca 30 mrd. euro, exporturile reprezentând cca 12,5 mrd. euro, iar importurile – cca 17,6 mrd. euro.

Aşadar, deoarece în anul 2007 importurile au cunoscut un ritm de creştere mai ridicat decât cel al exporturilor, pe baza cererii din ce în ce mai sporite pentru bunuri de consum şi investiţii, **deficitul comercial a atins cca 5,1 mrd. euro**. **Balanţa comercială** a înregistrat un sold deficitar majorat în anul **2007** (**15,1%** din **PIB**), specialiştii Comisiei Europene estimând că acesta ;se va diminua uşor în **2008** (**12,4%** din **PIB**).

Ultimul raport al Băncii Naţionale a Lituaniei (*Lietuvos Bank*) evidenţiază, pentru perioada **ianuarie-august 2008**, un deficit al **balanţei comerciale de cca 5 mrd. euro** (în creştere cu **14,7%** sau cca **40 milioane euro** faţa de aceeaşi perioadă a anului **2007**). Datele publicate de Biroul Lituanian de Statistică evidenţiază o **creştere a exporturilor şi importurilor lituaniene în perioada ianuarie-august 2008** de **32,8%**, respectiv **23,2%**, faţă de aceeaşi

perioadă a anului precedent. **Creşterea globală a exporturilor** a fost determinată, în principal, de creşterea cererii externe pentru produse minerale, în special produse rezultate din rafinarea petrolului (care s-a dublat), fertilizatori (sporită cu 96,66%), şi cereale (de patru ori mai mare decât în anul precedent). **Importurile** au crescut, în principal, pe baza accentuării cererii pentru țiței şi produse petroliere, mijloace de transport, locomotive şi părți componente (care s-a dublat) şi fertilizatori (de 2,4 ori mai mare). În perioada ***ianuarie-august 2008***, principalii parteneri comerciali ai Lituaniei au fost **statele membre UE-27**, schimburile comerciale cu acestea însumând **61,2%** din exporturile lituaniene şi **56,5%** din importul total al țării.

Cei mai importanți parteneri la export, pentru perioada analizată, au fost: Rusia (15,2%), Letonia (11,3%), Germania (7,2%) şi Polonia (5,9%), iar dintre partenerii cei mai semnificativi la **import**: Rusia (31,2%), Germania (11,6%), Polonia (9,9%) şi Letonia (5,1%).

În ceea ce priveşte **rata de schimb**, litasul lituanian participă încă din anul **2004** la mecanismul cursurilor de schimb (ERM II). Pe parcursul ultimilor ani, cursul de schimb al monedei a continuat să rămână stabil față de euro, încadrându-se în marjele de fluctuație ±15% față de paritatea de referință, stabilite prin ERM II. *Raportul de convergenţă* al BCE pentru anul 2008 indică faptul că paritatea centrală a monedei lituaniene nu a suferit o devalorizare în perioada analizată (**aprilie 2007-martie 2008**).

Acelaşi raport ilustrează, pentru perioada analizată, o **rată medie a dobânzii pe termen lung** inferioară valorii de referință de **6,5%** (calculată prin adăugarea a două puncte procentuale la media aritmetică neponderată a ratelor dobânzii pe termen lung din cele trei țări luate în calcul pentru determinarea valorii de referință, aferente criteriului stabilității prețurilor – Malta, Olanda, Danemarca). Creşterea rapidă a creditelor s-a redus spre finalul anului 2007, datorită măsurilor de politică monetară adoptate în scopul de a tempera piața achizițiilor imobiliare.

Previziuni 2009

Previziunile economice cuprinse în Raportul conjunctural „de toamnă", publicate de către Comisia Europeană la începutul lunii noiembrie a.c., relevă faptul că economiile statelor Uniunii Europene sunt puternic afectate de criza economică, riscul recesiunii fiind destul de pronunțat pentru unele dintre țările membre, printre care se numără şi Lituania. Comisarul european pentru afaceri economice şi monetare, Joaquin Almunia, a declarat că pentru anul 2009 creşterea economică va fi puternic încetinită, situația începând să se schimbe uşor abia din a doua jumătate a anului. Estimările arată că rata şomajului va creşte la nivelul Uniunii pentru prima oară după foarte mulți ani, majorându-se cu **0,8% puncte procentuale**; prețul petrolului va rămâne în continuare ridicat, iar şapte state membre, printre care şi Lituania, vor înregistra un deficit bugetar mai mare de 3% din PIB.

În acest context, sub impactul factorilor de risc, analiştii economici ai UE au redus previziunile de creştere a PIB, estimând pentru 2009 o scădere de **3,7** puncte procentuale a ritmului de dezvoltare, ***economia lituaniană tinzând astfel spre o creştere economică „0". Încetinirea ritmului de creştere a economiei va cunoaşte o evoluție mai accentuată*** decât estimaseră inițial experții economici care, în Raportul conjunctural „de primăvară", anunțau pentru **2009 un ritm de creştere a PIB de 3,7%**. În raportul publicat la sfârşitul lunii septembrie a.c., Banca Națională a Lituaniei a confirmat prognozele macroeconomice pe termen mediu ale dezvoltării naționale: *„Comparativ cu perioada anterioară, modificările negative vor fi mai substanţiale, iar redresarea situaţiei economice se va prelungi mai mult decât se estimase iniţial"*. Încetinirea creşterii economice, resimțită încă de la sfârşitul celui de-al doilea trimestru al anului în curs se va accentua considerabil în 2009, în principal ca urmare a reducerii fără precedent a **cererii interne (-2,7%)**, care survine în condițiile financiare prezente la nivel global, ce scad încrederea consumatorilor şi agenților comerciali, accelerând deteriorarea mediului economic extern. În prezent, dezvoltarea economiei pare a fi susținută în principal de către **consumul privat**, dar influența inerțială a acestui factor se va atenua în mod treptat. Dacă în ultimii ani nivelul consumului a depăşit gradul de creştere a veniturilor reale pe baza sporirii creditelor acordate pentru nevoi casnice, în 2009, ca efect al înăspririi politicilor bancare şi a condițiilor de acordare a acestui tip de împrumuturi, consumul se va diminua vertiginos, afectând şi sectorul imobiliar, prin reducerea achizițiilor de locuințe. **Investițiile** vor continua trendul descendent început în anul 2008, păstrând această tendință până la sfârşitul anului 2009, iar aplicarea noii politici de creditare va reduce şi nivelul investițiilor în infrastructură şi în sectorul nerezidențial. Încetinirea economică se va reflecta în toate sectoarele economiei, ceea ce va genera reducerea producției, care va avea ca rezultat direct **scăderea ritmului de creştere a exporturilor** (**3,2%** față de **12,5%** estimări pentru anul în curs), dar şi creşterea ratei şomajului (**7,1%** față de **4,9%** în **2008**) şi, implicit, stoparea majorărilor salariale.

Rata inflației se va diminua uşor (**7,1%**), dar se anticipează viitoare creşteri de prețuri la electricitate, băuturi alcoolice şi tutun. Închiderea centralei nucleare de la Ignalina, programată a avea loc în decursul anului **2009**, va avea ca efect un şoc al prețului la electricitate, care va spori presiunile inflaționiste.

Pe baza deteriorării **cererii interne** şi a măsurilor de creştere a cheltuielilor bugetare adoptate în anul **2008**, se estimează că, în absența adoptării unor măsuri corective, deficitul bugetar se va accentua în **2009**, depăşind **3,5%** din PIB. Planul de buget pe **2009** are în vedere eliminarea unor accize, scutiri de la plata impozitelor pentru companiile care investesc în cercetare-dezvoltare, importante majorări salariale pentru angajații sectorului public şi o creştere a contribuțiilor sociale. În acest context, comisarul european pentru programare financiară şi buget, Dalia Grybauskaite anunța la jumătatea lunii octombrie a.c. că, pentru anul **2009**, **Lituania riscă să depăşească pragul**

de 3% din PIB al deficitului bugetar (3,6%). Venind în întâmpinarea acestei previziuni, guvernul lituanian a dezmințit posibilitatea ca deficitul public, care include şi fondurile sociale, să depăşească pragul de **3%**, estimând un deficit bugetar pentru **2009** de **2,3% din PIB**.

Tabelul nr. 2.9

Evoluția principalilor indicatori macroeconomici ai Lituaniei în perioada 2005-2009

Indicatori	2005	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Ritm real de creştere a PIB (%)	7,8	7,8	8,9	3,8	0,0
Cerere internă totală (%), din care:	11,1	11,9	13,8	3,7	-2,7
- consum privat (%)	12,2	10,6	12,4	5,6	-2,6
- consum public (%)	3,5	3,7	3,3	5,3	3,7
- investiții productive (%)	11,2	19,4	20,8	-3,2	-6,5
Rata inflației (%)	2,7	3,8	5,8	11,9	7,1
Rata şomajului (în % din populația activă la sfârşitul anului)	8,3	5,6	4,3	4,9	7,1
Deficit bugetar (în % din PIB)	-0,5	-0,4	-1,2	-2,7	-3,6
Volum exporturi de bunuri şi servicii (%)	17,7	12,0	4,3	12,5	3,2
Volum importuri de bunuri şi servicii (%)	16,4	13,7	11,6	11,4	-2,2
Balanță comercială (% din PIB)	-11,3	-13,9	-15,1	-12,4	-8,1
Sold balanță de plăți curente (% din PIB)	-7,1	-10,4	-15,1	-13,8	-8,7

Sursa: European Commission, European Economy – Economic Forecast, *Brussels, Nov. 2008.*

Anexa nr. 1

Evoluția ritmului de creștere a PIB, în perioada 2006-2009

- ritm real, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**3,1**	**2,9**	**1,4**	**0,2**
Zona Euro – 15 țări	**2,9**	**2,7**	**1,2**	**0,1**
Germania	3,0	2,5	1,7	0,0
Franța	2,2	2,2	0,9	0,0
Italia	1,8	1,5	0,0	0,0
Marea Britanie	2,8	3,0	0,9	-1,0
Spania	3,9	3,7	1,3	-0,2
Olanda	3,4	3,5	2,3	0,4
Belgia	3,0	2,8	1,4	0,1
Austria	3,4	3,1	1,9	0,6
Suedia	4,1	2,7	1,4	0,0
Finlanda	4,9	4,5	2,4	1,3
Portugalia	1,4	1,9	0,5	0,1
Grecia	4,5	4,0	3,1	2,5
Danemarca	3,9	1,7	0,7	0,1
Irlanda	5,7	6,0	-1,6	-0,9
Luxemburg	6,4	5,2	2,5	1,2
Polonia	6,2	6,6	5,4	3,8
Cehia	6,8	6,0	4,4	3,6
Ungaria	4,1	1,1	1,7	0,7
România	**8,2**	**6,0**	**8,5**	**4,7**
Bulgaria	6,3	6,2	6,5	4,5
Slovacia	8,5	10,4	7,0	4,9
Slovenia	5,9	6,8	4,4	2,9
Estonia	10,4	6,3	-1,3	-1,2
Letonia	12,2	10,3	-0,8	-2,7
Lituania	7,8	8,9	3,8	-0,1
Cipru	4,1	4,4	3,7	2,9
Malta	3,1	3,7	2,4	2,0
Pentru comparație:				
SUA	2,8	2,0	1,5	-0,5
Japonia	2,4	2,1	0,4	-0,4

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 2

Evoluția volumului cererii interne finale, în perioada 2006-2009

- modificări anuale, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**4,9**	**3,6**	**1,9**	**0,4**
Zona Euro – 15 țări	**4,4**	**3,5**	**1,7**	**0,3**
Germania	5,5	3,3	2,3	0,4
Franța	3,1	2,9	1,1	0,1
Italia	2,7	2,1	-0,3	0,0
Marea Britanie	4,4	1,8	0,9	-1,0
Spania	5,4	4,3	1,3	-0,8
Olanda	5,2	4,4	3,5	0,7
Belgia	2,9	3,6	2,4	0,4
Austria	4,2	4,4	2,4	1,2
Suedia	5,4	4,9	1,9	0,4
Finlanda	6,0	5,8	3,2	1,8
Portugalia	2,6	3,0	1,1	-0,1
Grecia	5,8	4,7	3,0	2,5
Danemarca	7,1	2,4	1,5	0,4
Irlanda	6,2	3,9	-1,6	-1,4
Luxemburg	10,4	4,2	3,1	0,3
Polonia	9,3	8,4	6,2	4,7
Cehia	10,3	9,9	6,8	5,0
Ungaria	9,6	7,5	4,3	0,8
România	**12,5**	**12,2**	**11,4**	**6,6**
Bulgaria	9,9	8,0	7,6	5,3
Slovacia	13,3	10,9	7,9	5,2
Slovenia	8,6	10,7	5,4	3,8
Estonia	13,0	4,3	-3,7	-1,0
Letonia	14,9	12,1	-4,4	-4,7
Lituania	10,1	9,9	6,8	-0,9
Cipru	5,0	6,8	4,9	3,3
Malta	8,9	-0,2	1,2	1,0
Pentru comparație:				
SUA	3,2	2,0	1,0	-1,1
Japonia	2,6	2,0	0,4	-0,3

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 3

Evoluția volumului investițiilor productive, în perioada 2006-2009

- modificări anuale, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**6,1**	**5,4**	**1,2**	**-1,9**
Zona Euro – 15 țări	**5,5**	**4,3**	**1,2**	**-2,6**
Germania	7,7	4,3	4,3	-1,7
Franța	4,8	4,9	0,4	-2,3
Italia	2,5	1,2	-0,3	-1,5
Marea Britanie	6,0	7,1	-3,3	-3,0
Spania	7,1	5,3	-1,6	-5,8
Olanda	7,5	4,9	7,1	-2,7
Belgia	4,7	6,2	4,6	-1,4
Austria	2,6	4,7	2,4	-0,5
Suedia	7,7	8,0	2,2	-2,3
Finlanda	4,7	8,5	2,9	-0,6
Portugalia	-0,7	3,1	0,1	-2,7
Grecia	9,2	4,9	3,2	2,8
Danemarca	14,0	5,9	0,3	-4,5
Irlanda	4,0	1,3	-18,9	-17,4
Luxemburg	1,0	11,8	2,7	-1,6
Polonia	14,9	17,6	13,8	8,8
Cehia	6,5	6,7	4,5	4,4
Ungaria	-6,2	1,5	1,5	2,7
România	**23,5**	**28,9**	**21,3**	**10,1**
Bulgaria	14,7	21,7	19,0	9,0
Slovacia	9,3	8,7	6,4	5,2
Slovenia	10,4	11,9	9,5	3,9
Estonia	19,5	4,8	-2,0	-6,2
Letonia	16,3	8,4	-10,0	-9,0
Lituania	19,4	20,8	-3,2	-6,5
Cipru	10,5	7,6	4,2	1,3
Malta	4,2	4,1	0,5	3,1
Pentru comparație:				
SUA	1,9	-2,2	-2,3	-5,5
Japonia	1,3	-0,6	-2,6	-1,8

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 4

Evoluția ratei inflației (măsurată prin indicele prețurilor de consum), în perioada 2006-2009

- ritmuri anuale, în % -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**2,3**	**2,4**	**3,9**	**2,4**
Zona Euro – 15 țări	**2,2**	**2,1**	**3,5**	**2,2**
Germania	1,8	2,3	3,0	2,1
Franța	1,9	1,6	3,3	1,8
Italia	2,2	2,0	3,6	2,0
Marea Britanie	2,3	2,3	3,7	1,9
Spania	3,6	2,8	4,2	2,1
Olanda	1,7	1,6	2,5	3,0
Belgia	2,3	1,8	4,7	2,5
Austria	1,7	2,2	3,4	2,1
Suedia	1,5	1,7	3,0	1,7
Finlanda	1,3	1,6	4,2	2,6
Portugalia	3,0	2,4	2,9	2,3
Grecia	3,3	3,0	4,4	3,5
Danemarca	1,9	1,7	3,8	2,3
Irlanda	2,7	2,9	3,3	2,1
Luxemburg	3,0	2,7	4,4	2,2
Polonia	1,3	2,6	4,3	3,5
Cehia	2,1	3,0	6,6	3,1
Ungaria	4,0	7,9	6,3	3,9
România	**6,6**	**4,9**	**7,8**	**5,7**
Bulgaria	7,4	7,6	12,4	7,9
Slovacia	4,3	1,9	4,0	3,5
Slovenia	2,5	3,8	6,2	3,7
Estonia	4,4	6,7	10,6	4,9
Letonia	6,6	10,1	15,7	8,2
Lituania	3,8	5,8	11,9	7,1
Cipru	2,2	2,2	4,5	2,9
Malta	2,6	0,7	4,4	3,0
Pentru comparație:				
SUA	3,2	2,8	4,4	1,5
Japonia	0,3	0,0	1,6	0,8

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 5

Evoluția ratei șomajului, în perioada 2006-2009

- în % din populația activă, la sfârșitul perioadei -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**8,2**	**7,1**	**7,0**	**7,8**
Zona Euro – 15 țări	**8,3**	**7,5**	**7,6**	**8,4**
Germania	9,8	8,4	7,3	7,5
Franța	9,2	8,3	8,0	9,0
Italia	6,8	6,1	6,8	7,1
Marea Britanie	5,4	5,3	5,7	7,1
Spania	8,5	8,3	10,8	13,8
Olanda	3,9	3,2	3,0	3,4
Belgia	8,3	7,5	7,1	8,0
Austria	4,8	4,4	3,9	4,2
Suedia	7,0	6,1	6,0	6,8
Finlanda	7,7	6,9	6,3	6,5
Portugalia	7,8	8,1	7,7	7,9
Grecia	8,9	8,3	9,0	9,2
Danemarca	3,9	3,8	3,1	3,5
Irlanda	4,5	4,6	6,1	7,6
Luxemburg	4,6	4,1	4,0	4,3
Polonia	13,9	9,6	7,3	7,3
Cehia	7,2	5,3	5,0	5,0
Ungaria	7,5	7,4	8,1	8,6
România	**7,3**	**6,4**	**6,1**	**6,4**
Bulgaria	9,0	6,9	6,0	5,8
Slovacia	13,4	11,1	9,9	9,8
Slovenia	6,0	4,9	4,5	4,8
Estonia	5,9	4,7	5,0	6,7
Letonia	6,8	6,0	6,5	9,2
Lituania	5,6	4,3	4,9	7,1
Cipru	4,6	4,0	3,9	3,8
Malta	7,1	6,4	5,9	6,2
Pentru comparație:				
SUA	4,6	4,6	5,7	7,5
Japonia	4,1	3,9	4,1	4,7

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 6

Evoluția soldului balanței comerciale (export FOB – import FOB), în perioada 2006-2009

- miliarde euro -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**-62,7**	**-73,0**	**-101,6**	**-79,4**
Zona Euro – 15 țări	**62,7**	**87,8**	**61,0**	**82,2**
Germania	165,1	204,4	212,7	219,8
Franța	-26,6	-38,4	-53,8	-56,4
Italia	-10,5	1,1	2,1	8,4
Marea Britanie	-111,9	-130,4	-120,8	-115,4
Spania	-83,0	-89,6	-89,2	-75,0
Olanda	42,2	43,8	35,3	34,5
Belgia	4,1	3,9	-1,9	-3,1
Austria	0,6	1,5	0,9	0,3
Suedia	18,2	15,2	9,3	8,6
Finlanda	9,2	8,7	9,1	8,2
Portugalia	-15,7	-16,2	-18,6	-17,3
Grecia	-35,8	-42,6	-46,1	-49,4
Danemarca	0,8	-2,1	-2,0	-1,6
Irlanda	25,0	22,5	23,9	26,3
Luxemburg	-3,3	-2,9	-3,3	-3,2
Polonia	-5,5	-11,3	-15,7	-20,2
Cehia	2,3	4,3	5,3	5,2
Ungaria	-2,1	0,2	0,3	0,8
România	**-11,8**	**-17,6**	**-19,7**	**-21,6**
Bulgaria	-5,6	-7,4	-9,0	-9,9
Slovacia	-2,3	-1,1	-1,0	-0,8
Slovenia	-1,2	-1,7	-2,8	-3,1
Estonia	-2,4	-2,7	-2,3	-1,8
Letonia	-4,1	-4,9	-3,9	-2,9
Lituania	-3,3	-4,3	-4,1	-2,8
Cipru	-4,0	-4,6	-5,3	-5,7
Malta	-1,0	-1,0	-1,1	-1,2
Pentru comparație:				
SUA	-677,7	-610,3	-553,1	-463,6
Japonia	64,8	76,4	74,0	95,0

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 7

Evoluția soldului balanței de plăți curente, în perioada 2006-2009

- miliarde euro -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**-57,3**	**-92,8**	**-128,1**	**-105,7**
Zona Euro – 15 țări	**16,8**	**17,5**	**-28,7**	**-6,3**
Germania	145,2	184,0	188,9	197,8
Franța	-37,4	-53,7	-68,4	-73,4
Italia	-29,1	-26,8	-34,0	-26,7
Marea Britanie	-66,0	-76,8	-51,6	-48,4
Spania	-88,8	-107,5	-109,2	-96,6
Olanda	52,7	55,6	42,1	43,1
Belgia	8,0	8,1	2,0	1,1
Austria	6,5	9,0	8,7	7,9
Suedia	26,7	21,1	15,0	13,8
Finlanda	8,3	9,6	10,7	10,0
Portugalia	-16,2	-16,3	-19,5	-18,3
Grecia	-24,3	-32,1	-35,0	-38,7
Danemarca	5,8	2,7	2,5	2,8
Irlanda	-6,3	-10,3	-9,8	-6,2
Luxemburg	3,5	4,2	3,1	2,0
Polonia	-8,0	-14,0	-19,3	-23,6
Cehia	-2,5	-1,9	-3,0	-3,6
Ungaria	-6,8	-6,5	-6,8	-5,6
România	**-10,4**	**-16,8**	**-18,4**	**-19,8**
Bulgaria	-4,7	-6,5	-8,0	-8,5
Slovacia	-3,3	-3,1	-3,8	-3,5
Slovenia	-0,7	-1,4	-2,4	-2,5
Estonia	-2,2	-2,8	-2,0	-1,4
Letonia	-3,6	-4,6	-3,3	-2,0
Lituania	-2,5	-4,3	-4,5	-3,0
Cipru	-0,9	-1,5	-1,8	-1,8
Malta	-0,4	-0,3	-0,4	-0,4
Pentru comparație:				
SUA	-614,8	-524,7	-442,9	-346,0
Japonia	136,0	154,8	131,3	153,7

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 8

Evoluția soldului balanței de plăți curente, în perioada 2006-2009

- în % din PIB -

	2006	2007	2008 estimări	2009 previziuni
Total UE-27 țări	**-0,5**	**-0,7**	**-1,0**	**-0,8**
Zona Euro – 15 țări	**0,2**	**0,2**	**-0,3**	**-0,1**
Germania	6,3	7,6	7,5	7,7
Franța	-2,1	-2,8	-3,5	-3,7
Italia	-2,0	-1,7	-2,1	-1,6
Marea Britanie	-3,4	-3,8	-2,8	-2,6
Spania	-9,0	-10,1	-9,9	-8,6
Olanda	9,8	9,8	7,1	7,1
Belgia	2,5	2,4	0,6	0,3
Austria	2,5	3,3	3,1	2,7
Suedia	8,5	8,4	4,6	4,2
Finlanda	4,9	5,3	5,6	5,0
Portugalia	-10,4	-10,0	-11,6	-10,6
Grecia	-11,4	-14,0	-14,3	-15,0
Danemarca	2,6	1,2	1,1	1,1
Irlanda	-3,6	-5,4	-5,3	-3,3
Luxemburg	10,5	9,8	8,3	5,4
Polonia	-2,9	-4,5	-5,2	-6,1
Cehia	-2,2	-1,5	-1,9	-2,2
Ungaria	-7,5	-6,4	-6,3	-5,1
România	**-10,6**	**-13,9**	**-13,5**	**-13,0**
Bulgaria	-18,6	-22,5	-23,8	-22,3
Slovacia	-7,4	-5,1	-5,6	-4,7
Slovenia	-2,4	-4,0	-6,3	-6,3
Estonia	-17,0	-18,5	-12,1	-8,1
Letonia	-22,5	-22,9	-14,5	-8,7
Lituania	-10,4	-15,1	-13,8	-8,7
Cipru	-5,9	-9,7	-10,5	-10,3
Malta	-8,2	-5,5	-6,6	-7,1
Pentru comparație:				
SUA	-5,9	-5,2	-4,6	-3,2
Japonia	3,9	4,8	4,0	4,1

Sursa: European Commission, Economic Forecast – Autumn 2008, *Nov., Brussels.*

Anexa nr. 9

Evoluția intrărilor de investiții străine directe (ISD) în noile țări membre din Europa Centrală și de Est, în perioada 2004-2007

- milioane dolari -

	2004	2005	2006	2007
Polonia	9.891	10.363	19.198	17.580
Cehia	4.920	11.658	6.013	9.123
Ungaria	4.782	7.709	6.790	5.571
România	**6.520**	**6.483**	**11.366**	**9.774**
Bulgaria	3.420	3.923	7.507	8.429
Slovacia	3.094	2.107	4.165	3.265
Slovenia	862	577	645	1.426
Estonia	1.034	2.879	1.674	2.482
Letonia	865	913	1.664	2.173
Lituania	874	1.032	1.840	1.934

Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2007, *15 Oct. 2008, Geneva.*

Evoluția stocului de investiții străine directe (ISD) în noile state membre din Europa Centrală și de Est, în 2000 și 2007

- milioane dolari -

	2000	2007
Polonia	34.222	142.110
Cehia	21.644	101.074
Ungaria	22.870	97.397
România	**6.951**	**60.921**
Bulgaria	4.746	40.702
Slovacia	2.893	10.350
Slovenia	2.704	36.508
Estonia	2.645	16.594
Letonia	2.084	10.493
Lituania	2.324	14.679

Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2007, *Oct. 2008, Geneva.*

Evoluția ponderii ISD în volumul total al investițiilor productive, în perioada 2005-2007, şi evoluția ponderii stocului de ISD în PIB, în 2000 şi 2007

- în % -

	Ponderea ISD în total investiții productive			Ponderea stocurilor ISD în PIB	
	2005	2006	2007	2000	2007
Polonia	18,7	28,5	18,7	20,0	33,8
Cehia	37,4	17,1	21,6	38,2	57,7
Ungaria	30,7	27,7	19,3	47,7	70,5
România	**28,5**	**40,1**	**25,5**	**18,8**	**30,7**
Bulgaria	59,5	91,4	71,6	21,5	92,3
Slovacia	16,6	28,4	16,7	23,3	53,6
Slovenia	6,4	6,5	10,5	14,8	22,5
Estonia	67,4	29,6	36,6	47,0	78,0
Letonia	14,5	25,6	24,6	26,6	38,6
Lituania	17,6	25,0	19,0	20,4	38,3

Sursa: UNCTAD, World Investment Report 2007, *Oct. 2008, Geneva.*

Bibliografie

Albu, C., „Motivațiile şi consecințele valurilor de lărgire a Uniunii Europene", în volumul *Experienţe istorice de integrare economică europeană*, Editura ASE, Bucureşti, 2006.

Albu, C., *Evaluări ale procesului de integrare după a cincea extindere a Uniunii Europene*, Sesiunea ştiințifică anuală a IEM, Bucureşti, decembrie 2007.

Drăgoi, A., „Uniunea Europeană – soluții de ieşire din criza financiară", *EUROINFO*, nr. 9/2008, IEM, septembrie 2008.

Krifa-Schneider, H., „L'Elargissment de l'Union Europeenne – quels enjeux et défis majeurs?", Editura L'HARMATTAN, Paris, 2007.

Prisecaru, P., „O nouă perioadă de reflecție privind viitorul Uniunii Europene", *EUROINFO*, nr. 1/2008, IEM, Bucureşti, februarie 2008.

Wallace, H.; Pollak, M., *Elaborarea politicilor în UE*, ediția a cincea, traducere realizată de Institutul European din România, Bucureşti, 2006.

***, *EUROINFO* – revistă lunară editată de Centrul de Studii Europene şi Afaceri, Piață Internă şi Concurență din cadrul Institutului de Economie Mondială, Bucureşti, colecția 2008.

***, *EUROLEX* – revistă trimestrială editată de Centrul de Studii Europene şi Afaceri, Piață Internă şi Concurență din cadrul Institutului de Economie Mondială, Bucureşti, colecția 2008.

***, European Commission, *Convergence Report 2008*, September 2008, Brussels.

***, European Commission, *Economic Forecast – Autumn 2008*, Novem ber 2008, Brussels.
***, European Commission, *The International Market Scoreboard*, July 2008, Brussels.
***, Eurostat, *European Union Trade, Data 1990-2006*, 2007 Edition.
***, Eurostat, *International Trade*, No. 8/2008.
***, Eurostat, *Statistical Books – Panorama of European Union Trade. Data 1999-2006.*
***, Eurostat, *Statistical Yearbook – External and Intra-European Trade. Data 1958-2006*, 2008 Edition.
***, Eurostat, *Statistics in Focus*, No. 92/2008.
***, IMF, *World Economic Outlook*, October2008, Washington.
***, OECD, *Economic Outlook*, June 2008, Paris.
***, UNCTAD, *Trade & Development Report 2007*, September 2008, Geneva.
***, UniCredit Group, „Regional Senario EU New Members", *CEE Quarterly*, No. 4/2008, Octomber 2008, Viena.
***, World Bank, *World Trade Indicators*, 2008, Washington.
***, WTO, *World Trade Figures 2007*, June 2008, Geneva.
***, WTO, *World Trade Report*, 2008 Edition, Geneva.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 313/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

CAPACITATEA DE FRUCTIFICARE A INVESTIȚIILOR ÎN SECTORUL AGROALIMENTAR ROMÂNESC

Dan Marius VOICILAŞ

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

Introducere 117
CONSIDERAȚII GENERALE 117
POZIȚIA INVESTIȚIONALĂ A ROMÂNIEI ÎN LUME 119
CAPACITATEA DE ABSORBȚIE INVESTIȚIONALĂ 125
INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE ÎN SECTORUL AGROALIMENTAR 130
CLIMATUL INVESTIȚIONAL 132
- Economia subterană 132
- Clientelismul politic – „afacerile de cumetrie” 133
- Zonele defavorizate 133
- Relațiile cu autoritatea 133
- Carențele legislative 134
- Infrastructura 134
- Procesul de privatizare 134

Recomandările investitorilor străini 138
- Sistemul juridic 138
- Regimul fiscal 139
- Flexibilitatea pieței muncii 139
- Sectorul bancar 140
- Guvernanta corporatistă şi piața de capital 140
- Mediu 141
- Corupția 141

Câteva concluzii 142
Bibliografie 144

INTRODUCERE

În perioada de tranziție, în România s-au dezvoltat diferite concepte legate de politica investițională. Ele au privit crearea unui mediu economic propice infuziei de capital străin, pentru dezvoltare regională şi rurală viitoare, care să poată asigura o temeinică stabilitate macroeconomică atât în perioada de preaderare, cât şi în cea de postaderare în structurile Uniunii Europene. Din nefericire, factorii de decizie interni ne-au dovedit o totală lipsă de consecvență şi fermitate, cu efecte negative asupra paşilor decizionali viitori.

În lucrarea de față ne vom concentra asupra investițiilor străine directe (ISD), politicilor elaborate pentru promovarea lor, efectelor asupra economiei naționale în termeni generali şi particularităților investiționale din mediul rural şi sectorul agroalimentar, pe care le considerăm elementele-cheie ale reuşitei în creşterea economică.

Datele folosite au fost furnizate de instituțiile naționale abilitate să colecteze, centralizeze şi prelucreze aceste categorii de informații, precum Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC), Institutul Național de Statistică (INS), Banca Națională a României (BNR), de instituțiile internaționale specializate pe acest domeniu, cum este Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț şi Dezvoltare (UNCTAD), dar şi de alte organizații, asociații sau firme specializate. Între datele oferite de aceste instituții apar şi deosebiri rezultate fie din modalitatea de colectare a datelor, fie din metodologia de calcul a indicatorilor, însă acestea nu sunt întotdeauna mari, de natură să distorsioneze radical analiza efectuată. Tendința generală și caracteristicile esențiale se păstrează și sunt evidențiate indiferent de sursa folosită.

CONSIDERAȚII GENERALE

Un foarte bun impact asupra mediului de afaceri intern, asupra dezvoltării rurale şi regionale au avut-o programele internaționale şi proiectele la care România este parte, sub autoritatea instituțiilor financiare internaționale sau a organismelor Uniunii Europene. În ciuda tuturor dificultăților întâmpinate în trecut, unele programe şi proiecte sunt deja încheiate sau se află în stadiile finale de implementare. Proiectele transnaționale între România și alte țări, chiar acele proiecte transfrontaliere mici între diferitele țări vecine au un bun impact asupra economiei și ramurilor sale. În această ecuație, sectorul agroalimentar şi conceptual de dezvoltare rurală au un rol important. Multe proiecte internaționale au aplicabilitate directă în acest domeniu sau în domenii apropiate, cum ar fi mediul şi ecologia. Pe lângă fondurile internaționale, un pilon important al dezvoltării pare a fi format şi de investitorii străini care activează în România, prin efectele economice generate de activitățile desfăşurate.

Activitatea investițională ocupă o poziție centrală în viața economică, fiind un factor de stimulare şi un instrument al creşterii economice, prin influențarea simultană a cererii şi ofertei de bunuri şi servicii. La nivel social, investițiile au rol de reglare/compensare a forței de muncă, dar şi influențe asupra îmbunătățirii calității vieții. Implementarea unor programe sau proiecte de investiții antrenează modificări pe piața muncii, creând o nevoie suplimentară de forță de muncă în sectoarele care pregătesc şi realizează acțiuni investiționale, cum ar fi cercetare-proiectare sau construcții, care exploatează noile capacități de producție. Investițiile pot fi privite şi ca un liant între generații, prin crearea de noi locuri de muncă pentru generația tânără, dar şi prin capitalul fix pe care aceasta îl primeşte de la generațiile anterioare. Investițiile, în general, şi investițiile efectuate în sectorul agroalimentar şi în mediul rural, în mod special, capătă o importanță deosebită, deoarece acestea au legătură directă cu mediul natural şi cu populația cea mai expusă la modificările climatice, ecologice şi economice, adică populația rurală.

Acestea sunt doar o parte din argumentele care sprijină ideea că investițiile străine directe în sectorul agroalimentar românesc şi programele internaționale sunt necesare pentru redresarea acestui sector de activitate, pentru îmbunătățirea stării regiunilor şi eliminarea disparităților între acestea, pentru crearea unui climat de afaceri prielnic desfăşurării unor activități eficiente.

Analiza sectorului agroalimentar românesc, împreună cu analiza politicilor investiționale şi a evoluției fluxurilor de capital străin în economie, pe surse şi destinații, vor întări cele menționate mai sus şi vor evidenția neajunsurile prezente şi nevoia de accelerare a procesului investițional.

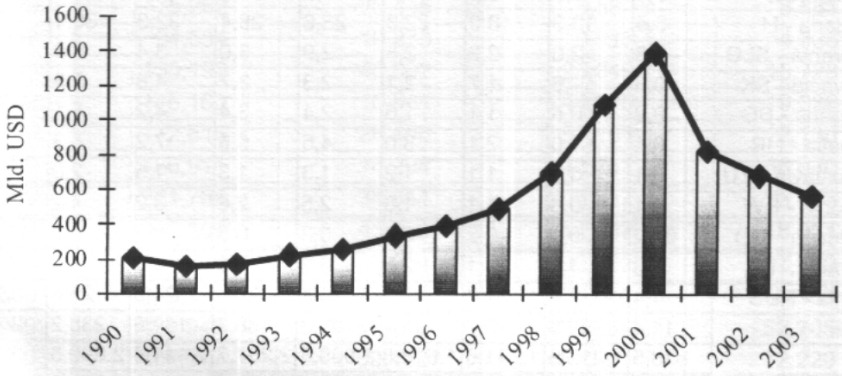
POZIȚIA INVESTIȚIONALĂ A ROMÂNIEI ÎN LUME

La nivel mondial, fluxurile de investiții străine directe (ISD) au suferit importante modificări în ultimii ani. Astfel, din anumite puncte de vedere, sunt două momente importante care au influențat fluxurile internaționale de ISD (luăm în considerare influențele pe piața europeană). Unul a fost apariția unei noi piețe pe harta mondială în anul 1990, în Europa Centrală şi de Est (ECE), iar al doilea este legat de evenimentele care au avut loc în SUA în septembrie 2001.

Analiza globală a activității investiționale ne arată că, la sfârşitul anului 2001, distribuția ISD a fost aproape similară cu cea de acum 15 ani, iar canalele pe care s-au direcționat fluxurile de ISD în lume nu au fost foarte diferite de anii '80. Principala diferență a constat în volumul de investiții cu care s-a operat anual. Explicația constă în faptul că între anii 1990-2001 a apărut un surplus de resurse care a fost folosit imediat de investitori datorită boom-ului economic, globalizării şi condițiilor favorabile de pe piața internațională. Anul 2001 a redus activitatea investițională. Cu toate acestea, investitorii au păstrat în portofoliul lor pieţele cucerite, la un nivel mai scăzut (figura nr. 1). Astfel, aproximativ 50% din ISD au fost în UE, 20% în SUA, 15% în țările asiatice, 10% în America Latină şi doar 2,5% în țările în tranziție din centrul şi estul Europei. Dintre acestea din urmă, Polonia, Cehia şi Ungaria au atras între 50-60% din totalul regiunii, în ultimii ani.

Figura nr. 1

Fluxuriile de investiții străine directe, în perioada 1990-2003



Sursa: UNCTAD, 2004, Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2004-2007, *United Nations, New York and Geneva.*

La nivelul Europei, cele două entități, Uniunea Europeană (UE) şi țările în tranziție (ECE), au evoluat în paralel şi cu ritm diferit. UE a fost o sursă importantă de investiții pentru ECE, volumul acestora crescând treptat, şi a avut ca destinații preferate doar câteva țări din ECE, dar, în acelaşi timp, a constituit în permanență o destinație investițională preferată de investitori. În acelaşi timp, țările ECE au încercat să-şi intensifice investițiile în străinătate, dar la altă scară, neavând însă un aport foarte mare pe piața europeană. În această perioadă, principala lor preocupare a fost atragerea cât mai multor investitori străini, din acest punct de vedere existând o concurență foarte puternică (tabelul nr. 1).

Capacitatea de absorbție a fost foarte diferită în ECE, de la o țară la alta. Unele țări au avut un volum ridicat de intrări în fiecare an, aşa cum se observă şi în tabelul nr. 1 (de exemplu, Cehia sau Polonia, comparativ cu România). Pentru România, startul în atragerea investitorilor străini s-a dat târziu (anul 1998), iar procesul a evoluat lent, astfel că abia în anul 2003 s-a depăşit pragul psihologic de 10 miliarde de USD. Din punctul de vedere al volumului de ISD atrase, România se află în prezent la nivelul pe care țări precum Polonia sau Ungaria îl atinseseră în anii 1995-1996 (iar Cehia în anul 1998).

Tabelul nr. 1

Stocul de investiții străine directe în unele țări din centrul şi estul Europei

(mld. USD)

Țara	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
România - RO	*0,1*	*1,1*	*2,4*	*4,4*	*5,5*	*6,5*	*7,6*	*8,9*	*10,7*
Polonia - PL	1,4	11,5	14,6	22,5	26,1	34,2	41,2	47,9	52,1
Cehia - CZ	0,3	8,6	9,2	14,4	17,6	21,6	27,1	38,4	41,0
Ungaria - H	3,4	13,3	18,0	22,3	25,6	28,4	32,3	35,1	37,6
Slovenia - SLO	0,8	2,0	2,2	2,8	2,9	3,0	3,4	5,0	5,2
Slovacia - SK	0,3	1,6	1,7	2,1	2,3	3,7	4,8	7,8	10,2
Bulgaria - BG	0,2	0,6	1,1	1,6	2,4	3,4	4,2	5,1	6,5
Croația - HR	0,1	1,0	2,1	3,0	4,5	5,6	7,2	8,3	10,0
Iugoslavia - YU	0,1	0,3	1,1	1,2	1,3	1,3	1,5	2,0	3,3
Estonia - EW	0,1	0,8	1,1	1,8	2,5	2,6	3,2	4,2	6,5
Moldova - MD	0,02	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	0,8
Ucraina - UA	0,3	1,4	2,1	2,8	3,2	3,9	4,8	5,5	6,9
Rusia - RUS	1,4	7,9	14,7	17,5	20,8	23,5	26,0	29,6	30,7
ECE	11,4	52,3	73,7	94,4	108,3	138,3	169,6	238,2	263,3
UE	818,5	1.217,9	1.241,6	1.618,8	1.806,8	2.257,7	2.441,4	2.899,8	3.335,4
Global	2.158,9	3.316,4	3.615,0	4.278,7	5.113,9	6.089,9	6.541,0	7.371,6	8.245,1

Sursa: Voicilaş, D.M., 2005, Matricea investițională – potențial şi performanță în fructificarea capitalului străin în Europa Centrală şi de Est, *în vol. "Economie agrară şi dezvoltare rurală", anul 2, nr. 6, Institutul de Economie Agrară, Academia Română; Baza de date UNCTAD.*

Dacă ne referim însă la alți indicatori, cum ar fi ISD pe locuitor, situația în România este mult mai dramatică deoarece, cu doar câteva excepții (de exemplu, Moldova), restul statelor din regiune au valori mult mai mari.

Investițiile străine directe calculate în raport cu numărul de locuitori ne conduc la rezultate interesante (tabelul nr. 2). Este evident că stocul de ISD pe locuitor a crescut în cursul perioadei, dar ritmul a fost lent, indiferent de baza de date pe care o folosim în analiză. În comparație cu celelalte state ECE, nivelul atins în România este inferior majorității statelor din regiune (pragul de 500 de USD/locuitor s-a trecut în anul 2004). Peste 100 de USD/locuitor erau în anul 1994, 200 de USD/locuitor în anul 1998, 300 de USD/locuitor în anul 2000 şi 400 de USD/locuitor în anul 2002. Intrări importante de ISD pe locuitor au fost în ultimii cinci ani (şapte ani după UNCTAD), dar în nici un an ele nu au depăşit 100 de USD/locuitor aşa cum se întâmplă frecvent în alte state ECE.

Tabelul nr. 2

Investiții străine directe pe locuitor* în România, în perioada 1991-2003

(USD)

Anul	Date ONRC		Date UNCTAD	
	Stoc/locuitor	Intrări/locuitor	Stoc/locuitor	Intrări/locuitor
1991	48,817	48,817	2,029	1,845
1992	75,262	26,445	5,581	3,551
1993	94,534	19,273	9,917	4,336
1994	135,196	40,662	25,645	15,728
1995	146,160	10,964	44,970	19,326
1996	172,616	26,456	57,101	12,130
1997	186,911	14,294	113,141	56,040
1998	221,755	34,844	206,817	93,676
1999	265,393	43,639	254,832	48,014
2000	304,138	38,744	302,662	47,830
2001	375,199	71,061	356,026	53,365
2002	424,945	49,746	408,792	52,765
2003	484,377	59,432	481,021	72,229

*Notă: * = S-a folosit populația României la nivelul anului 2002 (21.680.974 locuitori).*

Sursa: ONRC, Sinteza statistică; *UNCTAD,* Raportul mondial al investițiilor, anii 2001-2004.

Acumulările de capital străin au făcut ca nivelul ISD/locuitor să crească simțitor în toate statele ECE. Se detaşează grupul țărilor CE, la care se adaugă Croația, care este singura țară SEE cu valori mai mari decât în unele din

proaspetele membre ale UE, şi Estonia, din grupul țărilor baltice (tabelul nr. 3). După stocul total de ISD/locuitor acumulat până la sfârşitul anului 2003, pe primul loc se situează Cehia cu 4.020 de USD, deşi la nivelul anului 1996 nu se afla pe această poziție, fiind devansată de Ungaria şi Slovenia.

În privința intrărilor de ISD/locuitor în anul 2003, doar câteva țări au avut cifre semnificative, pe primele locuri fiind Estonia şi Croația. Din grupul țărilor CE, doar Cehia şi Ungaria au depăşit pragul de 200 de USD/locuitor. În ceilalți ani analizați, importante infuzii anuale de capital străin au avut, pe lângă țările amintite mai sus, Polonia şi Slovacia. România continuă să aibă un nivel scăzut atât în privința stocului total de ISD/locuitor, cât şi a valorii medii investite pe locuitor în fiecare an.

Tabelul nr. 3

Investițiile străine directe pe locuitor, în anii 1996, 2000, 2003

(USD)

Indicator	Anul	CZ	H	PL	SK	SLO	BG	HR	YU	EW	UA	RUS
Stoc total ISD/loc.	1996	832	1470	297	380	1006	53	195	L.D.	573	26	44
	2000	2108	1942	870	834	1411	406	1187	119	1935	77	139
	2003	4020	3747	1257	1673	2002	551	2044	327	3795	126	348
Intrări ISD/loc.	1996	138	223	116	67	97	13	115	L.D.	102	10	17
	2000	485	163	242	384	88	123	257	3	283	12	19
	2003	224	215	98	94	80	160	390	134	589	26	7

Notă: L.D. = lipsă date.

Sursa: Hunya, G.; Stankovsky, J., 2004, 17th edition, wiiw-wifo Database, Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe with Special Attention to Austrian FDI Activities in this Region, *The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, Austria; Hunya, G.; Stankovsky, J., 2002, wiiw-wifo Database,* Foreign Direct Investment in CEECs and the Former Soviet Union with Special Attention to Austrian FDI Activities, *The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, Austria.*

Pentru a evalua importanța acordată ISD în economie, percepția politicilor investiționale naționale din partea investitorilor străini, caracteristicile mediului de afaceri, reuşitele sau nereuşitele tranziției se poate apela la indicatorii utilizați de UNCTAD şi la „matricea investițională" elaborată de această instituție. Pe baza indicatorilor de potențial şi performanță se construieşte o matrice cu patru cadrane în care fiecare țară este plasată în funcție de valoarea acestora (tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 4
Matricea investițională, în perioada 2000-2002

Indice	Performante înalte ale ISD	Performanțe scăzute ale ISD
Potențial înalt al ISD	*Înaintaşii* Bahamas, Belgia, Luxemburg, Botswana, Brazilia, Brunei Darussalam, *Bulgaria*, Canada, Chile, China, Costa Rica, *Croaţia*, Cipru, *Cehia*, Danemarca, Republica Dominicană, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Guyana, Hong Kong (China), *Ungaria*, Irlanda, Israel, Iordania, *Letonia*, *Lituania*, Malaiezia, Malta, Mexic, Mongolia, Olanda, Noua Zeelandă, Panama, *Polonia*, Portugalia, Singapore, *Slovacia*, *Slovenia*, Spania, Suedia, Elveția, Trinidad Tobago, Marea Britanie, Vietnam.	*Sub potenţial* Australia, Austria, Bahrain, *Belarus*, Egipt, Grecia, Islanda, Iran, Italia, Japonia, Kuweit, Liban, Libia, Jamahiriya Arabă, Norvegia, Oman, Filipine, Qatar, Republica Coreea, *Rusia*, Arabia Saudită, Africa de Sud, Taiwan, Thailanda, Emiratele Arabe Unite, Statele Unite.
Potențial scăzut al ISD	*Peste potenţial* *Albania*, Angola, Armenia, Azerbaidjan, Bolivia, Columbia, Ecuador, Gambia, Georgia, Honduras, Jamaica, Kazahstan, Mali, Maroc, Mozambic, Namibia, Nicaragua, Republica Congo, *Moldova*, Sudan, *TFYR Macedonia*, Togo, Tunisia, Uganda, Tanzania.	*Subperformanţii* Algeria, Argentina, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Camerun, Cote d'Ivoire, Republica Democrată Congo, El Salvador, Etiopia, Gabon, Ghana, Guatemala, Guineea, Haiti, India, Indonezia, Kenya, Kîrgîzstan, Madagascar, Malawi, Myanmar, Nepal, Niger, Nigeria, Pakistan, Papua Noua Guinee, Paraguay, Peru, **România**, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, Sri Lanka, Surinam, Siria, Tadjikistan, Turcia, *Ucraina*, Uruguay, Uzbekistan, Venezuela, Yemen, Zambia, Zimbabwe.

Sursa: Voicilaş, D.M., 2005, *Matricea investiţională – potenţial şi performanţă în fructificarea capitalului străin în Europa Centrală şi de Est*, în vol. „Economie agrară şi dezvoltare rurală", anul 2, nr. 6, Institutul de Economie Agrară, Academia Română.

Cu siguranță că România ar fi putut ocupa o poziție mai bună, deşi studiile UNCTAD privitoare la potențialul şi performanțele economice sub influența ISD arătau că România se încadra, în acea perioadă, în categoria țărilor lipsite de performanță şi de potențial şi era plasată în „matricea investițională" printre țările din Africa, America Latină sau Asia de Sud.

CAPACITATEA DE ABSORBȚIE INVESTIȚIONALĂ

În anii tranziției, nivelul investițiilor străine directe (ISD) în țările Europei Centrale şi de Est (ECE) a atins cote diferite şi a urmat traiectorii distincte, ca urmare a particularităților fiecărui stat, a gradului de deschidere spre exterior, a nivelului de înțelegere şi previzionare a fenomenelor investiționale, a voinței politice şi capacității de absorbție. Diferențierile care s-au creat între România şi celelalte țări în tranziție (pentru analiza noastră sunt elocvente diferențierile față de țările din centrul Europei) au creat un handicap greu de recuperat şi o imagine defavorabilă care cântăreşte încă greu în luarea deciziilor viitoare din partea investitorilor străini. Aceste diferențieri, care constau în volumul total investit, ritmul anual al investirii, investițiile pe locuitor sau alți indicatori, se pot explica prin mai multe cauze care caracterizează de fapt poziția pe care o are o anumită țară în circuitul capitalului internațional.

În primul rând, în România, poziția factorilor de decizie, mai ales a celor politici, față de ISD a fost diferită atât în conținut, cât şi în consecvență în comparație cu țările vecine. Apreciem că acest factor explică în cea mai mare măsură diferențierile menționate. Astfel, un exemplu foarte bun este cazul Ungariei, unde concluzia principală asupra căreia societatea şi clasa politică au obținut un consens la începutul anilor ’90 a fost aceea că, pentru a reuşi în reformă, trebuie să se încurajeze ISD, în special cele realizate de corporațiile transnaționale. O consecință practică a fost aceea că privatizarea orientată spre corporațiile transnaționale a determinat o creştere rapidă a exporturilor, ceea ce a condus ulterior la stabilizarea economiei şi la atragerea în continuare de investiții străine directe noi, în special cele denumite „greenfield”.

În acelaşi timp, pentru a întări cele afirmate, se poate apela şi la caracteristicile climatului investițional general, determinat printre altele şi de climatul social, cultural şi educațional în care au evoluat, în timpul tranziției, investitorii. Receptivitatea cetățenilor, gradul lor de educare şi instruire, maleabilitatea şi mentalitatea au fost hotărâtoare, mai ales în primii ani de după 1989.

Deschiderea economică de după anul 1990, procesul de reformă economică, restructurarea şi privatizarea fostelor întreprinderi de stat, trecerea de la economia de comandă la cea liberă de piață au produs importante modificări atât în privința structurii agenților economici, cât şi a capitalului. Analiza dinamicii investițiilor străine directe în România (tabelul nr. 5 şi tabelul nr. 6) ne permite evidențierea unor particularități ale acestui domeniu.

Tabelul nr. 5

Evoluția stocului de investiții străine directe în România, în perioada 1991-2003

Anul	Valoarea investițiilor (mil. USD), conform:			Ritmul anual de creștere, conform ONRC	Creșterea procentuală față de anul 1991, conform ONRC
	BNR	UNCTAD	ONRC		
1991	40	44,0	1.058,404	1,000	100,00
1992	117	121,0	1.631,749	1,542	154,17
1993	211	215,0	2.049,596	1,256	193,65
1994	552	556,0	2.931,179	1,430	276,94
1995	971	975,0	3.168,896	1,081	299,40
1996	1.234	1.238,0	3.742,495	1,181	353,60
1997	2.449	2.453,0	4.052,408	1,083	382,88
1998	4.480	4.484,0	4.807,866	1,186	454,26
1999	5.521	5.525,0	5.753,996	1,197	543,65
2000	6.558	6.562,0	6.594,012	1,146	623,01
2001	7.715	7.719,0	8.134,689	1,234	768,58
2002	8.859	8.863,0	9.213,227	1,133	870,48
2003	11.060	10.429,0	10.501,782	1,140	992,23

Sursa: Calculații pe baza datelor de la Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC); Banca Națională a României (BNR); Organizația Națiunilor Unite – Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD).

Stocul de ISD în România, indiferent de sursa folosită, arată o depăşire a pragului de zece miliarde de USD din anul 2003. Datorită intrărilor masive de ISD în anul 2004, la începutul anului 2005 s-a trecut pragul de 15 miliarde de USD, iar în anul imediat următor s-a depăşit nivelul de 20 miliarde de USD. Este puțin față de țările din Europa Centrală (CE) care au receptat în aceeaşi perioadă mult mai mult, dar se înscrie în evoluția generală a stocului de ISD din zona sud-est-europeană (SEE). România este țara cu cele mai mari stocuri de ISD din SEE.

Dacă analizăm evoluția stocului de ISD pe întreaga perioadă (vezi şi tabelul nr. 2), observăm că cele mai mari intrări au avut loc în ultimii ani (după anul 2000). La jumătatea perioadei nu se acumulase nici măcar 50% din stocul final al anului 2003. Putem chiar aprecia că, până în anul 1996, a fost o foarte slabă activitate investițională (după datele UNCTAD) şi abia din anul 1997, o dată cu schimbările electorale din anul precedent şi cu măsurile de liberalizare şi accelerare a reformei, s-a simțit prezența activității investitorilor străini. Datele ONRC prezintă în alt mod activitatea investițională până în anul 1997 (sau

2000), comparativ cu datele UNCTAD, dar ceea ce este comun celor două baze de date se referă la intensificarea investițiilor după anul 2000. Cele mai mari creşteri anuale față de anul precedent, conform ONRC, au avut loc în anii 1992, 1994 şi 2001. Dacă luăm ca bază de raportare anul 1991, observăm că stocul de ISD s-a dublat în trei ani (anul 1994), s-a triplat în anul 1996, iar după 13 ani era de aproape zece ori mai mare.

Tabelul nr. 6

Evoluția intrărilor de investiții străine directe în România, în perioada 1991-2003

Anul	Valoarea investițiilor conform:						
	ONRC			UNCTAD			BNR
	Absolut (mil. de USD)	Relativ, % în total	Intrări, % față de an precedent	Absolut (mil. de USD)	Relativ, % în total	Intrări, % față de an precedent	Absolut (mil. de USD)
1991	1.058,404	10,1	100,0	40,0	0,4	100,0	40,0
1992	573,344	5,5	54,2	77,0	0,7	192,5	77,0
1993	417,847	4,0	72,9	94,0	0,9	122,1	94,0
1994	881,583	8,4	211,0	341,0	3,3	362,8	341,0
1995	237,717	2,3	27,0	419,0	4,0	122,9	419,0
1996	573,599	5,5	241,3	263,0	2,5	62,8	263,0
1997	309,913	3,0	54,0	1.215,0	11,7	462,0	1.215,0
1998	755,458	7,2	243,8	2.031,0	19,5	167,2	2.031,0
1999	946,130	9,0	125,2	1.041,0	10,0	51,2	1.041,0
2000	840,016	8,0	88,8	1.037,0	9,9	99,6	1.037,0
2001	1.540,677	14,7	183,4	1.157,0	11,1	111,6	1.157,0
2002	1.078,538	10,3	70,0	1.144,0	11,0	98,9	1.144,0
2003	1.288,555	12,3	119,5	1.566,0	15,0	136,9	2.201,0
Total	**10.501,782**	**100,0**	-	**10.425,0**	**100,0**	-	**11.060,0**

Sursa: Calculații pe baza datelor ONRC, BNR, UNCTAD.

Cele mai mari intrări de ISD în economie au avut loc în anul 2001 (date ONRC; 1998 după datele UNCTAD), dar rezultatele statistice provizorii arată o „explozie investițională" în anul 2004 (circa 4 miliarde de USD), an care însă nu a fost cuprins în această analiză. Aproape 15% din totalul de ISD al perioadei 1991-2003 a intrat în economia României în anul 2001. Dacă însumăm ultimii patru ani, constatăm că 45% din ISD totale au aparținut acestei perioade. Comparațiile față de anul precedent arată o dublare a fluxurilor de ISD intrate în anii 1994, 1996 şi 1998. În schimb, datele UNCTAD prezintă ca ani în care s-au dublat fluxurile de ISD în economie: 1994, 1997 şi chiar 1992. Suma ultimilor

patru ani arată 47% din total ISD intrate, cu cea mai mare pondere anul 1998 (aproape 20%).

În tabelul nr. 7 prezentăm evoluția numărului de societăți comerciale cu capital străin în perioada analizată.

O particularitate a investițiilor străine directe în România o reprezintă numărul foarte mare de societăți comerciale cu participare străină (peste 97.000 la sfârşitul anului 2003), de departe cel mai mare număr din toate țările în tranziție. Marea majoritate a acestor societăți se încadrează însă în categoria întreprinderilor mici şi mijlocii, circa 95% din numărul acestora deținând doar 11,66% din capitalul total investit în România. Această caracteristică este reflectată şi de structura pe tipuri de investitori (persoane fizice sau juridice). Doar 7,7% din investitorii străini şi 8,3% din partenerii români sunt persoane juridice, restul de 92,3% şi, respectiv, 91,7% fiind persoane fizice. Cele mai multe societăți comerciale cu capital străin s-au înființat în prima parte a perioadei de tranziție (anii 1992, 1993, 1994, cu aproape 35% din total societăți). Aceasta face ca evoluția numărului de societăți înființate la 100.000 de locuitori să oscileze, dar să fie mai multe în anii menționați mai înainte.

Tabelul nr. 7

Evoluția societăților cu capital străin, în perioada 1991-2003

Anul	Număr societăți înființate	Pondere în total perioadă	Societăți la 100.000 de locuitori*
1991	5.499	5,7	25,4
1992	11.765	12,1	54,3
1993	10.584	10,9	48,8
1994	11.051	11,4	51,0
1995	3.400	3,5	15,7
1996	3.630	3,7	16,7
1997	5.249	5,4	24,2
1998	8.801	9,1	40,6
1999	7.385	7,6	34,1
2000	8.569	8,8	39,5
2001	7.176	7,4	33,1
2002	7.516	7,7	34,7
2003	6.604	6,8	30,5
Total	**97.229**	**100,0**	**448,5**

*Notă: * = S-a folosit populația României la nivelul anului 2002 (21.680.974 de locuitori).*

Sursa: Calculații pe baza datelor ONRC, Sinteza statistică*; INS.*

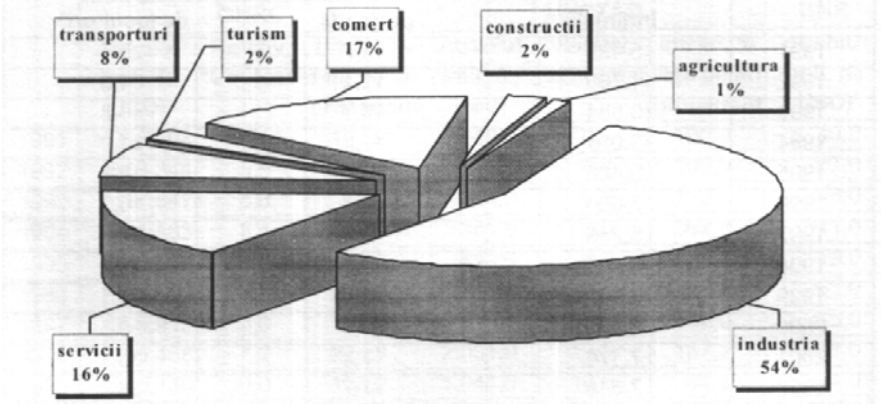
Interpretarea datelor de mai sus ne conduce la următoarea concluzie: cel mai mare număr de societăți cu participare străină la capital au fost înființate de investitorii străini persoane fizice, iar cele mai mari investiții (din punctul de vedere al capitalului investit) au fost efectuate de investitorii străini persoane juridice (firme). Polarizarea în societăți foarte mici (de regulă având ca investitori străini persoane fizice) sau foarte mari (având ca investitori străini persoane juridice) este explicabilă în condițiile unei economii în tranziție ca a României, în care funcționarea mecanismelor de piață şi a instituțiilor nu sunt încă bine puse la punct.

INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE ÎN SECTORUL AGROALIMENTAR

Structura ISD în România (figura nr. 2) este rezultatul final al politicii duse în acest domeniu. Putem observa o mare disproporție între ramuri, ceea ce se poate explica printr-o lipsă de interes pentru unele dintre ele, în aprecierea noastră foarte importante în procesul integrării în UE şi dezvoltării economiei (de exemplu, în agricultură doar 1% din total).

Figura nr. 2

Structura investițiilor străine directe în România (2003)



Sursa: Camera de Comerț şi Industrie a României şi a Municipiului București – Oficiul Național al Registrului Comerțului (CCIRMB – ONRC), Buletin statistic.

Inevitabil, dezvoltarea rurală în România este strâns corelată cu dezvoltarea agriculturii, a industriei alimentare şi a tuturor activităților conexe sau colaterale cu acestea. Caracteristicile structurale ale României fac necesară elaborarea unei politici naționale care să vizeze dezvoltarea susținută a ruralului şi promovarea dezvoltării regionale naționale sau internaționale conform principiilor europene. Conform acestora, politica de dezvoltare rurală trebuie să fie strâns legată de politica sectorială (agricolă) şi de politica regională, vizând trei dimensiuni: restructurarea şi dezvoltarea sectorului agricol, promovarea coeziunii economice şi sociale de tip regional şi dezvoltarea integrată a mediului rural. În toată această ecuație, investițiile străine şi în special ISD ocupă un loc principal, în condițiile în care sursele interne de finanțare sunt momentan limitate. Sectorul agroalimentar are o importanță deosebită la nivel macroeconomic, datorită caracteristicilor sale şi conexiunilor cu alte ramuri ale economiei. Pentru România, acest sector are o semnificație şi mai mare datorită dimensiunii

pieței interne româneşti (o populație de 22 de milioane), populației rurale (47% din total) sau datorită numărului de persoane ocupate în agricultură (aproximativ 34% din populația activă)[1]. Din aceste motive, dar nu exclusiv, dezvoltarea zonei rurale este o importantă țintă şi o mare provocare. Din nefericire, locul acestui sector în „ecuația ISD" este neînsemnat, datorită lipsei de atractivitate, riscului mare şi slabei profitabilități. Acestea sunt motivele pentru care investitorii străini nu consideră sectorul ca o prioritate în activitățile lor (tabelul nr. 8).

Tabelul nr. 8

Atractivitatea sectorului agroalimentar românesc pentru investitorii străini

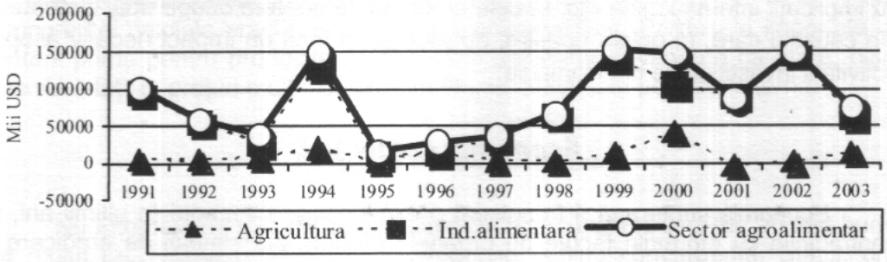
Perioada 1991-2003	Total ISD – România, din care:	
	Agricultura	Industria alimentară
Număr de investitori (%)	3,6	5,3
Valoarea investițiilor (%)	1,2	9,4

Sursa: CCIRMB – ONRC, Buletin statistic.

Analizate în dinamică, ISD în sectorul agroalimentar exprimă atitudinea pe care o au investitorii şi, în acelaşi timp, preocupările factorilor de decizie în atragerea lor şi rezolvarea problemelor apărute pe perioada tranziției (figura nr. 3). Atât în agricultură, cât şi în industria alimentară, ISD au avut în general aceeaşi evoluție, cu un plus investițional pentru industria alimentară. Aceste fluctuații anuale nu pot furniza o imagine clară şi o concluzie privind existența unei politici guvernamentale distincte, privitor la un produs sau sector de activitate, din punctul de vedere al ISD.

Figura nr. 3

Evoluția investițiilor străine directe în sectorul agroalimentar românesc (1991-2003)



Sursa: CCIRMB – ONRC, Buletin statistic.

[1] Date la nivelul anului 2006, conform *Anuarului statistic al României*, Institutul Național de Statistică.

CLIMATUL INVESTIȚIONAL

În această parte a lucrării ne propunem să prezentăm principalele caracteristici ale mediului de afaceri românesc din perspectiva investitorilor străini, aşa cum percep ei România din experiențele acumulate în anii tranziției. Mai întâi, dorim să facem referire la factorii care, în opinia noastră, contribuie la caracterizarea mediului de afaceri în prezent şi care au avut un efect hotărâtor asupra evoluției ISD în trecut.

La nivel macroeconomic, riscul general de țară are mai multe componente: politică, socială şi economică. Acestea sunt cele care definesc trăsăturile unei țări în termenii deciziei de a investi. Decizia de a investi trebuie să aibă la bază o analiză reală a potențialului ei de risc. Rating-ul este un indicator agregat care are la bază mai multe componente ale riscului (risc politic, risc financiar, risc economic). Pe baza acestor componente, agențiile de rating au evaluat riscul de țară al României în clasele cu risc mare. Majoritatea indicatorilor folosiți au fost nefavorabili României, de aici rezultând şi plasarea țării într-o zonă gri, încă instabilă şi nesigură pentru investiții străine.

Se pot identifica mai mulți factori care au determinat acumularea multor „bile negre" în evaluarea României: ritmul lent al privatizării, ezitări în realizarea reformei în toate sectoarele de activitate, instabilitatea legislativă şi instituțională, nivelul ridicat al fiscalității şi lipsa de transparență a acesteia, sărăcia generalizată şi puterea de cumpărare scăzută, lipsa unei politici clare şi stabile privind prioritățile economiei naționale, economia subterană şi evaziunea fiscală, birocrația, corupția, transferul de proprietate şi condiția juridică a terenurilor (imobilelor), lipsa de informații şi informarea defavorabilă, „mineriadele", conflictele interetnice, neclarificarea conflictelor religioase, neelucidarea „misterelor Revoluției Române", lipsa de profesionalism şi independență a justiției, problema copiilor instituționalizați, problema adopțiilor, clientelismul politic, afacerile dubioase la scară națională cu implicații internaționale etc. În cele ce urmează ne vom ocupa doar de câteva din cauzele care, în opinia noastră, au avut şi au încă un impact negativ asupra activității investiționale din România.

Economia subterană

Economia subterană a înregistrat o expansiune alarmantă în ultimii ani, în contradicție cu eforturile făcute de organele abilitate ale statului de eradicare a acestui fenomen. După unele estimări, ea reprezintă circa 50% din PIB, dar unele instituții avansează şi procente mai ridicate, de până la 70%. Economia subterană a cuprins toate ramurile economiei naționale, în prezent „traseele" infracționale incluzând mediul rural şi produsele agroalimentare.

Mecanismul, devenit clasic, de eludare a legii şi de sustragere de la plata impozitelor şi taxelor către stat, cuprinde de fiecare dată: firme-fantomă, declaraţii false în acte (declaraţii vamale false), deturnarea produselor importate sau realizate în procesul de producţie propriu de la destinaţia iniţială, scutiri de taxe vamale la import, neplata TVA şi a altor taxe legale către stat, revinderea produselor la preţuri subevaluate (sub preţul pieţei), înregistrarea falsă (eronată) în contabilitate, artificii financiar-contabile prin care se face mărirea cheltuielilor şi micşorarea veniturilor, astfel încât profitul să fie foarte mic sau chiar transformat în pierdere ş.a.

Clientelismul politic – „afacerile de cumetrie”

O altă cauză cu efecte distructive asupra funcţionării normale a mecanismelor de piaţă, a liberei concurenţe sau dezvoltării afacerilor mici şi mijlocii a fost ingerinţa politicului în buna funcţionare a instituţiilor care trebuia să asigure bunul mers al economiei şi supravegherea corectitudinii în aplicarea măsurilor necesare desfăşurării reformelor. Traficul de influenţă, licitaţiile aranjate, direcţionarea unor fonduri către anumite grupuri de interese, favorizarea unora şi defavorizarea altora, alături de eternele obstacole, birocraţia, lipsa de informaţie, lipsa de încredere, corupţia la toate nivelurile au avut ca efect concentrarea capitalurilor şi a puterii în mâna unui număr restrâns de persoane şi sărăcirea majorităţii populaţiei, inclusiv cea ocupată în agricultură. S-a stopat astfel evoluţia normală a economiei.

Zonele defavorizate

Din păcate pentru producătorii interni, facilităţile prevăzute pentru aceste zone şi de care au beneficiat aşa-zişii „investitori” au fost folosite în defavoarea primilor şi a producţiei interne. Zonele au fost folosite ca poartă de intrare în ţară pentru mari cantităţi de produse subevaluate (inclusiv agroalimentare). Acestea au dus la falimentarea unor producători interni care nu au reuşit să facă faţă concurenţei neloiale practicate de importatorii-investitori. Produsele importate ca materii prime pentru producţia proprie erau deturnate şi vândute ca atare, către alte societăţi, la preţuri mult mai mici decât cele practicate pe piaţa internă.

Relaţiile cu autoritatea

Nu întotdeauna relaţiile dintre instituţiile statului şi producători au fost bune, de multe ori interesele şi acţiunile întreprinse nefiind convergente. Statul, prin reprezentanţii săi – guvernul (Ministerul Agriculturii), instituţiile financiare şi de asigurări, organele de control –, nu s-a aflat mereu în contact sau aproape de producători (individuali, asociat, agenţi economici), patronate sau diverse asociaţii ale producătorilor sau consumatorilor.

Au fost constatate multiple deficiențe, printre care amintim: întârzieri „acceptate" la plata impozitelor, taxelor, datoriilor, penalităților, dobânzilor, reeşalonarea nejustificată a acestor datorii, incapacitatea colectării redevențelor.

Carențele legislative

Legislația adoptată în ultimii ani, deşi caracterizată prin dinamică (număr mare de acte normative apărute şi modificate), nu poate veni în totalitate în sprijinul mediului de afaceri, datorită caracterului instabil, interpretativ şi incomplet (încă) de care face dovadă. Deşi eforturile de elaborare a cadrului legislativ necesar perioadei de tranziție au fost mari, iar încercările de aliniere la legislația UE nu au lipsit, influențele negative determinate de inexistența unor reglementări legale pentru multe din aspectele activităților economice (inclusiv agricole şi de industrie alimentară), au fost puternice.

Infrastructura

Inexistența unei infrastructuri adecvate practicării unui comerț modern, a dezvoltării activităților economice, a transportului, a aprovizionării etc. are efecte negative pe termen mediu şi lung. Chiar dacă există programe de investiții, implementarea lor se face anevoios şi cu mari costuri (financiare şi sociale). Această situație de fapt are influențe nefaste, în primul rând în plan psihologic, dar şi de altă natură, asupra investitorilor (autohtoni şi străini).

Procesul de privatizare

Procesul de privatizare a fost întârziat şi s-a realizat aleator şi nefondat în multe cazuri. Efectele nocive ale privatizărilor eronate se regăsesc azi în lipsa de performanță a întreprinderilor, în creşterea şomajului, în lipsa fondurilor necesare funcționării normale şi a investițiilor.

Pe lângă factorii nefavorabili tratați mai sus, se pot adăuga: fiscalitatea (impozitul pe profit, impozitul pe salarii, taxa pe valoarea adăugată, taxele vamale), sistemul bancar instabil (dominat de falimentul unor bănci importante), birocrația (care a îngreunat activitatea investițională în cea mai mare parte a perioadei de tranziție), corupția (traficul de influență, abuzurile de putere, mita).

Un studiu efectuat de KPMG România în anii '90 arată că printre principalele neajunsuri ale investitorilor străini se numără[1]: birocrația, corupția, infrastructura. Dintre respondenți, 70% au indicat că birocrația constituie o problemă majoră sau semnificativă, 46% au indicat corupția şi 45% infrastructura. Doar 8% nu s-au arătat deranjați de birocrație, 27% de corupție şi 18% de infrastructură (date la nivelul anului 1997). În timpul desfăşurării

[1] *Anghel, I., 2002,* Investițiile străine directe în România, *Editura Expert, Bucureşti.*

activității lor, întreprinzătorii au întâmpinat dificultăți mari şi foarte mari, ca urmare a: legislației – 68%, fiscalității – 97%, favorizării firmelor de stat – 77%, dobânzilor – 88%, monopolului asupra spațiilor – 90%.

Într-un studiu efectuat de Price-Waterhouse-Coopers, împreună cu un colectiv de economişti de la Universitatea Yale, Universitatea Harvard, Milken Institute, ONU, Banca Mondială şi FMI, în a doua jumătate a anului 2000, s-a testat ceea ce investitorii străini aşteaptă de la mediul de afaceri din România şi au rezultat următoarele concluzii, redate mai jos.

Este de dorit existența unui mediu de afaceri transparent. Mai precis, studiul se referă la impactul lipsei de transparență a mediului de afaceri asupra costului capitalului atras.

Eşantionul studiat a fost alcătuit din 35 de țări de pe toate continentele, împărțite în patru grupe de venit, pentru care s-a calculat *indicele de opacitate* (sau factorul O). Acesta a fost comparat cu indicele de opacitate al unor țări de referință (SUA, Marea Britanie, Singapore şi Chile). Din Europa Centrală şi de Est au fost selectate România, Cehia, Ungaria, Polonia şi Lituania. Au fost chestionați patru categorii de subiecți din fiecare țară: bancheri, analişti ai pieței de capital, reprezentanți ai conducerii firmelor cu operațiuni în țările respective şi personalul rezident al firmei Price-Waterhouse-Coopers.

Indicele de opacitate cuantifică efectele adverse ale lipsei de transparență pe care țările cu indice mare de opacitate le au de plătit în competiția internațională pentru atragerea de fonduri de pe piețele de capital (fie acestea sub forma investițiilor de capital sau împrumuturilor). Opacitatea a fost definită ca lipsa unor practici coerente, clare, precise, uşor de înțeles şi acceptate de piețele internaționale de capital.

Factorul O este un indice compozit, în calculul căruia s-au considerat:

- corupția;
- sistemul legislativ;
- politicile macroeconomice promovate de guverne;
- standardele şi practicile de contabilitate, inclusiv conducerea întreprinderilor şi informarea investitorilor;
- reglementările specifice mediului de afaceri.

Aceste elemente ale opacității au fost sintetizate în acronimul CLEAR: *corruption-law-economics-accounting-regulations.*

În tabelul nr. 9 se estimează factorul O pentru cele 35 de țări, împreună cu efectele acestuia. Un punctaj mare indică un factor O ridicat, deci lipsă de transparență. Între cele 35 de țări, cea mai transparentă rezultă că este Singapore (factor O = 29) şi cea mai puțin transparentă – China (factor O = 85).

Tabelul nr. 9

Factorul O pe componente CLEAR

Țara	C	L	E	A	R	Factorul O
Argentina	56	63	68	49	67	61
Brazilia	53	59	68	63	62	61
Chile	30	32	52	28	36	36
China	62	100	87	86	100	87
Columbia	48	66	77	55	55	60
Cehia	57	97	62	77	62	71
Ecuador	60	72	78	68	62	68
Egipt	33	52	73	68	64	58
Grecia	49	51	76	49	62	57
Guatemala	59	49	80	71	66	65
Hong Kong	25	55	49	53	42	45
Ungaria	37	48	53	65	47	50
India	55	68	59	79	58	64
Indonezia	70	86	82	68	69	75
Israel	18	61	70	62	51	53
Italia	28	57	73	26	56	48
Japonia	22	72	72	81	53	60
Kenya	60	72	78	72	63	69
Lituania	46	50	71	59	66	58
Mexic	42	58	57	29	52	48
Pakistan	48	66	81	62	54	62
Peru	46	58	65	61	57	58
Polonia	56	61	77	55	72	64
România	*61*	*68*	*77*	*78*	*73*	*71*
Rusia	78	84	90	81	84	84
Singapore	13	32	42	38	23	29
Africa de Sud	45	53	68	82	50	60
Coreea de Sud	48	79	76	90	73	73
Taiwan	45	70	71	56	61	61
Thailanda	55	65	70	78	66	67
Turcia	51	72	87	80	81	74
Marea Britanie	15	40	53	45	38	38
Uruguay	44	56	61	56	49	53
SUA	25	37	42	25	48	36
Venezuela	53	68	80	50	67	63

Sursa: Studiu efectuat de Price-Waterhouse-Coopers, 2000, București, România.

Este poate demn de remarcat aici faptul că, dintre cele patru țări de referință (s-a considerat câte o țară de referință pentru fiecare continent), cea mai „opacă” apare Marea Britanie (factor O = 38), reprezentând Europa, ceea ce arată poate gradul de „maturitate” al acestei zone. Pe de altă parte, cea mai transparentă dintre țările de referință este Singapore (factor O = 29), unul dintre „tigrii asiatici”, confirmând astfel în bună parte concluziile acestui studiu: transparența şi stabilitatea mediului de afaceri atrag capitalurile.

În această analiză, ne vom opri numai la efectul opacității asupra investițiilor străine. Țările din categoria în care a fost încadrată România, grupa a IV-a (ultima), pierd în medie 221% investiții străine pe an datorită percepției ca țări lipsite de transparență. Altfel spus, România ar putea să atragă în medie cu 221% mai multe investiții străine, dacă factorul O (=71) s-ar reduce la nivelul factorului O al țărilor de referință, cu alte cuvinte dacă nu ar fi percepută de investitori ca fiind o țară lipsită de practici coerente, clare, precise, uşor de înțeles şi acceptate la nivel internațional.

În plus, potrivit estimărilor, o creştere a indicelui de opacitate de la nivelul Singapore (29) la 71, în cazul României, are acelaşi efect negativ asupra investițiilor (interne şi internaționale) ca şi o creştere de 34% a impozitului pe profit, respectiv de la 16% la 50%. Ironia acestui fapt este că, în timp ce guvernele țărilor în curs de dezvoltare oferă facilități fiscale sub forma diverselor scutiri sau reduceri de taxe şi impozite pentru a atrage ISD, o reducere a indicelui de opacitate (cu alte cuvinte, o mai bună transparență a mediului de afaceri) ar fi un bun substitut şi, în plus, nu ar afecta bugetul de stat.

RECOMANDĂRILE INVESTITORILOR STRĂINI

Consiliul Investitorilor Străini (FIC sau CIS) este o asociație a celor mai importanți investitori străini din România. FIC a fost înființat în 1997 şi numără în prezent peste 95 de companii membre, ale căror investiții cumulate în România depăşesc 8 miliarde de euro. Aceste investiții reprezintă mai mult de două treimi din totalul investițiilor străine directe din România.

Obiectivul principal al FIC este promovarea dialogului între investitori şi factorii de decizie pentru îmbunătățirea mediului de afaceri din România. Din doi în doi ani, FIC publică o Carte Albă care conține o analiză generală cuprinzătoare a climatului investițional din România, precum şi o serie de recomandări specifice pentru îmbunătățirea mediului de afaceri. Recomandările FIC, care au în vedere nu doar pe investitorii străini, ci şi întreaga comunitate de afaceri, sunt incluse într-o măsură din ce în ce mai mare în noile legi şi strategii economice. FIC consideră că implementarea recomandărilor sale va face România mai atractivă pentru investitori şi va avea ca rezultat final creşterea investițiilor străine directe în România. (Mai mult, înainte de aderarea la UE, FIC considera că recomandările sale vor ajuta România să îşi atingă obiectivul legat de integrarea în UE în 2007.)

Recomandările sunt grupate pe domenii astfel: sistemul juridic, regimul fiscal, flexibilitatea pieței muncii, sectorul bancar, guvernanța corporatistă şi piața de capital, mediul, corupția. Pentru lucrarea noastră, de mare folos sunt recomandările care privesc piața de capital, însă acestea nu se pot trata separat de celelalte categorii.

Sistemul juridic

Cu privire la legislație: (1) numărul ordonanțelor de urgență ar trebui redus semnificativ, (2) legislația ar trebui republicată ori de câte ori suferă modificări substanțiale, (3) ar trebui să existe consultări prealabile în cazul tuturor propunerilor de legi şi (4) simultan cu o nouă lege ar trebui emis un set inițial de norme de aplicare.

Pentru a reduce imixtiunea în hotărârile judecătoreşti: (1) judecătorii părtinitori ar trebui investigați şi urmăriți atunci când este cazul şi (2) ar trebui adoptate reguli mai stricte de supraveghere judiciară.

Pentru o mai bună abordare a infracțiunii de bancrută frauduloasă şi a problemelor aferente: (1) instanțele ar trebui instruite să ia măsuri rapide pentru conservarea bunurilor, (2) ar trebui implementată o procedură rapidă pentru ridicarea controlului deținut de debitorii frauduloşi, (3) persoanele care săvârşesc infracțiuni de bancrută frauduloasă ar trebui pedepsite mai sever în baza legilor actuale şi (4) secțiile de faliment ale instanțelor comerciale ar trebui să beneficieze de o instruire suplimentară cu privire la problematica falimentului.

Pentru a garanta că toate societățile beneficiază de un mediu concurențial şi sunt supuse aceloraşi obligații față de stat: (1) legile existente ar trebui uniform aplicate tuturor societăților comerciale, (2) Guvernul României ar trebui să publice listele cu cei mai mari datornici la bugetul de stat şi să le actualizeze periodic, (3) regulamentele privind acordarea ajutoarelor de stat, adaptate la normele Uniunii Europene, ar trebui aplicate în mod transparent în domeniul scutirii de impozit, sub controlul strict al Consiliului Concurenței din România, (4) Consiliul Concurenței trebuie să-şi păstreze independența față de presiunile politice şi (5) licitațiile pentru acordarea contractelor publice ar trebui organizate în mod transparent, fără excepție, iar excepțiile, atunci când este cazul, trebuie clar motivate.

Pentru a reduce suprasolicitarea sistemului judiciar: (1) ar trebui angajați şi instruiți mai mulți judecători, (2) ar trebui implementate sisteme IT şi de gestiune a cazurilor şi (3) ar trebui folosite surse disponibile de finanțare pentru implementarea acestor recomandări.

Regimul fiscal

Legislația fiscală din România ar trebui imediat armonizată cu cea din UE. Pentru a clarifica aspectele legate de o conduită acceptabilă a inspectorilor fiscali şi aspectele legate de drepturile şi obligațiile contribuabililor: (1) ar trebui adoptată o legislație coerentă şi unitară, (2) Carta Contribuabilului ar trebui să respecte instrucțiunile OCDE şi (3) inspectorii fiscali ar trebui sancționați în cazul în care nu respectă codurile de conduită.

Cu privire la reglementările referitoare la prețurile de transfer: (1) legislația din România ar trebui să fie aliniată la legislația existentă în celelalte țări, (2) autoritățile fiscale ar trebui să recunoască importanța contractelor internaționale de alocare a costurilor, (3) autoritățile fiscale ar trebui să pună la dispoziție informații cu privire la prețurile cu care se face comparația, (4) documentația referitoare la politicile privind prețurile de transfer ar trebui să fie cerută numai la solicitarea expresă a autorităților fiscale şi (5) Ministerul Finanțelor ar trebui să aplice standardele UE şi OCDE atunci când evaluează o cerere pentru o soluție fiscală anticipată, referitoare la prețurile de transfer.

Flexibilitatea pieței muncii

Fondul de garantare pentru plata creanțelor salariale ar trebui finanțat prin asigurările de şomaj, fără creşteri suplimentare ale contribuțiilor sociale. Ar trebui să se permită angajaților să lucreze maximum 48 de ore pe săptămână în medie într-o perioadă de un an. În timpul perioadei de probă, ar trebui să se permită oricărei părți să anuleze contractul de muncă din orice motiv. Cu privire la concedierea pentru motive de incompetență: (1) „necorespunderea profesională" ar trebui să ia în calcul performanța şi nu calificarea profesională şi (2) procedura nu ar trebui să fie aceeaşi ca în cazul abaterii disciplinare. Cu

privire la registrul general al angajaților: (1) ar trebui eliminat, (2) ar trebui stabilită o bază de date electronică centralizată şi (3) ar trebui acceptate înregistrări în format electronic.

Cerința ca societățile să stabilească norme de muncă pentru fiecare angajat, cu acordul sindicatelor, ar trebui eliminată. Cu privire la protecția liderilor de sindicat: (1) protecția împotriva concedierii ar trebui limitată la şase luni după terminarea mandatului, (2) criteriile de concediere ar trebui extinse şi (3) numărul de reprezentanți aleşi ar trebui limitat în funcție de numărul de membri ai sindicatului. Cu privire la negocierea contractului colectiv: (1) cerința ca angajatorii şi sindicatele să se întâlnească anual ar trebui eliminată, (2) părțile care au obligații în baza unui contract colectiv ar trebui să fie doar cele semnatare şi (3) numai sindicatele care reprezintă cel puțin 50% din forța de muncă ar trebui înregistrate.

Sectorul bancar

Reducerea diferenței dintre rata dobânzii pentru lei şi valută ar trebui să fie o prioritate. Ar trebui îmbunătățită comunicarea dintre BNR şi bănci, precum şi formarea profesională a inspectorilor BNR.

Limitele actuale de împrumut către companiile care aparțin aceluiaşi grup ar trebui să fie mai flexibile, avându-se în vedere specificul companiei afiliate.

Stabilirea unui cadru legal pentru reglementarea societăților de finanțare şi de *leasing.*

Guvernanta corporatistă şi piața de capital

RASDAQ şi BVB, împreună cu alte părți interesate, ar trebui să coopereze pentru adoptarea unui cod național de guvernanță corporatistă.

Este necesară impunerea cerinței ca toate societățile cotate la bursă să se supună principiului „respectă sau explică", conform căruia acestea sunt obligate fie să respecte codul în totalitatea sa, fie să explice în raportul lor anual motivul pentru care nu au respectat unul dintre principiile codului. O astfel de abordare ar reprezenta o soluție adecvată, întrucât societățile au strategii şi scopuri diferite şi nu toate cazurile de nerespectare a principiilor au implicații negative. De exemplu, o societate cotată la bursă, care este filială a unei companii-mamă străine cotate pe o piață financiară internațională, ar trebui să aibă dreptul de a urma un cod privind guvernanța corporatistă aplicabil companiei-mamă şi nu codul român, aspect pe care va trebui să îl explice acționarilor săi. Pe de altă parte, nu se recomandă nici existența unei libertăți necondiționate privind posibilitatea de a alege sau nu aplicarea codului.

Registrul acționarilor cu drept de vot care primesc dividende ar trebui să fie unic. Cerința ca metoda de vot cumulativ obligatoriu să fie folosită pentru a alege membri în consiliul de administrație la cererea unui număr de acționari „semnificativi" ar trebui eliminată.

Cerința ca Adunarea Generală să aprobe tranzacții cu mijloace fixe dacă valoarea acestora depăşeşte 20% din totalul activelor imobilizate mai puțin creanțele ar trebui modificată sau eliminată.

Cerințele privind votul în cazul majorărilor de capital social prin aport în natură ar trebui reduse. Dacă respectivele majorări sunt aprobate, ar trebui să se permită acționarilor minoritari să aducă un aport proporțional, echivalent în numerar.

Restricția referitoare la faptul că administratorii nu pot face parte simultan din mai mult de trei consilii ar trebui redusă în cazul companiilor care fac parte dintr-un grup.

Obligația de a raporta tranzacțiile desfăşurate cu afiliații a căror valoare depăşeşte 50.000 de euro ar trebui să devină mai flexibilă, permițându-i-se CNVM să stabilească limite de raportare adaptate fiecărui emitent.

Legea ar trebui să precizeze mai clar condițiile în care retragerea este obligatorie în cazul în care acționarii majoritari îi elimină pe acționarii minoritari.

Mediu

Cu privire la Fondul de mediu: (1) ar trebui oferite stimulente pentru realizarea obiectivelor de recuperare şi reciclare a deşeurilor, (2) fondurile ar trebui folosite pentru dezvoltarea infrastructurii necesare pentru îmbunătățirea proceselor de recuperare şi reciclare a deşeurilor şi pentru crearea de sisteme separate de colectare a deşeurilor, (3) cerințele ar trebui armonizate cu legislația aferentă şi (4) subvențiile pentru recuperarea şi reciclarea materialelor ar trebui eliminate.

Corupția

Legislația anticorupție ar trebui aplicată la scară largă şi în mod uniform. Ar trebui depuse eforturi suplimentare pentru asigurarea independenței, eficienței şi credibilității PNA. Acesta ar trebui să îşi concentreze resursele pentru cercetarea corupției la nivel înalt.

Ar trebui luate mai multe măsuri pe termen lung pentru a elimina corupția în administrația publică, printre care: (1) mărirea salariilor, (2) eliminarea puterilor discreționare excesive, (3) adoptarea unor măsuri punitive în cazul încălcării legii şi (4) monitorizarea mai atentă a bunurilor personale ale înalților funcționari şi a eventualelor conflicte de interese.

Convenția OCDE din anul 1997 pentru combaterea mitei oficialilor publici străini în tranzacțiile comerciale internaționale ar trebui adoptată, iar legislația aferentă ar trebui implementată.

„Principiile comerciale pentru combaterea mitei”, fiind un exemplu de bună practică, ar trebui adoptate în cadrul unui cod de conduită.

CÂTEVA CONCLUZII

Fluxurile de ISD în economiile țărilor în tranziție au avut diferite efecte asupra creşterii economice şi a relațiilor comerciale care s-au stabilit pe baza lor. Evoluția a fost diferită de la o țară la alta şi de la o perioadă la alta, ceea ce a dus la apariția diferențierilor, uneori chiar între statele care aparțin aceluiaşi grup (Europa Centrală, Europa de Sud-Est sau Țările Baltice).

Capacitatea de absorbție a ISD în cazul unor state a fost foarte mare, astfel că acestea au avut intrări într-un singur an cât alte state în întreaga perioadă a tranziției (de exemplu, Cehia sau Polonia, în comparație cu România). Pentru România, startul în atragerea investitorilor străini s-a dat târziu (anii 1997-1998), iar procesul a evoluat lent, astfel că abia în anul 2003 s-a depăşit pragul psihologic de 10 miliarde de USD. Din punctul de vedere al volumului total de ISD atras, România se află în prezent la nivelul pe care țări precum Polonia sau Ungaria îl atinseseră în anii 1995-1996, iar Cehia în anul 1998.

Dar poate că efectul cel mai intens resimțit în planul volumului investițiilor străine atrase în România a fost produs de *ritmul lent al privatizării*. În țările în tranziție, s-a remarcat o corelație directă între ritmul privatizării şi volumul investițiilor străine, peste 80% din aceste investiții fiind determinate de cumpărarea unor mari întreprinderi de stat. Privatizarea în România nu a fost un element stimulator pentru investitorii străini.

Aceste date de bază privind investițiile străine directe în economia României şi evoluția lor în anii tranziției ne permit urmărirea dezvoltării economice, evidențierea caracteristicilor principale şi a tendințelor modului în care România, comparativ cu alte state ECE, a parcurs drumul tranziției şi ne pot da câteva repere legate de politicile investiționale de creştere economică ce se pot formula pentru perioada de până la aderarea în UE şi pentru perioada de după aderare. Influențele pe care le provoacă infuzia de capital străin asupra economiei şi care se reflectă în indicatorii macroeconomici au importanță mare pentru analişti în măsurarea performanțelor, pierderilor şi modalităților de recuperare a lor.

Climatul investițional general este hotărâtor în luarea deciziilor de a investi. Aşa cum rezultă din studiile prezentate sau din analiza datelor privind orientarea fluxurilor de investiții străine directe, în cazul țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție, în perioada 1990-2003, se pot face următoarele constatări:

- fluxurile de investiții străine directe s-au orientat către acele țări care au dovedit, în mod practic (în sensul creării de condiții corespunzătoare), dorința de a le primi;

- existența unui regim comercial liberal şi a unui sistem de plăți aliniat standardelor internaționale favorizează atragerea investițiilor străine;
- un sistem de schimb valutar liberal este un alt element atractiv pentru investitorii străini;
- sistemele de stimulente pot avea un efect pozitiv doar dacă sunt transparente şi automate. Oricum, în practică, s-a constatat că este de preferat un climat favorabil afacerilor, de exemplu printr-un nivel redus al impozitului pe profit, decât acordarea de facilități;
- guvernele trebuie să se preocupe nu numai de acordarea de facilități, ci, mai ales, de eliminarea barierelor în calea investitorilor (restricții în cumpărarea pământului, restricții în utilizarea experților străini, obligativitatea utilizării componentelor locale sau a exportului unei cote din producție etc.);
- practica a arătat că investițiile străine sunt descurajate în țările în care rolul statului în economie este major. În toate cazurile în care există un mare număr de întreprinderi de stat în economie, există şi dificultăți pentru investitorii străini.

Bibliografie

Anghel, I., 2002, *Investiţiile străine directe în România*, Editura Expert, Bucureşti;

Voicilaş, D.M., 2005, *Matricea investiţională – potenţial şi performanţă în fructificarea capitalului străin în Europa Centrală şi de Est*, în „Economie agrară şi dezvoltare rurală", anul 2, nr. 6, Institutul de Economie Agrară, Academia Română;

Baza de date UNCTAD, 2004, *Prospects for foreign direct investment and the strategies of Transnaţional Corporations, 2004-2007*, United Nations, New York and Geneva;

Baza de date FIC, România, www.fic.ro;

Camera de Comerț şi Industrie a României şi a Municipiului Bucureşti – Oficiul Național al Registrului Comerțului, *Buletin statistic;*

Baza de date KPMG, România, www.kpmg.ro;

Studiul efectuat de Price-Waterhouse-Coopers, 2000, Bucureşti, România.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 314-315/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

ORGANIZAȚIA PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ (OCDE)
- OBIECTIVE, EVOLUȚII PERSPECTIVE -

Liliana ZAHARIA

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

1. EVOLUȚIE PRIN ADAPTAREA OBIECTIVELOR ORGANIZAȚIEI LA REALITĂȚILE ECONOMIEI MONDIALE 151
1.1. Diversificarea obiectivelor - facilitator al repoziționării organizației în economia mondială 154
1.2. Obiectivele şi poziția internațională a OCDE: argumente pentru o evoluție consecventă 157
2. ABORDAREA ECONOMIEI DE PIAȚĂ 159
3. EVOLUȚIA CENTRULUI DE GREUTATE AL STUDIILOR OCDE 161
3.1. Liberalizarea economiei 161
3.2. Adaptarea schemelor de gândire OCDE la realitățile globale - necesitate obiectivă 164
3.3. OCDE şi reformele structurale 166
3.4. Codurile de liberalizare 169
3.5. „Lupta împotriva corupției" - subiect de studiu în OCDE 176
4. EXTINDEREA ORGANIZAȚIEI PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ - FORMĂ DE EVOLUȚIE A ORGANIZAȚIEI 180
4.1. Abordări conceptuale privind procesul de extindere al Organizației pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică 182
4.2. Actuala „extindere a organizației şi angajarea unei colaborări consolidate în relațiile cu statele-nemembre" - rezoluția Consiliului Ministerial al OCDE din 16 mai 2007 186
Anexa 1 187
Anexa 2 189

1. EVOLUȚIE PRIN ADAPTAREA OBIECTIVELOR ORGANIZAȚIEI LA REALITĂȚILE ECONOMIEI MONDIALE

Crearea Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică a reprezentat unui proces evolutiv, de transformare a unei organizații europene, înființată pentru gestionarea fondurilor de redresare economică, într-o instituție internațională ce a depășit granițele continentului, fiind concepută ca o prelungire, în plan economic, a Organizației Tratatului Atlanticului de Nord (NATO)[1].

Este unanim acceptat faptul că OCDE este o organizație în permanentă evoluție dar cu o manifestare internațională foarte discretă. De-a lungul anilor, Organizația a demonstrat că nu este o instituție cu granițe fixe, imobilizată într-o structură a „celor mai bogate economii ale lumii". în cei 47 de ani de funcționare, OCDE a evoluat permanent, chiar dacă nu cu aceeași rapiditate sau în mod absolut constant. în toate etapele și în toate formele de evoluție a existat totuși un numitor comun: respectarea intereselor statelor-membre și orientarea activității spre domeniile de interes global ceea ce a diferențiat-o, întotdeauna, de celelalte organizații internaționale.

Evoluția OCDE a presupus nu numai mărirea numărului de state-membre dar și îmbogățirea și reformularea obiectivelor, includerea de noi domenii de activitate iar, după 1997, începerea unei reforme complexe care a căpătat mai mult contur în 2001, când s-a decis elaborarea unei strategii de extindere și de colaborare cu statele-nemembre și cu spațiul din afara Organizației. Aceste ultime decizii au cuprins reformarea mecanismelor de guvernare, a procesului decizional, formulei de finanțare și analiza consecințelor extinderii cu noi state, subliniindu-se, cu această ocazie, necesitatea dezvoltării unei colaborări strategice globale.

---

[1] *NATO este constituită, ca o alianţă politico-militară, prin Tratatul Atlanticului de Nord semnat la Washington, pe 4 aprilie 1949. NATO are, în prezent, 26 de state membre, printre care şi România care a aderat în 2004. Cel mai important pasaj al Tratatului este reprezentat de Articolul V, în care se afirmă: părţile convin că un atac armat împotriva uneia sau mai multora dintre ele, în Europa sau în America de Nord, va fi considerat un atac împotriva tuturor şi, în consecinţă, sunt de acord ca, dacă are loc asemenea atac armat, fiecare dintre ele, în exercitarea dreptului la autoapărare individuală sau colectivă recunoscut prin Articolul 51 din* Carta Națiunilor Unite, *va sprijini partea sau părțile atacate prin efectuarea imediată, individual sau de comun acord cu celelalte părți, a oricărei acțiuni pe care o consideră necesară, inclusiv folosirea forței armate, pentru restabilirea și menținerea securității zonei Nord-Atlantice.*

Având în vedere cele prezentate, voi analiza câteva din domeniile în care evoluția OCDE se poate pune mai clar în evidență.

Aşa cum am mai menționat, Convenția cuprinde, într-o formă succintă, marile obiective ale Organizației şi principalele modalități de acțiune convenite între membri pentru atingerea obiectivelor stabilite.

Ca o confirmare a justeței cu care au fost stabilite marile obiective, în 1960, anul constituirii Organizației, este faptul că ele nu au suferit modificări, de-a lungul anilor, în sensul schimbării vreunuia din țelurile urmărite de fondatori. Acest lucru i-a conferit autoritate pe plan internațional şi i-a asigurat stabilitate pe durata celor 47 de ani de funcționare.

Pentru a face față însă evoluției economiei mondiale şi marilor provocări globale cu care se confruntă, pe de o parte OCDE, ca structură internațională, cât şi statele-membre, la nivel individual, Organizația şi-a îmbogățit numărul obiectivelor pe care şi le-a propus, de-a lungul anilor.

În anul 1960, Convenția prevedea următoarele obiective generale:

a. realizarea celei mai ridicate dezvoltări economice şi a forței de muncă, împreună cu creşterea nivelului de trai în țările-membre, în condițiile menținerii stabilității financiare pentru contribuția, în acest fel, la dezvoltarea economiei mondiale;
b. contribuția la dezvoltarea sănătoasă a economiilor în statele-membre, ca şi a celor nemembre în curs de dezvoltare economică;
c. contribuția la dezvoltarea comerțului mondial, pe baze multilaterale şi nediscriminatorii, în conformitate cu obligațiile internaționale asumate de fiecare stat.

Modul de concepere şi formula de redactare au permis ca, odată cu trecerea anilor, valoarea acestor obiective să rămână neschimbată. Ele au reprezentat, în fapt, scopul înființării OCDE: sprijinirea statelor-membre de a-şi continua dezvoltarea economică bazată pe menținerea principiilor liberale ale economiei de piață şi liberalismului comercial, fără ca această dezvoltare să aducă atingere expansiunii statelor-nemembre. În aceste condiții, nu a fost greu ca OCDE să îşi desfăşoare activitatea, pentru o perioadă de aproape 30 de ani, fără să suporte presiuni sau contestări pe plan internațional. Obiectivele Organizației au fost menținute iar modul de formulare a permis lărgirea sferelor de interes, includerea de noi domenii de activitate şi structuri de lucru, toate urmărind aceleaşi obiective generoase de dezvoltare economică sănătoasă în statele-membre, în primul rând.

Conform formulărilor făcute în 1997, aceste obiective păstrează principalele țeluri ale fondatorilor dar adaugă priorități noi, adaptate schimbărilor intervenite în economia mondială:

- perfecționarea şi aprofundarea cunoaşterii economiilor statelor-membre;
- elaborarea de studii axate pe problematica socială care ar putea, în cazul în care sunt neglijate, să compromită dezvoltarea economică propusă;

- obiectivele din domeniul coeziunii politico-sociale, cu alte cuvinte, lupta împotriva şomajului şi a excluziunii sociale, vizează cunoaşterea şi aplicarea corectă a politicilor din domeniul educației şi formării profesionale, reforma politicilor de protecție socială, analiza migrației forței de muncă sau problematica oraşelor;
- elaborarea unor studii aprofundate în legătură cu problematica mediului;
- promovarea unui sistem multilateral deschis, axat pe domeniul schimburilor de mărfuri, servicii şi de capitaluri[1];
- profundarea cunoaşterii economiilor statelor-nemembre şi intensificarea dialogului cu cei care împărtăşesc aceleaşi preocupări cu statele-membre;
- identificarea noilor probleme susceptibile de a afecta creşterea economică şi progresul social.

Față de mențiunile făcute în Convenție, obiectivele formulate în 1997, anul luării deciziei de reformare a Organizației, sunt mult mai bine nuanțate iar această evoluție reflectă, în mare măsură, necesitatea de a face față dificultăților întâmpinate de economiile statelor-membre şi preocupările prioritare ale acestor guverne. Se constată, deci, trecerea de la definirea dorințelor la confruntarea cu realitatea, prin adoptarea de decizii conforme.

Fiecare detaliere a obiectivelor a presupus inițierea unor programe, elaborarea de studii sau lansarea unor inițiative. Fiecare subiect preluat în noile formulări a reprezentat un domeniu de activitate inclus în programul de activitate al Organizației sau dezvoltat cu mai multă atenție, în funcție de interesul statelor-membre.

OCDE s-a constituit şi în moderator între opiniile membrilor săi, pentru sensibilizarea lor către teme într-adevăr de interes şi cu implicații, în special pe termen mediu şi lung. *Trebuie amintite problemele sociale, educaţia, domeniul mediului, cunoaşterea* statelor-nemembre sau abordarea unui sistem complex multilateral deschis, cu acordarea atenției cuvenite schimburilor de servicii şi de capitaluri, mult timp neglijate.

În felul acesta, după 1997, OCDE şi-a îmbogățit structura cu un număr suplimentar de comitete şi grupe de lucru, a sporit numărul studiilor, rapoartelor şi analizelor regionale sau de țară şi a inițiat noi programe, pentru a contribui la atingerea scopurilor propuse.

Aşa cum se arată într-un interviu acordat postului de televiziune France 24, în martie 2008, de către secretarul general al OCDE, Angel Gurria: „principalele obiective ale OCDE se referă, în prezent, la menținerea unei

[1] *OCDE s-a preocupat mai puţin de circulaţia persoanelor. Deşi a realizat studii dedicate migraţiei internaţionale, Organizaţia s-a exprimat, pentru o lungă perioadă, foarte rezervat şi nuanţat în favoarea libertăţii de mişcare a persoanelor, faţă de celelalte trei libertăţi (bunuri, servicii şi capitaluri). Acest lucru reflectă reticenţa statelor-membre, fără îndoială unanimă, de a absorbi în economiile lor "tot surplusul de forţă de muncă şi toată nefericirea şomajului".*

creşteri economice durabile, crearea locurilor de muncă, stabilitate economică şi politică, lupta împotriva sărăciei. El a subliniat că lupta împotriva sărăciei trebuie să preocupe statele dezvoltate în efortul lor de a-şi consolida propria prosperitate"[1].[1]

În ceea ce priveşte noile priorităţi, subliniate de oficialul OCDE, se constată că ele reprezintă o nouă evoluţie în optica OCDE de punere a accentului pe problemele contemporaneităţii: reducerea sărăciei, scăderea şomajului şi consolidarea stabilităţii economice, ca o condiţie necesară a stabilităţii politice. Păstrând atenţia concentrată pe protejarea intereselor statelor-membre, Organizaţia este nevoită să accepte realităţile prezente, în special cele generate de globalizare şi să adopte o atitudine corespunzătoare, atât faţă de nevoia de a le soluţiona în statele-membre, cât şi faţă de dificultăţile mult mai mari ce se ivesc în statele în curs de dezvoltare sau mai puţin dezvoltate. A devenit din ce în ce mai evident faptul că, prezenţa lor în circuitul mondial nu poate fi negată şi nici neglijată. Într-o perspectivă pe termen mediu şi lung, aceste ţări vor ajunge să "exporte" problemele dificile cu care se confruntă iar costul "ignorării lor iresponsabile" va fi atunci mai mare pentru întreaga omenire.

1.1. Diversificarea obiectivelor - facilitator al repoziţionării organizaţiei în economia mondială

Evoluţia obiectivelor OCDE nu poate fi studiată fără a vedea modul în care a reuşit să influenţeze poziţionarea Organizaţiei în arhitectura economiei mondiale.

După 1990, nu au mai existat, ca în perioada Războiului Rece, "forţe opuse" împotriva cărora statele lumii să simtă necesitatea a se uni sub stindardul OCDE. Acest fapt a determinat scăderea importanţei politice a Organizaţiei, apariţia neîncrederii capitalelor statelor-membre. Exercitarea presiunilor interioare pentru a demonstra utilitatea ei în raport cu alte structuri internaţionale a fost şi continuă să fie unul dintre cele mai importante obiective instituţionale ale OCDE. Se urmăreşte, de asemenea, reafirmarea legitimităţii şi a relevanţei în cadrul peisajului global, împreună cu consolidarea poziţiei Organizaţiei în capitalele statelor-membre, prin verificarea, la nivel naţional, a valabilităţii politicilor recomandate în cadrul discuţiilor multilaterale.

---

[1] *«Maintenir la croissance d'une maniere stable, la creation d'emplois, la stabilite, et pas seulement economique. Le manque de stabilite economique produit un manque de stabilite politique. La lutte contre la pauvrete; la pauvrete continue â etre la plus grande menace systemique et on a aussi des obligations ethiques, morales, de lutter contre la pauvrete mais aussi on a une question tres pratique. Il convient de lutter contre la pauvrete pour que les economies des pays developpes aillent bien», Angel Gurria, France 24, Paris, martie 2008.*

În acest fel, considerentele economice, reflectate în noile obiective, contribuie la argumentarea considerentelor politice, respectiv susținerea OCDE din capitalele statelor-membre şi poziționarea Organizației în economia mondială.

În condițiile evoluției rapide a fenomenelor de globalizare şi de apariție a interdependenței specifice dintre economiile naționale, atât instituțiile create ca urmare a "aranjamentelor din 1944, de la Bretton Woods", cât şi Organizația Mondială a Comerțului (OMC), şi-au consolidat pozițiile şi au stabilit priorități clare în gestionarea economiei globale. Aceste instituții, împreună cu OCDE, împart uneori aceleaşi responsabilități şi misiuni, toate fiind părți din segmentul multilateral al arhitecturii globale. Este cunoscut faptul că, din motive politice şi financiare, aceste instituții internaționale concurează între ele în vederea obținerii unui sprijin mai mare din partea statelor-membre. Printre acestea, Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială şi Organizația Mondială a Comerţului au o participare cvasiuniversală, din punct de vedere al funcțiilor operaționale. Una din aceste funcții este finanțarea statelor-membre. Chiar dacă exercitarea funcțiilor presupune existența unor condiționalități, ele au avantajul că pun la dispoziția instituțiilor menționate instrumente puternice pentru realizarea principiilor şi normelor de implementare a propriilor politici. Ele permit, de asemenea, ca instituțiile internaționale să îşi consolideze prezența în capitalele statelor-membre, ceea ce duce, indiscutabil, la amplificarea importanței lor în economia mondială.

Fidelă principiilor stabilite la înființare, OCDE nu a trecut la adoptarea unor instrumente şi metode mai practice, din punct de vedere al puterii de constrângere a statelor-membre, printre care şi metode financiare. OCDE a rămas să găsească acele forme de implicare a membrilor care să mențină renumele Organizației şi, în acelaşi timp, să aducă avantaje (inclusiv de ordin doctrinar), constând în elaborarea celor mai eficiente politici economico-sociale pentru participanți, membri sau nemembri parteneri.

Mecanismul reuniunilor G8[1] oferă şefilor de guverne din marile economii ale lumii o structură care, chiar dacă nu este instituționalizată, permite tratarea, în mod eficient, a problemelor globale. Miniştri de finanțe şi şefi ai băncilor centrale din statele cele mai dezvoltate se reunesc, cu regularitate, pentru a dezbate probleme economice de interes general, abordate din punct de vedere al gestionării financiare. Suplimentar, în 1999, constituirea grupului G20[2] a

---

[1] *După 1991, Federaţia Rusă devine statul succesoral URSS. Începând cu Summitul de la Napoli, din 1994, conducătorii Federaţiei Ruse organizează, în mod oficial, reuniuni cu şefii statelor din G7, în marja aceloraşi summituri. Grupul devine cunoscut, dpdv politic, ca G7+1 iar la iniţiativa preşedintelui SUA, Bill Clinton, în anul 1997, Federaţia Rusă se va alătura, în mod oficial. Grupul era format, până atunci, din Canada, Franţa, Germania, Italia, Japonia, Marea Britania şi SUA.*

[2] *G20 s-a constituit după Declaraţia G7 de la Cologne, din 18 iunie 1999, care a exprimat angajamentul acestor state pentru a construirea unui mecanism oficial de dialogare între*

antrenat la dialogul privind marile probleme globale, atât statele-membre OCDE, cât şi pe unele dintre cele mai importante nemembre. Ca o recunoaştere a rolului jucat de OCDE în analiza şi discutarea marilor probleme economico-sociale ale lumii, i s-a solicitat evaluarea modalităților efective de cooperare cu aceste "grupuri de state importante" şi a putut, cu acest prilej, să îşi dovedească utilitatea, să-și redefinească propriul rol şi mandat în economia globală.

O atenție corespunzătoare trebuie acordată creşterii rolului jucat de comunitățile regionale în arhitectura globală. Uniunea Europeană a atins, deja, un nivel ridicat al integrării, prin concedarea unor drepturi suverane din partea statelor-membre. Alte comunități internaționale, cum ar fi APEC, MERCOSUR, ASEAN şi NEPAD au apărut ca "mecanisme" sau "conexiuni" care tratează subiecte diferite aflate pe o agendă globală bogată, incluzând şi guvernarea. Este posibil ca, din cauza caracterului regional, aceste comunități să fie mai apropiate de gândirea liderilor politici din statele-membre. De aceea, pe plan internațional au fost încheiate noi acorduri sau au fost extinse alte acorduri deja existente, pe domeniul comercial regional, atât la nivel bilateral, cât şi multilateral. Aceste aranjamente duc, în mod sistematic, spre reforma structurală în statele vizate. În aceste circumstanțe, OCDE, căruia îi lipsesc multe instrumente avute de alte organizații internaționale, trebuie, în mod imperativ, să-şi consolideze importanța, prin punerea în evidență a avantajelor sale comparative care fac diferența față de alte instituții internaționale.

Cu trecerea timpului, în special după căderea Zidului Berlinului, Consiliul OCDE s-a confruntat cu provocarea presantă de a-şi reconsidera rolul şi profilul față de alte organizații internaționale şi de asemenea, de a-şi justifica legitimitatea în față de statele-membre. Cu cât statele-membre susțin, din cancelariile lor, activitatea Organizației, cu atât Organizația este mai puternică şi mai influentă. Dar încrederea şi sprijinul nu se obțin uşor. Guvernele sunt preocupate ca Organizația elitistă la care au aderat cu mândrie, pe care o finanțează şi care îi reprezintă, să-şi păstreze specificitatea şi particularitățile care o separă de restul comunității internaționale şi să le servească interesele. Chiar dacă asistența oferită de OCDE nu este similară cu cea a instituțiilor financiare internaționale, statele-membre vor să găsească în acest forum cadrul unic, adecvat dezbaterilor principalelor probleme globale, să întâlnească pe un teritoriu de neutralitate reprezentanți din importante state emergente. Fără participarea acestora din urmă, circuitul economic mondial nici nu mai poate fi conceput. Colaborarea cu statele emergente, atât de necesară în prezent,

statele cele mai importante din punct de vedere global, în cadrul sistemului instituţiilor de la Bretton Woods. G20 a afost inaugurat la 25 septembrie 1999. Acest forum este alcătuit, în mod curent, din miniştrii de finanţe şi din conducători ai băncilor centrale din 19 state (Argentina, Arabia Saudită, Africa de Sud, Brazilia, Canada, China, Coreea, Franţa, Germania, India, Indonezia, Italia, Japonia, Marea Britanie, Mexic, Rusia, Turcia şi SUA), reprezentanţi ai Uniunii Europene, Fondului Monetar Internaţional şi Băncii Mondiale.

presupune, în primul rând, cunoaştere, dialog şi deschidere spre schimburi de idei, dar şi împărtăşirea experienţelor diferite şi a practicilor de succes.

Acesta este unul din domeniile în care excelează OCDE şi de aceea, atenţia Consiliului s-a îndreptat spre continuarea acestor specializări şi spre facilitarea colaborării cu spaţiul din afară (outreach strategy), Organizaţia evoluând, în sens pozitiv, de la crearea ei.

Un alt criteriu în funcţie de care se face poziţionarea OCDE este şi ponderea statelor-membre în economia mondială. Dacă în primii ani după înfiinţare, OCDE reprezenta 75-80% din PIB mondial, reunind aproape toate statele dezvoltate ale lumii, a ajuns ca, în prezent, să reprezinte doar 55%. Conform declaraţiilor secretarului general al Organizaţiei, Angel Gurria, dacă OCDE continuă cu actualii membri, în 10 ani va reprezenta mai puţin de jumătate din PIB, la nivel mondial[1].

Ca un termen de comparaţie, pot menţiona că PIB-ul statelor-membre OCDE era, în 1997, de 3/4 din cel mondial. Principalele şapte economii industrializate ale lumii, la nivelul anului 1997, SUA, Japonia, Germania, Franţa, Italia, Marea Britanie şi Canada erau membre ale OCDE şi reprezentau 80% din PIB-ul Organizaţiei.

În perioada 1974-1994, 24 state-membre OCDE care îi dădeau adevărata greutate (din cele 185 de state care compunea ONU), reprezentau un adevărat "repertoire" al principalelor economii industrializate[2]. Această performanţă era realizată în ciuda faptului că Organizaţia nu avea o importantă putere de decizie la nivel mondial, făcând eforturi să se menţină în sfera de exercitare a influenţelor, acolo unde excela prin diplomaţie şi subtilitate.

În ceea ce priveşte dinamica statelor-membre, cu titlu informativ, în anexa 1 sunt prezentate câteva date statistice, atât în ceea ce priveşte evoluţia recentă a principalilor indicatori la nivelul OCDE şi al „zonei euro", cât şi previziunile pentru perioada 2008-2009[3]:

1.2. Obiectivele şi poziţia internaţională a OCDE: argumente pentru o evoluţie consecventă

După patruzeci şi şapte de ani de la înfiinţare, OCDE funcţionează în baza aceluiaşi statut, reprezentat prin Convenţia de înfiinţare din 1961. Acest lucru confirmă faptul că statele-membre şi-au menţinut aceleaşi convingeri şi au rămas fideli principiilor de acţiune şi funcţionare, convenite de părinţii fondatori, la transformarea Organizaţiei Europene pentru Cooperare Economică în Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică ODCE -gândită ca o extensie economică a NATO.

---

[1] *Interviu la postul de televiziune France 24, martie 2008.*
[2] OECD *Henri Chavranski,* Les Etudes de la documentation fransaise, *Paris, 1997.*
[3] Economic Outlook, *nr. 82, decembrie 2007, Paris.*

Stabilitatea manifestată de statele-membre în privința principiilor fundamentale ale Organizației care le reprezintă, rezidă din faptul că, încă de la momentul creării acestei structuri, nu au fost abandonate fundamentele liberalismului şi nu s-a făcut rabat de la apărarea principiilor democratice, respectarea pluralismului politic, respectarea drepturilor omului, susținerea şanselor egale pentru locuitorii acestei planete, inclusiv între sexe (indiferent de regimul politic sau forma de organizare e economiei naționale), susținerea economiilor de piață şi asistarea acelor state care doresc construirea acestor mecanisme funcționale ale pieței libere.

Un fapt notabil îl reprezintă menținerea principiului de a continua specializarea în domenii de activitate care fac diferența față de alte organizații internaționale şi de a perfecționa metodele de lucru specifice, de exemplu metodele de evaluare „peer presure/peer learning" şi organizarea activității prin comitete formate din reprezentanți ai statelor-membre. Obținerea de performanțe în domeniul analizei macroeconomice, stabilirea unor trenduri valabile pentru evoluția statelor-membre dar şi în context global, fără a ajunge la paralelism în rezultatele obținute, au adus o meritată recunoaştere a expertizei OCDE, a locului şi rolului său în contextul economiei mondiale.

2. ABORDAREA ECONOMIEI DE PIAȚĂ

În OCDE nu există nimeni care să pună în discuție principiile, mecanismele şi constrângerile economiei de piață. Cu toate acestea, percepțiile diferite asupra aceluiaşi subiect au dus la aprecieri diferite, uneori divergente.

Pentru unii, reprezentând o mare parte din experții Organizației, afirmarea principiilor economiei de piață este suficientă, în sine. Pentru ei, piața este un regulator suficient, suplu şi adaptat la complexitatea crescândă a vieții economice internaționale. Mâna invizibilă a pieței face alegerile cele mai bune în materie de selecție. Dacă statul se poate înşela în privința deciziilor economice pe care le adoptă, pe termen lung, piața nu va comite aceste erori. Ea se autoreglează.

Pentru alții, piața este sau poate fi instabilă, opacă, mioapă, generatoare de mari inegalități, cum ar fi în privința veniturilor, neputându-ne aştepta să ducă la alocarea optimă a resurselor: dacă piața este necesară şi dacă avantajele sunt predominante față de dezavantaje, statul trebuie să mențină controlul principalelor pârghii de reglare.

Întreaga dezbatere se poartă în privința încercării de a găsi un răspuns la întrebarea dacă piața trebuie considerată un mijloc care să permită atingerea creşterii economice stabile, durabile şi neinflationiste sau un obiectiv în sine, ea impunându-se fără rezerve, în toate situațiile, indiferent de consecințe.

Dezbaterea din cadrul OCDE are implicații considerabile pentru că situează pe poziții diferite reprezentanții pragmatismului şi pe cei ai ideologiei, în această speță. Între reprezentanții celor două şcoli a existat o tensiune continuă, care tinde să se perpetueze, chiar dacă s-a rafinat şi a căpătat valențe subtile.

De o parte, anglosaxonii fac trimitere la textele de referință, atunci când elaborează şi fundamentează teoriile şi punctele de vedere, pe de alta, scandinavii, germanii şi francezii care se străduiesc să-şi construiască pozițiile pornind de la situații concrete şi nu de la teorie.

Fără a intra în analiza aprofundată a gândirii economice din cadrul OCDE, care nu face obiectul tezei şi nici al prezentului capitol, trebuie totuşi menționat că fostul Departament de Afaceri Economice, în prezent Departamentul Economic, care a fost şi continuă să fie „centrul nervos" al Organizației, n-a încetat de mai bine de 20 de ani să fie influențat de şcolile neoliberale şi monetariste anglo-saxone. Înainte de această perioadă, acest departament s-a aflat sub influența masivă a keynesianismului, ca şi majoritatea economiştilor din perioada anilor 70, astfel încât a ajuns să critice anumite „poziții" ale administrațiilor americane.

Există, de asemenea, tendința de a-şi fundamenta opiniile, în mod excesiv, pe modele economice, manifestând reticență în a recunoaşte că

economiile statelor-membre au particularități proprii şi că, din această cauză, aceleaşi rețete nu produc, automat, aceleaşi efecte.

Se poate pune întrebarea, fără a pune în discuție calitatea activității din OCDE, dacă nu ar fi bine ca Organizația să promoveze ideea introducerii unor elemente noi extraeconomice, în special, pentru a ține cont de specificitatea fiecărei economii în parte? În dorința de a-şi defini cât mai bine poziția în arhitectura globală, pentru poziționarea în mod avantajos față de celelalte organizații internaționale şi pentru explicitarea, cu argumente valabile, a legitimității sale, ar fi util ca OCDE să ia în considerare, odată cu argumentele economice şi pe cele istorice, demografice, sociologice, de evoluție a instituțiilor politice, atât timp cât îşi manifestă influența asupra structurilor şi evoluției economiilor.

Apreciez că ar fi util ca OCDE să analizeze oportunitatea luării în considerare, în tabloul de analiză generală, a elementelor necuantificabile din punct de vedere economic cum sunt violența, delicvența, comercializarea drogurilor şi efectele dependenței, corupția, criminalitatea, bolile profesionale, comerțul cu carne vie, excluziunea socială, discriminarea, problema şanselor egale, exploatarea copiilor, poluarea, dezvoltarea intensivă fără a ține cont de protecția mediului şi economisirea resurselor naturale. Această analiză extinsă ar permite lărgirea noțiunii de Produs Național Brut.

Din literatura de specialitate parcursă, deşi am constatat că există o preocupare crescândă pentru redefinirea principalelor noțiuni economice consacrate, în sensul adaptării lor la evoluția economiei globale şi la apariția unor noi provocări internaționale care trebuie să îşi găsească rezolvarea, nu am identificat, totuşi, punerea la punct a unui indicator complex care să genereze o noțiune amplă, care să permită apropierea de definirea "Bunăstării Naționale Brute". Aceasta, în mod fericit, ar trebui să includă speranța de viață la naştere, procentul de alfabetizare, numărul de mijloace de transport, din care câte nepoluante, consumul de apă potabilă pe locuitor, consumul de apă menajeră pe locuitor, numărul de televizoare, maşini de spălat şi, în curând, de calculatoare personale.

3. EVOLUȚIA CENTRULUI DE GREUTATE AL STUDIILOR OCDE

Centrul de gravitate al studiilor economice consacrate, al statelor-membre ale Organizației, s-a deplasat, în mod sensibil şi constant, de-a lungul anilor.

Axat pe problematica legată de aşa-numitul „careu magic", respectiv creşterea economică, angajarea forței de muncă, stabilitatea prețurilor şi echilibrul în relațiile externe, OCDE şi-a argumentat judecățile şi deciziile prin politicile aplicate de statele-membre, în funcție de rezultatele obținute de acestea, în raport cu aceste obiective fundamentale stabilite.

Această problematică tradiționalistă a glisat însă spre noi priorități: păstrarea echilibrului bugetar, exigențele politicilor monetare şi eficiența reformelor structurale. Evoluția corespunde, în mod evident, exigențelor unor conjuncturi internaționale pe care nimeni nu le contestă, de teamă să nu intre pe teritoriul problemelor fundamentale ale economiei. Ar fi ca şi cum preocupările legate de „careul magic" şi-ar pierde pertinența. El rămâne valabil, în valoare absolută, dar trebuie completat cu priorități suplimentare, adecvate evoluției actuale a economiei globale.

Ca majoritatea specialiştilor, economiştii se supun şi ei, cu docilitate, modelor: tendințele economiei şi evoluțiile conjuncturilor care au dus la schimbarea diagnosticelor, dând mai multă greutate argumentelor, până atunci, considerate ca fiind secundare, astfel că aceste preocupări noi tind să le înlăture, în mod brutal, pe cele precedente.

Şcolile de gândire la modă au tendința de a preconiza soluții categorice şi de a face să cadă în uitare rețetele apreciate anterior.

Economia fiind o materie extrem de complexă şi reacțiile la fiecare decizie foarte imprevizibile - aspect psihologic ce nu trebuie neglijat - se poate presupune că acest „cocktail" de politici economice încearcă să ia în considerare toate elementele pertinente.

Exigențele partizanilor unei politici a ofertei menite să fie luate în considerare mai ales în economiile unde investițiile productive au întârziat dar unde se poate ajunge la excluderea măsurilor rezonabile în favoarea cererii, până la stabilizare şi până ce inflația încetează să mai fie o amenințare?

În contextul acestor întrebări, voi încerca să analizez câteva aspecte esențiale legate de mişcarea centrului de greutate al preocupărilor din domeniile de cercetare ale OCDE.

3.1. Liberalizarea economiei.

În abordarea liberalizării economiei trebuie cercetat, mai întâi, dacă politica semisistematică de deschidere a piețelor şi liberalizarea în toate domeniile preconizată de OCDE, încă de la înființare, este în beneficiul tuturor

statelor-membre, aşa cum afirmă majoritatea sau dacă nu cumva, ea tinde să favorizeze principalii actori ai vieții economice internaționale, fie că este vorba de companii sau de stat, eliminând în interesul şi pentru profitul lor obstacolele care se pot opune penetrării lor pe aceste piețe sau dominației pe care şi-o propun, din ce în ce mai puternice.

În mod evident, nu există un răspuns tranşant, absolut şi valabil pentru toate domeniile în care se realizează liberalizarea. Cu toate acestea, problema prezintă interes şi trebuie adusă în discuție.

Convingerea profund înrădăcinată, aparținând majorității experților din OCDE, se referă la faptul că deschiderea şi concurența pledează în favoarea unui beneficiu pentru toți actorii, indiferent de poziția şi situația lor şi în consecință, a tuturor statelor.

Constatăm că, în timp ce monopolurile publice sunt vizate şi atacate ca fiind sursa ineficientei şi aducătoare de costuri importante şi incontrolabile, ceea ce este parțial adevărat, companiile care funcționează ca monopoluri sau oligopoluri sunt tratate cu indulgență, considerându-se că pot da naştere, inevitabil, la concurență productivă - ceea ce nu este întotdeauna adevărat.

Intrând în studiul acestei problematici, nu se poate să nu te surprindă lipsa de interes, din partea OCDE, față de comportamentul monopolurilor şi oligopolurilor private.

Există sentimentul că puțină lume îşi pune întrebarea dacă jocul economiei de piață este compatibil cu intervenția insistentă din partea guvernelor, pentru a determina adoptarea deciziilor are să ducă la rezultate aşteptate, în special, în contractele mari şi foarte mari, în special când guvernul respectiv aparține unei mari puteri economice a lumii. (Boeing în Arabia Saudită sau acoperirea radar a Braziliei în 1997). Este vorba de o tehnică ce pare a se dezvolta în mod impresionant în ultimii ani, când şefii de stat sau de guvern se exprimă deschis în favoarea unor mari companii, pentru încheierea de contracte, argumentând pentru penetrarea acestor companii pe diferite piețe şi pentru obținerea unor comenzi de succes (ex.: pe agenda de lucru a preşedintelui Franței au fost incluse, în mod sistematic, cu ocazia vizitelor oficiale sau de lucru din perioada 2007-2008, componente economice şi comerciale, au fost discutate, punctual, şi încheiate acorduri bilaterale care s-au materializat prin semnarea de contracte importante în favoarea companiilor franceze).

Se poate aprecia că este rezultatul normal al puterii politice de a face presiuni asupra guvernelor străine pentru obținerea avantajelor în favoarea statelor pe care le reprezintă sau suntem obligați să recunoaştem că este o modificare profundă de la doctrina profund liberală care a guvernat Organizația în perioada sa de început? Cele mai multe păreri din afara OCDE sunt în favoarea acestei ultime ipoteze.

În tot cazul, de când principalele economii ale lumii adoptă acest gen de comportament, este inevitabil ca cei care se află în concurență cu ele să urmeze aceeaşi direcție, chiar dacă argumentele de care dispun sunt mai puțin

convingătoare. Noțiunea de interes general este aproape absentă în raționamentele macroeconomice ale Organizației. Chiar dacă este invocată declarativ, nu se stabilesc mecanisme şi nu se propun pârghii şi metode concrete de intervenție. Se aşteaptă ca jocul pieței, doar prin el însuşi, să poată asigura rezultatele optime aşteptate. Nu se poate spune că, de fapt, există o incompatibilitate între aceste două aspecte dar în mod sigur, este lăsată fără răspuns următoarea întrebare: prin cine sau pe baza căror criterii noțiunea de interes general poate fi definită fără a se transforma în subiect de dispută la nivelul Organizației? Răspunsul nu poate fi însă obținut prin adăugarea interesului privat. Altfel, am ajunge să considerăm că ce este bun pentru Gazprom este bun şi pentru Rusia sau ce este interesant pentru Bechtel este valabil pentru SUA. Este important de reținut că principiul esențial conform căruia, într-o democrație politică reală cum sunt cele din principalele state-membre OCDE, orice putere trebuie să aibă în fața sa o altă forță de contrapondere, nu se aplică şi în domeniul economic. În fapt, existența forțelor de contrapondere şi recunoaşterea rolului pe care trebuie să-l joace este esențial în algoritmul propus de OCDE.

Dificultatea de a obține o bună definiție nu trebuie să ducă la abandonarea căutărilor iar rolul unor teze de doctorat cu teme vizând OCDE trebuie să fie, fără echivoc, analiza obiectivă a mecanismelor interne, funcționarea, evoluția Organizației şi modul în care întregul know-how de care dispune prin acumularea unei vaste experiențe de peste 47 de ani, este pus, în mod corect, în interesul general, aşa cum se afirmă public.

Nu îmi propun să admonestez echipa de experți de elită din OCDE şi nici nu am căderea să critic reprezentanții guvernelor din statele-membre, care se reunesc periodic pentru a dezbate marile probleme ale lumii, dar din perspectiva economistului care are un bogat parcurs profesional şi a avut privilegiul să lucreze patru ani pe lângă această reputată organizație, apreciez că este şi responsabilitatea mea de a semnala că există derapaje doctrinare, care se reflectă în promovarea unor mecanisme semiliberale - în cel mai bun caz - şi că principiile generoase afişate de părinții fondatori sunt aplicate într-un mod extrem de original, considerat o adaptare la noile condiții concrete ale economiei globale. Orice intervenție energică dar foarte bine argumentată la nivelul Organizației va fi primită şi analizată pe măsura profesionalismului cu care este prezentată. Nu există, din acest punct de vedere, nici o îndoială că Secretariatul sau Consiliul nu va lua în considerare, cu o oarecare admirație, argumentele acelui guvern care va prezenta obiecții şi va face propuneri pe domeniul de activitate unde şi-a dezvoltat o colaborare susținută cu această instituție internațională.

3.2. Adaptarea schemelor de gândire OCDE la realitățile globale - necesitate obiectivă

În cadrul OCDE există destul de multe persoane care nu admit sau admit cu greutate că schema generală de gândire a Organizației oferă răspunsuri satisfăcătoare pentru toate situațiile. Explicațiile ar putea fi legate de modul de recrutare al personalului din Secretariat, de presiunea exercitată de „sistemul de examinare reciprocă între țări" sau pur şi simplu de suficiența intelectuală din această instituție internațională.

În încercarea de a examina acest aspect, voi face referire la două exemple clasice în cadrul OCDE:

a. *Miracolul coreean*

Transformările produse în economia coreeană, la începutul anilor '60 a permis acestei țări - atunci una dintre cele mai sărace - să devină o economie performantă şi încet, încet, una dintre cele mai prospere. Această evoluție se explică printr-o multitudine de argumente, condiții obiective şi de decizii luate de guvernul coreean, dintre care doar puține au legătură cu economia de piață: extraordinara coeziune națională după 35 de ani de dominație străină, o situație geopolitică excepțională la frontiera lumii comuniste - ceea ce a determinat Occidentul să-i furnizeze sprijin financiar considerabil, reforma rurală şi agrară de succes, un sistem de educație eficient, o politică a dobânzilor de acumulare extrem de atractivă, o voință excepțională de a învinge obstacolele, stabilirea unor relații specifice, directe între puterea centrală şi marile grupuri economice sau o adaptare constantă şi suplă a politicilor economice.

Studiul aprofundat, pe care OCDE l-a consacrat acestei țări, a pus accentul pe necesitatea unei liberalizări accelerate a economiei coreene, fără a recunoaşte faptul incontestabil că rezultatele impresionante au fost obținute prin recurgerea la politici destul de puțin liberale şi foarte puțin reproductibile în cadrul Organizației.

Reuşita „decolajului cu succes" a economiei coreene merită, totuşi, să reprezinte cel puțin temă de gândire şi de cercetare, chiar şi după atâția ani şi în ciuda rezervelor că unele caracteristici nu pot fi date ca exemplu altor economii.

b. Liberalizarea mişcărilor de capital

Spre deosebire de politicile foarte puțin liberale aplicate în Coreea anilor '60, liberalizarea mişcărilor de capital corespunde filosofiei economice şi financiare de deschidere a piețelor şi de eliminare a obstacolelor din toate domeniile, încă de la crearea OCDE. Aceeaşi politică de deschidere au avut-o FMI, GATT sau OMC.

Urmare a acestei politici, s-a înregistrat o creştere impresionantă a mişcărilor de capital înregistrate în ultimii ani iar valul de liberalizare constatat în toate statele-membre s-a accelerat sau în alte cazuri a devenit posibil. Acest lucru a permis realizarea investițiilor în condiții mult mai bune şi cu rentabilitate

superioară, contribuind la intensificarea creşterii (chiar dacă investiţiile reprezintă, în cea mai mare parte, achiziţii şi fuziuni generatoare de restructurări şi nu de noi activităţi).

Există, în continuare, loc pentru creşterea fluxurilor de capital, provocată de diferenţele mari dintre ratele dobânzilor, de evoluţia brutală a ratelor de schimb (chiar dacă moneda unică europeană şi-a intrat în drepturi, preluând din şocul posibil pe care alte monede din afara spaţiului euro îl suportă în mod direct), de modificarea comportamentală a operatorilor din piaţă şi de efectele subtile ale răsturnărilor de situaţii destabilizatoare şi brutale ale fluxurilor de investiţii cauzate de decizii strategice, nu întotdeauna de natură economică.

Deciziile unor mari fonduri de investiţii - americane şi japoneze, în special - exercită o influenţă considerabilă pe pieţele internaţionale şi joacă, de cele mai multe ori, în favoarea plasamentelor pe termen scurt, în detrimentul celor productive. Acest subiect a intrat, deja, în atenţia celor mai importante instituţii internaţionale, printre care şi FMI.

În ceea ce priveşte OCDE, până în prezent, nu s-a angajat în tratarea, în mod sistematic a acestei tendinţe, considerând că o politică sănătoasă şi predictibilă nu poate antrena consecinţe dăunătoare.

În acelaşi context, trebuie pusă problema operatorilor din piaţă (indiferent dacă este vorba de piaţa financiară, comercială sau de un alt tip) care au ca obiectiv câştigul maxim imediat sau aproape imediat şi care sunt cel mai bine plasaţi şi cei mai calificaţi pentru gestionarea economiei pe termen lung - ceea ce presupune asumarea, în mod corespunzător, a angajamentelor pentru viitor.

Se pune întrebarea dacă deciziile privind investiţiile masive - a căror rentabilitate nu poate fi asigurată decât pe perioade lungi de timp - pot fi luate de aceşti operatori? Pot fi lăsaţi numai aceşti operatori să gestioneze marile proiecte pe termen lung? Aici mă refer la proiecte mari în infrastructură, cu obiective de multe ori naţionale, strategice. În faţa dificultăţilor unor asemenea proiecte, operatorii nu vor fi, totuşi, tentaţi să facă plasamente pe termen scurt, plasamente de multe ori cu caracter speculativ?

Puterea centrală - aici îi amintesc pe tehnocraţi, de cele mai multe ori mai puţin „luminaţi" sau pe decidenţii politici - este destul de puţin dotată pentru luarea celei mai bune decizii economice pe termen lung, fiind marcată şi de responsabilitatea ce decurge din gradul mare de incertitudine caracteristic investiţiilor de acest tip.

Ar fi logic să considerăm că, în acest caz, este mai bine să lăsăm pieţei grija acestei alegeri. Criza imobiliară care „bântuie" unele state din lume - cea din SUA fiind cea mai virulentă şi cu consecinţele cele mai importante pe plan internaţional - şi consecinţele resimţite pe piaţa financiară internaţională, ne conduc la întrebarea dacă este bine să ne bazăm, în exclusivitate pe justeţea judecăţilor operatorilor din piaţă, lăsaţi singuri să ia aceste decizii.

În acelaşi timp, menţionez că, în noţiunea de investitor este inclus atât cel care realizează un important obiectiv industrial productiv, cât şi cel care

plasează lichidități pe piața financiară - lichidități care provin, în ultimă instanță, din acumulările personale. Ei sunt fundamental diferiți şi trebuie considerați ca atare, de aceea, nu trebuie confundată realizarea concretă, în plan material, generatoare de bunăstare colectivă şi locuri de muncă, cu gestiunea avizată a investițiilor de portofoliu.

La aproape 20 de ani de la trecerea la economia de piață, România continuă să caute soluții la conectarea pieței interne la pieţele internaționale şi să adapteze cele mai bune practici internaționale la caracteristicile româneşti, inclusiv în privința fluxurilor de capital străin intrat în țară.

Efortul de creare a economiei de piață a presupus înțelegerea - pe fiecare segment şi componentă - a instituțiilor care trebuie înființate, a mecanismelor şi pârghiilor, a reglementărilor legislative care să corespundă specificului românesc dar să reprezinte, în acelaşi timp, alinierea la regulile internaționale, în special în perspectiva şi după aderarea la Uniunea Europeană. Apropierea de OCDE - prin colaborarea pe diferite domenii de activitate - va permite României asumarea responsabilităților şi a obligațiilor ce decurg din adoptarea instrumentelor de lucru ale Organizației, aşa cum este cazul Codului de liberalizare a mişcărilor de capital. Răspunsul este unul singur: România trebuie să adere la OCDE, beneficiile fiind în interesul țării noastre.

3.3. OCDE şi reformele structurale

Ideea reformelor structurale a apărut, progresiv, începând cu prima perioadă a anilor '80, în condițiile crizei care cuprinsese principalele economii industrializate - în cadrul cunoscutelor cicluri variabile - neputând fi imputată exclusiv renunțării la convertibilitatea dolarului, din 1971, şi şocului petrolier rezultat în urma Războiului de Kippour din 1973 (relansată ca urmare a „revoluției iraniene" din perioada 1976-1979).

Cu un recul de câțiva ani şi cu menținerea, pe o perioadă mai lungă, a unei creşteri economice mici, însoțită de o rată a şomajului îngrijorător de ridicată, perioada numită în multe lucrări de specialitate drept „perioada celor 30 de ani glorioşi"[1], începea să dea semne că se apropie de sfârşit.

Treptat, s-a ajuns la concluzia că politicile macroeconomice de succes, adaptate la situația fiecărei economii în parte, erau în măsură să restabilească noile echilibre bugetare, fiscale, monetare şi balanțele de plăți dar rămâneau neputincioase, în special în Europa, pentru a redemara creşterea economică la un ritm suficient pentru ca şomajul să scadă în mod durabil şi constant, pe perioade îndelungate.

Nu era vorba de o criză economică clasică ci de o profundă mutație, în derulare, a economiilor - în legătură cu care nu se prevedea, în mod clar, linia de evoluție sau rezultatul la care se va ajunge.

---

[1] *Jean Fourastre,* Les Trente Glorieuses ou la revolution invisible de 1946-1976, *Fayard, Paris, 1979.*

Pornind de la această constatare, a apărut convingerea, în special în cadrul OCDE, că dificultățile erau imputabile, în mod special, rigidității şi disfunctionalităților de natură structurală ale economiilor statelor-membre ale Organizației.

Pentru remedierea acestei situații, trebuiau, în primul rând, să fie examinate cauzele profunde, să se efectueze o analiză care să permită inventarierea şi descrierea acestor rigidități care se opuneau, în fiecare economie, creşterii economice şi apoi se impunea punerea la punct şi aplicarea, în fiecare sector vizat, a reformelor care se impuneau.

Anumite state, printre care şi Franța, au manifestat reticență, la început în a accepta să se lanseze într-un asemenea exercițiu, de teama apariției unor posibile presiuni care să ducă la criticarea şi înlăturarea unor politici față de care opinia publică se manifestase cu ataşament. În ciuda tuturor comentariilor, în 1984, OCDE a luat decizia de a se angaja pe această cale dificilă.

Flexibilitatea economiilor - necesară şi dorită atât de OCDE, cât şi de statele-membre, consta în realizarea unei creşteri maximale, în toate domeniile economiei şi finanțelor, în flexibilitatea piețelor şi în reabsorbția progresivă a distorsiunilor structurale existente, prin intervenția guvernelor chemate să acționeze individual dar şi în cadrul unei cooperări internaționale sporite.

Era vorba, de asemenea, de ameliorarea funcționării pieței muncii şi a capitalurilor, de urmărirea dereglementării, de punerea în operă a unei politici mai eficiente în materie de concurență, de ameliorarea raportului cost-eficiență pe ansamblul sectorului public, de continuarea reformei fiscale, de accelerarea liberalizării schimburilor şi mişcării de capitaluri.

Toată această provocare uriaşă - în planul cercetării - a presupus o activitate laborioasă de sistematizare a muncii. În primul rând, au fost reținute patru mari teme de cercetare: eficiența sectorului public, reforma fiscală, educația şi formarea, cât şi ajustarea industrială care devenise necesară ca urmare a liberalizării schimburilor şi piețelor financiare.

Treptat, mult mai multe teme au fost adăugate la cele menționate anterior: politica concurențială, privatizarea, dereglementarea, mediul sau reformele structurale de ansamblu. S-a sperat ca, în câțiva ani, să poată fi formulate concluzii de ansamblu prin compararea diferitelor situații între ele şi să poată fi stabilite reguli de comportament pentru fiecare economie în parte. Studiile economice de țară, realizate în mod tradițional de OCDE, în fiecare an, au conținut, începând cu 1984, un capitol structural consacrat uneia din temele menționate, alese de Secretariat şi de statul membru în cauză, în funcție de importanța problematicii respective în statul care făcea obiectul studiului respectiv.

Prezentarea şi analiza concluziilor la care a dus acest exercițiu au avut efecte notabile asupra politicii economice din anumite state-membre. Majoritatea a întreprins, încă din 1987, reforme mai mult sau mai puțin profunde, în sectoare de activitate diferite, urmărind să-şi deschidă economiile şi să le

ajusteze mecanismelor de piață. OCDE a luat parte la exercițiu, atât pentru formularea recomandărilor pentru viitor, cât şi în privința urmăririi progreselor realizate. Este greu de apreciat, pe ansamblu, impactul precis al acestor reforme, chiar dacă se iau în calcul atât rezultatele obținute din punct de vedere al diversității reformelor angajate, al diferențelor existente în natura, calendarul sau domeniul vizat de reformă şi, mai ales, al dificultăților majore de a stabili care ar fi putut fi situația în absența acestor reforme.

Din 1994, OCDE începe să publice un document intitulat „Evaluarea reformelor structurale: lecții pentru viitor" care realizează o privire de ansamblu, note şi comentarii pe diferite țări, perspective şi priorități de acțiune viitoare. Conform acestor studii, s-a apreciat că rezultatele sunt importante şi viabile în funcție de caracteristicile individuale ale fiecărei țări şi de sectorul de activitate analizat. Conform evaluărilor făcute în aceste studii ale OCDE, posibilitățile de expansiune ale reformei, există, în special, în agricultură, în liberalizarea comerțului, în consolidarea mecanismelor concurențiale, în reforma piețelor muncii sau în reforma finanțelor publice.

Se poate observa, prin simpla examinare a listei, că au rămas încă multe de făcut. Progresul înregistrat în procesul de reformă inițiat de OCDE se realizează nu prin abandonul responsabilităților guvernamentale, ci printr-o delimitare mai bună a frontierelor de acțiune a puterilor publice, pe baza unei evaluări realiste a posibilităților.

Se pot pune în discuție rezultatele concrete din anumite țări dacă se observă că indicatorii economici importanți, ca rata şomajului, nu au scăzut -în mod special în statele europene - ceea ce reprezintă o problemă preocupantă. Va trebui, într-o zi, să fie reluată ideea că progresele imense din domeniul tehnologiei continuă să fie, în mod global, creatoare de locuri de muncă. Să se presupună că ce a fost valabil şi util pentru secolul al 19-lea, continuă să fie şi pentru secolul al 21-lea?

Ansamblul economiilor mai suple din Europa, SUA sau Japonia pot să indice existența altei soluții ?

Economiile emergente din Asia, în special din Asia de Sud, economiile în tranziție desprinse din fostul bloc comunist cer, în acelaşi timp, o atenție sporită pentru că aduc cu ele, odată cu articularea lor la circuitul internațional, noi provocări. Fenomenul globalizării împinge economia mondială la acordarea unei mai mari atenții şi «altor jucători», decât celor mari consacrați. Cunoaşterea, dialogul, examinarea reciprocă, schimbul de practici - metode prin care OCDE excelează deja - par a fi singura soluție de apropiere şi cunoaştere mai rapidă şi mai profundă a acestor economii. Evoluția lor va avea loc şi dacă nu sunt încurajate să colaboreze cu OCDE dar surprizele -unele neplăcute - ar putea să îşi facă apariția, cu efecte greu de contracarat. Aceasta este şi una din explicațiile pertinente pentru decizia Consiliului Ministerial din 2007, privind elaborarea unei strategii de colaborare aprofundată cu mari state ca: Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia.

Imensele progrese din domeniul productivității - înregistrate în ultimele decenii - în sectorul agricol şi industrial, în special datorită mecanizării şi automatizării, au eliberat o masă de manevră considerabilă pentru alte activități.

Serviciile nu se pot dezvolta masiv decât dacă se bazează pe o „industrie" concurențială şi dinamică. Ideea emisă la începutul anilor '80, conform căreia economiile postindustriale pot cunoaşte o creştere durabilă şi sănătoasă, pornind exclusiv de la activități terțiare în timp ce industria era confruntată cu un declin inevitabil, este abandonată, de atunci. De altfel, nu se pot trata, fără o distincție clară, toate activitățile de servicii care sunt supuse concurenței internaționale. Răspunsul nu va putea proveni decât din crearea unor noi domenii, pe baza activității de cercetare, ceea ce duce la punerea accentului pe investițiile intelectuale şi pe formarea profesională.

Se pune problema ca, într-o lume din ce în ce mai mobilă şi deschisă spre un climat concurențial, state mijlocii, cum sunt Germania şi Franța - care acoperă, în mod tradițional, majoritatea activităților economice - se pot afla într-o situație structural defavorizantă.

O îngrijorare la fel de mare planează asupra unor membri ai OCDE, de dimensiuni mai mici, cum este cazul Cehiei, Slovaciei sau Ungariei.

Toate statele menționate trebuie să facă față unor superputeri dotate cu mijloace tehnologice şi financiare superioare, cum sunt SUA - care se mențin o superputere, în ciuda actualei perioadei de criză financiară - Japonia sau alte state din afara Organizației: Rusia sau China. Statele menționate se pot afla într-o situație paradoxală şi în raport cu unele state mici dar foarte specializate care au ales, în mod deliberat, să nu dezvolte decât sectoare în care, în mod tradițional, au un avantaj comparativ (Elveția, Olanda sau state din Asia, în special din sud-estul Asiei). Toată această situație pledează în favoarea unei accelerări a integrării europene tinzând, în mod progresiv, spre o repartiție optimă a sarcinilor în interiorul Uniunii Europene. Între alte motive -care țin atât de domeniul politic cât şi de prioritățile strategice de ordin economic - se află şi cel menționat anterior şi care a pledat în favoarea ultimei extinderi a Uniunii Europene şi a OCDE.

3.4. Codurile de liberalizare

Crearea celor două coduri de liberalizare şi progresele obținute prin implementarea lor - este vorba de „Codul OCDE privind mişcarea capitalurilor" şi Codul pentru tranzacțiile invizibile curente" - reprezintă unele dintre succesele notabile ale OCDE.

Înlăturarea controlului asupra schimburilor valutare în ultimele două state-membre ale OCDE în care se mai menținea această practică, la sfârşitul anului 1994, marchează o etapă importantă în această evoluție aşteptată.

Existența celor două coduri şi respectarea prevederilor acestora facilitează, în mod incontestabil, liberalizarea mişcărilor de capital. Fiecare

guvern recunoaşte că doreşte să nu rămână în urma procesului de liberalizare pentru a beneficia cât mai mult de beneficiile şi avantajele implicate.

„Rezervele" pe care orice guvern are latitudinea să le formuleze, vizavi de fiecare dispoziție din textele codurilor nu au dispărut, cu trecerea timpului. Cea mai mare parte dintre statele-membre însă nu mai au de loc obiecții sau aproape de loc.

Din punct de vedere practic, domeniile acoperite prin codurile de liberalizare au fost extinse de mai multe ori de la crearea lor. Operațiunile pe termen scurt, au fost incluse în mod progresiv pe domeniul lor de activitate, în schimb, reciprocitatea a făcut obiectul redefinirii restrictive şi extinderea la domenii noi a fost interzisă.

Fără a intra în detalii tehnice, voi face câteva precizări generale, care să permită evaluarea locului şi rolului codurilor de liberalizare în viața OCDE şi a statelor-membre, modificările aduse în plan internațional, contribuția lor atât la evoluția Organizației, ca entitate în continuă adaptare, cât şi la evoluția membrilor săi.

La peste 40 de ani de la inițierea codurilor de liberalizare se poate aprecia, fără a greşi, că ele reprezintă unii din pilonii recunoscuți ai Organizației, în sensul instrumentelor de lucru, acoperind domenii de activitate extrem de importante şi sensibile. Performanțele obținute prin aplicarea lor au demonstrat că OCDE poate juca rolul de accelerator al relațiilor economice internaționale şi îi dau dreptul să îşi revendice un loc special în arhitectura globală.

Dificultățile punerii în aplicare a codurilor - care au intrat în vigoare în 1961 - au privit, în special, aplicarea principiului central al nediscriminării şi regimul derogatoriu de drept comun convenit de anumite state cu structuri federale, în privința tratamentului entităților lor subnaționale.

În 1997, codurile au fost completate cu Declarația pentru investiții străine şi companii multinaționale, care devine, în special, un instrument relativ la tratamentul național pe care guvernele statelor-membre se angajează să-l acorde întreprinderilor străine care operează pe teritoriul lor - regim care nu trebuie să fie mai puțin favorabil decât cel de care beneficiază întreprinderile naționale. De fapt, este vorba de aplicarea principiului nediscriminării. Declarația pentru investiții străine şi companii multinaționale (DIICM) se aplică companiilor străine, deja înființate, pe teritoriul unui stat-membru, în timp ce, prin definiție, codurile se referă exclusiv la operațiuni transfrontaliere care antrenează un transfer de devize. Deşi codurile au caracter de constrângere, aceste texte nu exprimă decât angajamente de ordin politic. În mod inevitabil, aplicarea lor prin intermediul a unor comitete diferite, antrenează divergențe în privința interpretării. De aceea, a fost necesar să se prevadă mecanisme de coordonare. La origine, au fost discuții privind dificultățile de coordonare şi dorința de a da instrumentului privind „Tratamentul național" aceeaşi forță ca cea a codurilor care au dus la lărgirea progresivă a dezbaterilor şi punerea în discuție a începerii negocierilor privind încheierea unui Acord multilateral pentru investiții.

În aceste condiții, ajungerea la un acord pe baze geografice largi, acoperind ansamblul de drepturi şi obligații, conduite şi garanţji pentru investitorii internaționali dar şi pentru țările unde se efectuează investițiile, în aşa fel încât să cuprindă o procedură de reglementare a diferendelor, nu a fost posibil de realizat, în ciuda faptului că ar fi trebuit să se constituie în factor de consolidare a operațiunilor de capital şi deci de accelerare a creşterii. În mod indiscutabil, un asemenea rezultat ar fi devenit un factor extrem de solid pentru consolidarea rolului deja recunoscut al OCDE pe scena internațională.

Lansarea unei asemenea idei a reactualizat discuțiile dintre partizanii derulării acestor negocieri în interiorul OCDE şi cei care doreau ca ele să se desfăşoare în cadrul OMC. Dincolo de certurile care au avut, în câteva rânduri, accente mai puțin elegante, putem remarca că unele țări, potențial receptoare de investiții străine, sunt membre ale OMC dar nu sunt membre ale OCDE. Trebuie reamintit însă că OMC are competențe limitate în materie de mişcarea capitalurilor. Dacă luăm în calcul că evantaiul pozițiilor este deja relativ mare în OCDE, în cadrul OMC el va fi mult mai mare pentru că aici, numeroase țări, printre care şi cele mai puțin dezvoltate, au o atitudine de mare rezervă, chiar de ostilitate față de penetrarea capitalurilor străine pe teritoriile lor.

În aceste condiții, este extrem de important pentru OCDE să-şi păstreze atenția concentrată pe subiectele sensibile legate de complexul de probleme din jurul mediului de afaceri şi investițional, liberalizarea - ca filozofie fundamentală a Organizației - instrumente specifice din domeniul investițional, concurența, anticorupția, buna guvernare etc.

Problema Acordului multilateral pentru investiții propus de OCDE necesită, în afara celor amintite până acum, o prezentare suplimentară. Investițiile străine directe se manifestă în diferite forme de peste un secol, fiind mereu reglementate prin reguli şi convenții, cele mai recente fiind „tratatele bilaterale de investiții" (BIT). Primul asemenea acord bilateral a fost semnat în anul 1959, între Germania şi Pakistan, numărul crescând spectaculos de mult de atunci, în ciuda faptului că cercetătorii economici apreciază că acest tip de acorduri nu influențează, în mod esențial, volumul total de investiții directe.

Eşecul Acordului rundei Uruguay privind măsurile comerciale legate de investiții (TRIMS), în special pentru a oferi un control reglementat al puterii guvernelor-gazdă asupra corporațiilor multinaționale, a determinat încurajarea acordurilor bilaterale care s-au şi multiplicat după 1990, din cauza nevoii reclamate atât de țările gazdă, cât şi de investitori, de a avea reglementări cât mai clare şi de asigurătorii în legătură cu securitatea şi mobilitatea investițiilor.

OCDE, încurajată de rezultatele Tratatului cartei pentru energie din 1994, care a oferit un model de acord multilateral pentru investiții, chiar dacă a fost limitat doar la domeniul energiei, propune, cu ocazia Conferinței Ministeriale din mai 1995, lansarea negocierilor pentru încheierea unui acord multilateral deschis în domeniul investițiilor. Argumentele principale au vizat nevoia de consistență, stabilitate şi securitate în regimul şi condițiile de investiții existente

la acea dată, pe plan internațional. Principalii parteneri de negociere erau cele 26 de state-membre la acea dată şi Comisia Europeană. Argentina, Brazilia, Chile, Hong Kong şi China au participat ca observatori, încă de la început. Estonia, Letonia, Lituania şi Slovacia au fost invitate mai târziu, tot în calitate de observatori.

Se prevedea ca acest acord să reglementeze regimul investițiilor, pe de o parte între statele-membre OCDE şi pe de alta, între statele-membre şi alte state din afara Organizației, într-o manieră uniformă, transparentă şi neobligatorie.

Au existat mulți critici care au atacat OCDE, argumentând că o organizație selectivă, formată doar din marile economii dezvoltate ale lumii, era mult sensibilă la influențele corporațiilor transnaționale decât forurile cu participare universală, cum era cazul UNCTAD sau OMC. Din păcate, argumentul a fost acceptat de multe guverne şi a constituit, în final, unul din factorii eşecului acordului propus de OCDE.

Conform lui Sergio Marchi[1], unul din principalii suporteri ai acordului OCDE, această înțelegere ar fi avut menirea să elimine lucrătura încâlcită a celor 1300 de acorduri bilaterale de investiții, existente în acel moment pe plan internațional. Contrar multor altor critici, Marchi argumentează că, acordul propus de OCDE, ar fi putut evita angajarea în „curse de fond" , aşa cum s-a întâmplat în Canada unde au fost subminate standardele înalte ale regulamentelor canadiene. După părerea sa, acordul ar fi avut următoarele scopuri:

- să minimizeze diferitele reglementări de stat care guvernau regimul investițional aplicabil corporațiilor străine;
- să acorde corporațiilor diverse compensații pentru aplicarea de condiții incorecte sau discriminatorii;
- să permită statului şi corporațiilor să se adreseze instanțelor de arbitraj internațional - „International Centre for Settlement of Investment Disputes", în loc de cele naționale din țara în gazdă.

Trebuie recunoscut faptul că OCDE a comis şi anumite erori. În timp ce existența negocierilor, care începuseră în mai 1995, fusese adusă la cunoştința publicului, Organizația nu a emis nici un fel de informație referitor la conținutul draftului de acord sau la cursul dezbaterilor, până în martie 1997. De această dată, politica de maximă confidențialitate şi discreția absolută cu care îşi gestionează activitatea nu au fost în avantajul ei. În martie 1997, un val de critici s-a abătut asupra Organizației, imputându-i că încearcă să înființeze o nouă structură pentru investiții străine care să acorde garanții excesive corporațiilor în

[1] *În 1993, Sergio Marchi intră în Cabinetul canadian, la propunerea primului ministru Jean Chertien, ocupând postul de secretar de stat pentru Canada. În 1997 este numit ministru al comerţului exterior. Doi ani mai târziu, în 1999, părăseşte politica şi acceptă postul de Ambasador pe lângă OMC, la Geneva. La terminarea mandatului, începând cu 2006, îl găsim, ca senior advisor, la compania de avocatură Lang Michener LLP din Toronto.*

lumea întreagă, ceea ce ar fi slăbit legislațiile naționale. Mai grav, draftul propunea ca soluționarea litigiilor să se facă după un modelul „NAFTA style offshore dispute". Conform acestei propuneri, corporațiile puteau da în judecată statul dacă considerau că le-au fost amenințate interesele sau că există amenințarea de expropriere a activelor sau a profitului.

Presiunea externă a fost extrem de mare şi negocierile au eşuat în 1998 când Franța a dat semnalul retragerii de la masa dezbaterilor, fiind însoțită de alte state participante. Toată această perioadă a fost însoțită de o puternică mişcare globală, inclusiv de o campanie de presă specializată. Au participat, în afară de media internațională şi un număr important de NGO-uri, grupuri de cetățeni sau guverne din statele sărace. Oponenții acordului OCDE au invocat chiar punerea în pericol a suveranității naționale şi a democrației şi au acuzat Organizația că facilitează crearea condițiilor pentru organizarea unor adevărate curse nejustificate între națiuni.

Există opinii conform cărora, în această perioadă, s-a pus la punct o adevărată campanie globală împotriva acordului şi a OCDE, puternic susținută şi de comunicările pe internet. S-a demonstrat pentru prima dată că noua tehnologie poate fi folosită, pe scară largă, ca să coordoneze informațiile şi să canalizeze protestele spre efectul scontat. În cazul OCDE a fost vorba de oprirea negocierilor şi nefinalizarea acordului multilateral pentru investiții.

Recent, OCDE a reconstituit baza de date legată de acest acord şi o va pune la dispoziția celor interesați, în ciuda faptului că reglementările interne ale Organizației nu permit diseminarea acestor informații decât după un important număr de ani de la emiterea documentelor. OCDE continuă să aprecieze că încheierea unui asemenea acord ar fi fost benefică, nu numai statelor-membre şi de aceea face eforturi ca activitatea legată de investițiile străine să se mențină pe o linie înaltă de profesionalism care să contribuie la simplificarea procedurilor, la liberalizarea mişcărilor de capital, într-un mediu investițional stabil, prietenos, previzibil şi sigur.

În prezent, în cadrul OCDE regulile stabilite pentru statele-membre şi recomandările pentru companiile multinaționale sunt aplicate prin intermediul instrumentelor legale asumate de statele interesate în domeniul investițiilor străine şi comerțului cu servicii. Aceste instrumente sunt revizuite şi îmbunătățite cu regularitate, cu scopul de a le menține actualizate şi eficiente.

Este vorba de următoarele instrumente de lucru:

1. Codurile de liberalizare pe care le-am prezentat anterior:
   a. Codul de liberalizare a mişcărilor de capital;
   b. Codul de liberalizare a operațiunilor invizibile curente;
2. Declarația privind investițiile străine şi companiile multinaționale[1].

[1] *În afară de statele-membre OCDE, au mai aderat, până în prezent, următoarele state din afara Organizaţiei: Argentina (22 aprilie 1997), Brazilia (14 noiembrie 1997), Chile (3 octombrie 1997), Egipt (11 iulie 2007), Estonia (20 septembrie 2001), Israel (18 septembrie*

Declarația pentru investiții străine şi companii multinaționale cuprinde patru componente structurale (împreună reglementează regimul investițiilor străine şi activitatea companiilor multinaționale din statele care găzduiesc activitatea companiilor multinaționale):

a. Ghidul pentru companii multinaționale;
b. aplicarea tratamentului național;
c. reglementarea condițiilor contradictorii;
d. facilități şi defavorizări ale investițiilor străine.

3. Convenția privind combaterea corupției funcționarilor publici în tranzacțiile internaționale.

Nu am intenționat să detaliez fiecare din documentele menționate cu titlu informativ, pentru că scopul acestui capitol este discutarea evoluției OCDE. De aceea, voi continua cu prezentarea celor mai recente preocupări ale Organizației în domeniile acoperite de codurile de liberalizare, în special de investițiile străine, a căror gestiune reprezintă o mare provocare şi o mare responsabilitate şi care pot demonstra fără alte argumente că Organizația a evoluat şi continuă să evolueze într-un ritm surprinzător de alert, în ciuda aparentei rigidități dată de membrii săi ce dețin principalele economii dezvoltate ale lumii, preocupate, în special, de propria bunăstare.

Inițiativele următoare reprezintă doar câteva exemple semnificative privind evoluția preocupărilor OCDE.

i. În luna noiembrie a anului trecut, în cadrul unei reuniuni la nivel înalt, care a avut loc la Cairo, în Egipt, s-a decis ca inițiativa „OCDE -Middle East North Africa (MENA) privind Guvernarea şi Investițiile pentru Dezvoltare" să intre într-o nouă fază de cooperare, pentru încă 3 ani, până în 2010. Inițiativa lansată în 2004, ca urmare a parteneriatului cu UNIDO şi UNDP, a dat rezultate fructuoase în domeniul dezvoltării economice echitabile, creării locurilor de muncă şi creşterii prosperității în țările Orientului Mijlociu şi Africii de Nord. În deschiderea conferinței, secretarul general al OCDE a ținut să menționeze că „țările OCDE nu vor să dea lecții, ele au o bogată experiență în domeniul politicilor economico-sociale pe care vor să o împărtăşească". Prim-ministrul Egiptului, dr. Ahmed Nazif a apreciat inițiativa lansată împreună cu OCDE şi a subliniat că aceasta a permis statelor arabe să îşi găsească propriul mod de a realiza reformă şi de a-şi îmbunătății performanțele economico-sociale.

ii. Statele-membre OCDE au decis continuarea angajamentelor privind liberalizarea în domeniul asigurărilor şi pensiilor private. Codul OCDE pentru liberalizarea operațiunilor curente invizibile a fost modificat pentru a lărgi obligațiile din domeniul pensiilor - incluse până acum în Cod - şi pentru a introduce noi obligații privind pensiile private prin care se pot

2002), Letonia (9 ianuarie 2004), Lituania (20 septembrie 2001), România (20 aprilie 2005), Slovenia (22 ianuarie 2002) şi Peru (iulie 2008).

stabili standarde înalte în comerțul transfrontalier cu servicii din domeniul asigurărilor şi pensiilor private.

iii. OCDE a publicat un document care stabileşte regulile pe care trebuie să le aibă în vedere guvernele, în raport cu investitorii străini. Publicația este o sursă excepțională de informații care nu le dublează pe cele deja existente, concentrându-se pe patru domenii: definiția investitorului şi a investiției, interpretarea clauzelor care acoperă acordurile pentru investiții, tratarea aspectelor legate de mediu, muncă şi anticorupție şi interacțiunea dintre investiții şi servicii în acordurile comerciale regionale.

iv. În cadrul preocupărilor de creare a mecanismelor pentru atragerea unei largi participări internaționale la principalele problemele economice globale, OCDE a lansat, în urmă cu câțiva ani, conceptul de forum global specializat. În prezent, există 10 asemenea forme de forumuri la care sunt invitați, pe lângă înalții oficiali din țările-membre şi decidenți politici din state nemembre selectate, experți internaționali, reprezentanți ai societății civile, ai sindicatelor şi ai mediului academic. Unul din aceste forumuri globale se referă la problematica investițiilor. În 2008, Forumul global pentru investiții, care a avut loc la Paris, în perioada 27-28 martie, s-a axat pe promovarea investițiilor pentru dezvoltare. Sesiunea de deschidere a fost organizată sub forma unei mese rotunde la nivel ministerial şi a avut ca temă politica economică din domeniul reformei investițiilor, fiind coprezidată de secretarii generali ai OCDE şi UNCTAD. Evenimentul a reuşit să reunească o excepțională participare şi să creeze platforma necesară dezbaterilor şi continuării analizei principalelor teme de cercetare din domeniul investițiilor şi dezvoltării.

v. Urmare a faptului că, în ultimii ani, un număr tot mai mare de state şi-au reevaluat politicile în domeniul investițiilor străine, ca răspuns la preocupările legate de securitatea națională şi de apariția unor noi categorii de investitori străini, inclusiv „fondurile suverane", statele-membre OCDE şi partenerii externi ai Organizației lucrează, împreună, pentru punerea de acord a acestor puncte de vedere şi a scopurilor de conservare şi extindere a unui sistem internațional de investiții deschis.

Statele-membre OCDE au decis să îşi păstreze frontierele investiționale deschise pentru „fondurile suverane", atâta timp cât investițiile sunt comerciale şi nu au scopuri politice. Acesta este mesajul pe care secretarul general al OCDE, Angel Gurria îl adresează, printr-o scrisoare, miniştrilor de finanțe ai țărilor membre ale Grupului G7, în legătură cu preocupările OCDE de a stabili o poziție comună în privința politicii vizavi de fondurile suverane.

Legat de aceeaşi temă, trebuie subliniat că, la Consiliul Ministerial OCDE din 4-5 iunie 2008, a fost adoptată „Declarația privind fondurile suverane şi politicile țărilor gazdă".

vi. Preocupare comună a OCDE şi a Organizației Internaționale a Muncii (ILO), atragerea responsabilității sectorului privat pentru crearea locurilor de muncă a dat prilejul organizării unei importante reuniuni OCDE-ILO, cu tema *Employment and Industrial Relations: Promoting Responsible Business Conduct in a Globalising Economy.* Participarea a fost deosebit de importantă iar discuțiile s-au axat pe lărgirea diseminării celor mai eficiente practici corporative în domeniul muncii şi o mai bună înțelegere a instrumentelor specifice de lucru ale celor două organizații internaționale.

3.5. „Lupta împotriva corupției" - subiect de studiu în OCDE

La sfârşitul anilor '80, OCDE deschide un nou domeniu de studiu care priveşte corupția în tranzacțiile internaționale.

Descurajată de respingerea, în cadrul organizațiilor internaționale care aparțineau de ONU, a inițiativelor legate de anticoruptie, administrația americană a relansat această idee în cadrul OCDE. După „scandalul Lockheed"[1], Congresul American a votat legea federală „Foreign Corrupt Practice Act", în 1997, prin care interzicea societăților americane să acorde oficialilor din guvernele şi administrațiile străine foloase necuvenite, în schimbul semnării unor contracte. Era vorba, de fapt, de evitarea pericolului ca o concurență loială să eşueze din cauza practicilor de mituire a responsabililor politici din guvernele şi administrațiile străine sau din marile companii de stat din aceste state, în general aflate în lumea a treia.

În SUA, inițiativa a părut că se bucură de susținere, ea permițând celor mai competitive întreprinderi să câştige contracte iar țărilor în curs de dezvoltare - în care se practica cel mai des acordarea unor asemenea comisioane necuvenite - să facă economii semnificative, care puteau ajunge până la 15-20% din valoarea investiției.

În ciuda entuziasmului general determinat de aşteptarea unui impact cu rezultate deosebite, nu s-a putut aprecia dacă respectarea legii a fost posibilă într-un procent mult mai mare decât înainte de introducerea legii federale. Canalele de distribuție a banilor, reprezentând recompense necuvenite, sunt multiple iar deschiderea conturilor „off-shore" s-a extins foarte mult, astfel încât respectarea, cu adevărat, a legii a fost destul de greu de realizat şi mai ales de evaluat.

În acest context, companiile americane care respectau legea sau pretindeau că o respectă s-au considerat defavorizate față de companiile străine concurente. În multe state, comisioanele vărsate în conturile partenerilor străini,

[1] *Marea companie americană constructoare de aeronave a fost nevoită să recunoască faptul că a acordat beneficii necuvenite în schimbul semnării unor importante contracte. Prinţul consort al Olandei s-a aflat printre principalii beneficiari.*

ca „plăți comerciale externe" erau tolerate, mai mult fiind deductibile din punct de vedere fiscal, din beneficiul impozabil al companiei respective.

Au existat şi continuă să mai existe mari contracte internaționale, în special în infrastructură, echipamente sau în domeniul apărării, unde semnarea contractului se face numai după încasarea acestor comisioane necuvenite, ce ating cifre semnificative.

În acest timp, autoritățile americane au insistat pentru deschiderea negocierilor, pe această temă, în cadrul OCDE, unde se află reunite principalele economii ale lumii.

Prima reacție a guvernelor din statele-membre a fost negativă, invocându-se că dacă administrația americană şi congresul doresc să adopte asemenea legi, nu este obligatoriu ca acest subiect să fie tratat la nivel internațional, în aceeaşi manieră. Aşa cum se prezentau lucrurile în prima etapă, inițiativa americană avea să întâmpine dificultăți relativ la respectarea principiului extrateritorialității.

Cum argumentele celorlalte state nu au fost suficient de convingătoare, SUA au continuat presiunile, ajungând să pună în situații delicate acele țări care demonstrau cea mai mare rezistență.

În cele din urmă, a fost desemnat un grup de lucru pentru studierea problemei apărute ca urmare a „plăților ilicite" dar abia după o muncă laborioasă care s-a prelungit patru ani, în 1994, Consiliul a adoptat o „recomandare privind corupția în relațiile internaționale" - aceasta constituind esența primului acord multilateral ce sancționa corupția funcționarilor publici în tranzacțiile internaționale.

Punerea în aplicare a recomandării se realizează prin „incitarea reciprocă între state", în contextul examinări politicilor naționale - şi de această dată intervenind presiunea reciprocă dintre state - ca urmare a exercițiului de evaluare ce are loc, periodic, pe principiul rotației statelor examinate şi examinatoare.

Urmare a rezultatelor modeste obținute după trei ani de încercări, Consiliul Ministerial din 26-27 mai 1997 a decis să accelereze presiunea exercitată asupra statelor-membre şi să depăşească o etapă suplimentară, considerând că acțiunea trebuie condusă atât în plan național, cât şi internațional, în acelaşi timp. Ca urmare, Consiliul recomandă țărilor-membre să adopte în legislația națională, până la sfârşitul anului 1998, principiul „incriminării" actelor de corupție a funcționarilor publici în tranzacțiile internaționale. În acelaşi timp, Consiliul recomandă negocierea şi adoptarea, în acelaşi interval de timp, a unei „convenții internaționale" care să pună la punct realizarea, supravegherea şi urmărirea ansamblului de principii adoptate la nivel multilateral.

Preocupările americane s-au îndreptat spre a face mai eficientă şi mai concretă lupta împotriva corupției, în timp ce europenii au fost preocupați să evite tratamentul discriminatoriu pe care puteau să-l suporte din partea diferitelor state partenere cu care intrau în relații la nivel internațional.

Astfel, la 21 noiembrie 1997, statele-membre OCDE şi alte cinci state-nemembre (Argentina, Brazilia, Bulgaria, Chile şi Slovacia) au adoptat convenția privind combaterea corupției funcționarilor publici în tranzacțiile internaționale. Semnarea a avut loc la Paris, la data de 17 decembrie 1997. Până în prezent, au mai aderat Estonia şi Africa de Sud. Situația actuală a statelor care au semnat Convenția OCDE este prezentată în anexă la acest capitol.

Structura de lucru din cadrul OCDE, responsabilă cu derularea activității legată de Convenție şi de problemele circumscrise anticorupției este Grupul de lucru pentru anticorupție înființat, în mai 1994, de Comitetul pentru investiții. Mandatul Grupului de lucru a fost amendat prin documentul „Recomandările Revizuite 1997" şi include monitorizarea sistematică a implementării, la nivel național, a Convenției OCDE şi a Recomandărilor din 1997. Grupul de lucru este alcătuit din experți reprezentând toate cele 37 state care au aderat şi se reuneşte de 3-4 ori pe an, la sediul din Paris al Organizației.

Procesul de monitorizare care este bazat pe un sistem riguros de evaluare reciprocă - „peer-review", este împărțit în două faze de examinare: Faza 1 presupune evaluarea conformității legislației naționale cu prevederile Convenției iar Faza 2 include o perioadă de o săptămână de reuniuni intensive, în țara examinată, cu reprezentanți ai guvernului, autorităților judiciare, sindicatelor, societății civile, mediului de afaceri. Pe baza discuțiilor directe se realizează o evaluare a modului în care, din punct de vedere practic, legislația statului respectiv a cuprins prevederile Convenției OCDE şi cât de eficientă este această legislație națională.

Pentru a facilita participarea şi ulterior aderarea a cât mai multe state la Convenție, OCDE a pus la punct, în anul 2004, un document care cuprinde întrebări pregătitoare pentru oricare stat candidat. Acest document dă posibilitatea autorităților guvernamentale din statul interesat să adere la Convenție să afle, în mod precis, care vor fi, pe fond, aspectele ce vor fi luate în discuție în cadrul examinării candidaturii, constituindu-se într-un „asistent manager" care îndrumă candidatul în exercițiul de examinare pe care trebuie să-l parcurgă, înainte de aderarea la Convenție.

Anul 2007 a marcat nu numai împlinirea a zece ani de la semnarea Convenției anticoruptie dar şi recunoaşterea şi onorarea unei prestigioase activități: Grupul de lucru şi divizia anticoruptie din cadrul OCDE au primit două distincții importante. Prima a fost atribuită profesorului Mark Pieth, preşedinte al Grupului de lucru pentru anticoruptie, care conduce activitatea din acest domeniu, încă din primele sale etape în cadrul Organizației. El a primit una din cele două distincții acordate anual de prestigioasa organizație Transparency International, pentru "outstanding leadership in fighting corruption on an internațional scale". Divizia anticoruptie a primit, de asemenea, distincția „2007 Africa Investor Awards" fiind recomandată în mod excepțional pentru rezultatele excepționale obținute pe un domeniu de activitate dificil şi sensibil, în special în țările în curs de dezvoltare.

În acelaşi timp, aniversarea festivă a celor zece ani de existență a Convenției a prilejuit reunirea, la Roma, într-un cadru special, în prezența prim-ministrului italian, Romano Prodi, a 15 miniştri şi multor participanți la nivel înalt din statele-membre şi nemembre care au acceptat acest instrument de lucru. Pentru a se asigura că această activitate va continua să reprezinte vârful de lance, pe plan internațional, în lupta împotriva corupției, OCDE a lansat, cu această ocazie, o cuprinzătoare revizuire a instrumentelor sale de lucru specifice pentru acest domeniu.

În dorința de a da un semnal pozitiv în direcția atragerii economiilor emergente către nucleul dur format din activitățile problemă, generatoare de provocări majore la nivel global, OCDE a aprobat, în anul 2007, aderarea Africii de Sud la Convenția anticoruptie şi a inclus-o, alături de alte patru mari state (Brazilia, China, India şi Indonezia), în strategia de colaborare consolidată cu statele-nemembre, în perspectiva unei posibile admiteri în Organizație.

4. EXTINDEREA ORGANIZAȚIEI PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ - FORMĂ DE EVOLUȚIE A ORGANIZAȚIEI

Ca o continuare logică a celor expuse anterior, voi prezenta evoluția OCDE din punct de vedere al statelor care au aderat, de-a lungul celor 47 de ani de existență.

Pornind cu 20 de state fondatoare, aparținând de organizația predecesoare, OECE, cărora li s-a alăturat SUA şi Canada, noua structura internațională s-a extins deja cu două valuri de noi membrii[1], astfel că, în prezent, are 30 de state-membre şi este în discuție, în vederea admiterii, cu încă cinci state (Chile, Israel, Estonia, Federația Rusă şi Slovenia). în plus, OCDE a lansat programe de colaborare consolidată cu alte cinci state importante (Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia), pentru identificarea posibilităților de admitere în viitor.

După anul 1973, când a admis intrarea Noii Zeelande, OCDE a părut că a înglobat principalele mari state industriale.

Până la sfârşitul anilor '80, OCDE a funcționat într-o structură cvasiînchisă. Statele-membre nu erau foarte preocupate de spațiul din afara Organizației. Era, într-un fel, efectul convingerii lor că, prin ponderea importantă pe care, împreună, o aveau în economia globală, ele determină principalele evoluții, neputându-se baza decât pe ele pentru rezolvarea provocărilor mondiale. Statele în curs de dezvoltare, ca şi cele socialiste erau considerate țări marginale şi, prin urmare, nesusceptibile a accepta şi adopta politici de reformare a structurilor lor naționale, atât în plan economic, social, cât şi democratic.[2] Spiritul Convenției care afirma dorința de cooperare cu statele-nemembre şi convingerea că expansiunea economică generală depinde de această cooperare, erau puternic neglijate.

În anul 1983, Jean-Pierre Puissochet scria: „Cu toate diferențele profunde din domeniul dezvoltării industriale sau economice, în general sau în ceea ce priveşte bogăția statelor din Lumea a Treia şi din Grupul 77 care le reuneşte, solidaritatea politică dintre aceste țări este, fără îndoială, foarte mare pentru ca o eventuală aderare la OCDE să poată fi luată în calcul într-un viitor apropiat, atât din partea statelor interesate, cât şi a celor douăzeci şi patru de state ale

---

[1] *Un val de extindere se poate desfăşura pe durata a mai multor ani, din cauza procedurilor de evaluate care se încheie doar atunci când se apreciază că statul candidat îndeplineşte condiţiile necesare.*

[2] *Exerciţiul „Interfuturs", realizat de profesorul Lesourne, la sfârşitul anilor 70, a fost o excepţie interesantă. El a fost un proiect ambiţios care a mobilizat multă energie, dar care a apărut prea devreme şi nu a generat efecte pentru că s-a aflat într-o etapă în care convingerile nu se maturizaseră şi viziunea în privinţa viitorului nu era clară.*

Organizației". El reuşea, la acel moment, să reflecte o stare de spirit şi un sentiment aproape general cu privire la relația Organizației cu spațiul din afară. Cu titlu de excepție, erau acceptate câteva forme de cooperare modeste şi limitate, cum a fost cooperarea cu Mexic (Comitetul pentru Siderurgie) şi Coreea (Comitetul Construcțiilor Navale), aceste state devenind, ulterior, membre ale Organizației.

Până în 1989, era foarte greu de imaginat realizarea unor contacte, chiar ocazionale, cu responsabili din statele Europei de Est, care considerau că OCDE este o fortăreață a capitalismului şi nu putea fi considerată un interlocutor posibil. Este greu de imaginat şocul pe care l-a reprezentat participarea primului sovietic sau a primului chinez la întâlniri cu reprezentanți ai OCDE, doar câțiva ani mai târziu. Se poate spune că aceste evenimente au reprezentat un adevărat şoc cultural, atât în sens economic, cât şi politic, pentru adaptarea la noi standarde, rigori, principii, obiective şi instrumente de lucru.

De atunci, asupra OCDE s-a exercitat o presiune constantă din partea unui mare număr de state interesate, într-o primă fază, să stabilească legături directe, o parte dintre acestea dorind, într-o etapă ulterioară, să adere la Organizație. În aceste condiții, OCDE se găseşte împinsă într-un proces de extindere pe care nu şi-l doreşte şi care ia amploare şi determină o serie de consecințe atât pentru statele-membre, cât şi pentru cele din afara Organizației. Intrarea în OCDE a fost considerată, destul de repede după aceea, o recunoaştere automată a trecerii unui stat în categoria celor democratice, dezvoltate, industrializate şi cu economie de piață. Statutul de membru al OCDE a devenit o carte de vizită din ce în ce mai căutată.

Cu toate presiunile privind admiterea în OCDE a diferitelor state, membrii Organizației au convenit că această instituție internațională trebuie să-şi păstreze specificitatea şi că nu îşi propune să înglobeze, vreodată, progresiv, ansamblul statelor-membre ale Națiunilor Unite. Statele-membre consideră, de fapt, că selecția pe baza criteriilor de admitere rămâne singura variantă valabilă şi nu poate fi considerată doar o opțiune. În acelaşi timp, ca urmare a schimbărilor politico-sociale şi economice la nivel mondial, lista cu state care pot fi considerate democratice sau cu economie de piață creşte an de an. Cum admiterile din 1964 şi 1974 au spulberat mitul organizației limitată geografic, OCDE se vede nevoită să decidă reforma Organizației, începând cu sistemul de guvernare, schema de finanțare, mecanismele de funcționare şi formula de vot, stabilirea unei strategii de extindere care să includă şi formularea clară a criteriilor de aderare. Pentru atingerea obiectivului de justificare a legitimității sale şi de repozitionare în arhitectura globală, a fost nevoie şi de stabilirea unei strategii de colaborare cu spațiul din afara Organizației „Outreach Strategy".

4.1. Abordări conceptuale privind procesul de extindere al Organizației pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică

După 1990, Organizația a cochetat, în mod progresiv, cu mai multe teorii privind extinderea, între care şi „Teoria cercurilor concentrice".

Aparținând „Primului Cerc" şi poziționate mai aproape de nucleul dur al statelor-membre, erau considerate statele care solicitaseră, în mod explicit, să adere la Organizație şi cărora Consiliul le dăduse acordul de principiu, cu condiția ca examinarea atentă a candidaturilor să permită luarea unei decizii favorabile. Acest lucru permitea Organizației să exercite, în faza de examinare (care se putea întinde pe o perioadă medie de optsprezece luni), o presiune justificată asupra candidatului, cu scopul de a-l determina să se alinieze politicilor aplicate de statele-membre sau cel puțin să se apropie cât mai mult de ele, luându-şi angajamente care să ducă spre direcția dorită. Procedeele menționate au avut succes în cazul admiterii Mexicului în mai 1994, Republicii Cehe în noiembrie 1995, Ungariei în martie, Poloniei în iulie, Coreei de Sud în octombrie 1996 şi Republicii Slovace în decembrie 2000.

Această penultimă extindere a dus la crearea unei Organizații de treizeci de state[1].

Coreea a aderat mai rapid decât a fost prevăzut din motive politice. Divergențe importante au existat între pozițiile exprimate de Coreea şi cererile OCDE. în plan social, Coreea nu autoriza salariații sectorului public să se organizeze în sindicate, impunând formula sindicatului unic în sectorul privat. În plan financiar, în special, Coreea era destul de departe de a-şi fi deschis complet piața financiară pentru investițiile străine şi nu autoriza societățile coreene să împrumute, în mod liber, de pe piața financiară internațională. În fața constrângerilor impuse de termenii aderării, guvernul coreean s-a angajat că va examina problemele puse în discuție, fără a se putea menționa, de comun acord, termene fixe pentru aplicarea reformelor necesare. Coreenii nu doreau să-şi liberalizeze piața financiară decât dacă rata dobânzii s-ar fi apropiat sensibil de cea existentă în SUA sau în Europa Vestică. Pentru rațiuni politice importante, OCDE s-a văzut obligată să accepte declarațiile de principiu luate de coreeni[2].Pentru țările-membre ale Grupului Vişegrad, negocierile au început cu a patra țară candidată, cu Slovacia, şi fusese prevăzut a se încheia în cursul

---

[1] *Ultima extindere, decisă cu ocazia Reuniunii Ministeriale din mai 2007, a stabilit invitarea a încă cinci state: Chile, Israel, Estonia, Slovenia şi Federaţia Rusă. Procesul de examinare a candidaturilor este în desfăşurare, statelor candidate stabilindu-li-se foile de parcurs pentru perioada următoare. Conform „teoriei cercurilor concentrice", cele cinci ţări pot fi considerate ca făcând parte din „Primul cerc".*

[2] *Preşedintele coreean a dorit ca intrarea Coreei în OCDE să aibă loc înaintea alegerilor prezidenţiale din 1997 iar OCDE, luând în calcul importanţa globală a acestui stat, a decis să urgenteze procedurile de admitere, înainte ca reforma să se realizeze sau ca angajamente ferme din partea acestui stat să fie luate.*

semestrului II din 1997 dar problemele cu acest stat au fost mai serioase şi mai dificile decât s-a previzionat la începutul acestui proces. Opțiunile Slovaciei privind dosarele tehnice pe care urma să le discute, în vederea admiterii, nu erau cele aşteptate de OCDE iar comportamentul politic al unora dintre reprezentanții guvernului slovac era destul de ambiguu în privința valorilor democratice. În legătură cu lunga listă a reformelor economico-financiare, solicitate de OCDE, multă vreme nu s-au primit decât răspunsuri parțiale. Administrația slovacă a părut divizată în privința aderării la Organizație, făcând, în acest fel, ca procesul de negociere să devină foarte dificil. În aceste condiții, negocierile s-au prelungit, au devenit greoaie sau uneori au fost pur şi simplu blocate, încheindu-se mult mai târziu decât fusese prevăzut. Slovacia a fost admisă în OCDE în decembrie 2000, la un interval de câțiva ani de celelalte state din Grupul Vişegrad.

O altă țară apropiată de „Primul cerc" este Israel. Dintre toate statele-nemembre, Israel a răspuns, cu cea mai mare evidență, criteriilor de apartenență la OCDE şi a fost, în mod logic, invitată să înceapă negocierile în vederea admiterii, cu ocazia Reuniunii Ministeriale a Consiliului din mai 2007. În cazul Israelului, nu s-a pus problema conjuncturii politice sau a stării de război în care se afla cu vecinii. Aderarea era percepută ca un afront, ca o provocare directă la adresa lumii arabe care venea să confirme ideea că statul evreu era văzut ca „un cap de pod al imperialismului mondial". Procesul de pace, în legătură cu care se făceau mari eforturi, aducea un argument în plus în deciziile legate de candidatura Israelului[1].

Respingerea acestui stat, pe motiv că nu ar fi un „actor principal" ar fi creat o discriminare față de Cehia, Ungaria sau Slovacia[2]. Din această perspectivă, Israelul a aşteptat aderarea la OCDE ca pe un fapt ce trebuia să se întâmple, în mod indiscutabil, la un moment dat.

În cel de-al „Doilea cerc" erau considerate state care îşi manifestaseră interesul, în mod oficial sau neoficial, urmărind să adere la Organizație dar în privința cărora Consiliul nu se pronunțase la momentul 1997, al analizei „Teoriei cercurilor concentrice". În această categorie erau cuprinse statele din Europa de Est care au anunțat începerea construcției propriilor economii de piață, începând cu 1990-1991 dar care nu au atins nivelul de dezvoltare economică şi de stabilitate al celor dinainte. în cazul acestor state (Bulgaria, România, Statele Baltice şi Slovenia) existau şi probleme de natură specifică[3]. În aceeaşi categorie au fost incluse Malta şi Cipru.

---

[1] *Guvernul lui Y. Rabin anunţase că aderarea la OCDE este un obiectiv, fără însă a stabili o dată.*

[2] *La momentul analizei, respectiv 1997, PIB-ul celor trei ţări era global inferior Israelului, opt state din OCDE având, la aceeaşi dată, o capacitate economică mai mică decât a acestui stat.*

[3] *Se aprecia, la momentul analizei din 1997, că în plan pur economic, Slovenia avea mai multe argumente pentru aderarea la OCDE decât celelalte state europene candidate.*

Față de perspectiva existenței unui mare număr de candidaturi, se punea problema interesului OCDE pentru absorbția unui grup de 10-12 noi state. Prin adoptarea acestei decizii, caracterul său de club relativ limitat nu risca să fie, complet, pus sub semnul întrebării ? Exista pericolul transformării OCDE într-o organizație de tipul FMI care să cuprindă grupări regionale formate din state mici pentru a evita o formulă greoaie şi nefuncțională? Dincolo de interesul lor, aceste state răspundeau, efectiv, criteriilor economice ale economiei de piață, criteriilor de industrializare şi de viață democratică? Deschiderea porților pentru 10-15 noi state nu va duce, până la urmă, la admiterea treptată a unui număr mai mare de state, astfel încât să se ajungă la 50-60? în aceste condiții, Organizația va fi în stare să prevadă, să preîntâmpine şi să acționeze corespunzător față de posibilele situații de criză? Această ultimă întrebare a stat pe buzele tuturor în cadrul OCDE, cu ocazia crizei financiare mexicane care a început în decembrie 1994. Decizia privind admiterea Mexicului nu a fost adoptată mult prea superficial la nivelul OCDE? Prin aderarea la OCDE, Mexic a renunțat la statutul de membru în toate structurile internaționale care reprezentau statele în curs de dezvoltare.

În 1997, statele-membre ale OCDE se aflau în conflict unele cu altele. Problema extinderii şi admiterii de noi membri a determinat formarea unor atitudini vizibil partizane. SUA au jucat, cu vigoare excesivă, rolul de susținător al Mexicului şi a trei state ale Americii Latine: Argentina, Brazilia şi Chile care ar fi venit să contrabalanseze marele număr de state europene din structura OCDE. Japonia a fost în favoarea Coreei şi a susținut orice altă candidatură asiatică, pentru motive identice. Germania şi Austria au avut aceeaşi atitudine în ceea ce priveşte candidatura Sloveniei, pe considerentele unor relații seculare cu această țară. Lista poate fi extinsă şi în privința altor state candidate, în tandem cu sponsorii lor politici.

În cercul al treilea se află, conform acestei teorii, cele mai multe din statele ex-URSS şi multe state est-asiatice. Ele nu sunt candidate la OCDE dar îşi exprimă interesul pentru colaborarea structurată cu Organizația. Înmulțirea numărului şi varietatea extremă a situațiilor în care se află au dus, inevitabil, la o mare diversificare de forme şi subiecte de cooperare. Constrângerile bugetare rigide adoptate de statele-membre OCDE, au adus Organizația în situația de a-şi recentra activitățile, de a stabili priorități de acțiune şi de a sacrifica intervențiile marginale care ar duce la pierderea avantajului comparativ. Conform acestei ipoteze, procesul de extindere va deveni „un bulgăre de zăpadă". Pe măsură ce sunt acceptate unele state, multe altele se consideră la fel de valabile pentru a deveni membre ale Organizației.

Forma de asociere care a fost aplicată în cazul ex. Iugoslaviei a oferit reale garanții de suplețe din partea OCDE. Ea ar trebui reluată în cazul altor țări,

---

Dificultatea, în acest caz, consta în aspectele de ordin politic, rezultate din apartenența sa la fosta Republică Socialistă a Federației Iugoslavia, din 1945 până în 1991.

cărora le-ar putea oferi o formă de parteneriat utilă, înaintea aderării, permițând Organizației de a exersa o influență asupra politicilor economice.

O altă ipoteză a fost cea a extinderii doar cu „marii actori" ai economiei globale. Într-o lume în plină unificare şi uniformizare, în care toate statele, fără excepție, mizează pe dezvoltarea relațiilor economice internaționale, OCDE trebuia să încurajeze relațiile sale externe cu noile puteri economice care urmau să devină principali actori globali.

Din această perspectivă, ar fi fost paradoxal şi contraindicat de a ține la distanță state importante. Conform evaluărilor făcute în 1997, cu ocazia discuțiilor prilejuite de necesitatea reformei în Organizație, au fost identificate câteva state pentru care ar fi trebuit gândite forme speciale de colaborare. Este vorba de Rusia, Ucraina, Brazilia, China, India şi Indonezia care au fost considerate posibili candidați, în perspectiva unei viitoare aderări. Până atunci, au fost gândite forme de colaborare individualizată, în vederea familiarizării acestor state cu specificul activității Organizației. S-a obținut, în acest fel, atât dinamizarea activității OCDE, prin atragerea noilor state, cât şi transferul de expertiză către noii parteneri.

Necesitatea de a defini un „mare actor mondial" şi de a-l identifica, pe baza unor criterii bine stabilite, a devenit în momentul respectiv foarte importantă. Practic, acest lucru nu a fost aşa de simplu cum a părut inițial. Au existat mai multe moduri de abordare, în funcție de mai mulți parametrii: creşterea economică, PIB, volumul comerțului exterior sau investițiile străine.

De aceea a fost nevoie să se stabilească un set de criterii care să permită precizarea nivelului de interes reciproc şi, nu în ultimul rând, trebuia urmărit ca participarea la activitatea OCDE să aibă un efect educativ şi stabilizator pentru economiile vizate.

Aşa cum s-a întâmplat în istoria OCDE, s-a încercat să se dea o pseudoraționalitate economică deciziilor care erau, de fapt, decizii politice. Dialogul este indiscutabil factorul de apropiere care permite o mai bună înțelegere şi cunoaştere reciprocă.

Asta nu înseamnă că aceşti actori globali, a căror importanță este de necontestat, sunt deja candidați sau în curs de devenire. Luarea în discuție a importanței reprezintă un aspect dar admiterea în Organizație este un obiectiv mult mai îndepărtat. Valul de admitere din 1992-1993, reprezentat de Mexic, Cehia, Ungaria, Polonia şi Coreea, a dat naştere la negocieri delicate şi destul de îndelungate. În mod fericit, includerea acestor state în Organizație nu a influențat rolul, structura, competențele sau funcțiile Organizației, din cauza ponderii lor relativ scăzute în totalul întregii instituții.

4.2. Actuala „extindere a organizației şi angajarea unei colaborări consolidate în relațiile cu statele-nemembre" - rezoluția Consiliului Ministerial al OCDE din 16 mai 2007

Pornind de la prevederile Convenției din 1960, în special articolele 1, 2, 5, 12 şi 16 şi analizând recomandările şi concluziile documentelor de lucru emise în ultimii ani, în legătură cu extinderea, OCDE recunoaşte necesitatea extinderii abordării globale a raporturilor cu spațiul din afara Organizației, a impactului politic şi a relevanței deciziilor şi hotărârilor care se impun.

După încheierea ultimul val de admitere, în 2000, extinderea Organizației a revenit, în mod constant, pe agenda de lucru a Consiliului. Pornind de la concluziile Raportului Noboru, potrivit cărora extinderea este necesară, în condițiile în care Organizația doreşte să-şi consolideze rolul şi legitimitatea în economia mondială, OCDE decide să aprofundeze opțiunile, formulele de extindere, implicațiile şi măsurile pe care trebuie să le întreprindă pentru ca acest proces să nu determine îngreunarea activității sale şi a statelor-membre. Secretarul general este invitat să consolideze cooperarea Organizației cu Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia prin programe de angajare consolidată, în vederea posibilei admiteri. Consiliul va decide deschiderea discuțiilor privind admiterea pe baza disponibilității, pregătirii şi abilităților demonstrate de aceste țări pentru adoptarea practicilor, politicilor şi standardelor OCDE. Încheierea discuțiilor şi punerea la punct a măsurile premergătoare, inclusiv cele legate de reforma necesară a Organizației, au dus la cristalizarea concluziilor privind extinderea OCDE cu un nou val de state care au fost prezentate la Conferința Ministerială din mai 2007. Cu această ocazie, în mod oficial, au fost anunțate următoarele decizii:

- deschiderea discuțiilor pentru admiterea a cinci dintre statele candidate: Chile, Estonia, Federația Rusă, Israel şi Slovenia. Pentru aceasta, secretarul general este invitat să elaboreze termenii, condițiile şi procesul de admitere pentru fiecare candidat în parte, în vederea prezentării lor ulterioare spre analiză şi aprobare, la nivelul Consiliului;
- secretarul general este invitat să strângă colaborarea cu Africa de Sud, Brazilia, China, India, şi Indonezia în cadrul unor programe de angajare consolidată, în perspectiva posibilei admiteri. Doar Consiliul va fi în măsură să decidă dacă vor fi deschise discuțiile privind admiterea, pe baza disponibilității, a gradului de pregătire şi a abilităților demonstrate de aceste țări pentru adoptarea practicilor, politicilor şi standardelor Organizației.

Anexa 1

Ratificarea convenției OCDE privind combaterea corupției funcționarilor publici în tranzacțiile internaționale

- situaţia ratificării la 12 martie 2008-

Țara	Depunerea instrumentelor de ratificare-acceptare	Punerea în aplicare a convenției	Punerea în aplicare a legislației pentru implementare
ARGENTINA	8 Februarie 2001	9 Aprilie 2001	10 Noiembrie 1999
AUSTRALIA	18 Octombrie 1999	17 Decembrie 1999	17 Decembrie 1999
AUSTRIA	20 Mai 1999	19 Iulie 1999	1 Octombrie 1998
BELGIA	27 Iulia 1999	25 Septembrie 1999	3 Aprilie 1999
BRAZILIA	24 August 2000	23 Octombrie 2000	11 Iunie 2002
BULGARIA	22 Decembrie 1998	20 Februarie 1999	29 Ianuarie 1999
CANADA	17 Decembrie 1998	15 Februarie 1999	14 Februarie 1999
CHILE	18 Aprilie 2001	17 Iunie 2001	8 Octombrie 2002
CEHIA	21 Ianuarie 2000	21 Martie 2000	9 Iunie 1999
DANEMARCA	5 Septembrie 2000	4 Noiembrie 2000	1 Mai 2000
ESTONIA	23 Noiembrie 2004	22 Ianuarie 2005	1 Iulie 2004
FINLANDA	10 Decembrie 1998	15 Februarie 1999	1 Ianuarie 1999
FRANȚA	31 Iulie 2000	29 Septembrie 2000	29 Septembrie 2000
GERMANIA	10 Noiembrie 1998	15 Februarie 1999	15 Februarie 1999
GRECIA	5 Februarie 1999	6 Aprilie 1999	1 Decembrie 1998
UNGARIA	4 Decembrie 1998	15 Februarie 1999	1 Martie 1999
ISLANDA	17 August 1998	15 Februarie 1999	30Decembrie1998
IRLANDA	22 Septembrie 2003	21 Noiembrie 2003	26 Noiembrie 2001
ITALIA	15 Decembrie 2000	13 Februarie-2001	26 Octombrie 2000
JAPONIA	13 Octombrie 1998	15 Februarie 1999	15 Februarie 1999
COREEA	4 Ianuarie 1999	5 Martie 1999	15 Februarie 1999
LUXEMBURG	21 Martie 2001	20 Mai 2001	11 Februarie 2001
MEXIC	27 Mai 1999	26 Iulie 1999	18 Mai 1999
OLANDA	12 Ianuarie 2001	13 Martie 2001	1 Februarie 2001
NOUA ZEELANDĂ	25 Iunie 2001	24 August 2001	3 Mai 2001
NORVEGIA	18 Decembrie 1998	16 Februarie 1999	1 Ianuarie 1999
POLONIA	8 Septembrie 2000	7 Noiembrie 2000	4 Februarie 2001
PORTUGALIA	23 Noiembrie 2000	22 Ianuarie 2001	9 Iunie 2001
SLOVACIA	24 Septembrie 1999	23 Noiembrie 1999	1 Noiembrie 1999
SLOVENIA	6 Septembrie 2001	5 Noiembrie 2001	23 Ianuarie 1999
AFRICA DE SUD	19 Iunie 2007	18 August 2007	27 Aprilie 2004

Țara	Depunerea instrumentelor de ratificare-acceptare	Punerea în aplicare a convenției	Punerea în aplicare a legislației pentru implementare
SPANIA	4 Ianuarie 2000	4 Martie 2000	2 Februarie 2000
SUEDIA	8 Iunie 1999	7 August 1999	1 Iulie 1999
ELVEȚIA	31 Mai 2000	30 Iulie 2000	1 Mai 2000
TURCIA	26 Iulie 2000	24 Septembrie 2000	11 Ianuarie 2003
MAREA BRITAN IE	14 Decembrie 1998	15 Februarie 1999	14 Februarie 2002

Anexa 2

Statele care au aderat la Declarația pentru investiții străine şi companii multinaționale (40 state)

Toate statele-membre OCDE şi următoarele state-nemembre:

1. ARGENTINA (22 APRILIE 1997)
2. BRAZIL (14 NOIEMBRIE 1997)
3. CHILE (3 OCTOBRIE 1997)
4. EGIPT (11 IULIE 2007)
5. ESTONIA (20 SEPTEMBRIE 2001)
6. ISRAEL (18 SEPTEMBRIE 2002)
7. LETONIA (9 IANUARIE 2004)
8. LITUANIA (20 SEPTEMBRIE 2001)
9. ROMÂNIA (20 APRILIE 2005)
10. SLOVENIA (22 IANUARIE 2002)
11. PERU (IULIE 2008)

Anexa 3

Valurile de extindere ale OCDE

- situaţia actuală a statelor-membre şi candidate -

State-membre fondatoare	Primul val de extindere	Al doilea val de extindere	State aflate în curs de negociere în vederea admiterii	State invitate să participe la „programe de colaborarea aprofundată"
Austria	Japonia (1964)	Mexic (1994)	Chile (2007)	Africa de Sud (2007)
Belgia	Finlanda (1959)	Republica Cehă (1995)	Israel (2007)	Brazilia (2007)
Canada	Australia (1971)	Ungaria (1966)	Estonia (2007)	China (2007)
Danemarca	Noua Zeelandă (1973)	Polonia (1996)	Federația Rusă (2007) '	Indonezia (2007)
Franța		Coreea (1996)	Slovenia (2007)	India (2007)
Germania		Republica Slovacă (2000)		
Grecia				
Islanda				
Italia				
Irlanda				
Luxemburg				
Marea Britanie				
Norvegia				
Olanda				
Portugalia				
Suedia				
SUA				
Turcia				
Elveția				

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 316-317/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

CONVERGENȚA STRUCTURALĂ A ROMÂNIEI CU UNIUNEA EUROPEANĂ CRITERII NOMINALE DE CONVERGENȚĂ ECONOMICĂ. RATA INFLAȚIEI ŞI DEZINFLAȚIA

Napoleon POP

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

Abstract 197

1. INTRODUCERE NONTEHNICĂ 198
   1.1. Obiectivele studiului 198
   1.2. Metodologia utilizată 198
   1.3. Stadiul cercetării în domeniul studiului 198
   1.4. Contribuțiile aduse de autori în domeniul studiului 199

2. CONVERGENȚA STRUCTURALĂ CU UE 201
   2.1. Conceptul de convergență economică 201
      2.1.1. Cu privire la conceptul convergenței economice 201
      2.1.2. Cu privire la unele concepte rivale (concurente) ale convergenței economice 204
      2.1.3. Cu privire la modalitățile de atingere a convergenței economice 206
      2.1.4. Cu privire la rolul (funcțiile) convergenței economice 208
   2.2. Intercondiționarea convergență reală - convergență nominală 209

3. CRITICA CRITERIILOR NOMINALE DE CONVERGENȚĂ (MAASTRICHT) 212

4. INFLAȚIA ŞI SPECIILE EI. O ABORDARE ABSTRACTĂ 219
   4.1. Putere monetară marginală şi inflație 219
   4.2. O tipologie generală a ratei inflației 221

5. O DEZVOLTARE METODOLOGICĂ PRIVIND DEZINFLAȚIA 235
   5.1. Două specii de dezinflație 235
   5.2. Asupra a două chestiuni de prag 239
   Anexe 241

Abstract

The paper focuses on a stringent issue that is still insufficient conceptually and empirically clarified: the issue of economic convergence within the European Union, and, correlatively, the issue of inflation as main nominal criterion of convergence. Inside the study economy a conceptual assessment of the convergence as well as of its rival concepts is made, supporting the possibility to replace the convergence philosophy by another philosophy, the harmonization philosophy being the most appropriated. The Maastricht nominal criteria system of convergence is the object of a logical and methodological criticism that point out its incomprehensibility and the inconsistency, and some proposals to eliminate these problems are made. The paper performs also a comparative analysis of the nominal, respectively real criteria of economic convergence, and identifies certain contact points as well as certain radical differentiations between. The inflation phenomenology (more generally, the phenomenology of the marginal monetary power) offers to the authors the occasion to perform a theoretical, i.e. an abstract analyze of this aspect of the economic process, that identifies the comprehensive notional typology family of this phenomenology. The disinflation, as one of the most important actualization of the above mentioned phenomenology, is more detailed analyzed, and its species as well as some of its concerned thresholds “governing” the disinflation phenomenology are identified and commented. In this context, the paper introduces certain concepts, indicators and gradients that could be useful, from the methodological point of view, for the economic policy decision-makers, and for the future research in the context of the paper as well.

Cuvinte-cheie: convergență, inflație, rată a inflației, dezinflație, deflație.
Key-words: convergence, inflation, inflation rate, disinflation, deflation.
Clasificare JEL: B41, E31

1. INTRODUCERE NONTEHNICĂ

1.1. Obiectivele studiului

Studiul îşi propune atingerea următoarelor obiective principale:

a) evaluarea critică a conceptului de convergență economică în spațiul Uniunii Europene, inclusiv prin aducerea în dezbatere a unor concepte rivale;
b) evaluarea critică (calitativ şi cantitativ) a criteriilor nominale de convergență de la Maastricht şi formularea unor propuneri de completitudine şi consistență în materie;
c) realizarea unui paralelism conceptual între criteriile nominale de convergență şi criterii posibile reale de convergență;
d) realizarea unei analize abstracte cu privire la rata inflației şi deducerea, astfel, a familiei tipologice complete a procesului inflaționist, respectiv deflaționist;
e) dezvoltarea unor aspecte metodologice cu privire la fenomenul dezinflației.

1.2. Metodologia utilizată

Studiul a fost realizat pe baza următoarelor opțiuni metodologice:

a) analize de consistență şi completitudine logică;
b) analize semantice şi pragmatice ale unor concepte acceptate sau pasibile de a fi operaționalizate;
c) utilizarea calculului diferențial pentru stabilirea unor condiții algebrice de amplitudine, viteză, accelerație sau invarianță („indiferență”);
d) identificarea „profilului” unor procese sau fenomene de natură a indica atributele sau proprietățile necesare ori definitorii ale acestora;
e) utilizarea programului MATLAB, respectiv a programului MATHCAD, pentru realizarea unor imagini grafice tridimensionale sau bidimensionale, respectiv pentru rezolvarea unor probleme de analiză diferențială.

1.3. Stadiul cercetării în domeniul studiului

Stadiul cercetării în domeniul studiului poate fi caracterizat după cum urmează:

a) criteriile nominale de convergență de la Maastricht sunt acceptate, în general, necritic, anistoric (mai general, noncontextual), aspect curios şi, în orice caz, neproductiv, cel puțin din perspectiva oamenilor de ştiință, nu a politicienilor;
b) aspectele de completitudine, consistență internă, sustenabilitate, relevanță sunt aproape inexistente în analizele care se fac în jurul criteriilor

nominale de convergență, aceste analize reducându-se, în general, la analize empirice privind „îndeplinirea" criteriilor în cauză sau privind comparabilitatea lor în timp sau în spațiu;

c) criteriile reale de convergență sunt şi mai puțin abordate, mai ales că ele nu sunt codificate (aşa cum sunt cele nominale); îndeosebi, este nepermis de puțin abordată chestiunea legăturii structurale, logice şi funcționale dintre criteriile nominale de convergență şi criteriile reale de convergență; nici nu mai vorbim despre încercări redutabile de a propune un set de criterii reale de convergență care să fie minimal, complet, auto-consistent şi consistent cu criteriile nominale de convergență – aceste încercări sunt ca şi inexistente[1];
d) privitor la rata inflației şi la familia tipologică asociată, cercetarea existentă nu a realizat, după cunoştințele noastre, o analiză exhaustivă, teoretică şi logică, de natură să indice toate situațiile posibile de dinamică a prețurilor, sub aspectul accelerației lor în timp;
e) dezinflația este văzută, în lumina studiilor existente în materie, doar ca (în terminologia propusă de noi în prezentul studiu) dezinflație de emergență, deşi, aşa cum vom arăta în studiu, mai există o categorie importantă de dezinflație.

1.4. Contribuțiile aduse de autori în domeniul studiului

Contribuțiile ştiințifice aduse de autorii studiului (pe plan teoretic-conceptual, pe plan metodologic general şi pe plan instrumental) pot fi sintetizate după cum urmează:

a) analiza semantică a conceptului de convergență economică, a conceptelor rivale acestuia, precum şi a „speciilor" de convergență, pe baza unui master conceptual – convergența structurală;
b) identificarea unor aspecte de incompletitudine şi a unor aspecte de inconsistență a criteriilor nominale de convergență de la Maastricht, precum şi formularea unor propuneri în consecință;
c) o analiză abstractă a punctelor de legătură şi a celor de diferențiere între criteriile nominale şi cele reale de convergență;
d) identificarea, pe baza unei analize logice, a familiei tipologice complete a inflației, respectiv a ratei inflației;
e) identificarea celor două specii de dezinflație care pot opera în procesul economic;

[1] Autorii studiului şi-au propus ca, pentru modulul aferent anului 2008 din proiectul de cercetare în care este integrat şi studiul de față, să realizeze tocmai o asemenea analiză teoretică, logică şi metodologică, analiză care se va încheia cu o propunere de set de criterii reale de convergență.

f) introducerea unor parametri de comandă sau de decizie în fenomenologia inflației, care să „aleagă” între diferitele specii de variație a puterii monetare marginale;
g) descrierea unor curbe bidimensionale sau tridimensionale (suprafețe) de indiferență în materia fenomenologiei inflației.

2. CONVERGENȚA STRUCTURALĂ CU UE

2.1. Conceptul de convergență economică

Problema convergenței economice în procesul de integrare economică europeană – în cadrul Uniunii Europene – este una complexă şi încă insuficient precizată sub raport conceptual. Se pun, în opinia noastră, cel puțin patru chestiuni cardinale în legătură cu convergența economică în cadrul unui sistem economic integraționist[1]:

1. ce se înțelege prin convergență economică (mai exact spus, care sunt atributele definitorii ale conceptului de convergență economică);
2. care sunt conceptele „rivale" care pot sta alături (sau în locul[2]) celui de convergență şi cum se definesc ele în raport cu conceptul de convergență;
3. care sunt modalitățile instituționale[3] prin care se pot atinge (cu caracter sustenabil, adică nebasculabil) obiectivele (criteriile, cum mai sunt denumite) convergenței economice.
4. care este rolul convergenței sau, cu alte cuvinte, care sunt aşteptările relative la realizarea obiectivelor de convergență;

Trebuie spus din capul locului că la nici una dintre cele patru întrebări nu dispunem, în acest moment, de răspunsuri nonechivoce, complete şi general acceptate. Prin urmare, există libertatea intelectuală de a propune propriile noastre evaluări în materie, evaluări care se oferă, desigur, criticii preopinenților, în scopul degajării unei concepții cât mai clare şi coerente privind acest proces.

2.1.1. Cu privire la conceptul convergenței economice

Atributele denotative ale conceptului de convergență[4] pot fi, probabil, listate după cum urmează:

---

[1] Desigur, problemele se pun diferit după cum este vorba despre un sistem integraționist de tip supranațional (de exemplu, de tip federal) sau despre un sistem integraționist de tip interguvernamental. Întrucât ultimele evenimente în procesul de integrare europeană (vezi, de exemplu, conținutul recentului Tratat de reformă a Uniunii Europene, semnat de statele membre la Lisabona la 13 decembrie 2007) duc spre ipoteza întăririi curentului supranațional, vom trata chestiunea convergenței în cadrul acestei ipoteze metodologice.

[2] Cum va rezulta imediat, nu suntem convinşi că procesul de convergență este cel mai adecvat proces care trebuie declanşat şi întreținut instituțional în cadrul construcției europene.

[3] Poziția noastră este că întreaga construcție europeană este un proiect intelectual, ca urmare, ea este rezultatul unui proces normativ, adică al unui proces puternic „vascularizat" instituțional.

[4] Conceptul de convergență trimite, în general, la următoarele conotații: compatibilitate, consistență (noncontradictorialitate), armonizare, standardizare, tendință asimptotică spre ținte consensualizate, sustenabilitate, viabilitate (pentru conceptul şi paradigma viabilității, vezi studiul nostru, realizat în cadrul CCFM, „Model macroeconomic CCFM. Specificarea ecuațională a modelului – aspecte calitative" , în anul 2007.

h) *convergenţa este o stare*: într-adevăr, cel puțin aşa cum reiese dintr-o analiză logică a conceptului de convergență propus de Tratatul de la Maastricht, prin convergență trebuie înțeleasă o anumită asemănare structurală[1] la care statele care sunt luate în considerare în evaluarea respectivă trebuie să ajungă într-un anumit orizont de timp; prin urmare, starea de convergență este acea stare la care un sistem, de regulă complex[2], ajunge, la un moment prestabilit (sau anticipat), stare caracterizată printr-o comunicare intrasistem care evită şocurile asimetrice[3].

i) *atingerea stării de convergenţă este*, desigur, *un proces*: deşi cel mai uzitat termen al acestui proces este cel de ajungere din urmă (catching-up), considerăm că lucrurile nu stau deloc aşa de simplu. *În primul rând*, se eludează, aici, aspectul calitativ al procesului de convergere: acest proces nu este un invariant sub aspectul metodologic („calea de urmat"), adică nu trebuie să se parcurgă verigile procesuale urmate de *benchmark*, ci este un invariant sub aspectul teleologic (scopul final)[4]. *În al doilea rând*, se ignoră un aspect cu mult mai important: *benchmark*-ul însuşi nu este un invariant, el are caracter dinamic, iar acest caracter dinamic este imprimat chiar de procesul de convergere[5].

---

[1] Aşa cum este acceptat în teoria sistemelor, structura generează funcția, prin urmare dacă se asigură convergența structurală a două sisteme oarecare, este de aşteptat să se obțină şi funcții asemănătoare sau chiar similare ale celor două sisteme.

[2] Aşa cum se cunoaşte din cibernetică, complexitatea unui sistem se măsoară prin numărul de componente, respectiv prin matricea de conexiuni interne, intrasistem sau, ceea ce este acelaşi lucru, interelemente. Atragem atenția asupra faptului că complexitatea internă a unui sistem este invers proporțională cu complexitatea sa externă (prin complexitate externă înțelegem, în cheia paradigmei sistemelor vii, matricea conexiunilor sistemului cu mediul exterior lui), cu alte cuvinte suma dintre cele două complexități este un invariant.

[3] Prin şocuri simetrice se înțelege acele şocuri (reale sau monetare) care, produse într-un subsistem al sistemului, afectează toate elementele componente ale sistemului. Un şoc simetric produce, de regulă, efecte simetrice dar poate produce, totuşi, şi efecte asimetrice, adică el afectează toate elementele componente ale sistemului, dar cu impact diferit (diferența de impact poate fi produsă, în principal, de diferențele structurale care apar între elementele componente ale sistemului, diferențe care induc, la rândul lor, diferențe în mecanismele de transmitere a şocului simetric). Evident, şocul asimetric este şocul care nu este simetric (se înțelege că, prin definiție, şocul asimetric produce efecte asimetrice).

[4] Din acest motiv, consider că specialiştii români trebuie să apeleze mult mai mult la imaginație şi nonortodoxism, pentru a evita un catching-up nesustenabil (creşteri reale ale PIB cu rate enorme pe o perioadă lungă) în proiectarea Strategiei postaderare a României. Este nevoie de a identifica drumuri calitative („găuri de vierme", sub aspect instituțional) care să ajungă la ținta propusă prin „ocoliri" inteligente, prin „scurtături" ingenioase (cele mai multe asemenea scurtături trebuie să rezulte din participarea şi contribuția specialiştilor români la procesul normativ şi instituțional al UE).

[5] Cititorul atent a sesizat deja că avem aici o problemă asemănătoare cu problema celor trei corpuri din mecanica clasică (ce uşor i-a fost lui Newton şi contemporanilor săi să rezolve

Aşadar, principial, este imposibil să se stabilească un invariant pentru starea de convergență[1], deoarece aceasta are, în orice moment relevant, altă configurație necesar a fi atinsă. *În al treilea rând*, de ce ar fi preferabil ca tocmai noile state membre să urmeze un proces de convergere şi nu restul sistemului avut în vedere? Din punct de vedere logic, nu există nici un criteriu valid care să privilegieze una dintre „părți" în „deținerea adevărului"[2]. De aceea, considerăm că starea de convergență ar trebui redefinită la fiecare extindere a Uniunii Europene, ceea ce nu s-a întâmplat nici la valul patru de extindere (1996) şi nici la cele două faze ale valului cinci de extindere (2004, respectiv 2007).

Conceptul de convergență este, după părerea mea, contradictoriu logic cu însăşi ideea construcției europene pe termen lung (deci până la un eventual triumf al curentului federalist al acestei construcții). Să mă explic. Este acceptat rezultatul că optimizarea absorbției şocurilor economice este asigurată, printre altele, de diversificarea (eterogenizarea) structurală a sistemului „atacat" de şoc. Prin urmare, dacă privim Uniunea Europeană ca pe un bloc omogen, din perspectiva „restului lumii", atunci această structură ar trebui să se asigure că are o structură economică (şi, desigur, de instituții aferente) cât mai diversificată (cât mai eterogenă). Ori, o asemenea structură, care să aibă o capacitate cât mai bună de absorbție a şocurilor economice din restul lumii, nu implică, în mod necesar (în sensul logic al termenului) convergența structurală[3], deci nici convergența nominală şi, desigur, nici convergența reală. Prin urmare, din această perspectivă a considerării Uniunii Europene ca fiind un bloc, convergența nu are un caracter necesar. Dar atunci, de ce proiectanții „procesului european" cer această convergență[4]? Ei bine, rațiunea pentru aceasta este tot de natura

problema tandemului gravitațional a două corpuri şi ce greu le-a fost să formalizeze problema tandemului gravitațional a trei corpuri!). Comparația nu este deloc superficială, aşa cum ar putea părea: cum vom arăta imediat, chestiunea convergenței este o chestiune de tip „gravitațional", aşadar s-ar putea, mutatis mutandis, pune problema celor 27 de corpuri (cele 27 de state membre ale UE) sau, dacă se pot identifica grupuri de state cu un anumit grad de omogenitate (de convergență) deja instalat, problema celor…r corpuri (r<27).

[1] Aşa cum încearcă, de exemplu, criteriile nominale de convergență de la Maastricht.

[2] Să nu uităm, de exemplu (şi vom reveni la acest lucru mai târziu), că criteriile nominale de convergență au fost stabilite pe baza situației existente în cele 12 state membre care formau Uniunea Europeană la data intrării în vigoare a Tratatului de la Maastricht.

[3] Este bine să nu uităm că convergența nominală are drept scop final convergența structurală, care să asigure omogenitatea funcțională şi de eficacitate.

[4] Să nu uităm totuşi că respectarea criteriilor nominale de convergență economică (şi, pe termen lung, şi cei reali de convergență economică – despre indicatorii reali de convergență vom discuta însă în modulul aferent anului 2008 al proiectului de cercetare) reprezintă condiții sine qua non doar pentru aderarea la zona euro (cea de-a doua aderare europeană) şi nu pentru aderarea la Uniunea Europeană ca atare. Pe de altă parte, cu excepția Marii

eficacității dar, de data aceasta, este vorba despre eficacitatea mecanismelor de transmitere a şocurilor (inclusiv a celor care sunt generate de impulsurile politicilor de ajustare la nivel comunitar) în interiorul Uniunii Europene. Cu alte cuvinte, coroborând cele două rezultate obținute (nenecesitatea convergenței, din perspectiva poziționării omogene a Uniunii Europene în raport cu restul lumii, dar necesitatea acesteia în raport cu structura internă a Uniunii Europene), obținem un rezultat cât se poate de interesant şi care este posibil să fie identificat şi prin analize empirice pe termen mediu sau lung (inclusiv la nivelul prognozelor europene sau al planurilor financiare ale Uniunii Europene): diversificarea structurală a Uniunii Europene[1] se va produce nu la nivelul fiecărui stat membru ci la nivelul Uniunii Europene ca atare. Aşadar, Uniunea Europeană, ca entitate monobloc, va avea o structură de o diversitate care să optimizeze absorbția şocurilor din restul lumii[2] nu la nivelul fiecărui stat membru ci, cel mai probabil, la nivelul unor macroregiuni care vor realiza specializări în afara criteriului de delimitare politică între state. Structura de specializare pe macroregiuni pare a fi singura soluție logică la contradicția care apare între necesitatea convergenței statelor-membre (deocamdată a celor care doresc să adere la zona euro), pe de o parte, şi necesitatea diversificării structurale a Uniunii Europene în raport cu restul lumii, pe de altă parte.

Totuşi, din punct de vedere teoretic, este posibil ca însuşi conceptul de convergență să fie abandonat şi în locul său să fie introdus un alt concept care să descrie evoluția dezirabilă, din punct de vedere structural, a Uniunii Europene.

2.1.2. Cu privire la unele concepte rivale (concurente) ale convergenței economice

În primul rând, este vorba despre conceptul de *similitudine*. Din punct de vedere logic, similitudinea implică un rezultat nul (sub aspectul gap-ului) al comparării oricăror elemente structurale echivalente între două sisteme (echivalența se stabileşte, desigur, în funcție de criteriul sub raportul căruia se face compararea respectivă). Aşadar, având în vedere faptul că, prin atingerea stării de convergență, se urmăreşte crearea condițiilor structurale de absorbție netedă (cu costuri minime sau nule) a şocurilor externe, atunci similitudinea nu este altceva decât acea stare a două sisteme care realizează absorbția aceluiaşi şoc cu aceleaşi costuri. Evident că, în acest caz, conceptul de similitudine nu poate avea vreo relevanță pentru procesul real al construcției europene deşi, cel

Britanii (clauza de opt-out), se prezumă că toate statele membre, mai devreme sau mai târziu, vor adera la zona euro.

[1] Şi, de aici înainte, vom vorbi doar despre problematica economică.

[2] Desigur, în mod necesar, până la extinderea zonei euro la nivelul tuturor statelor-membre ale UE, vor exista „două viteze" ale acestui proces sau, cel mai probabil, procesul nu va fi destul de intens pentru a deveni evident, sub aspect empiric şi public.

puțin în unele domenii[1], se produc fenomene şi procese similare (de exemplu, intrarea oricărei sentințe judecătoreşti date într-un stat-membru care nu este supus clauzei de salvgardare pe justiție, în „biblioteca" de jurisprudență a Uniunii Europene). Reținem, aşadar faptul că în unele domenii totuşi convergența este înlocuită de similitudine[2], dar şi faptul că similitudinea nu este acceptabilă în toate domeniile (nici măcar în toate domeniile în care gradul de lărgire este maximal). Sub raport logic, desigur, similitudinea constituie o convergență absolută, sau, cu alte cuvinte, convergența reprezintă un grad (subunitar) al similitudinii.

În al doilea rând, este vorba despre conceptul de *complementaritate*. Complementaritatea reprezintă acea structură a unui sistem (acel vector de stare a structurii) care asigură minimum de redundanță a sistemului. Cum se ştie, redundanța se manifestă, la nivel structural, prin dublarea[3] unei componente, aşa încât cele două componente pereche realizează exact aceleaşi funcții în sistem. Ignor, cu bună ştiință, semnificațiile legate de fiabilitate sau de cost ale redundanței, deoarece consider că, în contextul discuției de față, contează doar faptul că prin complementaritate trebuie înțeles, *grosso modo*, lipsa redundanței. Ținând seama de concluziile parțiale obținute la discuția despre conceptul de convergență, de mai sus, am putea trage următoarele concluzii mai generale: a) procesul de convergență de la nivelul Uniunii Europene va conduce la slăbirea complementarității la acelaşi nivel sistemic; b) slăbirea complementarității va slăbi, la rândul său, procesul de specializare la nivel național[4], dar nu putem deriva logic, de aici, concluzia că va fi slăbit şi potențialul de specializare la nivelul macro-regiunilor europene, aşa cum au fost ele calificate mai sus. Prin urmare, procesul de convergență, prin efectul reciproc dintre convergență şi complementaritate, pare a fi în concordanță doar cu specializarea Uniunii Europene la nivelul macroregiunilor.

În al treilea rând, este vorba despre conceptul de *armonizare*. Să observăm, încă de la început, faptul că armonizarea nu „cere" nici convergență structurală, nici complementaritate, nici similitudine. Armonizarea reclamă doar o consistență funcțională. Cu alte cuvinte, armonizarea trebuie să atingă un scop – acela de a acomoda reciproc două funcții de acelaşi fel sau de tipuri diferite[5]

---

[1] Este vorba despre acele domenii în care gradul de lărgire a Uniunii Europene (despre conceptul de lărgire a Uniunii Europene, vezi mai departe) este maxim sau suficient de ridicat (aici apare o problemă de prag pe care, pentru moment, o ignorăm).

[2] Să mai dăm un exemplu de similitudine la nivelul Uniunii Europene: tariful extern comun.

[3] Mai general, „n"-area, dacă două elemente componente ale unui sistem se găsesc repetate de „n-1" ori în cadrul acelui sistem.

[4] Aici discuția ar putea fi dezvoltată pe palierul impactului acestui fapt asupra exploatării avantajelor comparative/competitive ale statelor membre, dar ne rezervăm această dezvoltare pentru un alt prilej.

[5] Exemplu de acomodare a două funcții de acelaşi fel: acomodarea deficitului bugetului general consolidat al unui stat membru cu plafonul stabilit în Tratatul de la Maastricht şi în Pactul de creştere şi stabilitate. Exemplu de acomodare a două funcții diferite: acomodarea

– indiferent de context. Aşadar, dacă atât convergența, cât şi similitudinea şi complementaritatea erau concepte contextuale (mai exact, se refereau la structură, ca fundament „hard" al funcționării lor), armonizarea este un concept acontextual: el nu cere îndeplinirea unei condiții prealabile, de orice natură ar fi, ci cere doar realizarea acomodării menționate. Desigur, noțiunea de acomodare trebuie clarificată, la rândul ei: prin acomodare se înțelege procesul de ajustare reciprocă, de regulă cantitativă, şi de cele mai multe ori într-o modalitate iterativă bazată pe feed-back, a unor impulsuri reale sau/şi monetare, aşa încât un scop care este efectul comun al impulsurilor respective să fie asigurat (făcut tangibil) într-un grad acceptabil[1]. Să observăm, aşadar, faptul că armonizarea nu este un concept structural ci unul pur funcțional. Armonizarea între două politici, sau între două state cu privire la un anumit proces, se poate realiza fie într-o structură integrată (cum este Uniunea Europeană), fie în afara unei structuri integrate (de exemplu, între Uniunea Europeană, ca întreg, şi restul lumii). Din punct de vedere logic, rezultă faptul că armonizarea este un fenomen care poate însoți oricare dintre celelalte trei fenomene. Deci, cu adevărat important pentru structura integrativă numită Uniunea Europeană este elementul structural, asigurat de conceptul de convergență, cu toate precizările făcute mai sus cu privire la acest concept.

2.1.3. Cu privire la modalitățile de atingere a convergenței economice

Construcția europeană se desfăşoară, concomitent, pe trei planuri (model triadic): a) pe un plan orizontal – procesul de extindere; b) pe un plan structural – procesul de lărgire; c) pe un plan vertical (calitativ) – procesul de adâncire.

Procesul de extindere este un proces de natură cantitativă şi cumulativă. El presupune, evident, aderarea de noi state la Uniunea Europeană, conform procedurilor stabilite prin tratate[2]. Procesul de extindere este principala cauză pentru proiectarea şi implementarea celorlalte două procese, deşi nu singura.

---

deciziei de politică fiscală cu decizia de politică monetară, la nivelul unui stat, în vederea atingerii unui scop comun: stabilitatea prețurilor.

[1] Fenomenul este similar cu cel care se produce în cazul concurenței de tip duopolist (de exemplu, duopolul simetric, de tip Stackelberg). Într-adevăr, din modul în care s-a definit acomodarea mai sus, rezultă implicit caracterul simetric al celor doi „actori" care se acomodează reciproc. Totuşi, foarte rar se întâmplă să se realizeze o asemenea simetrie, de regulă există o dominanță a unui actor sau a altuia, şi atunci actorul dominat îşi ajustează, în mod asimetric, singular, funcția la funcția actorului dominant (de exemplu, dacă avem o dominanță monetară, politica fiscală va fi aceea care se va acomoda la cea monetară şi invers, dacă avem o dominanță fiscală, atunci politica monetară se va acomoda la cea fiscală, în scopul comun, de exemplu, al controlului masei monetare din economie).

[2] Nu este relevantă, aici, discutarea celor două „trepte" ale aderării la Uniunea Europeană: a) prima aderare – intrarea statului-nemembru în Uniunea Europeană; b) a doua aderare – intrarea statului-membru în zona euro.

Procesul de lărgire este un proces de natură structurală şi cumulativă. El presupune creşterea gradului de uniformizare a politicilor la nivelul Uniunii Europene. Într-adevăr, unele politici la nivelul UE sunt complet „lărgite", adică se aplică tuturor statelor-membre (de exemplu, politica agricolă), altele sunt lărgite într-un grad subunitar (de exemplu, politica monetară, care cuprinde mai puțin de jumătate din numărul statelor-membre), iar altele sunt lăsate complet la latitudinea statelor membre (de exemplu, politica socială). Aşa cum spuneam, mai sus, este evident faptul că procesul de extindere „subminează" procesul de lărgire[1].

Procesul de adâncire este un proces calitativ şi cvasicumulativ. El presupune dezvoltarea instituțională a Uniunii Europene (cum este cazul Tratatului de Reformă). Desigur, procesul de extindere şi chiar, într-o anumită măsură, procesul de lărgire afectează în mod negativ procesul de adâncire (noi dezvoltări instituționale sau chiar inovații în materie sunt necesare pentru a putea gestiona un sistem din ce în ce mai mare şi din ce în ce mai integrat).

Din punct de vedere logic, procesele care asigură, propriu-zis, integrarea Uniunii Europene sunt procesul de lărgire, respectiv procesul de adâncire.

Din perspectiva procesului de convergere, extinderea reprezintă o provocare, în timp ce lărgirea şi adâncirea reprezintă un răspuns. Trebuie menționat, în acest context, că asigurarea procesului de convergere este asigurat în două etape: a) etapa de pregătire a primei aderări (prin negocierea acelor capitole din Acordul de asociere care presupun ajustări ale statului candidat funcție de *benchmark*-ul Uniunii Europene[2]); b) etapa de pregătire a celei de-a doua aderări (prin „ecluza" ERM2): aderarea la zona euro. Concluzia logică este aceea că procesul de convergere poate fi descris ca un proces oscilant (sinusoidal): o nouă extindere măreşte presiunea de asigurare a convergenței, în timp ce perioadele în care nu se petrec noi extinderi reduc această presiune. Din modelul triadic al construcției europene, primul plan reduce convergența, iar planurile doi şi trei o sporesc. Obiectivul pe termen lung ar fi ca trendul acestei „sinusoide" să fie unul care să mărească, cu caracter de permanență şi sustenabilitate, gradul de convergență la nivelul structurii integrative europene.

---

[1] Poate de aici şi unele reticențe ale oficialilor europeni de a garanta continuarea aderărilor şi chiar unele declarații ale acestora, care sugerează suspendarea, pentru o anumită perioadă, a deschiderii negocierilor pentru noi aderări. Totuşi, semnarea Tratatului de la Lisabona (13 decembrie 2007) ar putea relaxa poziția cu privire la noi extinderi ale UE, deoarece acesta asigură o suficientă adâncire instituțională care să permită gestionarea unui sistem mai mare decât cel format din 27 de state.

[2] După cum se ştie, statele candidate nu negociază acelaşi număr de capitole de pregătire a aderării şi, desigur, nici aceleaşi capitole, în funcție de stadiul de dezvoltare economică şi instituțională la momentul începerii negocierilor de aderare.

2.1.4. Cu privire la rolul (funcțiile) convergenței economice

Convergența economică îşi manifestă rolul (funcțiile) în modul cel mai vizibil la nivelul pieței unice europene. Acest rol se manifestă atât la nivelul convergenței reale cât şi la nivelul convergenței nominale, de aceea evaluarea sa va fi făcută simultan din ambele perspective.

În primul rând, trebuie observat impactul pieței unice asupra procesului de convergere (de atingere a convergenței). Aici sunt de precizat următoarele:

- piața unică are un efect de omogenizare asupra structurilor economice participante la piață, adică un efect de natura procesului de convergere:
  - efectul de omogenizare este unul impersonal, generat de raționalitatea economică a unui sistem integrat (concurența economică, legislația);
  - efectul de omogenizare se transmite atât prin efectul economiilor de scară cât şi prin efectul economiilor de gamă;
  - efectul de omogenizare se manifestă atât la nivel cantitativ (numărul de firme pe o anumită piață sectorială) cât şi la nivel calitativ (performanța economică, în termeni de competitivitate – prin preț, prin calitate, prin oportunitate);
  - efectul de omogenizare are drept rezultat final convergența structurilor şi atributelor economiei reale, adică convergența reală;
- piața unică acționează în mod constrângător asupra economiei (reale şi nominale):
  - piața unică creează şi distribuie stimulentele economice obiective pentru ca structurile economiei reale să se "alinieze" şi să evolueze în direcția atingerii structurilor medii ale acestei piețe;
  - piața unică reprezintă deci o restricție *sui-generis* care "modelează" atât comportamentele economice cât şi restructurările şi reconfigurările din economia reală (pe toate piețele sectoriale);
  - ca urmare, există o rațiune suficientă pentru ca intrarea în ERM2 să nu se producă prea devreme, adică înainte ca "darwinismul" pieței unice să creeze "genele" de asigurare a convergenței reale;
  - constrângerea exercitată de piața unică asupra evoluției structurale a economiei reale este o constrângere de tip morfologic, adică este o constrângere de cale şi nu una de rezultat.

În al doilea rând, trebuie observat efectul reciproc, al convergenței economice asupra pieței unice europene. Aici sunt de precizat următoarele:

- convergența reală asigură sustenabilitatea convergenței nominale, deci convergența economică globală asigură sustenabilitatea funcționării pieței unice:

- sustenabilitatea se asigură prin efectul de a conferi variabilelor nominale fundamentul lor economic, deci baza de sustenabilitate[1];
- convergența economică asigură direcția preferențială (asimetria evolutivă) a dezvoltării pieței unice (impune o "săgeată temporală" evoluției pieței unice, ca urmare a imposibilității de basculare sau a rigidității ridicate la basculare a structurilor economice reale[2]);

- convergența economică asigură eficiența informațională a pieței unice:
  - *reducerea asimetriei informaţionale*, ca urmare a convergenței economice la nivelul întregului *spaţiu al pieţei unice:*
    - *cu impact pozitiv asupra:*
      a) optimizării selecţiei nişelor economice;
      b) reducerii costurilor de tranzacţie;
      c) limitării selecţiei adverse;
      d) reducerii costurilor de oportunitate;
  - creşterea predictibilității mediului de afaceri şi a politicilor publice de ajustare:
    - *convergenţa economică asigură o anumită rigiditate structurală (generată, îndeosebi, de convergenţa reală) care permite o mai mare predictibilitate cu privire la trendurile de pe piaţă unică europeană.*

2.2. Intercondiționarea convergență reală - convergență nominală

Intercondiționarea convergența reală - convergența nominală rezultă din tratarea câtorva aspecte esențiale, de natură conceptuală şi logică, ale celor două categorii de convergență.

Caracterizarea convergenței reale

- convergența reală se referă la *economia reală* (structuri, fluxuri şi comportamente legate de producția, distribuția şi consumul de bunuri şi servicii reale);
- convergența reală este un *concept agregat*, fiind rezultatul cumulat în mod sistemic (deci, incluzând efectul de sinergie) al unor procese corelate cauzal, structural şi funcțional din economia reală;
- convergența reală este un *concept pozitivist*, el poate fi cuantificat şi evaluat prin experiment sau prin judecată[3];

---

[1] Vezi recentele dezbateri din România cu privire la fundamentarea economică a unui anumit curs de schimb, dezbateri generate de aprecierea verosimilă, pentru unii analişti, a monedei naționale în partea a doua a anului 2007.

[2] Structurile nominale sunt mult mai simetrice din acest punct de vedere, ele pot bascula uşor, vezi tot exemplul cu cursul de schimb în România.

[3] Spre deosebire de conceptele de tip metafizic, care nu pot fi supuse experimentării inter-comunicabile (de ex., divinitatea, care este un concept metafizic, deşi poate fi

- convergența reală este un concept *structural*, el se referă la corelații de intensitate sau de partiționare între indicatorii macroeconomici referitori la economia reală;
- convergența reală este un concept *contextual*, el are semnificație numai în contextul economic, social şi instituțional în legătură cu care se utilizează;
- convergența reală este un *concept endogen*, în sensul că:
  - este rezultatul evoluțiilor relative ale structurilor economiilor reale ale statelor-membre;
  - nu este un *benchmark* (*benchmark*-ul este întotdeauna exogen, chiar dacă este revizuit permanent);
  - ca urmare, convergența reală este, simultan, o cauză şi un efect auto-generator;
  - convergența reală este un exemplu de autopoieză[1] în spațiul construcției europene;
  - de aceea, convergența reală va exprima, în fiecare moment, nu o țintă ci un rezultat necesar al evoluțiilor economiilor integrate.

Pe baza celor menționate cu privire la semnificația conceptului de convergență economică reală, se poate acum argumenta de ce nu este suficientă convergența nominală pentru a asigura convergența economică globală.

De ce nu este suficientă convergența nominală?

În primul rând, convergența nominală este un *reflex* în planul economiei simbolice, *al convergenţei reale*. Într-adevăr, convergența nominală nu este sustenabilă în sine, ci numai având drept ancoră convergența reală.

În al doilea rând, deşi convergența reală nu este neapărat o cauză a celei nominale (se poate argumenta şi că este, în unele conjuncturi, un efect al acesteia), cu toate acestea ea este o *condiţie structurală* a acesteia:

- latura structurală a condiționalității oferite de convergența reală îi dă acesteia funcția de sustenabilizare a convergenței nominale;
- stagiul minim obligatoriu (de 2 ani) în ERM2 este menit tocmai să probeze această sustenabilitate a convergenței nominale.

În al treilea rând, convergența nominală este *influenţată* masiv *de politici* de reglaj *conjuncturale* şi, ca urmare, convergența nominală poate să nu reflecte procese şi comportamente genuine ci procese şi comportamente artificiale, temporare sau locale (vezi cazul recent al supraevaluării leului).

---

experimentată subiectiv de către orice individ, această experiență nu poate fi comunicată, în mod discursiv, la nivel inter-subiectiv).

[1] Autopoieza este un atribut al sistemelor considerate sisteme vii logic, care asigură auto-regenerarea, auto-(re)organizarea.

În al patrulea rând, convergența nominală *nu* conține principii interne de *autoreglare*:

- în "sistemul" criteriilor nominale de convergență există posibilitatea apariției cercurilor vicioase (escaladări bazate pe feed-back-ul pozitiv): ex.: creşte inflația – creşte rata dobânzii de politică monetară – creşte rata dobânzii bancare – creşte costul – creşte inflația etc.

De ce nu este codificată convergența reală?

După cum se ştie, spre deosebire de cazul criteriilor nominale de convergență, criteriile reale de convergență economică nu au fost codificate în vreun document al Uniunii Europene. Există câteva rațiuni pentru aceasta. În opinia noastră, ele pot fi sistematizate astfel:

În primul rând, convergența nominală este *descriptibilă într-un limbaj cvasi-comun* la nivelul UE, în timp ce convergența reală nu se bucură de o asemenea proprietate. Ca urmare, codificarea convergenței nominale (Tratatul de la Maastricht) a fost mult mai facilă decât ar fi codificarea convergenței reale.

În al doilea rând, chiar un acelaşi concept de convergență reală poate avea *semnificaţii şi impact diferite*, în funcție de contextul economic, social, instituțional şi cultural al fiecărui stat (vezi atributul contextualizării puternice a convergenței reale, prezentat anterior.

În al treilea rând, convergența reală poate atinge acelaşi obiectiv de convergență nominală, utilizând *sintaxe diferite*, în funcție de contextul național. Ca urmare, această eterogenitate cauzală (efecte identice din cauze diferite) împiedică, în mod principial, codificarea convergenței reale[1].

În al patrulea rând, există *argumentul istoric* (contingent): la momentul adoptării Tratatului de la Maastricht, între statele-membre ale UE existau mari diferențe în ceea ce priveşte structurile economiei reale.

În al cincilea rând, în timp ce convergența nominală este în concordanță cu o politică monetară comună (condiție îndeplinită la nivelul UE), convergența reală este în concordanță cu o *politică fiscal-bugetară comună* sau înalt armonizată (condiție neîndeplinită la nivelul UE[2]).

În al şaselea rând, *nu* există suficientă *expertiză* în materia relațiilor cauzal-structurale-funcționale dintre convergența nominală şi cea reală, aşa încât, din analiza logică a criteriilor nominale de convergență să se „deducă" criteriile reale de convergență, eventual cu valori numerice asociate[3].

---

[1] Aceasta este o proprietate morfogenetică.

[2] Deşi sunt eforturi de armonizare a politicilor fiscal-bugetare (ba chiar propuneri pentru un sistem comun de impozitare), procesul în cauză este dificil şi are un orizont de timp relativ îndepărtat

[3] Totuşi, studii suplimentare (teoretice şi empirice) vor putea ajuta la depăşirea acestei stări de lucruri, aşa încât criteriile reale de convergență economică să fie deduse logic din criteriile nominale de convergență. În cadrul modulului aferent anului 2008 al prezentului proiect de cercetare, ne vom dedica eforturile exact acestui deziderat.

3. CRITICA CRITERIILOR NOMINALE DE CONVERGENȚĂ (MAASTRICHT)

După cum se ştie, criteriile de convergență de la Maastricht sunt în număr de şase. Cinci dintre ele constituie grupul a ceea ce se numeşte criterii nominale de convergență, în timp ce al şaselea se referă la adaptarea legislației de organizare şi funcționare a băncii centrale naționale la legislația Băncii Centrale Europene[1]. Întrucât numai primele cinci criterii sunt cuantificate în Tratatul menționat, se consideră că, de fapt, avem de-a face cu cinci criterii nominale de convergență[2]. Să remarcăm câteva atribute ale acestor criterii:

a) trei dintre criterii sunt monetare (inflația, rata nominală a dobânzii pe termen lung şi cursul de schimb), iar două sunt fiscal-bugetare (ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB, respectiv ponderea datoriei publice totale în PIB);

---

[1] Reamintim, succint, criteriile nominale de convergență, împreună cu cuantificările acceptate în acest moment:

- criterii monetare
  - o inflația: $\leq I3 + 1{,}5 p.p.$ (I3 înseamnă media inflațiilor celor 3 state-membre ale UE cu cele mai scăzute inflații); p.p. înseamnă „punct procentual";
  - o rata nominală a dobânzii pe termen lung (la obligațiunile de stat pe 5 ani): $\leq D3 + 2 p.p.$ (D3 înseamnă media ratelor dobânzilor nominale pe termen lung ale celor trei state membre ale UE cu cele mai scăzute inflații);
  - o cursul nominal de schimb: statul să participe la ERM2 cel puțin 2 ani, fără a fi nevoie de intervenția băncii centrale pentru menținerea cursului nominal de schimb în banda $\pm 15\%$ față de cursul pilot (i.e. paritatea centrală acceptată, de BCE şi banca centrală națională, la momentul intrării în ERM2);
- criterii fiscal-bugetare
  - o ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB: $\leq 3\%$;
  - o ponderea datoriei publice totale în PIB: $\leq 60\%$;
- criterii legislative
  - o legislația națională, inclusiv cea privind banca centrală națională trebuie să fie compatibilă cu Statutul sistemului european al băncilor centrale.

[2] Suntem de părere că nu este vorba despre criterii de convergență nominală, ci de criterii nominale de convergență, întrucât convergența care se doreşte a fi obținută nu este nici de tip nominal, nici de tip real, ci pur şi simplu, de tip structural. În baza aceluiaşi raționament vom vorbi despre criterii reale de convergență şi nu despre criterii de convergență reală.

b) trei dintre criterii sunt variabile[1] (criteriile monetare[2]), iar două sunt fixe (criteriile fiscal-bugetare);
c) un singur criteriu are stabilite limite minime şi maxime (cursul de schimb, în raport cu paritatea centrală), pe când celelalte patru criterii au stabilite doar limite maxime[3].

În legătură cu criteriile nominale de convergență, dorim să ridicăm unele obiecțiuni de natură logică şi metodologică.

Mai întâi, obiecțiunile de natură logică.

a) *În primul rând*, vom spune că acest „sistem" de cinci criterii nominale de convergență nu este complet (adică, sub raport logic, nu îndeplineşte condiția de *completitudine*). Când spunem aceasta, înțelegem faptul că, întrucât vorbim despre criterii nominale, ne gândim să asigurăm convergența tuturor indicatorilor de natură simbolică (care se referă la economia simbolică). În acest caz, de exemplu, deficitul extern (deficitul de cont curent, mai exact) ca şi deficitul intern privat (*gap*-ul dintre investițiile şi economisirea interne private) sunt legate în mod cauzal (prin cunoscuta ecuație a deficitelor). Ori, luând în considerare numai unul (şi anume deficitul intern public) dintre cele trei deficite corelate cauzal, lăsăm un număr mare de combinații „libere" ale celorlalte două deficite, pentru o aceeaşi valoare a celui luat în considerare (de exemplu plafonul relativ maxim al deficitului intern public). Problema care se ridică aici este aceea că putem avea o „pereche" formată din deficitul intern privat şi deficitul extern public care să fie consistentă cu deficitul intern public (conform ecuației deficitelor) dar care să pericliteze grav sustenabilitatea echilibrului macroeconomic intern sau/extern al statului respectiv, prin mărimea, structura sau tendințele pe care le manifestă. Sub acest aspect, considerăm că ar trebui luat în calcul

[1] Aceste criterii ilustrează ideea, prezentată mai devreme, privind faptul că benchmark-ul european este variabil el însuşi şi, mai mult decât atât, fiecare nou stat-membru modifică acest benchmark.

[2] Este totuşi discutabilă încadrarea cursului de schimb în categoria criteriilor variabile. De exemplu, dacă piața valutară a fost lăsată un timp destul de lung să-şi „stabilească" cursul de schimb de echilibru fără intervenția băncii centrale (curs care va reprezenta, de fapt, cursul pilot sau paritatea centrală la momentul intrării statului respectiv în ERM2), atunci variația de $\pm$ 15% a cursului de schimb efectiv față de acest curs pilot generează un criteriu monetar fix.

[3] Cum vom încerca să arătăm mai jos, sustenabilitatea (care este scopul final al convergenței) implică "tuneluri" de variație nu doar plafoane maxime sau minime de variație (adică implică simultan plafoane maxime şi minime).

un al şaselea criteriu nominal (fie deficitul intern privat, fie deficitul extern public[1]). În felul acesta, cel de-al treilea deficit, rămas în afară, este univoc determinat şi astfel se asigură sustenabilitatea nominală a economiei în cauză.

b) *În al doilea rând*, vom spune că acest „sistem" de cinci criterii *nu este consistent*[2]. Într-adevăr, să admitem că ne aflăm în fața unui proces de consolidare fiscală, adică de scădere a ponderii deficitului bugetului general consolidat în PIB[3]. Consolidarea fiscală va duce la reducerea evicțiunii sectorului privat de pe piața monetară (piața financiară pe termen scurt), ceea ce va duce la creşterea cererii de credite bancare, ceea ce, prin efectul multiplicatorului monetar, va duce la creşterea ofertei de monedă, prin crearea de monedă bancară. Aceasta înseamnă că apare o presiune inflaționistă care va duce la creşterea nivelului general al prețurilor. Ceea ce am obținut poate fi rezumat astfel: îmbunătățirea unui criteriu (în cazul nostru, îmbunătățirea ponderii deficitului bugetului general consolidat în PIB) a avut ca efect necesar înrăutățirea altui criteriu din sistem (în cazul nostru, înrăutățirea inflației[4]). După opinia noastră, selectarea criteriilor de convergență nominală trebuie făcută pe baza principiului Pareto[5].

Acum, obiecțiunile de natură metodologică.

(a) *În primul rând*, să spunem faptul că scopul îndeplinirii criteriilor de convergență nominală este de a asigura o apropiere structurală, dar condiția logică pusă pentru corelarea acestora din punct de vedere cantitativ este una care vizează un alt scop: sustenabilitatea deficitului bugetar. Prin urmare, condiția de consistență a criteriilor nominale de convergență este derivată prin punerea unei condiții de sustenabilitate,

---

[1] În opinia noastră, acest din urmă criteriu ar fi indicat, datorită metodologiei de cuantificare mult mai transparente deci controlabile.

[2] Evident, aici avem în vedere sensul logic al termenului „consistent", adică sensul de necontradictoriu în integralitatea sa.

[3] Deşi, aşa cum se ştie, poziția fiscală (sau chiar impulsul fiscal) sunt mult mai relevante pentru a evalua calitatea dinamicii fiscale dar, pentru simplificare, propunem să luăm în considerare, pentru moment, doar conceptul de consolidare fiscală.

[4] Să remarcăm faptul că, pe baza relației Fisher, vom avea şi o înrăutățire a criteriului ratei nominale a dobânzii pe termen lung (ca urmare a aşteptărilor inflaționiste şi în încercarea de a menține rate real pozitive la rata dobânzii).

[5] De fapt, ceea ce propunem aici este o formă modificată a principiului Pareto şi anume: selectarea criteriilor de convergență nominală ar trebui făcută în aşa fel încât să existe un tunel (de fapt, un spațiu cu k+1 dimensiuni – cele k criterii plus timpul; în cazul actual avem un spațiu cu şase dimensiuni – cele cinci criterii plus timpul) în care îmbunătățirea unui criteriu să se facă fără înrăutățirea oricărui alt criteriu (acesta este un principiu de limită, deoarece îmbunătățirea unui criteriu ar trebui să poată duce, sub un anumit prag, şi la îmbunătățirea concomitentă a altui sau a altor criterii din sistem).

ori, condiția de sustenabilitate este o condiție exterioară consistenței criteriilor (este o variabilă exogenă). Să facem notațiile:

- B_i : datoria publică în anul "i";
- D_i : deficitul anual al BGC în anul "i";
- Y_i : PIB nominal în anul "i";
- b_i : ponderea datoriei publice în PIB în anul "i";
- d_i : ponderea deficitului BGC în PIB în anul "i";
- g_i : rata nominală de creştere anuală a PIB în anul "i" față de anul „i-1".

Pe baza notațiilor de mai sus, se pot da următoarele relații de definiție:

$$D_i = B_i - B_{i-1};\ g_i = \frac{Y_i - Y_{i-1}}{Y_{i-1}};\ b_i = \frac{B_i}{Y_i};\ d_i = \frac{D_i}{Y_i};$$

Relația de consistență dintre variabilele menționate mai sus poate fi derivată astfel:

$$\frac{B_i - B_{i-1}}{Y_i} = \frac{D_i}{Y_i} \Rightarrow \frac{B_i}{Y_i} - \frac{B_{i-1}}{Y_i} = \frac{D_i}{Y_i},\ \text{adică}\ b_i - \frac{B_{i-1}}{Y_i} = d_i$$

dar cum

$$\frac{B_{i-1}}{Y_i} = \frac{B_{i-1}}{Y_{i-1}} \times \frac{Y_{i-1}}{Y_i} = \frac{b_{i-1}}{1 + \frac{Y_i}{Y_{i-1}} - 1} = \frac{b_{i-1}}{1 + \frac{Y_i - Y_{i-1}}{Y_{i-1}}} = \frac{b_{i-1}}{1 + g_i}$$

rezultă:

$$b_i - \frac{b_{i-1}}{1+g_i} = d_i \Rightarrow b_i + b_i \times g_i - b_{i-1} = d_i + d_i \times g_i \Rightarrow b_i - b_{i-1} = d_i \times (1 + g_i) - b_i \times g_i$$

punând condiția ca deficitul bugetar să nu varieze (*condiţie de sustenabilitate*):

$$b_i = b_{i-1}$$

obținem:

$$d_i = \frac{b_i}{1+g_i} \times g_i$$

Într-adevăr, dacă vom simula această ultimă relație, obținem următoarele (*tabelul nr. 1*):

Tabelul nr. 1

„Identificarea" triadei de valori pentru criteriile nominale de convergență de tip fiscal-bugetar

g	b	d
0,05	0,55	0,0237
0,05	0,6	0,0258
0,05	0,65	0,0280
0,05	0,55	0,0262
0,05	***0,6***	***0,0286***

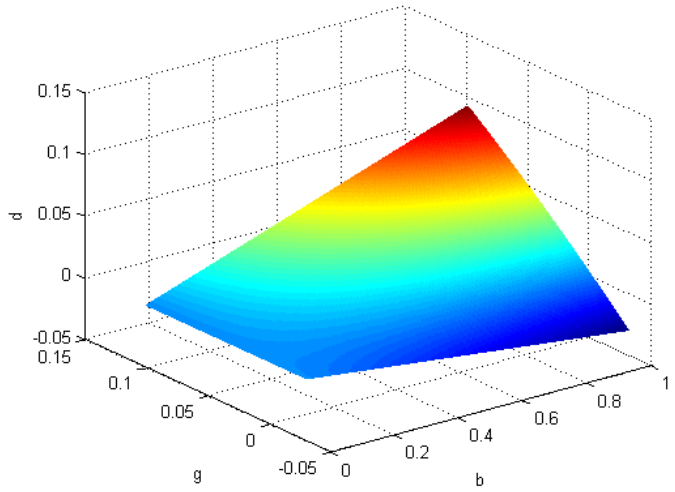
0,05	0,65	0,0310
0,06	0,55	0,0287
0,06	0,6	0,0313
0,06	0,65	0,0339

Prin urmare, pentru o rată nominală de creştere a PIB de 5%, pentru o pondere a datoriei publice totale în PIB de 60%, rezultă o pondere a deficitului bugetar în PIB de 3% (mai exact, de 2,86%).

(b) *În al doilea rând*, „consistența" criteriilor nominale de convergență este de tip empiric. Într-adevăr, din relația algebrică finală de mai sus, rezultă că două dintre valori trebuie alese exogen pentru ca a treia să rezulte endogen (sau, putem alege doar una exogen şi să determinăm în mod endogen perechile consistente ale celorlalte două variabile). Reprezentarea grafică a perechilor de variabile care se referă la rata nominală de creştere a PIB şi la ponderea datoriei publice totale în PIB, pentru a determina o anumită valoare a deficitului bugetului general consolidat în PIB este următoarea[1] (*figura nr. 1*):

(c) Figura nr. 1

Hiperplanul perechilor de soluții posibile la un deficit bugetar dat



(c) *În al treilea rând*, modul în care este definit *benchmark*-ul pentru criteriile nominale monetare – inflație şi rata nominală a dobânzii pe termen lung: să nu depăşească anumite valori numerice în raport cu media celor mai

[1] Putem preciza câteva cazuri de perechi ($A_i(g_i,b_i)$) ale variabilelor g şi b care asigură, de asemenea, valoarea de aproximativ 3% pentru variabila d: A_1(5,5%, 55%) care asigură 2,87%; A_2(4,5%, 65%) care asigură 2,8%; A_3(4,5%, 70%) care asigură 3%.

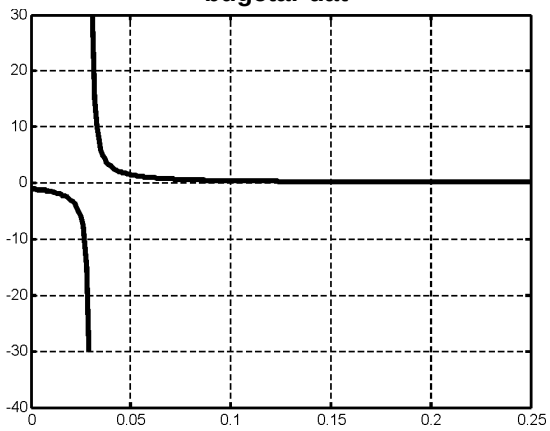
bine plasate trei state membre ale UE din punctul de vedere al inflației, este de natură să introducă elemente de vulnerabilitate în evaluarea gradului real al convergenței. Să mă explic: să observăm că definirea *benchmark*-ului se face nu cu privire la cele mai bine plasate trei state din zona euro ci a celor mai bine plasate trei state membre, deci inclusiv din afara zonei euro. *Actualmente*, mai mult de jumătate din numărul statelor membre se află în afara zonei euro. Aşadar, este posibil ca *benchmark*-ul privitor la inflație să fie asigurat de trei state care se află în afara zonei euro. Aceasta înseamnă că noul stat care va adera la zona euro poate veni cu valori nominale ale inflației şi ratei nominale a dobânzii pe termen lung mai bune (mai mici) decât ale oricărui stat existent în zona euro. Aşa cum se ştie, la valori mici ale variabilelor monetare, aceste variabile au o rigiditate mult mai mare decât la valori mari, ceea ce înseamnă că noul stat care a aderat la zona euro poate introduce rigidități nominale în zona euro. Probabil că o viitoare reanalizare a criteriilor nominale de convergență ar trebui să evalueze şi această chestiune. Mai mult decât atât, considerăm că, la fel cum s-a făcut pentru cursul de schimb, o viitoare revedere a criteriilor nominale de convergență ar trebui să introducă „tunele" de variație şi pentru celelalte patru (sau cinci, după propunerea noastră din acest material) criterii nominale de convergență. În felul acesta, s-ar „selecta" metodologic, numai anumite „6"-upluri de valori consistente şi care să asigure o convergență sustenabilă[1].

Mulțimea soluțiilor pentru rata nominală de creştere economică, la diferite valori ale ponderii datoriei publice totale în PIB (care să conducă la valoarea fixă de 3% a ponderii deficitului bugetului general consolidat în PIB) este dată de curba de mai jos, ceea ce înseamnă, în principiu, o mulțime infinită (*figura nr. 2*):

[1] Problematica rolului criteriilor reale de convergență în asigurarea sustenabilității criteriilor nominale de convergență (precum şi problema unei liste minimale, complete, independente şi consistente a criteriilor reale de convergență) va fi studiată, aşa cum am menționat deja, în modulul aferent anului 2008 al proiectului de cercetare.

Figura nr. 2

Reprezentarea mulțimii de soluții, în planul bidimensional, la un deficit bugetar dat



4. INFLAȚIA ŞI SPECIILE EI. O ABORDARE ABSTRACTĂ

4.1. Putere monetară marginală şi inflație

Pentru a defini conceptul de inflație, va trebui să introducem un concept economic mai general, care să exprime variația absolută a puterii de cumpărare a unității monetare[1], între două momente de timp. Să numim acest concept cu noțiunea de putere monetară marginală (pmm). Dacă notăm cu q_t cantitatea de bunuri şi servicii care poate fi achiziționată[2] cu o unitate monetară la momentul „t", atunci se poate scrie: $pmm_t = q_t - q_{t-1} = dq_t$ [3]. Dacă $pmm_t < 0$, atunci avem $q_t < q_{t-1}$, adică o scădere a puterii de cumpărare a unității monetare, iar pentru $pmm_t > 0$ avem $q_t > q_{t-1}$, adică o creştere a puterii de cumpărare a unității monetare. Ceea ce se numeşte îndeobşte *inflaţie* este cazul în care $pmm_t < 0$. Cazul $pmm_t > 0$ descrie ceea ce denumim *deflaţie*. Să încercăm să punem în legătură fenomenul de variație a puterii de cumpărare a unității monetare cu fenomenul prețurilor. Să notăm cu M_t masa monetară disponibilă în economie pentru a fi destinată achiziționării de bunuri şi servicii[4]. Vom presupune că această masă monetară rămâne neschimbată[5], adică $M_t = M_{t-1}$. Să notăm cu p_t prețul mediu (unitar) cu care se achiziționează bunurile şi serviciile din economia respectivă[6]. Atunci se poate scrie: $M_t = p_t \cdot q_t$.

---

[1] Precizăm faptul că ne referim la puterea de cumpărare a unității monetare şi nu la puterea de cumpărare a venitului monetar.

[2] Este vorba, desigur, despre o posibilitate abstractă, generică. De exemplu, nu sunt relevante aspecte cum ar fi: lipsa bunurilor şi serviciilor care ar trebui achiziționate, sau lipsa dorinței posesorului unității monetare de a o schimba pe bunuri şi servicii etc.

[3] Denumirea de putere marginală de cumpărare este justificată de faptul că expresia algebrică completă a pmm este: $pmm_t = \frac{dq}{dt} = \frac{q_t - q_{t-1}}{t-(t-1)} = q_t - q_{t-1}$, întrucât vom considera cazul discret (aşa cum este el interpretat în înregistrările statistice).

[4] Evident, este vorba despre ceea ce numim consum privat în ecuația keynesiană a echilibrului macroeconomic static.

[5] Cititorul interesat poate reface cu uşurință demonstrația şi pentru cazul în care M variază, trebuind însă să aibă grijă să specifice dacă această variație este superioară, egală sau inferioară variației lui q.

[6] De fapt, nu este vorba despre totalitatea bunurilor de consum, ci despre acele bunuri de consum care constituie un coş de bunuri considerat reprezentativ pentru evaluarea nivelului de trai şi a calității vieții, la un moment dat şi într-o anumită țară. Desigur, aici apar multe probleme de comparabilitate metodologică în timp (rezolvată, de obicei, prin reconstruirea seriilor statistice o dată cu modificarea structurii coşului de consum) şi de comparabilitate

Prin urmare, $pmm_t = \frac{M_t}{p_t} - \frac{M_{t-1}}{p_{t-1}} = M_t \cdot \left(\frac{1}{p_t} - \frac{1}{p_{t-1}} \right)$.

Dacă $pmm_t < 0$, atunci $\frac{1}{p_t} < \frac{1}{p_{t-1}}$ (întrucât $M_t > 0$), de unde $p_t > p_{t-1}$.

Se vede imediat că pentru $pmm_t > 0$ trebuie să avem $p_t < p_{t-1}$.

Dacă $M_t = 1$, atunci $pmm_t = \frac{1}{p_t} - \frac{1}{p_{t-1}}$.

Aşadar, am reuşit să facem o legătură directă între variația marginală a puterii de cumpărare a unității monetare şi variația prețului mediu. Această legătură este, de obicei, folosită pentru a calcula efectiv această variație absolută a puterii de cumpărare a unității monetare, adică $pmm_t = \frac{p_{t-1} - p_t}{p_t \cdot p_{t-1}}$. La nivelul prețului mediu din anul „t" variația puterii de cumpărare a unității monetare va fi: $pmm_t \cdot p_t = -\frac{p_t - p_{t-1}}{p_{t-1}}$.

Aşa cum am spus mai sus, folosirea curentă a conceptului de inflație se referă la cazul în care $pmm_t \cdot p_t < 0$, adică la cazul în care $p_t > p_{t-1}$. Conceptul de inflație se referă, aşadar, la variația relativă pozitivă a prețurilor aferente bunurilor şi serviciilor de consum din coşul statistic prezumat. Prin urmare, dacă notăm cu p_t prețul mediu aferent coşului de consum la momentul „t" şi cu i_t inflația la momentul „t"[1], atunci, conform definiției se poate scrie:

$$i_t = \frac{p_t - p_{t-1}}{p_{t-1}} = \frac{dp_t}{p_{t-1}}$$

În general, renunțând la indicele temporal, se poate scrie: $i = \frac{dp}{p}$.

Avantajul acestui mod de a scrie relația prin care se calculează inflația (de fapt, repetăm, nu inflația ci puterea monetară marginală la nivelul prețului mediu

metodologică în spațiu (rezolvată, de obicei, prin calcularea, concomitentă, a indicelui armonizat al prețurilor de consum).

[1] Se înțelege că nu poate exista inflație la un anumit moment (după cum nu poate exista mişcare, în general, la un moment dat) ci este vorba despre mişcarea prețului mediu, mişcare care este măsurată la momentul „t" față de un moment anterior. De obicei, se consideră intervale de un pas în raport cu natura momentului în cauză: ex., dacă momentul de observare (măsurare) este anul, atunci inflația în anul „t" este măsurată față de anul „t-1", dacă momentul de observare este luna, atunci inflația în luna t este măsurată față de luna „t-1" etc. (din punct de vedere statistic, sunt posibile măsurări relative la orice interval pentru care există înregistrări sistematice, în funcție de scopurile analizei se mai pot observa – măsura, calcula – şi inflații pe intervale mai mari – multipli ai momentului considerat).

curent) este că se poate utiliza calculul diferențial pentru analize calitative şi cantitative ale inflației, precum şi pentru identificarea tuturor „membrilor familiei" denumită putere de cumpărare marginală la nivelul prețului mediu curent. Ceea ce vom încerca în paragraful următor.

4.2. O tipologie generală a ratei inflației

După cum se poate observa, sintagma „rata inflației" (folosită cu entuziasm de atâția analişti economici, inclusiv la televizor, unde, nu-i aşa, aceşti analişti devin vectori de opinie în materie) pentru a denumi inflația, adică scăderea puterii marginale monetare la prețul mediu curent (sau, cu o expresie mai familiară, scăderea puterii de cumpărare a unității monetare) este greşită, conform „canoanelor" stabilite în paragraful anterior. Dacă inflația semnifică rata prețurilor (adică variația relativă a acestora), atunci rata inflației ar semnifica...variația relativă a variației relative a prețurilor, ceea ce este cu totul altceva.

Iată ce ar însemna, *ad litteram*, sintagma „rata inflației": fie trei momente de timp, 1, 2, 3, la care se măsoară prețurile medii, respectiv p_1, p_2, p_3. Vom avea, deci, două intervale ($[t_1, t_2]$, respectiv $[t_2, t_3]$) în care putem determina puterea marginală monetară la nivelul prețului curent, adică inflația (desigur, se poate să avem şi deflație, dar ignorăm acest aspect, care oricum nu schimbă nimic semnificativ, de dragul simplității demonstrației), adică vom avea, două inflații: $i_2 = \frac{dp_2}{p_1}$, respectiv $i_3 = \frac{dp_3}{p_2}$. Rata inflației (s-o notăm cu $R(i)$) ar însemna variația relativă a... inflației, adică:

$$R(i) = \frac{di_3}{i_2} = \frac{i_3 - i_2}{i_2} = \frac{\frac{dp_3}{p_2} - \frac{dp_2}{p_1}}{\frac{dp_2}{p_1}} = \frac{p_1 \cdot (p_1 \cdot dp_3 - p_2 \cdot dp_2)}{p_1 \cdot p_2 \cdot dp_2},$$

aşadar ceva destul de departe de conceptul obişnuit de inflație (vom vedea, însă, că rata inflației ne va fi de mare folos, în calitate de concept, în anumite tipologii ale inflației, pe care le vom analiza imediat). Cei care folosesc sintagma de „rată a inflației" în locul celei de inflație cred, probabil, că noțiunea de inflație denumeşte fenomenul economic ca atare, în timp ce noțiunea de rată a inflației cuantifică acel fenomen (evident, lucrurile nu stau deloc aşa, în cazul acesta fenomenul şi indicatorul de cuantificare a lui coincid, pur şi simplu). Alții, însă mai... „sofisticați", consideră că traduc, pur şi simplu, expresia englezească inflation *rate* (eroare gravă, care se mai petrece însă în limba română, şi cu alte sintagme de gen*:* wage *rate*, value added *tax*, customs *tax* etc.).

În cele ce urmează însă tocmai acest concept, de „rată a inflației", ne va ajuta să identificăm o tipologie completă (desigur, la nivel conceptual, abstract) a variațiilor puterii marginale monetare, ca sens, viteză şi amplitudine.

Să reluăm expresia privind rata inflației: $R(i) = \frac{di_t}{i_{t-1}}$. Să examinăm valorile algebrice posibile ale acestei relații, pentru trei momente de timp succesive, 1,2,3, adică pentru două intervale temporale. Relația generală dintre cele trei prețuri, p_1, p_2, p_3 este exprimată prin intermediul a doi parametri reali strict pozitivi, α , β , astfel: $\frac{p_1}{p_2} = \alpha$, $\frac{p_2}{p_3} = \beta$ [1]. Evident, $\frac{p_1}{p_3} = \alpha \cdot \beta$.

În acest caz, se pot calcula următoarele mărimi:

$$dp_2 = p_2 - p_1 = \frac{p_1}{\alpha} - p_1 = p_1 \cdot \frac{1-\alpha}{\alpha}; \quad (1)$$

$$dp_3 = p_3 - p_2 = \frac{p_2}{\beta} - p_2 = p_2 \cdot \frac{1-\beta}{\beta}; \quad (2)$$

$$i_2 = \frac{dp_2}{p_1} = \frac{1-\alpha}{\alpha} \text{ [2]}; \quad (3)$$

$$i_3 = \frac{dp_3}{p_2} = \frac{1-\beta}{\beta}; \quad (4)$$

$$di_3 = i_3 - i_2 = \frac{1-\beta}{\beta} - \frac{1-\alpha}{\alpha} = \frac{\alpha-\beta}{\alpha \cdot \beta} \quad (5)$$

$$R(i) = \frac{\alpha-\beta}{\alpha \cdot \beta} \cdot \frac{\alpha}{1-\alpha} = \frac{\alpha-\beta}{\beta \cdot (1-\alpha)} \text{ [3]}. \quad (6)$$

Cum $\frac{\partial(i_2)}{\partial \alpha} = -\frac{1}{\alpha^2} < 0$, respectiv $\frac{\partial(i_3)}{\partial \beta} = -\frac{1}{\beta^2} < 0$, rezultă că avem o creştere a inflației (adică avem reinflație) ori de câte ori α , respectiv β scad şi avem o reducere a inflației (adică avem dezinflație) în cazul contrar. Reprezentarea grafică a acestui rezultat este arătată în *figura nr. 3*[4]:

---

[1] Să observăm faptul că aceşti parametri reprezintă, de fapt, prețuri relative, dar nu în înțelesul obişnuit al termenului (raportul dintre prețurile monetare aferente unor bunuri diferite) ci prețuri relative intertemporale, adică raportul dintre prețurile aferente unor momente de timp diferite, dar aferente aceluiaşi bun.

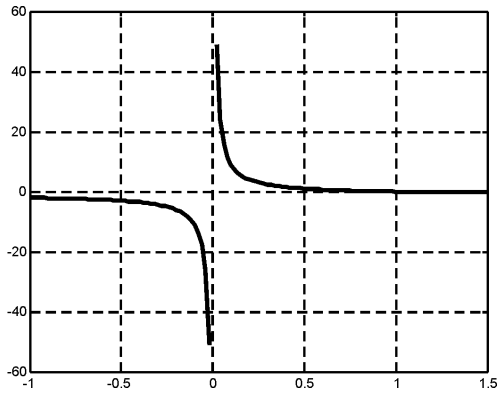
[2] Într-un mod metaforic, inflația ar putea semnifica...viteza variației prețului mediu.

[3] Într-un mod metaforic, rata inflației ar putea semnifica... accelerația variației prețului mediu.

[4] Valorile negative ale parametrilor α , respectiv β nu au, desigur, semnificație economică, ci doar matematică, reprezentarea lor grafică având doar rolul metodologic de a pune în evidență semnificația valorilor lor strict pozitive.

Figura nr. 3

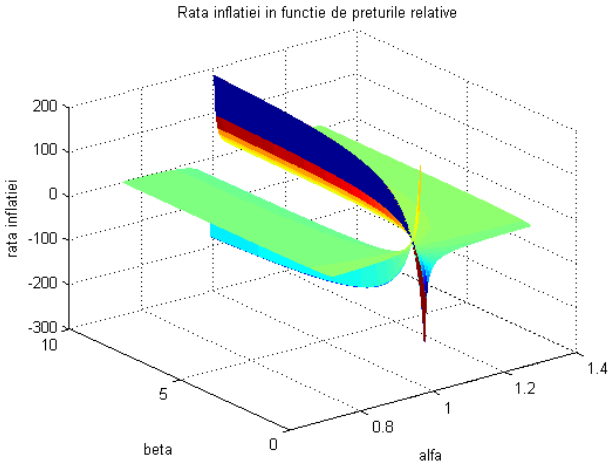
Dependența funcțională a inflației de prețul relativ (α sau β)



Dependența funcțională a ratei inflației de cei doi parametri α , respectiv β este prezentată în *figura nr. 4*:

Figura nr. 4

Dependența funcțională a ratei inflației de prețurile relative (α şi β)



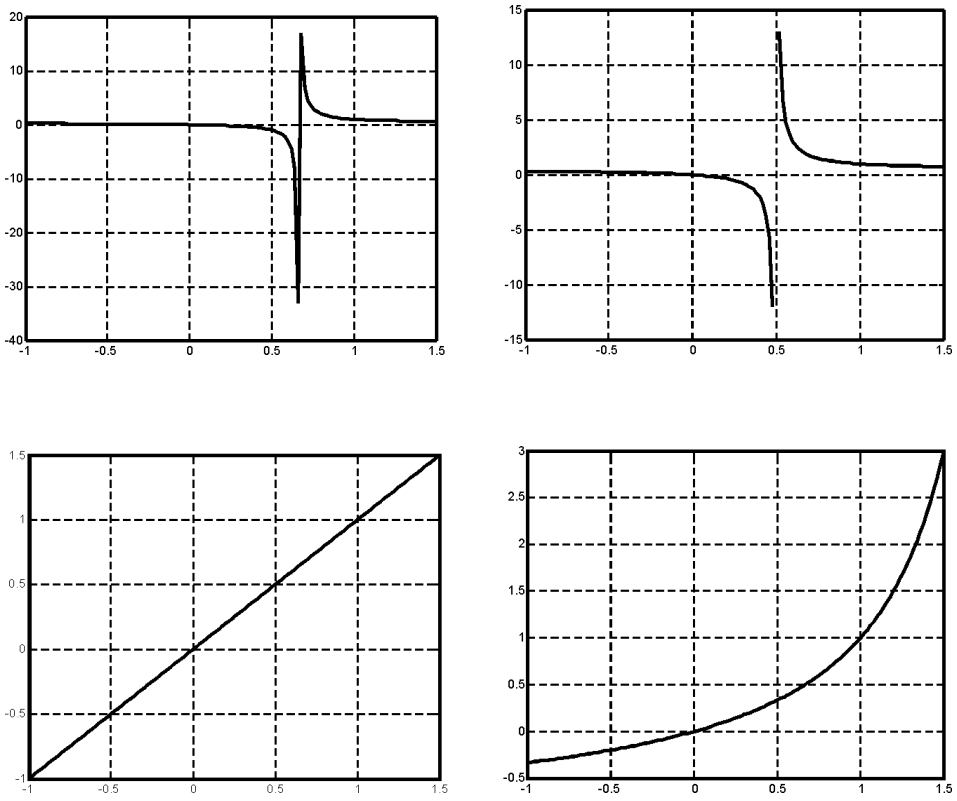
Să stabilim familia *curbelor de indiferenţă* pentru rata inflației, în raport de parametrii α şi β . Să presupunem că valoarea dorită (aşteptată) a ratei inflației este k. Atunci din relația (6) se poate scrie: $\beta = \frac{\alpha}{1 + k \cdot (1 - \alpha)}$. Aceasta

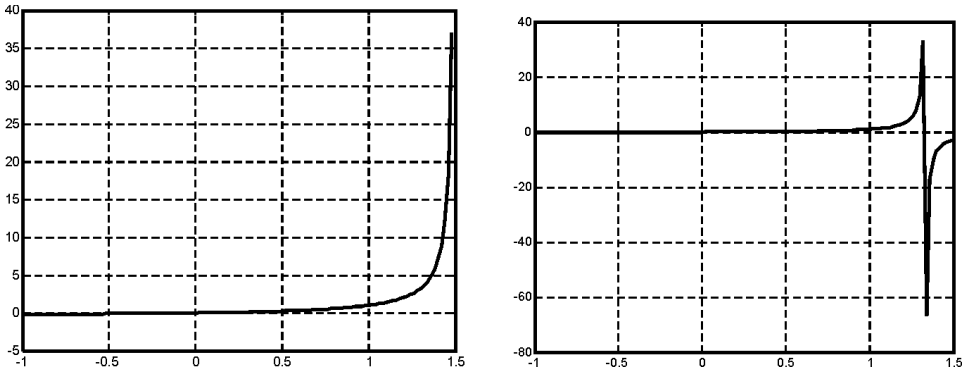
este ecuația curbei de indiferență a ratei inflației de mărime k, adică mulțimea de perechi (α, β) pentru care rata inflației este constantă, k.

Reprezentarea grafică a curbelor de indiferență pentru *k*=-3, *k*=-2, *k*=-1, *k*=1, *k*=2, *k*=3, este făcută în ***figurile nr. 5-10*** (de menționat că o rată nulă a inflației, *k*=0, implică $\alpha = \beta$).

Figurile nr. 5-10

Curbele de indiferență ale ratei inflației
pentru $k \in \{-3,-2,-1,1,2,3\}$





Rata marginală de substituţie între α şi β se determină punând condiția ca diferențiala ratei inflației să fie nulă (adică rata inflației să rămână constantă, de exemplu, egală cu k). Calculele necesare pentru determinarea ratei marginale de substituție sunt:

$$dR(i) = 0 \Rightarrow \frac{\partial R(i)}{\partial \alpha} \cdot d\alpha + \frac{\partial R(i)}{\partial \beta} \cdot d\beta = 0 \Rightarrow R_m^{\alpha}(i) \cdot d\alpha + R_m^{\beta} \cdot d\beta = 0 ,$$

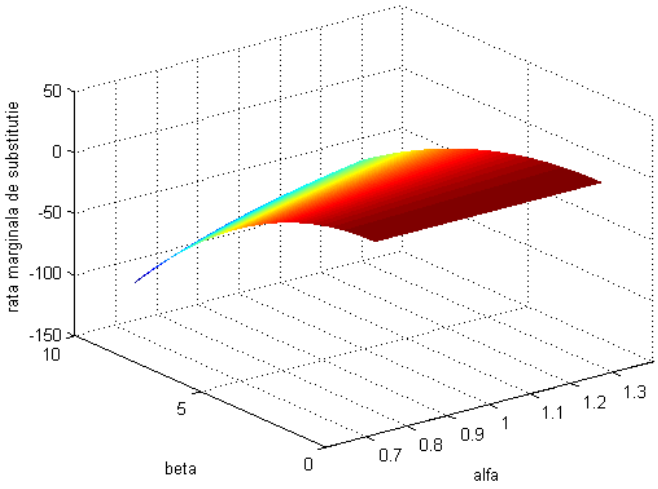
unde cu $R_m^x(i)$ s-a notat rata marginală a inflației în raport cu parametrul „x". Atunci rata marginală de substituție este: $S_m^{\alpha\beta} = \frac{d\beta}{d\alpha} = -\frac{R_m^{\alpha}(i)}{R_m^{\beta}(i)}$. Aceasta este condiția de substituție[1] între parametrii α şi β pentru ca rata inflației să nu se modifice. Să determinăm, în mod concret, această rată marginală de substituție. Avem, succesiv: $R_m^{\alpha}(i) = \frac{1-\beta}{\beta \cdot (1-\alpha)^2}$, $R_m^{\beta}(i) = \frac{-\alpha}{\beta^2 \cdot (1-\alpha)}$, $S_m^{\alpha\beta} = \frac{\beta \cdot (1-\beta)}{\alpha}$. Reprezentarea grafică a ratei marginale de substituție (în funcție de parametrii α şi β) este dată în *figura nr. 11*.

Pentru a identifica „familia" tipologică a ratei inflației, să considerăm, mai întâi, imaginea grafică a tuturor posibilităților de evoluție a prețurilor, pe parcursul a două intervale temporale succesive (*figura nr. 12*).

[1] După cum se poate constata cu uşurință, avem de-a face aici cu o specie de substituție intertemporală, deoarece cei doi parametri care fac obiectul substituirii se referă la intervale de timp diferite (vezi definițiile parametrilor în cauză).

Figura nr. 11

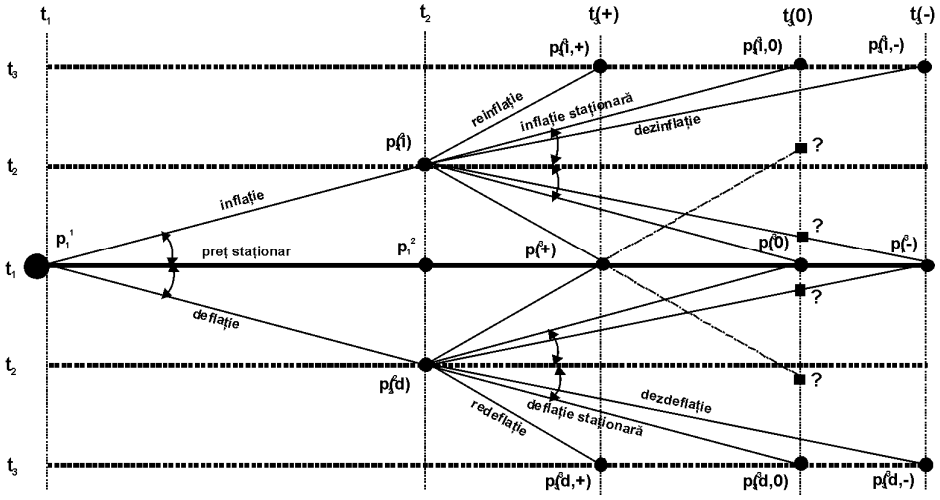
Rata marginală de substituție intertemporală între α şi β pentru o rată constantă a inflației



Să efectuăm calculele necesare pentru a vedea care sunt condițiile algebrice pentru α şi β aşa încât să avem speciile de putere monetară marginală din *figura nr. 12*.

Figura nr. 12

Diagrama generală a tipologiei variației relative a prețului mediu, pe două intervale succesive



Să notăm cu $\pi_{12}(i)$ panta dreptei care uneşte p_1^1 cu $p_2^2(i)$, adică panta aferentă inflației din primul interval. Atunci se poate scrie: $\pi_{12}(i) = tg(\varepsilon) = \frac{dp_2}{dt_2} = dp_2 = p_2 - p_1 = p_2 \cdot (1-\alpha)$, întrucât $dt_2 = t_2 - t_1 = 1$, prin definiție, în cazul discret. Să observăm, în *figura nr. 12*, faptul că atunci când panta aferentă dreptei care uneşte $p_2^2(i)$ cu prețul posibil în intervalul al doilea (respectiv, $p_3^3(i,+)$, $p_3^3(i,0)$, $p_3^3(i,-)$) este mai mare decât $\pi_{12}(i)$ avem reinflație, când este egală cu $\pi_{12}(i)$ avem inflație staționară, iar când este mai mică decât $\pi_{12}(i)$ avem dezinflație. Notând cu $\pi_{23}^{+}(i)$ panta „dintre" $p_2^2(i)$ şi $p_3^3(i,+)$, cu $\pi_{23}^{0}(i)$ panta „dintre" $p_2^2(i)$ şi $p_3^3(i,0)$ şi cu $\pi_{23}^{-}(i)$ panta „dintre" $p_2^2(i)$ şi $p_3^3(i,-)$, obținem următoarele condiții algebrice necesare:

1. *pentru reinflaţie*: $\pi_{23}^{+}(i) > \pi_{12}(i)$, adică $p_3^3(i,+)\cdot(1-\beta) > p_2^2(i)\cdot(1-\alpha)$,

de unde: $\beta \cdot p_3^3(i,+)\cdot(1-\beta) > p_3^3(i,+)\cdot(1-\alpha)$, deci: $\beta\cdot(1-\beta)+\alpha > 1$;
notăm expresia $\beta\cdot(1-\beta)+\alpha = GP$ şi-i dăm denumirea de *gradient de pantă*.

Aşadar, pentru a avea reinflație, condiția este ca $GP > 1$;

2. *pentru inflaţie staţionară*: pe baza condiției de egalitate a celor pante, $\pi_{23}^{0}(i) = \pi_{12}(i)$, se obține condiția algebrică: $GP = 1$;

3. *pentru dezinflaţie*: pe baza condiției $\pi_{23}^{-}(i) < \pi_{12}(i)$, se obține condiția algebrică: $GP < 1$.

Expresia grafică a gradientului de pantă este prezentată în *figura nr. 13*.

Vom face un raționament analog şi pentru procesul deflaționist. Să notăm cu $\pi_{12}(d)$ panta dreptei care uneşte p_1^1 cu $p_2^2(d)$, adică panta aferentă deflației din primul interval. Atunci se poate scrie:

$\pi_{12}(d) = tg(2\pi - \mu) = -tg(\mu) = -\frac{dp_2}{dt_2} = -dp_2 = -p_2 + p_1 = -p_2\cdot(1-\alpha) = p_2\cdot(\alpha-1)$

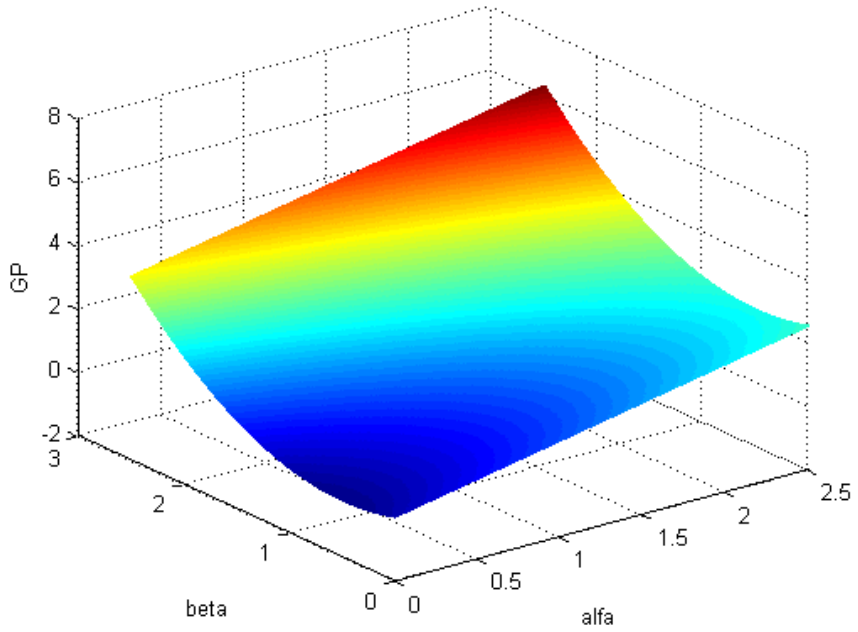
, întrucât $dt_2 = t_2 - t_1 = 1$, prin definiție, în cazul discret.

Să observăm, în *figura nr. 12*, faptul că atunci când panta aferentă dreptei care uneşte $p_2^2(d)$ cu prețul posibil în intervalul al doilea (respectiv, $p_3^3(d,+)$, $p_3^3(d,0)$, $p_3^3(d,-)$) este mai mare, în valoarea absolută, decât $\pi_{12}(d)$, avem

redeflație, când este egală cu $\pi_{12}(d)$ avem deflație staționară, iar când este mai mică decât $\pi_{12}(d)$ avem dezdeflație.

Figura nr. 13

Gradientul de pantă (GP), în funcție de parametrii α şi β



Notând cu $\pi_{23}^{+}(d)$ panta „dintre" $p_2^2(d)$ şi $p_3^3(d,+)$, cu $\pi_{23}^{0}(d)$ panta „dintre" $p_2^2(d)$ şi $p_3^3(d,0)$ şi cu $\pi_{23}^{-}(d)$ panta „dintre" $p_2^2(d)$ şi $p_3^3(d,-)$, obținem următoarele condiții algebrice necesare:

1. *pentru redeflaţie*: $\pi_{23}^{+}(d) > \pi_{12}(d)$, adică $p_3^3(d,+)\cdot(\beta-1) > p_2^2(d)\cdot(\alpha-1)$, de unde: $\beta \cdot p_3^3(d,+)\cdot(\beta-1) > p_3^3(d,+)\cdot(\alpha-1)$, deci: $\beta\cdot(1-\beta)+\alpha<1$, adică $\mathrm{GP}<1$;
2. *pentru deflaţie staţionară*: pe baza condiției de egalitate a celor pante, $\pi_{23}^{0}(d)=\pi_{12}(d)$, se obține condiția algebrică: $GP=1$;
3. *pentru dezdeflaţie*: pe baza condiției, se obține condiția algebrică: $\mathrm{GP}>1$.

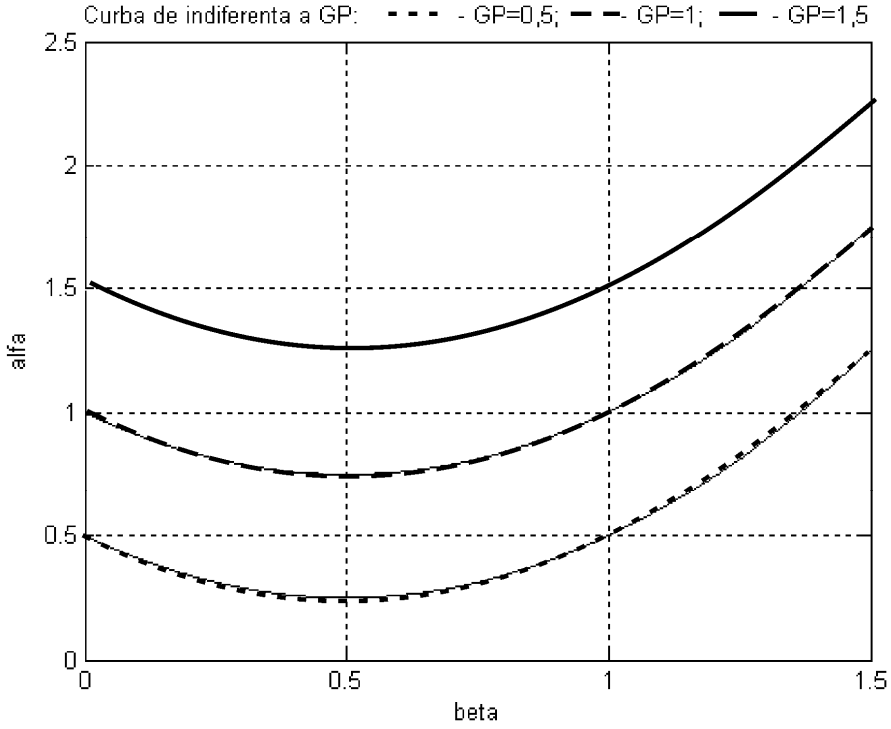
Să observăm faptul că perechea reinflație-dezdeflație se află sub aceeaşi condiție algebrică ($GP>1$). La fel se poate constata pentru perechea dezinflație

- redeflație ($GP < 1$), precum şi pentru perechea inflație staționară-deflație staționară ($GP = 1$).

Curbele de indiferență ale GP (pentru trei valori empirice: 0,5; 1 şi 1,5) sunt reprezentate grafic în *figura nr. 14*.

Figura nr. 14

Curba de indiferență a gradientului de pantă (exemplificare pentru 3 valori empirice)



Aşadar, din *figura nr. 14* rezultă că avem reinflație sau dezdeflație pe curba de indiferență GP=1,5, avem dezinflație sau redeflație pe curba de indiferență GP=0,5, respectiv avem inflație staționară sau deflație staționară pe curba de indiferență GP=1.

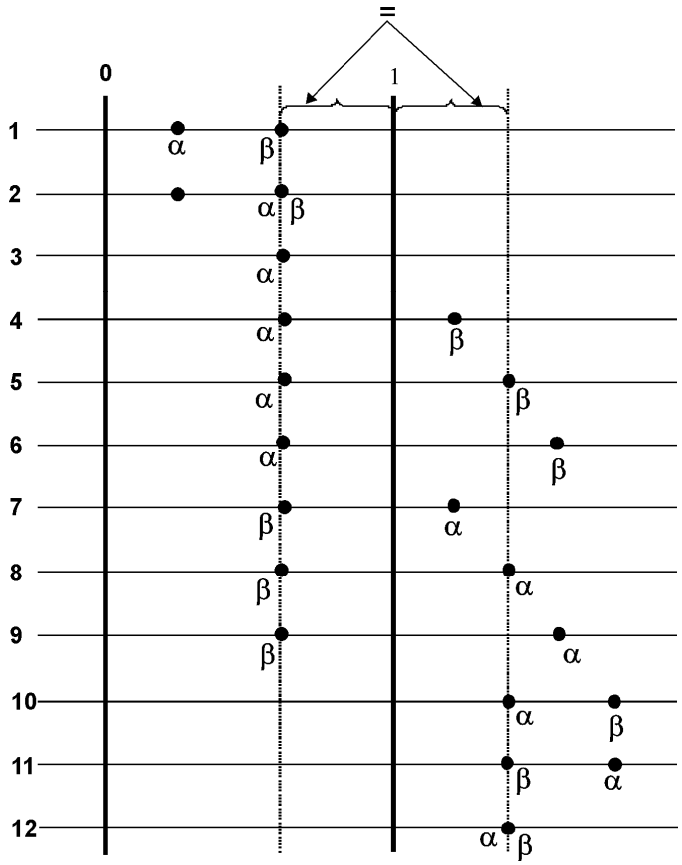
Cazurile posibile de ordonare relativă a parametrilor α şi β pe axa strict pozitivă a numerelor reale sunt prezentate sinoptic în *figura nr. 15*.

Să facem, aici, un raționament calitativ: după cum se poate observa, este importantă elongația celor doi parametri în raport cu valoarea „1” . Dacă notăm cu δ_α elongația lui α față de „1” (fie la stânga, fie la dreapta) şi cu δ_β elongația

lui β față de „1” (fie la stânga, fie la dreapta), atunci se poate scrie succesiv: $|1-\alpha| = \delta_\alpha$, $|1-\beta| = \delta_\beta$.

Figura 15

Stările relative posibile, semnificative economic, ale parametrilor α şi β



Atunci, pentru cazurile din *figura nr. 15*, avem următoarele rezultate formale:

(1) $\delta_\alpha > \delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha > 1-\beta$, adică $\alpha < \beta$;

(2) $\delta_\beta > \delta_\alpha \Rightarrow 1-\beta > 1-\alpha$, adică $\alpha > \beta$;

(3) $\delta_\beta = \delta_\alpha \Rightarrow 1-\beta = 1-\alpha$, adică $\alpha = \beta$

(4) $\delta_\alpha > -\delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha > \beta-1$, adică: $\alpha + \beta - 2 < 0$;

(5) $\delta_\alpha = -\delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha = \beta - 1$, adică: $\alpha + \beta - 2 = 0$;

(6) $\delta_\alpha < -\delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha < \beta - 1$, adică: $\alpha + \beta - 2 > 0$;

(7) $\delta_\beta > -\delta_\alpha \Rightarrow 1-\beta > \alpha - 1$, adică: $\alpha + \beta - 2 < 0$;

(8) $\delta_\beta = -\delta_\alpha \Rightarrow 1-\beta = \alpha - 1$, adică: $\alpha + \beta - 2 = 0$

(9) $\delta_\beta < -\delta_\alpha \Rightarrow 1-\beta < \alpha - 1$, adică: $\alpha + \beta - 2 > 0$;

(10) $-\delta_\alpha < -\delta_\beta \Rightarrow \delta_\alpha > \delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha > 1-\beta$, adică: $\alpha < \beta$;

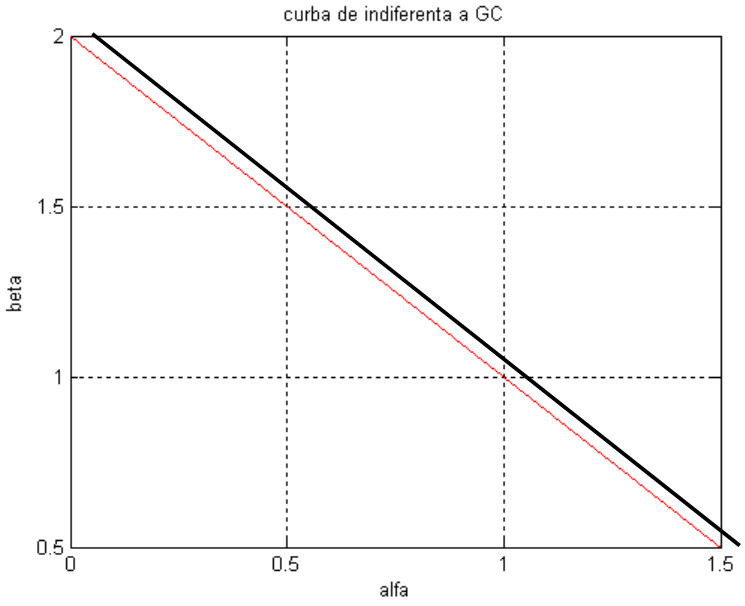
(11) $-\delta_\alpha > -\delta_\beta \Rightarrow \delta_\alpha < \delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha < 1-\beta$, adică: $\alpha > \beta$

(12) $-\delta_\alpha = -\delta_\beta \Rightarrow \delta_\alpha = \delta_\beta \Rightarrow 1-\alpha = 1-\beta$, adică: $\alpha = \beta$

Expresia $\alpha + \beta - 2 = GC$ va fi denumită *gradient de comutare*. Acesta, aşa cum vom vedea mai jos, este „responsabil” pentru comutările subcomplete (sub-comutare), complete (comutare integrală) sau supracomplete (supracomutare) de la procese inflaționiste la procese deflaționiste sau invers. Curba de indiferență a lui GC este reprezentată în *figura nr. 16*:

Figura nr. 16

Curba de indiferență a gradientului de comutare



Pe baza diagramei din *figura nr. 12*, a condițiilor algebrice stabilite mai sus şi a topologiei posibile din *figura nr. 15*, putem face, acum, o sistematizare a fenomenelor posibile, în funcție de parametrii α şi β, în cele două procese polare privind puterea monetară marginală: procesul inflaționist, respectiv procesul deflaționist (*tabelul nr. 2*):

Din *tabelul nr. 2* se observă un aspect interesant: putem avea fenomene de reinflație, respectiv de dezinflație atât în interiorul unui proces inflaționist cât şi în interiorul unui proces deflaționist. Dacă pentru procesul inflaționist, denumirile de reinflație, respectiv dezinflație descriu fenomenele de accelerare, respectiv decelerare a variației prețului mediu (adică, fenomenele de creştere, respectiv scădere a inflației), pentru procesul deflaționist trebuie introduse concepte similare. Vom face acest lucru imediat. Astfel, o reducere a deflației ar însemna scăderea variației prețului mediu, adică o decelerare la scădere. Cum decelerarea la creştere s-a numit dezinflație, un concept în oglindă pentru decelerarea la scădere s-ar putea numi ***dezdeflaţie***. În mod similar, după cum o accelerare la creştere s-a numit reinflație, un concept în oglindă pentru accelerarea la scădere s-ar putea numi ***redeflaţie***.

Tabelul nr. 2

Semnificația ratei inflației pentru stările posibile ale perechii de parametri α şi β [1]

Cazul	Parametrii α şi β	În primul interval	În al doilea interval	R(i) (valoare algebrică)	Semnificația economică a ratei inflației	Simbolul fenomenului economic	„Numele" semnificației economice a ratei inflației
1.	$0 < \alpha < \beta < 1$	inflație	inflație	negativă	$ii -$ scădere	$i.i \downarrow$	dezinflație[2]
2.	$0 < \beta < \alpha < 1$	inflație	inflație	pozitivă	$ii -$ creştere	$i.i \uparrow$	reinflație[3]
3.	$0 < \beta = \alpha < 1$	inflație	inflație	nulă	$ii -$ constanță	$i.i0$	inflație staționară

[1] După cum se vede, mai trebuie „inventate" şase noțiuni pentru a descrie complet fenomenologia teoretică a ratei inflației. Lăsăm această plăcută sarcină de „naş" colegilor de breaslă care sunt, şi ei, preocupați de chestiunile conceptuale antrenate de procesele inflaționiste/deflaționiste din economie.

[2] Aşadar, din punct de vedere conceptual, dezinflația semnifică scăderea inflației (sau, dacă asimilăm, în mod metaforic, inflația cu viteza de creştere a prețurilor – ceea ce nu este riguros exact din punct de vedere matematic – dezinflația semnifică decelerarea variației prețului mediu).

[3] Aşadar, din punct de vedere conceptual, reinflația semnifică creşterea inflației (sau, dacă asimilăm, în mod metaforic, inflația cu viteza de creştere a prețurilor – ceea ce nu este riguros exact din punct de vedere matematic – reinflația semnifică accelerarea variației prețului mediu).

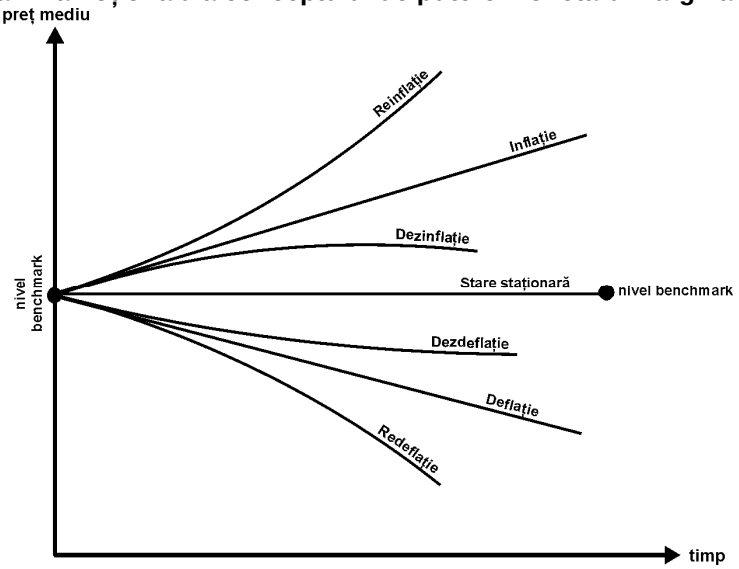
Cazul	Parametrii α şi β	În primul interval	În al doilea interval	R(i) (valoare algebrică)	Semnificaţia economică a ratei inflaţiei	Simbolul fenomenului economic	„Numele” semnificaţiei economice a ratei inflaţiei
4.	$0 < \beta < 1 < \alpha$; $GC < 0$	deflaţie	inflaţie	negativă	$di -$ subcomutare	$di <$	**?**
5.	$0 < \beta < 1 < \alpha$; $GC = 0$	deflaţie	inflaţie	negativă	$di -$ comutare integrală	$di 0$	**?**
6.	$0 < \beta < 1 < \alpha$; $GC > 0$	deflaţie	inflaţie	negativă	$di -$ supracomutare	$di >$	**?**
7.	$0 < \alpha < 1 < \beta$; $GC < 0$	inflaţie	deflaţie	negativă	$id -$ subcomutare	$id <$	**?**
8.	$0 < \alpha < 1 < \beta$; $GC = 0$	inflaţie	deflaţie	negativă	$id -$ comutare integrală	$id 0$	**?**
9.	$0 < \alpha < 1 < \beta$; $GC > 0$	inflaţie	deflaţie	negativă	$id -$ supracomutare	$id >$	**?**
10.	$1 < \alpha < \beta$	deflaţie	deflaţie	pozitivă	$dd -$ creştere	$dd \uparrow$	redeflaţie
11.	$1 < \beta < \alpha$	deflaţie	deflaţie	negativă	$dd -$ scădere	$dd \downarrow$	dezdeflaţie
12.	$1 < \alpha = \beta$	deflaţie	deflaţie	nulă	$dd -$ constanţă	$dd 0$	deflaţie staţionară

În momentul în care se vor găsi denumiri adecvate (şi, desigur, pe de o parte, justificate, iar pe de altă parte, sugestive) şi pentru celelalte şase cazuri teoretic posibile, am putea avea, aşa cum ni se pare, familia noţională completă a conceptului de putere monetară marginală. Din punct de vedere grafic, noţiunile de bază[1] privind conceptul de putere monetară marginală sunt reprezentate în *figura nr. 17*:

[1] Este uşor de observat faptul că cele şase noţiuni care aşteaptă să fie dotate cu terminologia adecvată sunt noţiuni derivate (deci, ne-fundamentale), în raport cu cele şase noţiuni deja prezentate în tabelul 2.

Figura nr. 17

Familia noțională a conceptului de putere monetară marginală



Dacă am dori să continuăm metafora privind definirea inflației/deflației, respectiv a speciilor noționale de bază, prin intermediul noțiunilor de viteză/accelerație în raport cu timpul (desigur, aici timpul este considerat o variabilă de tip benchmark, noncauzală), atunci am putea avea următoarea descriere analitică (*tabelul nr. 3*):

Tabelul nr. 3

Condițiile derivative ale fenomenelor inflaționiste/deflaționiste

Nr.crt.	Procesul	Fenomenul	Semnul algebric al derivatei I a prețului mediu în raport cu timpul	Semnul algebric al derivatei a II-a a prețului mediu în raport cu timpul
1.	Inflaționist	Reinflație	+	+
2.		Inflație	+	
3.		Dezinflație	+	-
4.	Inerțial	Stare staționară	0	
5.	Deflaționist	Dezdeflație	-	+
6.		Deflație	-	
7.		Redeflație	-	-

5. O DEZVOLTARE METODOLOGICĂ PRIVIND DEZINFLAȚIA

5.1. Două specii de dezinflație

După cum am văzut mai sus, fenomenul dezinflaționist se produce în interiorul unui proces inflaționist. Procesul inflaționist poate fi de două categorii, din punct de vedere dinamic:

1. *proces inflaţionist comutat*: inflația se produce după o perioadă de deflație:
    a. *proces inflaţionist subcomutat*: inflația nu atinge nivelul deflației anterioare;
    b. *proces inflaţionist comutat integral*: inflația atinge exact nivelul deflației anterioare;
    c. *proces inflaţionist supracomutat*: inflația atinge un nivel superior deflației anterioare.
2. *proces inflaţionist emergent*: inflația se produce după o perioadă de inflație:
    d. proces inflaţionist decelerat: dezinflaţie;
    e. proces inflaţionist accelerat: reinflaţie.

Problema procesului inflaționist comutat[1] este mai dificilă. Să examinăm câteva chestiuni sensibile din punct de vedere metodologic (şi chiar teoretic).

1. Cum am putea să interpretăm faptul că în perioada a doua de analiză se produce un fenomen inflaționist subcomutat[2] (după ce, în prima perioadă, am avut deflație)?

Comentariu: aspectul este important din perspectiva dinamicii generale a unui proces economic şi, mai ales, din punctul de vedere al „salturilor" pe care un sistem economic le poate tolera (acest aspect va fi analizat mai detaliat la pct. (2) de mai jos. Se pune problema „întoarcerilor" pe care un sistem economic dat le poate suporta, o asemenea „întoarcere" fiind şi trecerea de la deflație la inflație. În general, sistemul economic este un sistem puternic inerțial, din cel puțin trei considerente: a) tehnologic; b) instituțional; c) axiologic. Cu toate acestea, în legătură cu posibilitatea producerii unei asemenea comutări trebuie să precizăm următoarele: a) există o puternică asimetrie a procesului de comutare: comutarea deflație-inflație (adică o comutare inflaționistă) este mult mai probabilă, având în vedere faptul că sistemele economice actuale au o tendință permanentă şi continuă de creştere[3], în timp ce comutarea inflație-

[1] După cum cititorul îşi aminteşte, există şi un proces deflaționist comutat (cu aceleaşi specii de comutare) dar, pentru obiectivul studiului de față, acest proces nu interesează.

[2] Raționamentul este similar şi pentru celelalte două specii de comutare în procesul inflaționist (comutare integrală şi supracomutare).

[3] Aici este potrivit să evocăm şi atenționările unor economişti dar, mai ales, ale unor ecologişti, asupra necesității de a se accepta o creştere economică staționară (creştere zero), având în vedere atât considerente legate de resursele materiale şi energetice disponibile cât şi

deflație este mai puțin probabilă; b) în timp ce o comutare deflaționistă este relativ instabilă (ea basculează după o perioadă scurtă, având, în general, semnificația unui accident, uneori de natură informațional-statistică), o comutare inflaționistă este relativ stabilă (ea se autoîntreține).

2. Cum trebuie să interpretăm fenomenul comutării? Este el un fenomen brusc, este un fenomen treptat?

Comentariu: în economie nu există fenomene bruşte (deşi la nivel fenomenologic, de exemplu prin observările-măsurările efectuate de către organizațiile abilitate, se înregistrează aceste comutări ca şi cum ar fi bruşte). Fenomenul economic nu se supune unei cauzalități dinamice ci uneia cuantice, bazate pe procese de contagiune, expectații etc.[1] Ca urmare, este neadecvat să presupunem că o comutare (fie într-un proces inflaționist, fie într-unul deflaționist[2]) se produce într-un mod „ascuțit", nonneted. Vrem să spunem că, de exemplu, dacă de aflăm într-un proces de comutare inflaționistă, atunci este de aşteptat ca, înainte de comutarea propriu-zisă, să identificăm un proces de dezdeflație. Această idee, a unui punct de „zero" într-un proces de comutare pare a ține atât de bunul simț[3] cât şi de principiul determinismului microscopic, la care ne-am referit mai sus. Aşadar, o comutare inflaționistă va fi precedată de o dezdeflație, după cum o comutare deflaționistă este precedată de o dezinflație. Dar aceasta înseamnă că avem două categorii de dezinflație: una, identificată mai sus ca fiind un fenomen aflat într-un proces inflaționist emergent şi alta,

considerente mai abstracte, cum ar fi legea entropiei (vezi şi Nicholas Georgescu-Roegen). În ceea ce ne priveşte, optăm pentru o soluție mai generală: asumarea unei paradigme a sustenabilității (sau, şi mai bine, a viabilității) procesului economic global (paradigme care, la limită, pot accepta nu numai procese economice staționare dar şi... procese economice descrescătoare; în fond, cine este interesat de creşterea economică? Oamenii sunt interesați de satisfacerea nevoilor lor economice de bază. Dacă asta se poate realiza şi fără o creştere economică sau chiar cu o descreştere economică, este mai puțin relevant. Ori, paradigmele sustenabilității, respectiv viabilității depăşesc viziunea superficială a stagnării economice, asigurând satisfacerea (chiar crescândă) a nevoilor economice de bază pe considerente ale unui principiu de acțiune şi nu pe considerente eutaxiologice.

[1] Chiar şi bifurcațiile (singularitățile) sunt rezultatul unor procese microscopice care nu pot face obiectul unor analize cauzale de tip dinamic, macroscopic (cu alte cuvinte, nu este vorba despre indeterminism). Vezi mai multe considerații în acest sens în studiul nostru, realizat în cadrul CCFM, „Model macroeconomic CCFM. Specificarea ecuațională a modelului – aspecte calitative" , în anul 2007.

[2] De notat faptul că, în opinia noastră, atributul de proces inflaționist de comutare, respectiv de proces deflaționist de comutare este dat de „punctul de sosire" şi nu „de punctul de plecare": ca urmare, comutarea deflație-inflație va fi considerată de natura unui proces inflaționist şi, respectiv, comutarea inflație-deflație va fi considerată de natura unui proces deflaționist. Când nu avem comutare, lucrurile sunt clare: inflație-inflație va fi un proces inflaționist de emergență, deflație-deflație va fi un proces deflaționist de emergență.

[3] Desigur, bunul simț la care ne referim aici este alimentat din belşug de logica economiei de piață înseşi.

identificată prin raționamentul de față, ca fiind un fenomen aflat într-un proces deflaționist de comutare.

Prin urmare, sub aspect metodologic, vom accepta *două specii de dezinflaţie*:

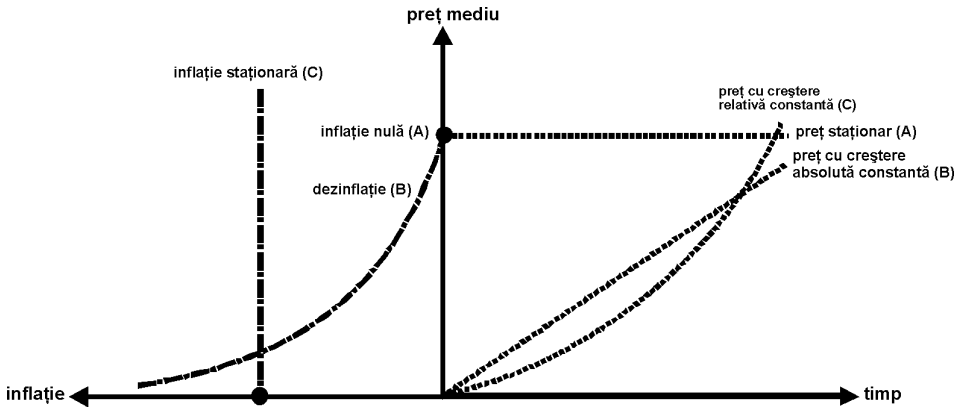
- *dezinflaţie de emergenţă* (fenomen de decelerare a prețurilor într-un proces inflaționist emergent);
- *dezinflaţie de comutare* (fenomen de decelerare a prețurilor într-un proces deflaționist de comutare, adică acel proces deflaționist precedat de un proces inflaționist[1]);

Aşadar, fenomen dezinflaționist extrinsec (ne-necesar din perspectiva logicii procesului economic) avem în cazul unui proces inflaționist emergent decelerat. Un fenomen dezinflaționist intrinsec (cerut de logica procesului economic) avem în cazul unui proces deflaționist de comutare.

„Logica” [2] fenomenului dezinflaționist de emergență poate fi reprezentată ca în *figura nr. 18*, respectiv *figura nr. 19*.

Figura nr. 18

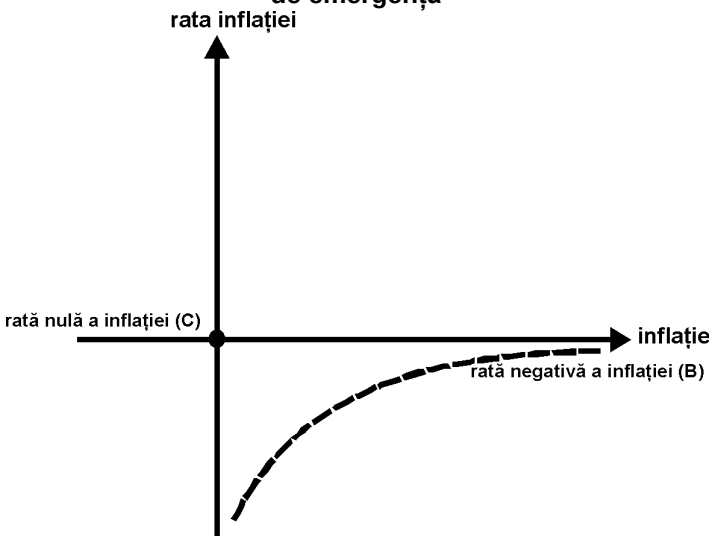
Diagrama logicii formării fenomenului dezinflaționist de emergență



[1] Procesul deflaționist precedat de un proces deflaționist se va numi, desigur, în terminologia studiului de față, proces deflaționist emergent.

[2] Pentru a nu încărca prea mult diagrama, s-a reprezentat numai logica fenomenului dezinflaționist de emergență. Cititorul interesat poate reprezenta însă, cu uşurință, în cadrul unui proces deflaționist, şi dezinflația de comutare.

Figura nr. 19
Diagrama logicii formării ratei inflației pentru fenomenul dezinflaționist de emergență



Să definim, mai întâi, câteva noțiuni care vor fi reprezentate grafic:

c) preț mediu staționar: $dp = 0 \Rightarrow p_t = p_{t-1}$;

d) creştere absolută constantă a prețului mediu:

$$dp_t = dp_{t-1} \Rightarrow p_t = 2 \cdot p_{t-1} - p_{t-2};$$

e) creştere absolută crescătoare a prețului mediu:

$$dp_t > dp_{t-1} \Rightarrow p_t > 2 \cdot p_{t-1} - p_{t-2};$$

f) creştere relativă constantă a prețului mediu: $\frac{dp_t}{p_{t-1}} = \frac{dp_{t-1}}{p_{t-2}} \Rightarrow p_t = \frac{p_{t-1}^2}{p_{t-2}}$;

g) creştere relativă crescătoare a prețului mediu: $\frac{dp_t}{p_{t-1}} > \frac{dp_{t-1}}{p_{t-2}} \Rightarrow p_t > \frac{p_{t-1}^2}{p_{t-2}}$;

Aşadar, lanțul logic al formării fenomenului dezinflaționist de emergență (care se desfăşoară pe „circuitul" B) este următorul: prețurile au creştere absolută constantă $\Rightarrow$ inflația scade (rămânând pozitivă) $\Rightarrow$ se produce dezinflația $\Rightarrow$ rata inflației este negativă.

5.2. Asupra a două chestiuni de prag

Trebuie pusă şi problema unor praguri în materia fenomenului dezinflaționist. Aceste praguri trebuie, desigur, determinate pe baze teoretice şi nu empirice[1] iar propunerea noastră metodologică este ca ele să fie determinate în cadrul fie al paradigmei sustenabilității, fie al paradigmei (mai...recomandabile) a viabilității procesului economic[2]. În contextul preocupărilor existente de câțiva ani la nivelul CCFM cu privire la posibilitatea teoretică şi pragmatică de înlocuire a paradigmei ortodoxe a optimalității, în anii următori sperăm să putem pune la punct o descriere logică, epistemologică şi metodologică a paradigmei viabilității procesului economic (paradigmă bazată pe conceptul de sistem viu logic).

Pentru moment, în acord cu obiectivele limitate ale studiului de față, vom face câteva delimitări abstracte în chestiunea pragurilor legate de fenomenologia dezinflației.

În primul rând, se pune problema unui prag minim al nivelului inflației. Logica procesului economic indică faptul că stimularea ofertei necesită o anumită rată de creştere a prețului mediu (adică un anumit nivel al inflației) sub care oferta ar colapsa, antrenând destabilizări costisitoare ale sistemului economic. Aşadar, notând cu imn *inflaţia minim necesară*, vom putea scrie o condiție de prag şi anume vom putea cere ca $i_t \geq \mathrm{imn}$, pentru orice „t". Acesta este, desigur, un prag de tip *amplitudine*. Să remarcăm faptul că, aşa cum s-a precizat în preambulul acestui paragraf, necesitatea unui asemenea prag a fost derivată din considerente de sustenabilitate a procesului economic[3].

În al doilea rând, se pune problema unui prag minim al „vitezei" inflației. Metaforic vorbind, viteza inflației este măsurată de rata inflației (aşa cum inflația măsoară „viteza" prețului mediu). Ca şi pragul de amplitudine evocat anterior, şi acest prag de *viteză* trebuie derivat tot în interiorul teoriei de sustenabilitate sau viabilitate a procesului economic. Ceea ce putem spune pentru moment este faptul că o limitare a dezinflației (adică o limitare a vitezei de descreştere a inflației) este necesară din considerente de inerție a procesului economic.

---

[1] „Principiile" de tipul rule of thumb sunt, în mod evident, vulnerabile, deoarece sunt exclusiv contextuale.

[2] O descriere succintă a celor două paradigme poate fi găsită în studiul nostru, menționat deja mai sus, „Model macroeconomic CCFM. Specificarea ecuațională a modelului – aspecte calitative" , în anul 2007.

[3] Din punct de vedere epistemologic, este important de semnalat aici faptul că considerentele de sustenabilitate (sau de viabilitate) care propunem să stea la baza derivării unor praguri de amplitudine, viteză sau accelerație, oprire sau „întoarcere" în fenomenul inflaționist (sau deflaționist, după caz), țin de principiile de acțiune şi nu de principii de tip eutaxiologic. Opinia noastră este că principiile de acțiune (care sunt, în esență, principii extraeconomice sau, dacă vreți, principii transeconomice) sunt singurele care pot fundamenta logic, epistemologic şi metodologic pragurile evocate.

Sistemul economic are o capacitate limitată (sau, în orice caz, cu variație inerțială) de a absorbi şocurile generate de dezinflație. Aşadar, dacă notăm cu $R^{-}(i_t)$ dezinflația, adică rata negativă a inflației şi cu $R_M^{-}(i)$ valoarea maximă a dezinflației permise de inerțialitatea procesului economic, atunci se poate scrie o nouă condiție de prag după cum urmează: $R^{-}(i_t) \geq R_M^{-}(i)$ sau, ceea ce este echivalent, $\left|R^{-}(i_t)\right| \leq \left|R_M^{-}(i)\right|$, pentru orice „t".

Determinarea, pe baze teoretice (adică plecând de la principii de acțiune) a acestor praguri (şi, desigur, şi al altora care se referă la fenomenul de variație a puterii monetare marginale în integralitatea sa) trebuie să facă apel, în opinia noastră, la un număr limitat de variabile macroeconomice (atât reale cât şi monetare) care să fie integrate într-o explicație completă, coerentă şi consistentă. Aceasta va face ca „regula" stabilită să fie inteligibilă în mod sinoptic şi, ca urmare, să fie accesibilă decidenților de politică economică. De exemplu, probabil că ar fi suficient să se integreze într-un „model" logic următoarele şapte variabile: puterea monetară marginală, rata ofertei de monedă, productivitatea totală, salariul mediu, rata şomajului, cursul de schimb şi rata dobânzii[1].

Identificarea pragurilor în fenomenologia generală a variației puterii monetare marginale va ajuta şi la recuperarea, în modelarea şi explicația economică, a punctelor de acumulare (aglomerare), a punctelor de bifurcație (singularități, întoarceri „ascuțite" etc.), a aspectelor de inerțialitate sau de rezonanță (contagiune) prezente în procesul economic. Toate acestea vor face ca descrierea şi predicția în procesul economic să devină mai pertinente şi mai eficace din perspectiva practicii sociale.

[1] Dacă canalul de transmitere a politicii monetare este destul de eficace, atunci se poate considera, în locul ratei dobânzii, rata dobânzii de politică monetară.

Anexe

Luna/anul	Inflația	Media mobilă lunară, a inflației			
		cu pas de 6 luni	cu pas de 12 luni	cu pas de 18 luni	cu pas de 24 de luni
nov.90	23,4				
dec.90	11,6				
ian.91	14,815				
feb.91	7,021				
mar.91	6,619				
apr.91	26,497	14,992			
mai.91	5,083	11,939			
iun.91	1,96	10,333			
iul.91	9,489	9,445			
aug.91	11,169	10,136			
sep.91	7,325	10,254			
oct.91	10,394	7,570	11,281		
nov.91	10,891	8,538	10,239		
dec.91	13,683	10,492	10,412		
ian.92	19,505	12,161	10,803		
feb.92	12,462	12,377	11,256		
mar.92	10,027	12,827	11,540		
apr.92	4,671	11,873	9,722	11,4784	
mai.92	12,108	12,076	10,307	10,8511	
iun.92	4,253	10,504	10,498	10,4429	
iul.92	3,171	7,782	9,972	9,7960	
aug.92	3,375	6,268	9,322	9,5934	
sep.92	10,133	6,285	9,556	9,7887	
oct.92	9,582	7,104	9,488	8,8489	10,385
nov.92	13,527	7,340	9,708	9,3181	9,973
dec.92	13,191	8,830	9,667	9,9420	10,040
ian.93	11,504	10,219	9,000	10,0539	9,902
feb.93	8,227	11,027	8,647	9,8905	9,952
mar.93	9,159	10,865	8,575	9,9924	10,058
apr.93	9,989	10,933	9,018	9,9699	9,370
mai.93	30,436	13,751	10,546	11,0557	10,426
iun.93	5,474	12,465	10,647	10,5997	10,573
iul.93	13,187	12,745	11,482	10,2487	10,727
aug.93	10,824	13,178	12,103	10,1577	10,712
sep.93	10,934	13,474	12,170	10,2081	10,863

Luna/anul	Inflația	Media mobilă lunară, a inflației			
		cu pas de 6 luni	cu pas de 12 luni	cu pas de 18 luni	cu pas de 24 de luni
oct.93	16,324	14,530	12,731	10,8554	11,110
nov.93	14,171	11,819	12,785	10,9701	11,247
dec.93	7,358	12,133	12,299	11,1426	10,983
ian.94	4,899	10,752	11,749	11,2386	10,374
feb.94	5,899	9,931	11,555	11,3788	10,101
mar.94	8,3	9,492	11,483	11,2769	10,029
apr.94	6,01	7,773	11,151	11,0785	10,085
mai.94	4,979	6,241	9,030	10,6036	9,788
iun.94	2,57	5,443	8,788	10,0136	9,718
iul.94	1,58	4,890	7,821	9,4622	9,651
aug.94	1,779	4,203	7,067	9,1040	9,585
sep.94	3,937	3,476	6,484	8,8139	9,327
oct.94	4,397	3,207	5,490	8,5032	9,111
nov.94	2,843	2,851	4,546	6,9703	8,665
dec.94	2,083	2,770	4,106	6,7819	8,203
ian.95	2,01	2,842	3,866	6,1609	7,807
feb.95	1,442	2,785	3,494	5,6397	7,524
mar.95	0,927	2,284	2,880	5,0838	7,181
apr.95	1,608	1,819	2,513	4,2662	6,832
mai.95	1,074	1,524	2,188	3,5386	5,609
iun.95	1,315	1,396	2,083	3,2029	5,435
iul.95	2,577	1,491	2,166	3,0739	4,993
aug.95	0,969	1,412	2,099	2,8000	4,583
sep.95	1,591	1,522	1,903	2,4273	4,193
oct.95	3,559	1,848	1,833	2,2911	3,662
nov.95	4,079	2,348	1,936	2,2411	3,241
dec.95	3,66	2,739	2,068	2,3017	3,087
ian.96	1,21	2,511	2,001	2,2811	2,933
feb.96	1,887	2,664	2,038	2,2871	2,766
mar.96	1,726	2,687	2,105	2,1643	2,492
apr.96	1,945	2,418	2,133	2,0281	2,323
mai.96	5,34	2,628	2,488	2,1668	2,338
iun.96	1,039	2,191	2,465	2,1088	2,274
iul.96	7,521	3,243	2,877	2,4149	2,522
aug.96	3,791	3,560	3,112	2,5454	2,605
sep.96	2,401	3,673	3,180	2,6273	2,541
oct.96	3,391	3,914	3,166	2,7264	2,500
nov.96	5,763	3,984	3,306	2,9869	2,621

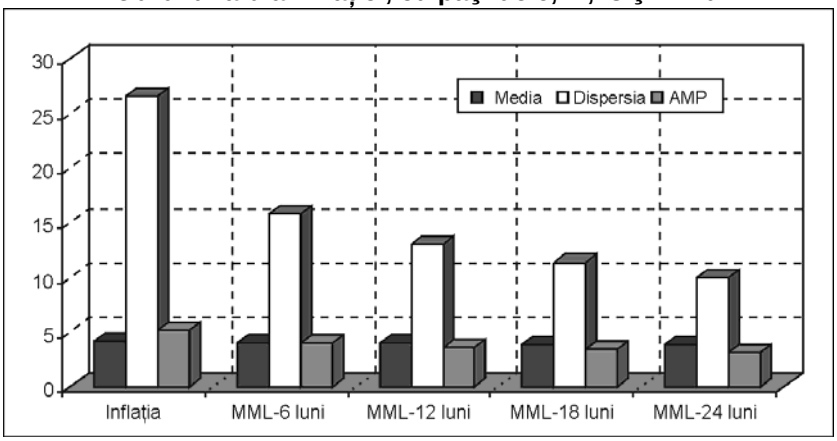
Luna/anul	Inflația	Media mobilă lunară, a inflației			
		cu pas de 6 luni	cu pas de 12 luni	cu pas de 18 luni	cu pas de 24 de luni
dec.96	10,314	5,530	3,861	3,4868	2,964
ian.97	13,69	6,558	4,901	4,1042	3,451
feb.97	18,77	9,055	6,308	5,0932	4,173
mar.97	30,712	13,773	8,723	6,7110	5,414
apr.97	6,901	14,358	9,136	6,8967	5,634
mai.97	4,261	14,108	9,046	6,9068	5,767
iun.97	2,298	12,772	9,151	6,8311	5,808
iul.97	0,691	10,606	8,582	6,8023	5,730
aug.97	3,519	8,064	8,559	6,8929	5,836
sep.97	3,309	3,497	8,635	6,9809	5,907
oct.97	6,479	3,426	8,892	7,2328	6,029
nov.97	4,269	3,428	8,768	7,1733	6,037
dec.97	4,501	3,795	8,283	7,3656	6,072
ian.98	4,87	4,491	7,548	7,2183	6,225
feb.98	7,19	5,103	6,583	7,4072	6,445
mar.98	3,754	5,177	4,337	7,4823	6,530
apr.98	2,727	4,552	3,989	7,4454	6,563
mai.98	2,279	4,220	3,824	7,2519	6,435
iun.98	1,257	3,680	3,737	6,7487	6,444
iul.98	1,338	3,091	3,791	6,0625	6,186
aug.98	0,636	1,999	3,551	5,0551	6,055
sep.98	2,703	1,823	3,500	3,4990	6,068
oct.98	3,878	2,015	3,284	3,3311	6,088
nov.98	1,911	1,954	3,087	3,2005	5,927
dec.98	2,173	2,107	2,893	3,1936	5,588
ian.99	3,01	2,385	2,738	3,3224	5,143
feb.99	2,874	2,758	2,378	3,2866	4,481
mar.99	6,36	3,368	2,596	3,4561	3,466
apr.99	4,853	3,530	2,773	3,3657	3,381
mai.99	5,314	4,097	3,026	3,4238	3,425
iun.99	5,094	4,584	3,345	3,4567	3,541
iul.99	1,651	4,358	3,371	3,2779	3,581
aug.99	1,218	4,082	3,420	2,9461	3,485
sep.99	3,188	3,553	3,460	2,9147	3,480
oct.99	4,162	3,438	3,484	2,9944	3,384
nov.99	3,989	3,217	3,657	3,0894	3,372
dec.99	2,918	2,854	3,719	3,1817	3,306
ian.00	4,31	3,298	3,828	3,3468	3,283

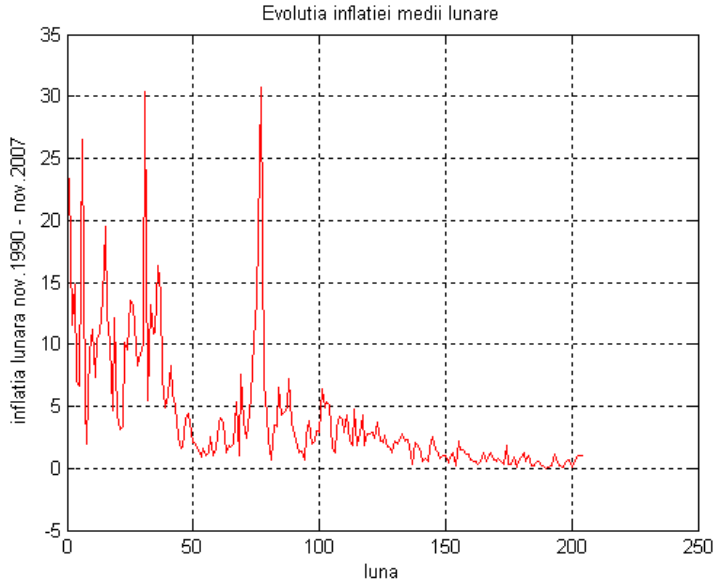
Luna/anul	Inflația	Media mobilă lunară, a inflației			
		cu pas de 6 luni	cu pas de 12 luni	cu pas de 18 luni	cu pas de 24 de luni
feb.00	2,167	3,456	3,769	3,4318	3,074
mar.00	1,792	3,223	3,388	3,3812	2,992
apr.00	4,784	3,327	3,382	3,4316	3,077
mai.00	1,821	2,965	3,091	3,4266	3,058
iun.00	2,834	2,951	2,903	3,4633	3,124
iul.00	4,277	2,946	3,122	3,5337	3,247
aug.00	1,837	2,891	3,173	3,4761	3,297
sep.00	2,809	3,060	3,142	3,2788	3,301
oct.00	2,763	2,724	3,025	3,1627	3,255
nov.00	2,838	2,893	2,929	3,0251	3,293
dec.00	2,469	2,832	2,892	2,8793	3,306
ian.01	3,69	2,734	2,840	2,9926	3,334
feb.01	2,247	2,803	2,847	3,0497	3,308
mar.01	2,037	2,674	2,867	2,9858	3,128
apr.01	2,653	2,656	2,690	2,9019	3,036
mai.01	1,738	2,472	2,683	2,7769	2,887
iun.01	1,593	2,326	2,579	2,7033	2,741
iul.01	1,307	1,929	2,332	2,5364	2,727
aug.01	2,236	1,927	2,365	2,5403	2,769
sep.01	1,943	1,912	2,293	2,5487	2,717
oct.01	2,442	1,877	2,266	2,4186	2,646
nov.01	2,731	2,042	2,257	2,4691	2,593
dec.01	2,156	2,136	2,231	2,4314	2,561
ian.02	2,33	2,306	2,118	2,3233	2,479
feb.02	1,153	2,126	2,027	2,2853	2,437
mar.02	0,357	1,862	1,887	2,1491	2,377
apr.02	2,041	1,795	1,836	2,1089	2,263
mai.02	1,849	1,648	1,845	2,0540	2,264
iun.02	1,204	1,489	1,812	1,9837	2,196
iul.02	0,503	1,185	1,745	1,8067	2,039
aug.02	0,82	1,129	1,627	1,7274	1,996
sep.02	0,614	1,172	1,517	1,6483	1,905
oct.02	1,643	1,106	1,450	1,5922	1,858
nov.02	2,553	1,223	1,435	1,6375	1,846
dec.02	1,49	1,271	1,380	1,6318	1,805
ian.03	1,29	1,402	1,293	1,6308	1,705
feb.03	0,81	1,400	1,265	1,5516	1,646
mar.03	1,077	1,477	1,325	1,5035	1,606

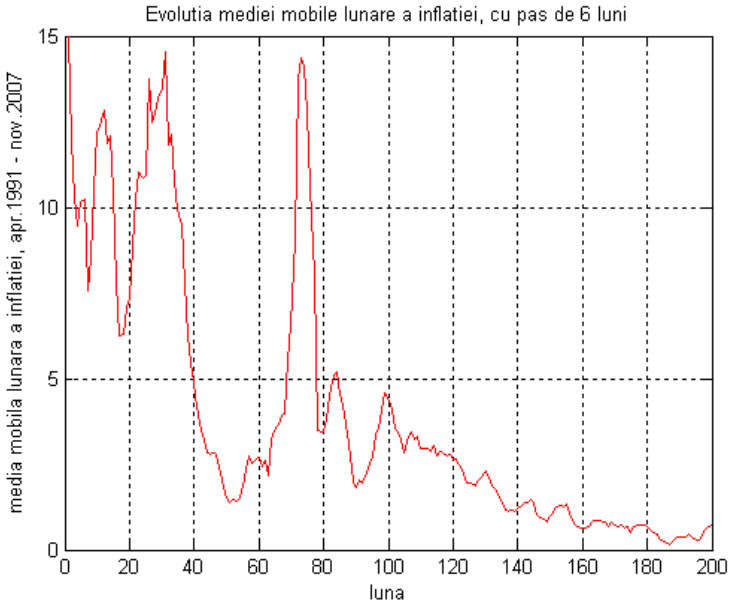
Luna/anul	Inflația	Media mobilă lunară, a inflației			
		cu pas de 6 luni	cu pas de 12 luni	cu pas de 18 luni	cu pas de 24 de luni
apr.03	1,066	1,381	1,243	1,4271	1,539
mai.03	0,489	1,037	1,130	1,3025	1,487
iun.03	0,849	0,930	1,100	1,2299	1,456
iul.03	1,201	0,915	1,159	1,1672	1,452
aug.03	0,262	0,824	1,112	1,1177	1,370
sep.03	2,144	1,002	1,240	1,2169	1,378
oct.03	1,524	1,078	1,230	1,1882	1,340
nov.03	1,438	1,236	1,137	1,1654	1,286
dec.03	1,161	1,288	1,109	1,1630	1,245
ian.04	1,102	1,272	1,094	1,1963	1,193
feb.04	0,632	1,334	1,079	1,1858	1,172
mar.04	0,498	1,059	1,031	1,1794	1,178
apr.04	0,58	0,902	0,990	1,1203	1,117
mai.04	0,286	0,710	0,973	0,9944	1,052
iun.04	0,594	0,615	0,952	0,9446	1,026
iul.04	1,272	0,644	0,958	0,9436	1,058
aug.04	0,543	0,629	0,981	0,9288	1,047
sep.04	0,946	0,704	0,881	0,9215	1,060
oct.04	1,227	0,811	0,857	0,9304	1,043
nov.04	0,647	0,872	0,791	0,9392	0,964
dec.04	0,569	0,867	0,741	0,9237	0,925
ian.05	0,806	0,790	0,717	0,9017	0,905
feb.05	0,602	0,800	0,714	0,9206	0,896
mar.05	0,289	0,690	0,697	0,8176	0,864
apr.05	1,812	0,788	0,799	0,8336	0,895
mai.05	0,284	0,727	0,799	0,7694	0,886
iun.05	0,294	0,681	0,774	0,7213	0,863
iul.05	0,955	0,706	0,748	0,7131	0,853
aug.05	0,101	0,623	0,711	0,6836	0,846
sep.05	0,569	0,669	0,680	0,6876	0,780
oct.05	0,859	0,510	0,649	0,7031	0,753
nov.05	1,212	0,665	0,696	0,7545	0,743
dec.05	0,548	0,707	0,694	0,7519	0,718
ian.06	1,035	0,721	0,713	0,7388	0,715
feb.06	0,236	0,743	0,683	0,7217	0,699
mar.06	0,208	0,683	0,676	0,6807	0,686
apr.06	0,415	0,609	0,560	0,6356	0,680
mai.06	0,601	0,507	0,586	0,6331	0,693

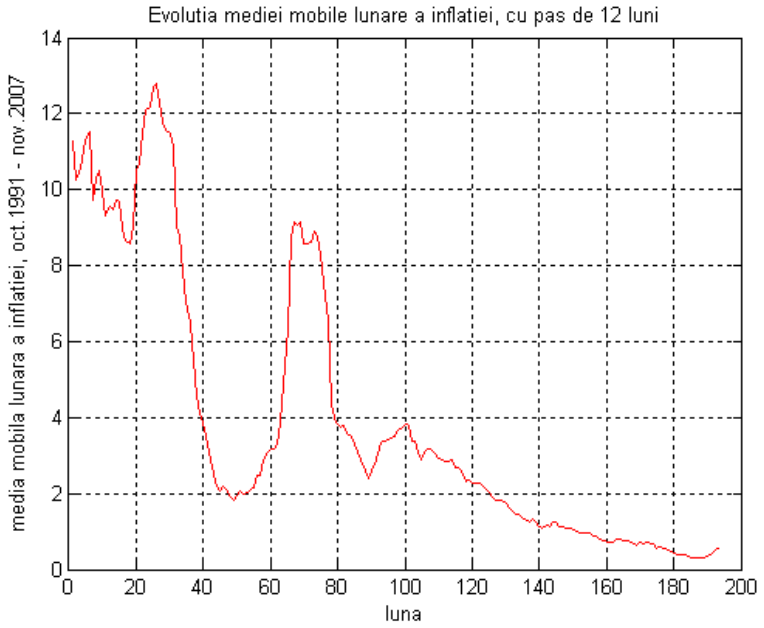
Luna/anul	Inflația	Media mobilă lunară, a inflației			
		cu pas de 6 luni	cu pas de 12 luni	cu pas de 18 luni	cu pas de 24 de luni
iun.06	0,152	0,441	0,574	0,6099	0,674
iul.06	0,106	0,286	0,504	0,5710	0,626
aug.06	-0,071	0,235	0,489	0,5336	0,600
sep.06	0,053	0,209	0,446	0,5205	0,563
oct.06	0,208	0,175	0,392	0,4314	0,520
nov.06	1,092	0,257	0,382	0,4763	0,539
dec.06	0,742	0,355	0,398	0,5012	0,546
ian.07	0,204	0,371	0,329	0,4594	0,521
feb.07	0,041	0,390	0,313	0,4561	0,498
mar.07	0,066	0,392	0,301	0,4282	0,488
apr.07	0,522	0,445	0,310	0,4094	0,435
mai.07	0,64	0,369	0,313	0,3777	0,450
iun.07	0,14	0,269	0,312	0,3550	0,443
iul.07	0,289	0,283	0,327	0,3136	0,415
aug.07	0,86	0,420	0,405	0,3482	0,447
sep.07	1,08	0,589	0,490	0,3967	0,468
oct.07	0,973	0,664	0,554	0,4277	0,473
nov.07	0,931	0,712	0,541	0,4460	0,461
Media	**4,106**	**4,007**	**3,950**	**3,8969**	**3,855**
Dispersia	**26,513**	**15,859**	**13,078**	**11,360**	**9,952**
AMP	**5,149**	**3,982**	**3,616**	**3,371**	**3,155**

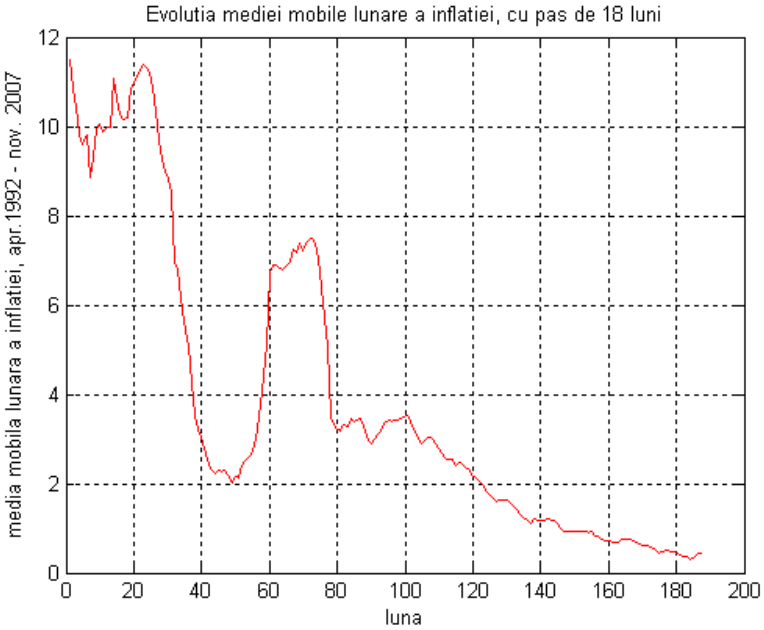
Media, dispersia şi abaterea medie pătratică, pt inflația medie şi pt media mobilă lunară a inflației, cu paşi de 6,12,18 şi 24 luni

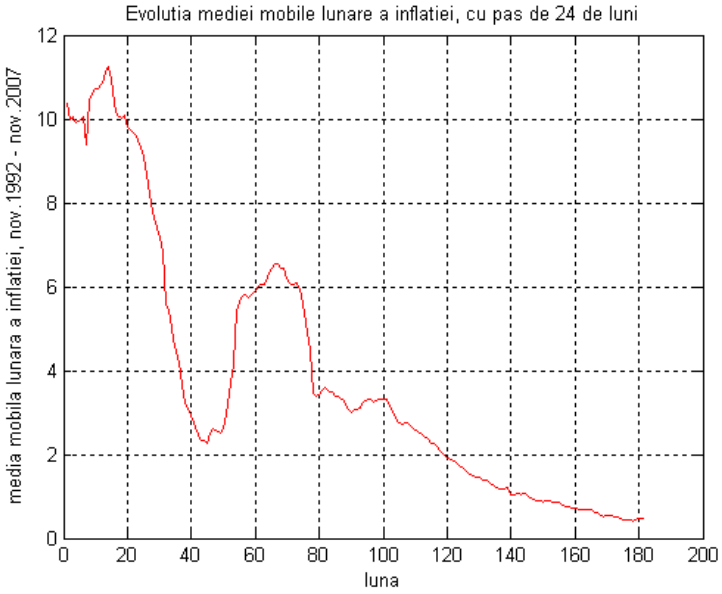



Evolutia inflatiei medii lunare
inflatia lunara nov.1990 - nov.2007
luna
35
30
25
20
15
10
5
0
-5
0
50
100
150
200
250


Evolutia mediei mobile lunare a inflatiei, cu pas de 6 luni
media mobila lunara a inflatiei, apr.1991 - nov.2007
luna
15
10
5
0
0
20
40
60
80
100
120
140
160
180
200


Evolutia mediei mobile lunare a inflatiei, cu pas de 12 luni
media mobila lunara a inflatiei, oct.1991 - nov.2007
luna
0
2
4
6
8
10
12
14
0
20
40
60
80
100
120
140
160
180
200


Evolutia mediei mobile lunare a inflatiei, cu pas de 18 luni
media mobila lunara a inflatiei, apr.1992 - nov. 2007
luna
0
2
4
6
8
10
12
0
20
40
60
80
100
120
140
160
180
200


Evolutia mediei mobile lunare a inflatiei, cu pas de 24 de luni
media mobila lunara a inflatiei, nov.1992 - nov.2007
luna
0
2
4
6
8
10
12
0
20
40
60
80
100
120
140
160
180
200

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 318-319/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

ORGANIZAȚIA PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ- UN NOU VAL AL EXTINDERII

Liliana ZAHARIA

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

1. EXTINDEREA ORGANIZAȚIEI PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ - PROCES DERULAT PE MAI MULTE ETAPE 257

2. PREGĂTIREA ACTUALULUI VAL DE EXTINDERE AL ORGANIZAȚIEI 262

3. GRUPUL DE LUCRU PENTRU EXTINDERE ŞI „RAPORTUL NOBORU" 264

3.1. Ansamblul criteriilor de admitere în OCDE 265

3.2. Analiza criteriilor de eligibilitate 268

4. ACTUALUL VAL DE EXTINDERE - STABILIT PRIN DECIZIILE CONSILIULUI MINISTERIAL DIN MAI 2007 272

4.1. Instrucțiunile tehnice de procedură generală pentru admitere - decizia c(2007)31/final. 272

4.2. „Extinderea organizației şi angajarea unor colaborări consolidate cu statele-nemembre" - decizia cm din 16 mai 2007 276

4.3. Comentarii referitor la decizia OCDE privind actuala etapă de extindere 278

CHILE 286

ESTONIA 287

ISRAELUL 288

FEDERAȚIA RUSĂ 289

SLOVENIA 291

1. EXTINDEREA ORGANIZAȚIEI PENTRU COOPERARE ŞI DEZVOLTARE ECONOMICĂ - PROCES DERULAT PE MAI MULTE ETAPE

Pentru realizarea unei analize cuprinzătoare a procesului de extindere şi a criteriilor de eligibilitate, este necesar să se clarifice background-ul politic care a condus, pe parcursul a peste patruzeci şi cinci de ani de existență, la numeroasele cereri individuale de admitere.

Pornind cu 20 de state fondatoare, OCDE a admis din 1961 şi până la mijlocul anilor 70, patru noi candidaturi (1964-Japonia, 1969-Finlanda, 1971-Australia şi 1973-Noua Zeelandă). Odată cu admiterea Noii Zeelande, OCDE a părut că a incorporat toate marile societăți democratice care erau, în acelaşi timp, şi actori importanți în economia mondială. Acest lucru a corespuns perfect aspirațiilor OCDE care se dorea o organizație a elitelor internaționale. În această perioadă, mandatul Organizației a rămas identic cu cel inclus, de la început, în Convenția de constituire iar identitatea instituției şi-a găsit rădăcini adânci în caracteristicile statelor-membre, care au devenit un grup foarte bine definit.

De la mijlocul anilor '70, pentru o perioadă destul de lungă, de aproape 20 de ani, componența Organizației a rămas stabilă. Acelaşi lucru s-a întâmplat cu mandatul şi identitatea Organizației. În perioada respectivă, credibilitatea şi legitimitatea Organizației nu au fost puse în discuție, ea continuând să fie considerată continuatoarea unei instituții internaționale care a participat, cu succes, la reconstrucția Europei interbelice.

După căderea zidului Berlinului şi ca urmare a ascensiunii noilor economii în tranziție, interesul pentru OCDE a crescut rapid, lucru concretizat în şase noi admiteri, între 1994 şi 2000[1]. Trebuie precizat că şi OCDE, la rândul său, a manifestat o preocupare deosebită pentru colaborarea cu noile economii în tranziție şi emergente, lucru reflectat în lansarea mai multor forme de cooperare cu nemembrii, printre care şi „Programul parteneri în tranziție"[2], de care au beneficiat statele din „Grupul Vişegrad"[3].

Odată ce a fost încheiat acest val de aderare, în 2000, noi state-nemembre au început să-şi manifeste, în mod explicit, interesul pentru colaborarea cu OCDE, căutând răspunsuri la întrebări legate de admitere şi solicitând consiliere pentru adoptarea instrumentelor de lucru ale Organizației. O evaluare oficială făcută de OCDE, în anul 2004, stabileşte că alte noi state,

---

[1] *Mexic, Coreea, Polonia, Ungaria, Cehia şi Slovacia.*

[2] „Partners in Transition" a fost lansat in 1991 şi s-a derulat prin intermediul Centrului de colaborare cu statele nemembre (CCNM). Beneficiare au fost Cehoslovacia, Ungaria şi Polonia, state membre ale Grupului de la Vişegrad.

[3] Grupul de la Vişegrad: Cehia, Slovacia, Polonia, Ungaria.

printre care şi România, îşi exprimaseră interesul pentru a deveni membre ale Organizației[1]3 şi se impunea, pe de o parte, evaluarea lor, pe de alta, un răspuns foarte aşteptat privind extinderea. După 2001, presiunile interne şi internaționale au adus pe masa Consiliului, cu multă insistență, tema extinderii şi a relațiilor de colaborare cu zona din afara Organizației.

În consecință, OCDE va stabili mecanismele de lucru interne şi va începe activitatea de elaborare a strategiei de extindere care, împreună cu lista statelor selectate pentru admitere, vor fi prezentate Consiliului, cu ocazia Reuniunii Ministeriale din mai 2007.

Rezoluția Consiliului Ministerial privitor la extinderea Organizației „OECD Council Resolution on Enlargement and Enhanced Engagement", cuprinde următoarele hotărâri:

I. deschiderea discuțiilor pentru admiterea: Chile, Estonia, Israel, Federația Rusă şi Slovenia, stabilind termenii şi condițiile procesului de aderare a fiecăruia dintre aceste state;

II. lansarea programelor de cooperare consolidată cu Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia „BRIICS" în perspectiva unei posibile admiteri;

III. informarea celorlalte state care şi-au exprimat interesul pentru a deveni membri ai OCDE în legătură cu faptul că cererile lor vor fi examinate individual, într-o etapă ulterioară, ca parte a procesului de extindere. Toate cererile ce vor fi prezentate, ulterior, Consiliului Ministerial din mai 2007, vor fi analizate în acelaşi mod;

IV. explorarea posibilităților de a dezvolta colaborarea cu țări şi regiuni care prezintă un interes strategic pentru OCDE, cum este cazul Asiei de Sud-Est, în vederea evaluării unei posibile aderări;

V. examinarea tuturor aspectelor legate de capacitatea Organizației de absorbție a potențialilor candidați, astfel încât să nu fie afectată activitatea normală a OCDE.

OCDE după căderea zidului Berlinului

Pentru explicarea motivelor care au determinat deciziile de extindere a Organizației, din ultimii aproape 20 de ani, trebuie avut în vedere modificările politice petrecute pe scena internațională, începând cu sfârşitul anilor '80.

Astfel, țările care au aderat după 1990 şi majoritatea celor care şi-au exprimat, ulterior, această dorință, au fost economii în tranziție sau economii emergente. Analizând din perspectivă istorică, dorința de a deveni membre OCDE se identifica cu interesul şi preocuparea statelor respective de a se afla într-o comunitate formată din societăți democratice şi din economii de piață, în

[1] Conform documentelor oficiale ale OCDE, printre statele care şi-au exprimat interesul, în mod formal, pentru admiterea în OCDE, se număra şi România.

care să guverneze cele mai bune practici ale democrației politice şi ale economiei moderne funcționale. în aceste condiții, OCDE s-a găsit în fața unei mari provocări privind modul de gestionare a aspirațiilor politice ale acestor state. Neavând o soluție imediată, Organizația a reuşit doar să temporizeze deciziile privind extinderea pentru un număr de ani, în unele cazuri, nejustificat de mult, răspunsul aşteptat de unele țările care îşi exprimaseră în mod formal dorința de a adera.

Treptat, a devenit clar faptul că un număr de state-membre, din considerente de proximitate geografică sau de teama transformării Organizației într-o comunitate prea numeroasă, apropiată de structura Națiunilor Unite, au perceput extinderea ca pe un obiectiv care putea fi atins numai prin îndeplinirea unor aspirații politice stricte şi foarte precis stabilite, care să ducă la o selecție extrem de riguroasă. Aceste state considerau că, în caz contrar, extinderea Organizației putea duce la pierderea avantajelor date de identitatea sa unică, aceea care făcea diferența între OCDE şi alte instituții internaționale. Urmând acest punct de vedere, se putea considera că, treptat, se ajungea la desființarea, *de facto*, a OCDE. S-a ridicat, în mod serios, problema aspirațiilor şi a obiectivelor urmărite prin strategia de extindere, care trebuiau foarte precis stabilite, fără a conduce la impunerea de noi obstacole în fața candidaților, uneori imposibil de depăşit chiar de către statele-membre, aşa cum s-a şi demonstrat în unele cazuri. În particular, a fost vorba de posibilitatea stabilirii unor standarde foarte înalte pentru viitorii participanți, greu de îndeplinit chiar de statele-membre. Această situație extremă, în loc să ducă la un rezultat pozitiv, ar fi generat o situație ilogică, criticabilă şi uşor de atacat din punct de vedere doctrinar. OCDE a fost întotdeauna preocupată de politica de impact a imaginii sale pe plan internațional, mizând pe cartea rolului global şi al respectării principiilor democratice. De aceea, s-a renunțat destul de repede la alternativa stabilirii unor standarde politice foarte stricte.

Ele au fost menținute, au jucat un rol esențial dar introducerea lor s-a făcut în mod transparent, pornind de la o bază realistă. în caz contrar, presiunea externă exercitată asupra OCDE ar fi apărut imediat şi ar fi fost distrugătoare.

Statele-membre OCDE au fost preocupate şi de recomandarea Comisiei Europene de a analiza ipoteza de lucru, conform căreia admiterea a 10 noi state în Uniunea Europeană, în 2004[1] şi alte două state în 2007[2], avea loc în condițiile în care opt dintre ele nu erau, la acel moment, membre ale OCDE. Din punct de vedere al CE, această situație putea crea un dezechilibru de neignorat din punct de vedere politic. A fost necesar ca subiectul să fie dezbătut în multe reuniuni ale Consiliului până s-a ajuns la concluzia că admiterea la UE este o condiție utilă, reprezentând un avantaj pentru țara candidată, dar insuficientă pentru admitere în OCDE. Concluzia a fost că cele două procese sunt independente,

[1] *Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Cehia, Slovacia, Slovenia şi Ungaria.*
[2] *Bulgaria şi România.*

şi după caz, complementare, în nici o situaţie însă negăsindu-se în raport de condiţionalitate unul faţă de celălalt.

În ceea ce priveşte identitatea şi legitimitatea OCDE, la începutul anilor '90, acestea au fost puse în discuţie, punându-se problema chiar a existenţei riscului de începere a unei crize de încredere. Au existat păreri conform cărora se manifesta o diminuare a interesului marilor capitale pentru utilizarea OCDE ca instrument instituţional, pentru realizarea schimbărilor necesare obţinerii progresului economic, politic şi de mediu. Alte voci din interiorul Organizaţiei au menţionat că nu trebuie ignorat faptul că unicitatea caracteristicilor OCDE reprezintă chiar piatra de temelie care permite consolidarea competenţelor şi a influenţelor sale globale. Prin urmare, ar trebui ca Organizaţia să fie mult mai proactivă în procesul de selectare a noilor membri, decât fusese în trecut.

În acelaşi registru al discuţiilor legate de identitatea Organizaţiei s-a analizat, de asemenea, ipoteza admiterii de noi state, pe baza cererilor formulate de candidaţi şi nu prin invitarea lor în urma unei selecţii care să presupună examinări riguroase. Această ipoteză a dus la concluzia că se poate ajunge, în acest fel, la situaţia ca o majoritate a statelor din cadrul Organizaţiei să reprezinte doar o anumită regiune a lumii (ex. Europa) şi prin urmare să micşoreze natura dinamică a OCDE şi legitimitatea sa, ca organizaţie globală.

Asemenea strategii ar fi putut duce, în capitalele unora din statele-membre, la scăderea interesului pentru activitatea desfăşurată de OCDE, ceea ce ar fi determinat declanşarea unei crize interne cu caracter politic imposibil de ignorat.

Au urmat intense dezbateri interne care au dus la formarea convingerii că admiterea în OCDE este, în ultimă instanţă, o decizie cu caracter fundamental politic. În aceste condiţii, exista un real pericol de a percepe extinderea ca pe o decizie pur politică care ar fi presupus, atât refuzul, din partea OCDE, de a prezenta explicaţii privind hotărârile adoptate, cât şi imposibilitatea exprimării unor rezerve sau dubii din partea statelor respinse sau replici din partea opiniei publice, inclusiv a presei.

În ceea ce priveşte discuţiile interne legate de una din cele două opţiuni: „îngheţarea" structurii Organizaţiei în formula existentă sau acceptarea extinderii, s-a ajuns la concluzia că deschiderea OCDE către noi membri este un proces inevitabil care va contribui la consolidarea poziţiei sale în economia globală şi la menţinerea caracteristicilor de unicitate. Aşa cum se prezenta situaţia după ultima extindere din 2000, pentru evitarea declanşării unei crize de încredere, a fost mai indicat să se treacă la elaborarea unei strategii de extindere care să cuprindă principalele criterii de admitere impuse noilor candidate şi măsurile propriu-zise de realizare. Trebuie menţionat că, în ceea ce priveşte extinderea, o mare presiune au creat-o şi statele candidate care şi-au exprimat nemulţumirea faţă de lipsa unei strategii clare în aceasta direcţie, în general, şi faţă de necesitatea stabilirii unor noi şi adecvate forme de colaborare cu statele din afara spaţiului OCDE, în special.

Concluzia a fost că, lipsa unei decizii clare în privința extinderii şi a colaborării cu statele-nemembre ar putea duce, în capitalele unora din statele-membre, la scăderea interesului pentru activitatea desfăşurată de OCDE, ceea ce ar determina declanşarea unei crize interne cu caracter politic imposibil de ignorat.

2. PREGĂTIREA ACTUALULUI VAL DE EXTINDERE AL ORGANIZAȚIEI

Încă de la sfârşitul anilor '80, reprezentanții statelor-membre au formulat, în mod explicit, preocupări constante privind identitatea Organizației şi nevoia de repozitionare a instituției în economia globală. Aceste preocupări, alături de presiunea externă generată de statele-nemembre interesate de colaborarea cu OCDE, au determinat luarea în discuție, la nivelul Consiliului, a necesității reformei instituționale adecvate şi a elaborării unei reale strategii de extindere şi de cooperare cu spațiul din afara organizației.

Cu ocazia „Retragerii (retreat) şefilor de misiuni diplomatice din statele-membre", dedicată reformei OCDE, organizată la Paris, în noiembrie 2002, s-a clarificat necesitatea procesului de extindere şi utilitatea elaborării unei strategii adecvate.

O lună mai târziu, în 12 decembrie 2002, la Reuniunea reprezentanților permanenți ai statelor-membre OCDE, a fost adoptată decizia privind constituirea unui Grup de lucru pentru strategia de extindere „Working Group on Enlargement Strategy and Outreach" (HOD/IG4), mandatat să elaboreze un document cuprinzător pe această temă, care să fie prezentat Consiliului OCDE, într-un orizont de timp estimat de doi ani.

Una dintre principalele probleme ale Consiliul rămânea aceea referitoare la rolul actual şi de perspectivă al OCDE în economia globală. Pentru aceasta, a fost constituit un grup de lucru condus de ambasadorul Finlandei la OCDE, Jorma Julin, responsabil cu analiza acestor aspecte şi redactarea concluziilor ce urmau să fie prezentate, de asemenea, Consiliului. La reuniunea Consiliului la nivel de reprezentanți permanenți ai statelor-membre, din martie 2003, a fost prezentat „Raportul Julin".

Trebuie menționat că un rol important în gestionarea relațiilor cu spațiul din afara OCDE l-a avut centrul de colaborare cu nemembri, prezidat de ambasadorul Francesco Olivieri din Italia, structură de lucru din cadrul Organizației care a susținut activitatea de secretariat pentru toate grupurile de lucru implicate în problematica colaborării cu statele-nemembre şi aceea a relațiilor cu spațiul din afara instituției.

Pentru analiza, atât a contextului şi oportunității elaborării strategiei de extindere, cât şi pentru elaborarea criteriilor de integrare, a fost nevoie de accelerarea activității grupurilor de lucru, astfel încât, la reuniunea Consiliului OCDE din aprilie 2004, să poată fi prezentate concluziile necesare adoptării deciziilor ce se impuneau.

O lună mai târziu, cu ocazia Reuniunii Ministeriale a Consiliului OCDE din mai 2004, a fost prezentat Raportul „Strategy for Enlargement and Outreach" sau „Raportul Noboru", ale cărui concluzii au fost aprobate, el urmând să

reprezinte unul din documentele de bază în stabilirea actualei strategii de extindere a Organizației.

La sfârşitul aceluiaşi an, în decembrie 2004, la Reuniunea Comitetului Executiv convocat în sesiune specială, se recomandă OCDE să adopte măsuri de consolidare a relațiilor cu statele-nemembre, prin intermediul unei "Strategii de angajare diferențiată". Conform acestei strategii, aprobată în Consiliul din 28 aprilie 2005[1], Organizația stabileşte ca obiective:

(a) încurajarea statelor partenere să adopte politicile, liniile directoare sau instrumentele de lucru ale OCDE;

(b) transmiterea unui semnal politic de încurajare anumitor state pentru a-şi consolida relațiile cu Organizația;

(c) oferirea, pentru statele partenere, a unei relații de colaborare mai structurate şi calitativ mai bună, urmând ca, ulterior, aceste state să beneficieze de susținere în Consiliu şi consiliere în procesul de reformă.

Centrul pentru colaborarea cu statele-nemembre (CCNM), care a jucat un rol important în acest proces, a formulat propuneri privind implementarea strategiei într-o manieră pragmatică, făcând, în acelaşi timp, recomandări legate de implementarea strategiei de extindere.

Conform strategiei propuse de Consiliul OCDE din aprilie 2005, statele candidate, printre care şi România, au fost împărțite în categorii, în funcție de care se avea în vedere, la acel moment, evaluarea candidaturilor:

(a) state care exercită o importantă influență mondială: Brazilia, China, India şi Federația Rusă;

(b) grupuri de state, printre care grupul format din: Bulgaria, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, România, Slovenia;

(c) state partenere ale Organizației: Africa de Sud, Chile şi Israel.

Perioada de aproape doi ani până la Reuniunea Ministerială din mai 2007, când a fost prezentată decizia finală privind extinderea Organizației, a presupus nenumărate runde de dezbateri la nivelul Consiliului, analize strategice şi s-au efectuat mai multe simulări pe scenarii diferite. Indiferent de varianta propusă pentru extindere, a fost acceptată, în unanimitate, necesitatea reformei Organizației, inclusiv a procesului de guvernare. De aceea, o nouă etapă în pregătirea OCDE, pentru adaptarea sa la formula 30+, a presupus adoptarea documentului: „Resolution of the Council on a New Governance Structure of the Organisation", în mai 2006.

[1] *Documentul OCDE C(2005)29/REV3.*

3. GRUPUL DE LUCRU PENTRU EXTINDERE ŞI „RAPORTUL NOBORU"

Aşa cum aminteam, „retreat-ul" ambasadorilor OCDE, din noiembrie 2002, a dus la concluzia că dacă se doreşte ca Organizația să joace un rol semnificativ în construcția noii arhitecturi a economiei mondiale şi să se bucure de o mai mare vizibilitate în capitalele lumii, atunci extinderea ei este inevitabilă, pentru aceasta fiind necesară o strategie adecvată. Acest lucru a dus la decizia înființării Grupului de lucru pentru strategia de extindere şi relațiile cu spațiul din afara OECD (HOD/IG4) şi la elaborarea raportului privind extinderea Organizației.

Documentul, reflectând un uriaş efort colectiv, a fost prezentat şi aprobat de Consiliu la Reuniunea Ministerială din 2004, sub denumirea „A Strategy for Enlargement and Outreach" sau „Raportul Noboru" după numele preşedintelui Grupului de lucru, ambasadorul Seiichiro Noboru, reprezentant permanent al Japoniei la OCDE. Rezultatul s-a materializat într-unul din documentele pe baza cărora s-au făcut analizele ulterioare şi s-au finalizat deciziile Consiliului din 2007 privind extinderea etapizată şi structura actualului val de extindere al Organizației[1].

Nenumăratele discuții purtate în jurul temei extinderii şi al modernizării formelor de cooperare cu statele-nemembre au dus la câteva concluzii importante:

- admiterea de noi membri reprezintă un proces complex, cu un puternic conținut politic;
- statele-membre trebuie să convină asupra unei strategii colective, înainte de acceptarea unui nou val de extindere, strategie care să garanteze că admiterea de noi membri contribuie la consolidarea poziției OCDE;
- pentru confirmarea credibilității internaționale, a legitimității şi a competențelor sale în economia globală, OCDE trebuie să-şi consolideze capacitatea de a contribui la dezvoltarea economiilor statelor-membre şi nemembre, în acelaşi timp.
- admiterea noilor membrii trebuie să mențină Organizația pe linia preocupărilor crescânde în privința dezvoltării durabile, devenită una din marile preocupări mondiale;
- actuala extindere a Organizației trebuie să faciliteze obținerea de beneficii cât se poate de mari din procesul de globalizare şi să limiteze, în măsura posibilităților, efectele negative. Numai dialogul, colaborarea, cunoaşterea

[1] *La Reuniunea Ministerială a Consiliului OCDE din mai 2007, au fost menţionate statele care au fost invitate să adere la organizaţie, în primul val al extinderii: Chile, Israel, Estonia, Federaţia Rusă şi Slovenia.*

şi examinarea reciprocă pot crea contextul favorabil pentru realizarea acestui obiectiv îndrăzneț.

Toate acestea s-au regăsit în instrucțiunile interne legate de deciziile finale privind admiterea de noi state şi de colaborarea consolidată cu marile economii emergente. Articolul 16 din Convenția OCDE conține următoarea prevedere: „Consiliul poate decide invitarea oricărui guvern care este pregătit să-şi asume obligațiile care rezultă din aderare şi din ratificarea Convenției". Aşa cum reiese din concluziile prezentate mai sus dar şi din parcurgerea articolelor Convenției, aderarea la OCDE nu este un proces automat, el este bazat pe decizia Organizației care reflectă voința unanimă a Consiliului. Cele mai recente documente OCDE privind extinderea şi admiterea de noi state stipulează că dezvoltarea durabilă a organizației nu se poate face decât dacă se ține seama de noi considerații, care, pe fond, confirmă prevederile Convenției:

- admiterea noilor membri trebuie să fie un proces selectiv şi inovativ;
- Consiliul trebuie să mențină un standard ridicat atunci când apreciază cererile statelor candidate;
- examinarea candidaturilor trebuie făcută prin prisma îndeplinirii criteriilor de admitere, pe baza proceselor de „peer learning/ influencing" şi „rule making process".

Revin asupra importanței „Raportului Noboru" şi a principalelor sale concluzii:

(1) extinderea devine o condiție vitală dacă se doreşte consolidarea identității Organizației şi a competențelor sale. Admiterea de noi membri este o decizie cu pronunțat caracter politic şi aparține Consiliului, reflectând voința unanimă a statelor-membre;

(2) OCDE este o organizație internațională cu caracteristici unice, determinate de faptul că statele-membre influențează, în mod direct, calitatea activității sale, inclusiv a instrumentelor de lucru, ca şi a abilității de a le implementa, dincolo de diferențele care există între state;

(3) competențele OCDE se consolidează prin acceptarea de noi membri care îmbrățişează aceleaşi valori „like-minded countries", capabili să contribuie semnificativ la procesul de specializare „peer leaming" în cadrul comitetelor sale;

(4) influența OCDE în stabilirea noii ordini economice mondiale creşte prin admiterea unor noi membri de tipul „significant players", care pot marca, în mod semnificativ, activitatea economiei internaționale;

(5) extinderea OCDE trebuie să fie un proces selectiv strategic şi inovativ, definit printr-o strategie clară, aprobată la nivelul Consiliului.

3.1. Ansamblul criteriilor de admitere în OCDE

Parcurgând atât toate documentele referitoare la etapele anterioare de extindere, comentariile, propunerile şi obiecțiile statelor-membre, cât şi cererile

şi documentele de susținere primite din partea statelor candidate, Grupul de lucru (IG4) a propus, în „Raportul Noboru", o nouă formulă pentru procesul de admitere.

În locul unei obişnuite metode bazată pe admiterea ad-hoc, în funcție de cererea țării respective, Organizației i se propune să decidă, conform interesului membrilor săi, care vor fi viitorii noi admişi, acordând însă atenția corespunzătoare şi interesului exprimat de țările candidate.

Conform acestei noi abordări, statele-membre au fost consultate şi în privința dimensiunii viitoare a Organizației. Din cauza îngrijorării manifestate cu ocazia dezbaterilor din Consiliu, s-a recomandat ca limita de extindere să fie de max. 40-45 de membri, pentru menținerea metodelor curente de lucru, altfel imposibil de continuat. Cu toate acestea, s-a apreciat că ar fi nepotrivit să se facă o limitare „a priori". Atât timp cât există o selecție conform unor criterii bine stabilite şi nu este vorba de un proces de admitere pe baza unei liste de aşteptare a țărilor candidate, nu este necesar să se includă o barieră artificială şi inutilă referitor la număr. Este mult mai important să existe o abordare deschisă dar selectivă care să ia în considerare „care țări se califică în funcție de criteriile stabilite" decât „ ce număr de state se califică".

Admiterea în OCDE se face în urma unei „decizii politice" a Consiliului, pe baza examinării tehnice a termenilor şi condițiilor impuse de comitetele şi secretariatul Organizației. Pentru acesta, a fost nevoie de stabilirea unor orientări strategice care să permită Consiliului să aibă un fundament obiectiv şi transparent prin care să identifice voința politică a unui stat candidat şi să ia decizia politică de a invita o anumită țară pentru începerea negocierilor în vederea admiterii.

Această ghidare strategică trebuia să ajute Consiliul să poată răspunde la următoarele întrebări:

- ce fel de țări pot fi invitate să adere?
- ce calități trebuie să îndeplinească aceste țări, din punct de vedere al Organizației?
- ce beneficii aşteaptă Organizația din partea fiecărui nou stat membru?
- ce beneficiu aşteaptă Organizația să obțină în urma extinderii, în vederea întăririi competențelor sale şi a influenței globale, pentru consolidarea avantajelor comparative?

Răspunsurile la aceste întrebări au dus la definirea criteriilor de admitere şi a măsurilor pentru realizarea acestui proces. La fiecare întrebare au fost elaborate mai multe variante posibile, astfel încât, au fost puse la punct mai multe variante de strategii de extindere. În ultima etapă a procesului de analiză, IG4 a trecut la compararea variantelor pregătind, în final, versiunea care a fost prezentată Consiliului Ministerial.

Criteriile, astfel stabilite, au servit Consiliului pentru luarea deciziilor în procesul de admitere, inclusiv în timpul discuțiilor de preaderare cu posibilii candidați. Cu toate acestea, cea mai grea etapă din procesul decizional a fost

atunci când Consiliul a hotărât asupra eligibilității candidaților. Deoarece procesul de evaluare, conform articolul 16, este, în cea mai mare parte, concentrat pe evaluarea tehnică făcută de comitete şi secretariat, rămâne o marjă foarte mică pentru considerații de ordin politic, fundamentale, ca importanță, în luarea deciziei finale, ceea ce vine în contradicție cu faptul că ea este, de fapt, o decizie fundamental politică.

Conform „Raportului Noboru", este necesar să se stabilească, la început, eligibilitatea candidatului pe baza a două criterii: „like-mindedness" şi „significant player", realizându-se în acest fel poziționarea lui față de Organizație şi țările-membre. Aceste două criterii nu pot fi măsurate cu uşurință prin metode cantitative şi este dificil, din această cauză, să se realizeze o clasificare a statelor candidate, pe baza acestor criterii. Din punct de vedere conceptual, ele nu sunt, în mod necesar, opuse şi nici nu se exclud reciproc. De aceea, nu trebuie considerate criterii care trebuie îndeplinite prin excludere. Ele trebuie văzute ca două componente descriptive din profilul de țară al potențialului candidat care poate contribui, atât la calitatea activității Organizației, cât şi la influența sa globală, indicând în felul acesta dacă este eligibil pentru a fi membru al OCDE.

Poziționarea unei țări după criteriile „like-mindedness" şi „significant player", nu poate duce, prin ea însăşi, la stabilirea unei liste cu posibili candidați. Pentru a ajunge la o concluzie, este important să se realizeze, simultan, evaluarea candidaturii prin prisma mandatului şi obiectivelor urmărite prin Convenție.

„Mutual benefit" este un alt criteriu care, alături de celelalte două, permite Consiliului să se apropie mai mult de o imagine clară în privința candidatului şi implicit, de decizia finală privind admiterea unei țări.

Al patrulea criteriu este „global considerations", şi este interpretat de foarte mulți, prin prisma echilibrului geografic „geographical diversity" şi ajută la respectarea obiectivului OCDE de a îşi consolida rolul global în arhitectura economiei internaționale.

Dezbaterile din Grupul de lucru s-au bazat pe evoluția previzibilă a contextului internațional, pentru o perioadă de aproximativ 10 ani, şi pe stabilirea strategiei de extindere şi de colaborare cu nemembri în acest interval. În felul acesta, s-a ajuns la unanimitate în privința stabilirii unei etapizări a extinderii, pe termen scurt şi mediu, fără ca în acest fel să fie prejudiciat procesul de admitere propriu-zis.

S-a apreciat că ar fi incorect şi dificil, atât din punct de vedere tehnic, cât şi politic, să fie listate țările candidate pe termen scurt sau mediu, în acelaşi timp cu stabilirea criteriilor de admitere. Din această perspectivă, ar fi recomandat să se considere că posibila admitere pe termen scurt, respectiv pentru 2-5 ani, să fie evaluată pe baza noului proces de admitere. În acelaşi timp, pentru admiterea pe termen mediu-lung, adică pentru o perioadă de 5-10 ani, ar putea fi

identificate acele țări candidate pentru care programele adecvate de pregătire a admiterii au fost pregătite şi aplicate în mod corespunzător.

În ambele cazuri, dar în special în ceea ce priveşte statele incluse în categoria de admitere pe termen mediu-lung, trebuie înțeles că acest lucru depinde, în exclusivitate, ca fiecare stat să îşi stabilească viteza activităților preparatorii. Lansarea programelor nu reprezintă asumarea din partea Organizației a vreunei decizii în privința admiterii statului respectiv. OCDE poate lansa programe noi şi concrete de cooperare cu state considerate posibile candidate, pe care le va îngloba într-o strategie consolidată şi restructurată.

3.2. Analiza criteriilor de eligibilitate

(a) Like - mindedness

După prezentarea generală a condițiilor de admitere, am să trec la analiza fiecăruia dintre criteriile de aderare, aşa cum au fost prezentate în „Raportul Noboru". Menționez că pe baza lor s-a luat, din punct de vedere tehnic, decizia privind actuala etapă de admitere.

Conceptul desemnează țările care împart valori asemănătoare („more-like-us"). Criteriul reuşeşte să definească candidatul potențial, ca fiind capabil să contribuie la consolidarea competenței activității OCDE prin politica sa de know-how, de o calitate superioară, bazată pe valori comune. Similitudinile nu trebuie considerate, în nici un caz, drept afinități culturale. Conceptul poate fi realizat prin atingerea mai multor obiective, dintre care „principiile democratice" şi „economia de piață".

Pornind de la aceste obiective, Consiliul a adâncit analiza conceptuală a criteriilor specifice care au dus la selecționarea statelor candidate, incluse în substanțialul grup de state-nemembre interesate să adere la OCDE.

Criteriul „like-mindedness" poate fi caracterizat şi prin prisma altor indicatori, cum sunt:

(a) venitul pe cap de locuitor;
(b) buna guvernare;
(c) respectarea drepturilor omului;
(d) participarea relevantă în alte organizații internaționale sau regionale;
(e) inițiativele privind asistența pentru dezvoltare;
(f) respectarea „acquis-ului" OCDE.

Analiza lor trebuie să clarifice dacă statul candidat împărtăşeşte aceleaşi obiective şi aspirații cu statele-membre.

(b) Significant player

Prin aderarea la OCDE, fiecare stat candidat trebuie să contribuie la consolidarea capacității Organizației de a redefinii ordinea economică internațională. OCDE a stabilit că „significant player" este un criteriu pentru stabilirea capacității unei țări de a contribui, efectiv, la mecanismele de „peer

learning", care înseamnă cunoaşterea prin evaluări reciproce între state. „Significant player" stabileşte, de asemenea, dacă politicile economico-sociale ale statului candidat luat în discuție realizează un impact semnificativ asupra performanțelor celorlalți membrii OCDE sau asupra construirii noii ordini economice mondiale. Acest criteriu nu implică, pur şi simplu, un nivel ridicat al PIB-ului, comerțului, populației etc. sau apartenența la grupul de state numit „Big 6".[1]

Conceptul „significant player" a rezultat din necesitatea de a atrage noi state-membre, capabile să contribuie, în primul rând şi în mod semnificativ crearea influenței globale a Organizației şi, abia după aceea, să beneficieze de avantajele participării la activitatea comună.

Conceptul derivă, de asemenea, din considerentele strategice legate de importanța viitoare a acestei instituții şi implică ideea creşterii capacității OCDE de a-şi implementa mandatul prin extindere şi prin redefinirea relațiilor cu spațiul din afara sa. Pentru un stat candidat, nu este suficient să îndeplinească condițiile cerute de criteriul „Significant player", acesta fiind la fel de important ca toate celelalte criterii.

c) Mutual benefit

În afară de poziționarea unui stat candidat în funcție de cele două criterii menționate anterior, Consiliul a prevăzut evaluarea şi din punctul de vedere al beneficiului care rezultă din acceptarea unui nou membru în Organizație. „Mutual benefit" este conceptul conform căruia, aderarea unei țări este avantajoasă atât pentru membrii actuali ai OCDE, cât şi cu cei viitori. Acceptând o variantă de lucru extremă, conform căreia noii candidați doresc ca aderarea sa fie numai în propriul interes, IG4 a propus introducerea acestui concept care implică, într-un mod mai clar, faptul că admiterea în Organizație trebuie să fie, în aceeaşi măsură, în interesul candidatului şi al OCDE. Având în vedere că admiterea unei țări trebuie să contribuie la consolidarea rolului OCDE şi să îmbunătățească eficiența funcționării sale, acest concept serveşte drept „criteriu umbrelă" pentru a vedea dacă o țară este suficient de „like-minded" şi „significant player", pentru a deveni membră a Organizației.

Este clar că acest concept este construit pe baza unui raționament subiectiv şi de aceea se impune definirea lui într-un mod cât mai concret, astfel încât să se evite folosirea arbitrară.

Având în vedere că definirea conceptului trebuie să fie direct legată de rolul şi funcțiile OCDE, „mutual benefit" poate fi conceptualizat ca existând atunci când o țară candidată are capacitatea şi doreşte să contribuie efectiv la activitatea concretă a OCDE - la nivelul comitetelor şi în guvernarea Organizației

[1] *Brazilia, China, India, Indonezia, Federaţia Rusă şi Africa de Sud, conform documentelor OCDE.*

- la nivelul Consiliului, ca şi atunci când instituția beneficiază efectiv din participarea țării respective.

Conceptul „mutual benefit" este un criteriu indispensabil pentru evaluarea oricărui candidat, din punct de vedere general al vocației şi funcționării OCDE, punând la dispoziția Consiliului viziunea adecvată pentru evaluarea strategică şi decizia finală privind acceptarea noilor membri.

(d) Global consideration

OCDE este o instituție internațională globală, fără vocație universală, aspirând să dezvolte politici ale valorilor globale şi să-şi îndeplinească ambiția de a avea rolul principal în găsirea celor mai bune soluții pentru a răspunde provocărilor determinate de globalizare, în contextul cerințelor dezvoltării durabile. Din această perspectivă, „global consideration" devine un mijloc important de evaluare a candidaților şi un criteriu foarte esențial. Nu trebuie înțeles, în mod necesar, ca un criteriu limitat la diversitatea geografică, invocată în etapele anterioare de extindere din istoria Organizației. Există opinii conform cărora ar fi mai potrivit să fie utilizat ca un mijloc de evaluare în cadrul criteriului „mutual benefit", decât să fie prezentat ca un criteriu de sine stătător.

În timp ce „like-mindedness" şi „significant player" se concentrează pe definirea eligibilității unei țări candidate, „global consideration" se referă la ansamblul şi echilibrul argumentelor privind candidatura respectivă. De asemenea, în timp ce primele două criterii, împreună cu „mutual benefit" acționează ca elemente „selective" ale candidaturii, „global consideration" acționează ca o „reflexie" a întregii compoziții a candidaturii. În practică, s-a stabilit ca nici unul dintre criterii să nu fie utilizat pentru „filtrarea negativă" a candidaților.

Conform deciziilor adoptate la Reuniunea Ministerială din mai 2007, fiecare stat candidat trebuie să parcurgă, în mod obligatoriu, un număr de etape.

1. Consiliul invită secretarul general al OCDE să înceapă discuțiile, în vederea admiterii, cu una sau mai multe state selecționate de Consiliu. Procesul de admitere este apreciat ca un mijloc de creştere a convergenței politice a statului candidat, considerat apt pentru a se alătura statelor care sunt deja membre ale Organizației.
2. Pentru detalierea procesului de admitere, statului candidat i se va stabili un plan al aderării, document cunoscut drept „Accesion Roadmap"[1]. El cuprinde o listă a examinărilor ce trebuie făcute pe diferite sectoare de politică economico-

[1] *Documentul descrie procesul de admitere propriu-zis: enumera examinările ce urmează să aibă loc, comitetele şi grupele de lucru care vor fi consultate, stabilesc etapele ce trebuie urmate de fiecare stat în parte pentru finalizarea procesului de aderare; în acelaşi document sunt stipulate resursele financiare necesare pentru acoperirea costurilor întregii proceduri de admitere. Costurile admiterii trebuie acoperite de ţara candidată.*

socială şi de mediu, cu scopul stabilirii poziției statului candidat în legătură cu principalele instrumente de lucru, standarde şi repere din activitatea OCDE şi pentru identificarea comitetelor şi a grupurilor de lucru care vor fi implicate în aceste examinări.

3. Examinările au loc într-o perioadă nepredeterminată iar rezultatele acestor investigații sunt raportate Consiliului. în principiu, se propune o limită de timp care poate fi însă modificată în funcție de evoluția negocierilor.
4. Decizia finală a Consiliului este luată în unanimitate. Pe baza deciziei, au loc formalitățile privind depunerea instrumentelor de aderare, care sunt făcute de guvernul statului candidat către guvernul depozitar, respectiv guvernul francez.

În ceea ce priveşte procesul de admitere, atât Consiliul şi comitetele, cât şi secretarul general au responsabilități clare, bine stabilite.

Consiliul, structura decizională a OCDE, care este formată din reprezentanții permanenți ai statelor-membre, are un rol important în procesul de admitere, controlând toate aspectele legate de aderare. Consiliul este acela care ia decizia finală, pe baza evaluărilor țării candidate. Este examinată conformitatea statului candidat cu obligațiile şi responsabilitățile decurgând din adoptarea principalelor instrumente legale de lucru, standarde şi repere din activitatea OCDE. Consiliul îl invită, de asemenea, pe secretarul general să transmită guvernului din țara candidată, în mod oficial, termenii şi condițiile aderării la Convenția OCDE. Consiliul poate, în orice moment, să aducă în discuție subiecte de natură politică care pot apărea în procesul de negociere cu reprezentanții țării candidate.

Comitetele, structuri de lucru care reunesc experți din statele-membre, sunt responsabile cu activitatea specializată a OCDE. În procesul de examinare a candidaților, rolul comitetelor este acela de a evalua disponibilitatea, abilitățile şi voința acestor țări de a deveni membre al Organizației. Ca o asemănare cu mecanismele de examinare de la Uniunea Europeană, se poate considera că, în cazul acesta este evaluată capacitatea de asimilare a „acquis-ului"[1] OCDE, pe domenii specifice de competență. Termenul a apărut relativ recent şi nu este încă acceptat cu entuziasm de unele state-membre, din cauza rezervelor ce există în interiorul Consiliului, privind extrema europenizare a Organizației. Cu toate acestea, el a fost introdus în documentele oficiale ale OCDE şi a devenit, în mod tacit, obligatoriu.

Aşa cum rezultă din documentele oficiale ale OCDE, rolul secretarului general în procesul de admitere a căpătat o importanță sporită. El continuă să raporteze Consiliului dar are o marjă mai mare de libertate în formularea propunerilor şi dialogului cu statele candidate.

---

[1] *Conceptul trebuie acceptat de toate ţările membre a OCDE şi conţine două elemente principale: în primul rând, respectarea, în totalitate, a regulamentului intern al Organizaţiei şi în al doilea rând, poziţionarea ţării candidate faţă de toate instrumentele legale de lucru ale OCDE.*

4. ACTUALUL VAL DE EXTINDERE - STABILIT PRIN DECIZIILE CONSILIULUI MINISTERIAL DIN MAI 2007

4.1. Instrucțiunile tehnice de procedură generală pentru admitere - decizia c(2007)31/final.

Admiterea statelor cuprinse în actualul val de extindere are loc conform instrucțiunilor tehnice de procedură generală aprobată la Reuniunea Ministerială din mai 2007. Această procedură va fi aplicată, conform deciziei Consiliului, tuturor admiterilor ulterioare.

Având în vedere că, pentru o lungă perioadă, OCDE a fost acuzat că nu pune la îndemâna statelor nemembre un set de recomandări şi o procedură bine stabilită, în vederea pregătirii şi a admiterii propriu-zise, s-a folosit prilejul acestei Reuniuni Ministeriale pentru a clarifica şi această problemă, prin adoptarea Deciziei privind procedura generală de admitere în Organizație-documentul C(2007)31 /FINAL, care va constitui modelul de instrucțiuni generale, necesar a fi respectat de fiecare candidat în parte.

În acest document se specifica, atât faptul că fiecare candidatură va fi examinată, individual, pe baza propriilor merite şi a unei proceduri adaptate cazului particular dar şi faptul că procesul de admitere trebuie să presupună existența unui set de instrumente care să permită creşterea convergențelor politicilor din statele considerate ca potențiale candidate.

Este important ca procesul de admitere să fie suficient de dinamic şi de flexibil ca să permită adaptarea şi evoluția lui odată cu situațiile concrete şi conjuncturile circumstanțiale. în acelaşi timp, OCDE trebuie să păstreze, în orice împrejurare, integritatea şi obiectivitatea procesului de admitere şi tradiția conform căreia statele-membre au un standard general înalt. Documentul menționat conține instrucțiunile necesare privind mecanismele de guvernare şi procedura generală de derulare a procesului.

Guvernarea procesului de admitere

În privința mecanismelor de guvernare a admiterii, se menționează că statele-membre sunt cele care controlează acest proces în totalitate, în mod colectiv, în cadrul Consiliului dar şi la nivelul comitetelor. Invitația lansată de Secretarul General pentru începerea negocierilor în vederea admiterii, termenii şi condițiile în care va avea loc acest proces, cât şi conținutul mecanismelor de examinare a candidaturii vor fi aprobate în Consiliu, prin unanimitate. Invitația finală de a adera la OCDE trebuie, de asemenea, aprobată în unanimitate, la nivelul Consiliului, în concordanță cu articolul 16 din Convenție. Mai mult decât atât, Consiliul poate să intervină în orice moment în procesul de negociere, cu scopul de a ridica orice problemă de natură politică care se iveşte sau poate

decide să organizeze discuții directe cu reprezentanții statului respectiv, în măsura în care apreciază că este necesar şi util.

Consiliul invită pe secretarul general să examineze termenii şi condițiile propuse pentru statul candidat respectiv, pe care acesta din urmează să le îndeplinească în perspectiva admiterii. Secretarul general propune, ulterior, o foaie de parcurs special calibrată pentru specificitatea fiecărui stat candidat în parte, „An Accesion Roadmap", pe care Consiliul o aprobă dacă este îndeplinit principiul consensului.

Secretarul general trebuie să informeze Consiliul periodic, sau cel puțin o dată la trei luni, cu privire la discuțiile purtate cu candidații şi într-un plan mai general, în privința progreselor înregistrate în procesul de admitere.

Secretariatului îi revin, de asemenea, responsabilități concrete de asistare şi consiliere a statului candidat, pe tot parcursul perioadei de examinări şi negocieri, pentru a pune la dispoziția reprezentanților din această țară, orice document necesar procesului de admitere şi pentru a facilita coordonarea dialogului dintre statul-candidat şi statele-membre.

Comitetele şi alte structuri subsidiare ale OCDE pot fi consultate în concordanță cu foaia de parcurs specifică şi li se poate cere să asiste statul candidat în procesul de asumare a obligațiilor de viitor membru. Asemenea evaluări pot fi făcute, atât pe baza poziției țării respective cu privire la instrumentele de lucru relevante ale Organizației, a standardelor şi măsurilor ce trebuie adoptate, cât şi a corectitudinii politicilor economico-sociale din țara respectivă. Trebuie menționat că există posibilitatea ca, în orice moment, Consiliul să poată decide modificarea foii de parcurs sau să decidă consultarea altui comitet, dacă apreciază că este util în luarea deciziei finale.

La nivelul comitetelor pot apărea diferențe de opinii dar trebuie soluționate, obligatoriu, la nivelul Consiliului pentru a permite concluzionarea şi adoptarea deciziei de admitere.

În momentul finalizării discuțiilor, secretarul general pregăteşte documentul care va fi prezentat Consiliului iar pe baza lui se va discuta şi se va lua decizia finală privind admiterea unei anumite țări. Această metodă ajută OCDE să mențină corectitudinea procesului de evaluare şi de luare a deciziilor, asigurând statele-membre că ele sunt cele care adoptă decizia finală, ce este bine fondată şi argumentată pe baza informațiilor complete obținute prin intermediul comitetelor şi secretariatului.

Din prezentarea făcută se poate observa că rolul secretarului general a sporit în ceea ce priveşte întregul mecanism de selectare a candidaților, evaluare a performanțelor individuale, negociere a candidaturii şi prezentare a opiniei finale.

Mecanismul general de admitere

Aşa cum am prezentat anterior, documentul care menționează mecanismele şi procesul de admitere pentru fiecare țară candidată, respectiv foaia de parcurs, este pregătit de secretarul general şi aprobat de Consiliu, prin consens. Acesta este momentul care marchează lansarea procesului de admitere, respectiv începerea negocierilor în vederea admiterii. În cele mai multe cazuri, invitația a fost primită după un important număr de ani în care fiecare candidat a dezvoltat, progresiv, o colaborare susținută, structurată pe mai multe domenii şi pe mai multe planuri. Dincolo de manifestarea, în mod explicit, a dorinței de a fi acceptat în OCDE, guvernul țării candidate trebuie să demonstreze ataşament față de valorile respectate de statele-membre şi de principiile, regulile şi instrumentele de lucru ale Organizației.

Cadrul general

Foaia de parcurs cuprinde:

(i) descrierea generală a procesului de admitere avut în vedere pentru statul respectiv;

(ii) lista comitetelor care trebuie consultate; argumentele în favoarea alegerii anumitor comitete implicate în proces; nivelul consultărilor necesare şi descrierea sumară a modului în care va avea loc examinarea pentru fiecare comitet;

(iii) planificarea estimativă a reuniunilor de examinare împreună cu comitetele menționate;

(iv) lista domeniilor în care secretariatul proceda la examinarea şi revizuirea poziției statului candidat;

(v) descrierea etapelor oficiale cerute pentru încheierea procesului de admitere;

(vi) stabilirea contribuției financiare necesare desfăşurării procesului de admitere, care trebuie acoperită, în principiu, de țara candidată.

Pe parcursul acestui proces, guvernul țării candidate va primi informațiile necesare privind posibilele modificări ale obligațiilor financiare, cât şi costurile totale estimative ale admiterii sale, care pot fi reevaluate în funcție de durata perioadei de negocieri.

Aspectele politice şi solicitări suplimentare

Foaia de parcurs reflectă deciziile stabilite de OCDE la nivel tehnic şi procedural, acceptate şi de țara candidată şi pune în discuție numai probleme strict şi direct legate de standardele tehnice ale OCDE.

Suplimentar, Consiliul poate decide completarea acestui document cu termeni şi condiții, cu un caracter accentuat politic dar nelegate de vreun instrument specific al OCDE. în cazul în care se ia această decizie, toate

aspectele menționate trebuie incluse într-un document separat şi adoptat de Consiliu. Secretarului general i se poate cere, în această situație, să includă această problemă pe agenda sa de discuții cu reprezentanții guvernului din această țară. Consiliul poate invita, în acelaşi timp, reprezentanții din țara candidată să discute cu reprezentanții secretariatului şi ai Consiliului diferite aspecte politice de interes. În oricare dintre situații, Consiliul trebuie să revadă, periodic, progresele înregistrate pe parcursul şi la sfârşitul negocierilor.

Se apreciază că există teme speciale, cu caracter politic, cum ar fi democrația, statul de drept, drepturile omului, pe care Consiliul poate dori să le discute cu guvernul din țara candidată. De la caz la caz, Consiliul poate decide dacă aceste aspecte pot fi considerate ca având o importanță specială care să determine, în ultimă instanță, decizia ca o țară să fie invitată să adere sau nu, conform Articolului 16 din Convenție.

Pentru realizarea unui schimb complet de opinii, reprezentanții statelor-membre pot discuta cu reprezentanții statelor candidate, pe oricare din subiectele politice sau economice majore, în oricare circumstanță, indiferent dacă aceste subiecte nu sunt legate direct de procesul de admitere în OCDE.

Comitetele de specialitate din OCDE

Extinderea activității Organizației către noi domenii de cercetare (ex. anticorupția, guvernarea corporativă, sănătatea) presupune, în mod clar, implicarea unui număr mai mare de comitete.

Având în vedere că, în mod constant, vor fi consultate mai multe comitete, stabilirea unei proceduri adecvate țării candidate impune o mare claritate şi transparență. De aceea, se impune realizarea, în funcție de fiecare caz în parte, a listei exacte şi complete a comitetelor propuse să realizeze examinarea, conform foii de parcurs.

În cazul în care se apreciază că nu este necesar sau util să se solicite tuturor comitetelor să formuleze un punct de vedere oficial, secretarul general poate propune Consiliului, într-o fază de început a procesului de admitere, să stopeze consultările cu preşedinții comitetelor care nu vor mai fi consultate în mod oficial. Preşedinții pot prezenta, totuşi, secretarului general punctul lor de vedere privind politicile din țara candidată, pe domeniul lor de competență.

Consultările cu comitetele de specialitate vor fi organizate în paralel, procedeu care are avantajul eliminării întârzierilor cauzate de discuții extinse în anumite comitete, în detrimentul celor care se încadrează în timpul planificat. De asemenea, tot un avantaj îl reprezintă menținerea caracterului tehnic al discuțiilor din cadrul fiecărui comitet în parte.

De regulă, examinarea poziției fiecărei țări candidate se face în cadrul sesiunilor obişnuite ale comitetelor respective, fiind cuprinse în programul lor de lucru. în funcție de numărul de proceduri de admitere care trebuie examinate,

comitete sunt invitate să-şi ajusteze metoda de lucru, în mod corespunzător. Asemenea decizii pot fi luate într-o etapă ulterioară.

Activități opționale

Ca parte a procesului de admitere, țara candidată este invitată să declare dacă intenționează să participe la unele sau la toate activitățile opționale ale Organizației sau dacă doreşte să obțină calitatea de stat-membru în acele structuri de lucru ale OCDE care au criterii specifice de participare. Acest lucru se referă la Agenția internațională de energie (participarea, ca membru, în această structură presupune acceptarea unor obligații specifice în domeniul energiei şi se negociază direct cu Agenția), Agenția pentru energie nucleară (care presupune obținerea unei Recomandări din partea comitetului executiv al Consiliului), Comitetul de asistență pentru dezvoltare, ca şi toate celelalte structuri de lucru din partea a ll-a a bugetului, cum este cazul centrului de dezvoltare.

Lista acestor activități va fi pusă la dispoziția autorităților din țara candidată pentru consultare şi luarea deciziilor corespunzătoare. În cazul în care țara candidată doreşte să se alăture oricăreia din aceste activități, structurile respective de lucru vor fi informate şi implicate, în mod corespunzător, în procedura de examinare şi admitere.

4.2. „Extinderea organizației şi angajarea unor colaborări consolidate cu statele-nemembre" - decizia cm din 16 mai 2007

Pornind de la prevederile Convenției din 1960, in special articolele 1, 2, 5, 12 şi 16 şi analizând recomandările şi concluziile documentelor de lucru emise în ultimii ani în legătură cu extinderea, OCDE recunoaşte necesitatea abordării globale a raporturilor cu spațiul din afara Organizației, a impactului politic şi a relevanței deciziilor şi ia hotărârile care se impun.

Notă: principalele documente emise de Consiliu, pe baza cărora s-a luat decizia de extindere de extindere a OCDE, în 2007:

- "A Strategy for outreach and enlargement" [C(2004)60] (Noboru Report);
- "Resolution to establish a mechanism to identify countries for potențial accession and countries for enhanced engagement with the OECD"[C(2006)73/FINAL];
- [C/M(2006)9]; mechanism to identify countries for potențial accession and countries for enhanced engagement [C(2006)105/REV1];
- "Enhanced Engagement: Report by the External Relations Committee"[C(2007)42 & C0RR1 & 2];
- "General Procedure for future accessions" [C(2007)31/REV3].

După încheierea ultimului val de admitere, în 2000, extinderea Organizației a revenit, în mod constant, pe agenda de lucru a Consiliului.

Pornind de la concluziile „Raportului Noboru", potrivit cărora extinderea este necesară, în condițiile în care Organizația doreşte să-şi consolideze rolul şi legitimitatea în economia mondială, OCDE decide să aprofundeze opțiunile, formulele de extindere, implicațiile şi măsurile pe care trebuie să le întreprindă pentru ca acest proces să nu determine îngreunarea activității sale şi a statelor-membre.

Secretarul general a fost invitat să consolideze cooperarea Organizației cu Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia prin programe de angajare consolidată, în vederea posibilei admiteri iar Consiliul a decis deschiderea discuțiilor privind admiterea unui număr restrâns, pe baza disponibilității, pregătirii şi abilităților demonstrate de ele, în adoptarea practicilor, politicilor şi standardelor OCDE. Încheierea discuțiilor şi punerea la punct a măsurile premergătoare, inclusiv cele legate de reforma necesară a Organizației, au dus la cristalizarea concluziilor privind extinderea OCDE cu un nou val format din cinci state, concluzii care au fost prezentate la Conferința Ministerială din mai 2007. Cu această ocazie, în mod oficial, au fost anunțate următoarele decizii:

a. Deschiderea discuțiilor pentru admiterea a cinci dintre statele candidate: Chile, Estonia, Federația Rusă, Israel şi Slovenia. Pentru realizarea acestui lucru, secretarul general este invitat să elaboreze termenii, condițiile şi procesul de admitere pentru fiecare candidat în parte, în vederea prezentării lor ulterioare, spre analiză şi aprobare, la nivelul Consiliului.
b. Secretarul general este invitat să strângă colaborarea cu Africa de Sud, Brazilia, China, India, şi Indonezia în cadrul unor programe de angajare consolidată, în perspectiva posibilei admiteri. Doar consiliul va fi în măsură să decidă dacă vor fi deschise discuțiile privind admiterea, pe baza disponibilității, a gradului de pregătire şi a abilităților demonstrate de aceste țări, în adoptarea practicilor, politicilor şi standardelor organizației.
c. Secretarul general este invitat să informeze celelalte state candidate că cererile lor vor fi examinate individual, la nivelul consiliului, ca parte integrantă a procesului de extindere. De asemenea, secretarul general va trebui să informeze statele ce vor prezenta cereri ulterioare că solicitările lor vor fi examinate conform aceloraşi principii.
d. Secretarul general este invitat să exploreze şi să elaboreze recomandări către Consiliu privind modul în care să extindă relațiile cu spațiul din afara Organizației, inclusiv prin programe de „angajare consolidată" cu țări şi regiuni de interes strategic pentru OCDE, identificate de consiliu. Având în vedere importanța crescândă a Asiei de Sud-Est în economia globală, se va acorda importanța corespunzătoare acestei zone, în vederea identificării țărilor care se califică pentru o colaborare consolidată şi o eventuală admiterea în Organizație.
e. Secretarul general este invitat să informeze periodic Consiliul, în legătură cu evoluția discuțiilor şi a consultărilor cu țările menționate mai sus şi să prezinte

variantele posibile pentru viitoarele colaborări. Totodată, este necesar să se facă o apreciere pertinentă asupra capacității OCDE de derulare efectivă a procesului de admitere al viitorilor candidați, astfel încât acest lucru să nu afecteze programul normal de activitate al Organizației.

În privința finanțării extinderii şi angajării consolidate:

a. ca rezultat al deciziei de extindere a Organizației, modalitățile de finanțare a acesteia trebuie să intre în proces de reformă. în perioada de tranziție, se solicită o abordare adecvată corespunzător;
b. pentru admiterea în OCDE, noii membri vor plăti sume care se situează între 2,4 şi 5,7 milioane de euro şi urmează a fi plătite anual, până la implementarea totală a reformei privind finanțarea OCDE la nivelul tuturor statelor-membre. Sumele menționate se referă doar la noii membri şi nu aduc nici un fel de modificare deciziilor ulterioare de finanțare. Valoarea exactă ce trebuie plătită de fiecare nou stat-membru va fi agreată înainte de stabilirea primei foi de parcurs şi poate fi ajustată corespunzător cu modificările la partea I din buget şi corespunzător cu deciziile care trebuie luate în legătură cu reforma de finanțare în OCDE. Este subînțeles că statul-candidat va fi notificat în legătură cu orice modificare privind contribuția sa financiară;
c. statele-membre decid să aleagă acel tip de reformă care să le garanteze o bază financiară puternică şi sustenabilă. Reforma va trata problema presiunilor determinate de discuțiile legate contribuțiile aşteptate din partea fiecărui stat, având în vedere diversitatea membrilor şi va fi implementată, în mod progresiv, pe o perioadă de 10 ani, cu aplicarea măsurilor practice adecvate. Obiectivul reformei este acela ca fiecare stat membru să îşi acopere cea mai mare parte, dacă nu chiar toate cheltuielile generate de participarea sa la activitățile acoperite de partea I a bugetului. Sumele exacte urmează a fi stabilite, costurile specifice ale diferitelor state putând fi diferite. Contribuția totală a membrilor va reflecta, în acest caz, atât costurile recurente ale participării la organizație, cât şi capacitatea de plată a statului respectiv.

Având în vedere caracterul tehnic al conținutului deciziilor OCDE, m-am limitat, strict, la deciziile, instrucțiunile şi recomandările consiliului privind modul actual de abordare al relațiilor globale cu spațiul din afara organizației.

4.3. Comentarii referitor la decizia OCDE privind actuala etapă de extindere

Cu titlu de opinie personală, voi prezenta, în continuare, câteva considerente legate de Decizia Consiliului OCDE, din mai 2007, privind actuala etapă de extindere.

La nivelul declarațiilor oficiale legate de motivația invitării celor cinci state (Chile, Estonia, Federația Rusă, Israel şi Slovenia) pentru începerea negocierilor

de aderarea sau stabilirea unor programe de angajare consolidată cu celelalte cinci țări (Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia), OCDE nu a furnizat opiniei publice prea multe argumente. Într-o declarație de presă făcută în luna decembrie 2007, prin Departamentul de comunicare al OCDE, se fac câteva mențiuni în legătură cu aceste decizii, pe care le voi şi comenta.

a. Pornind de la termenii Convenției din 1960, OCDE apreciază că obiectivul privind „realizarea celei mai puternice dezvoltări a economiei, a angajării forței de muncă şi o creştere a nivelului de viață [...], cu menținerea stabilității financiare şi [...] contribuind, în acest fel, la dezvoltarea economiei mondiale" este o prioritate de care ține seama şi în cazul deciziei privind admiterea de noi membri.

Comentariu: recursul la termenii Convenției, de aproape fiecare dată când sunt adoptate decizii importante, are ca scop intenția Organizației de a demonstra opiniei publice valabilitatea şi consecvența judecăților emise şi a actului decizional, de-a lungul timpului. În realitate, sub formulările generale cuprinse în textul Convenție şi invocate numai atunci când este cazul, Consiliul îşi ia libertatea să adopte hotărârile care sunt, în continuare şi în primul rând, în interesul statelor-membre şi nu au în vedere prioritățile mondiale, invocate doar la nivel declarativ.

b. Statele-membre ale OCDE au decis, la nivelul Consiliului, să înceapă negocierile de admitere cu cinci noi state, „marcând în acest fel o nouă etapă în dinamica de extindere şi aprofundare a relațiilor de colaborarea ale Organizației cu noi actori care se afirmă pe scena economiei mondiale".

Comentariu: într-o exprimare extrem de concisă, state diferite ca Chile, Estonia, Federația Rusă, Israel şi Slovenia sunt incluse în categoria „noi actori care se afirmă pe scena economiei mondiale" şi sunt invitate să adere, fără menționarea rațiunilor strategice care au condus la asemenea decizii. Trebuie reamintit faptul că, în anul 2005, în Rezoluția Consiliului privind lansarea unei „Strategii de angajare diferențiată: principii directoare C(2005)29/REV3", erau anticipate măsurile ce urmau să fie luate doi ani mai târziu, cu excepția faptului că, în acea etapă, erau luate în considerare, ca potențiale candidate, mai multe state, printre care şi România. Față de etapa 2005, unele din aceste state, cum sunt Chile, Estonia, Federația Rusă, Israel şi Slovenia au fost invitate să înceapă negocierile în *2007*. Altele, în schimb, cum este cazul Africii de Sud, Braziliei, Chinei, Indiei şi Indoneziei sunt incluse în programe speciale de angajare consolidată a colaborării, în perspectiva unei viitoare aderării. O ultimă categorie, având structură heterogenă, este lăsată în afara procesului de cooperare reglementată instituțional pe baza unui acord. Aici se regăsesc Bulgaria, Cipru, Letonia, Lituania, Malta şi România. Menționez că toate statele enumerate mai sus au fost selectate dintr-un grup de 16 țări care îşi manifestaseră interesul, pe parcursul ultimilor ani,

pentru a căpăta statutul de membre ale OCDE. De remarcat că toate statele lăsate în afara actualei etape de extindere au fost incluse, în anul 2005, în grupa a doua de state (generic, au fost menționate la categoria „grupe de țări", lăsând la aprecierea experților concluzia că ele reprezintă state-membre sau viitoare membre ale Uniunii Europene. În plus, față de statele amintite în 2005, în cadrul deciziei de extindere din 2007 a fost inclusă şi Indonezia, la categoria statelor cu care se vor stabili raporturi de colaborare pe bază de program de angajare consolidat. Deşi este o economie cu un important rol în comerțul mondial, Indonezia nu a fost inclusă în documentele OCDE'din 2005.

c. În aceeaşi declarație de presă din decembrie 2007, Departamentul de comunicare al OCDE menționa că dublul proces de deschidere a negocierilor cu cinci state candidate şi de dezvoltare a cooperării consolidate cu alte cinci țări, este destinat să „consolideze rolul Organizației ca placă turnantă în dialogul privind provocările mondiale care privesc, în acelaşi timp, statele-membre şi nemembre". Se aminteşte în continuare că „metodele de lucru ale OCDE se bazează, în primul rând, pe examinarea reciprocă între țări, pe analiza opțiunilor previzibile în materie de acțiune publică, fondată pe date exacte şi pe experiența statelor-membre". Se precizează că toate acestea au fost puse la punct cu scopul atingerii unui obiectiv important al OCDE, respectiv, acela de „ajutor acordat țărilor pentru a face față confruntării cu marile provocări globale şi pentru exploatarea posibilităților care decurg din mondializarea economică".

Comentariu: aşa cum aminteam în capitolele anterioare, OCDE este preocupat, în primul rând, de ***bunăstarea*** statelor-membre. Asistarea statelor nemembre devine realitate doar în măsura în care acest lucru este în interesul membrilor şi al organizației.

d. „Deschizându-ne către noi membrii şi aprofundând relațiile cu alți actori din primul plan al economiei mondiale, ne lărgim perspectivele şi ne consolidăm ca sursă de soluții la problemele de acțiune publică", declară secretarul general al Organizației, Angel Gurria. „Guvernele trebuie să lucreze împreună în privința unor problema ca inovarea, drepturile de proprietate intelectuală, sărăcia şi inegalitatea, schimbările climatice şi meteorologice sau migrația internațională". Din această perspectivă, OCDE apreciază că „Organizația constituie cadrul cel mai potrivit în care se pot înscrie colaborările pe domeniile menționate".

Comentariu: începerea negocierilor cu cele cinci state candidate are două componente: o componentă logică din punct de vedere al criteriilor de aderare stabilite la nivelul Consiliului care încearcă să impună transparență şi predictibilitate actului decizional şi o *componentă* profund subiectivă care presupune asumarea unor compromisuri politice, cum este în cazul Federației Ruse. OCDE este conştient că, în ciuda eforturilor

Guvernului de la Moscova, Federația Rusă nu va putea îndeplini, în totalitate, criteriile în vederea admiterii. Rusia a fost invitată să înceapă negocierile, Guvernul de la Moscova a obținut această satisfacție, după mulți ani de încercări dar "pericolul" acordării unui loc în Consiliul Organizației nu se prefigurează prea curând, perioada de negociere putând fi prelungită pentru mulți ani de acum încolo. Invocarea obligativității de a îndeplini criteriile de admitere va permite OCDE să gestioneze aderarea Rusiei, în funcție de evoluțiile mondiale şi de interesele membrilor săi, fără a i se putea reproşa că are o atitudine discriminatorie. Mai mult, OCDE va putea să încetinească procesul de admitere şi al altor state, cum este cazul Estoniei, şi va crea, în felul acesta, impresia că "respectarea criteriilor de admitere stabilite trebuie să fie regulă pentru orice stat, mare sau mic. Doar deciziile membrilor OCDE, reuniți în Consiliu, contează în adoptarea deciziei finale privind admiterea unui nou membru". Au existat multe critici internaționale privind adoptarea deciziilor în Consiliul OCDE, prin "consens în stil american". Dacă interesele marilor jucători mondiali o vor cere, la momentul admiterii Rusiei va apărea, poate, un nou de consens tip OCDE.

Comentariu: în mod sigur, decizia de stabilire a unei strategii de colaborare aprofundată cu marile economii mondiale aflate în afara Organizației va crea mai puține probleme statelor-membre decât dacă s-ar fi acceptat noi compromisuri. Atâta timp cât state ca India sau Indonezia sunt parteneri de cooperare şi nu participanți în Consiliu, nu *poate* dăuna actualilor membrii care nu îşi văd *amenințată* Organizația din care fac parte. În plus, atragerea acestor state-nemembre în forme parteneriale de colaborare accentuează imaginea OCDE de Organizație preocupată de rezolvarea marilor probleme globale, de implicare în lupta împotriva sărăciei, a inegalităților, pentru protejarea mediului, pentru o dezvoltare durabilă a economiei mondiale.

Anexa 1

Evoluția creşterii economice, pe ansamblul spațiului OCDE şi a „zonei euro",în anul 2007 şi perspectivele pentru 2008-2009

Pentru a completa analiza deciziilor Consiliului Ministerial care au condus la structura actualului val de admitere în Organizație, voi prezenta situația economică, de ansamblu, a OCDE, aşa cum este prezentată în studiul său semestrial „Economic Outlook", nr. 82.

Conform experților Organizației, ritmul creşterii economice, pe ansamblul OCDE, este mai mic în 2007 față de anul precedent, ca urmare a evoluției mai puțin favorabile, în partea a doua a anului, în principalele state-membre: SUA, Japonia, Germania, Franța, Italia. Din această analiză rezultă că ritmul real de creştere a PIB, estimat pentru 2007, este de 2,7%, față de 3,1% în 2006. În afară de Australia, Noua Zeelandă, Norvegia, Polonia, Slovacia, Austria şi Marea Britanie, toate celelalte 23 de state au înregistrat încetiniri ale ritmului de creştere a PIB în 2007 față de 2006. Cele mai mari ritmuri de creştere a PIB, în anul 2007, le-au înregistrat țările estice sau din Grupul Vişegrad, cu excepția Ungariei: Slovacia 9,3%, Polonia 6,5%, Cehia 6,1%. Următorul eşalon l-a reprezentat câteva mici state-membre OCDE, printre care: Irlanda 5,2%, Luxemburg 5,2%. Se menționează că cele mai scăzute ritmuri de creştere ale PIB, în 2007, au fost realizate de: Ungaria 1,8%, Portugalia 1,8%, Italia 1,8% şi Franța 1,8%.

Încetinirea creşterii economice, pe ansamblul OCDE, la nivelul anului 2007 față de 2006, s-a datorat, în special, situației din SUA. În condițiile în care această țară deține, 34% din PIB-ul Organizației, reducerea ritmului de creştere al acestei economii, de la 2,9% în 2006 la 2,2,% în 2007, determină o modificare sensibilă a indicatorilor pe ansamblul țărilor-membre. De asemenea, un alt important stat, Japonia, a doua mare economie a OCDE, a înregistrat în 2007 un ritm de creştere redus față de 2006 respectiv de 1,9% față de 2,2%. O reducere uşoară a fost înregistrată şi pe ansamblul celor 15 țări din „zona euro", de la 2,8% în 2006, la 2,6%, în 2007.

Specialiştii OCDE apreciază că încetinirea ritmului de creştere economică în 2007, pe ansamblu şi în parte, pe fiecare țară, se datorează, în principal, următoarelor cauze:

- criza sectorului imobiliar din SUA care a antrenat o puternică criză financiară care a cuprins o mare parte din economia mondială;
- -„explozia" prețurilor de pe piața internațională, la energie şi la materii prime care a antrenat o diminuare a cererii interne, inclusiv a consumului privat şi a investițiilor productive (prețul barilului de țiței, estimat la 65 dolari, la începutul anului 2007, a depăşit limita de 90 dolari la sfârşitul anului);

- dezechilibrele importante înregistrate la balanțele comerciale şi de plăți curente ale marilor state-membre OCDE: SUA, Japonia, Germania, China. Nefinalizarea negocierilor comerciale multilaterale, circumscrise actualei Runde Doha, au menținut regimul de protecționism comercial care a redus ritmul de creştere al comerțului internațional, astfel încât ritmul real de creştere a comerțului mondial a ajuns la 7% în 2007, față de 9,6% în 2006;
- frământările, uneori cu accente acute, de pe piețele financiare şi valutare internaționale.

În ceea ce priveşte previziunile pe următorii ani, studiul OCDE prevede continuarea trendului descendent al ritmului de creştere economică, în 2008, la doar 2,3%, cu o mică revenire, în 2009, până la 2,4%.

În 2008, se prevede ca ritmul real de creştere a PIB se va reduce în majoritatea țărilor-membre OCDE: SUA, Japonia, Germania, Franța, Italia şi Marea Britanie, în contextul în care cererea internă se va menține redusă iar climatul investițional va da semne de nesiguranță.

Efectele crizei imobiliare din SUA care a antrenat înăsprirea regimului de acordare a creditelor şi menținerea unor prețuri internaționale ridicate la țiței şi alte materii prime, devin principalele cauze care vor influența negativ evoluția cererii interne din țările-membre OCDE şi în 2008. Pe ansamblul OCDE, se estimează că cererea internă va rămâne scăzută, ritmul de creştere urmând să ajungă doar la 2,1% față de 2,5%, în 2007 sau 3,0%, în 2006. În SUA, țară care influențează, în mod semnificativ, acest ritm este estimat la doar 1,4%, în 2008 față de 1,9%, în 2007 sau 2,9%, în 2006.

Evaluarea evoluțiilor constant pozitive ale statelor din est şi ale celor mici, din structura OCDE, a determinat Consiliul ca în aprecierea oportunității invitării unor noi membri să ia în calcul performanțele economico-sociale şi respectarea principiilor democratice din state precum Chile, Israel, Estonia şi Slovenia. Interesul şi preocuparea manifestate de Federația Rusă, actor major în economia globală, cu un potențial enorm şi cu o rezervă de oportunități economice încă insuficient exploatate au dus, de asemenea, la decizia de invitarea a acestei țări pentru începerea negocierilor, în vederea admiterii în Organizație.

Indicatori de evaluare economică a spațiului OCDE

Indicatori Aria de raportare	2005	2006	2007- estimări	2008- previz.	2009- previz.
Evoluția ritmului real de creştere a PIB (%)					
-Total OCDE(30 state)	2,6	3,1	2,7	2,3	2,4
-Zona euro (15 state)	1,6	2,9	2,6	1,9	2,0
Evoluția ritmului de creştere a investițiilor productive (%, termeni reali)					
-Total OCDE	4,8	4,7	2,1	1,5	3,1
-Zona euro	2,9	5,2	4,4	2,2	2,4
Evoluția ritmului de creştere a cererii interne totale (%, termeni reali)					
-Total OCDE	2,7	2,9	2,3	2,1	2,4
-Zona euro	1,8	2,7	2,3	1,9	2,0
Evoluția ratei şomajului (din populația activă, la sfârşitul perioadei)					
-Total OCDE	6,4	5,9	5,4	5,4	5,3
-Zona euro	8,4	7,7	6,8	6,4	6,4
Evoluția ratei inflației (indicele prețului de consum, ritm anual de creştere, %)					
-Total OCDE	2,2	2,3	2,1	2,3	1,9
-Zona euro	2,1	2,2	1,9	2,4	2,1
Evoluția soldului balanței de plăți curente (% din PIB)					
-Total OCDE	-1,6	-1,8	-1,4	-1,4	-1,4 -
-Zona euro	0,3	0,0	0,2	-0,1	0,2
Evoluția soldului bugetului național (% din PIB)					
-Total OCDE	-2,9 -	-1,8 -	-1,6	-2,0 -	-1,9 -
-Zona euro	2,5	1,6	-0,7	0,7	0,6

Anexa 2

Statele invitate să înceapă negocierile în vederea admiterii: Chile, Estonia, Israel, Rusia şi Slovenia - situație comparativă realizată pe baza indicatorilor statistici

Indicator	Chile	Estonia	Israel	Rusia	Slovenia	România
Suprafață						
-mii kmp	756,95	45,226		17.075	20,27	237,5
-teren arabil (%)	2,62	12,05	20,77	7,17	8,53	39,49
Populația						
-mii. locuitori	16,45	1,30	7,11	140,7	2,007	22,246
-rata de creştere (%) (est.2008)	0,905	-0,632	1,71	-0,47	-0,088	-0,136
-speranța de viață la naştere-total	77,15	72,56	80,61	65,94	76,73	72,18
PIB (mild. USD, 2007)						
-PIB/PPC	231,1	29,35	185,9	2000	54,67	245,5
-PIB/rata oficială de schimb	163,8	21,28	161,9	1286	46,08	166
-PIB/pe cap de locuitor	13.900	21.100	25.800	14.700	27.200	11.400
-rata de creştere (%)	5	7,1	5,3	8,1	6,1	6
PIB pe sectoare (%) (est.2007)						
-agricultura	4,8	3	2,7	4,7	2	7,9
-industrie	51,2	28,5	30,2	39,1	34,4	35,6
-servicii	44	68,5	67,1	56,2	63,5	56,5
Rata şomajului (%) - 2007	7	4,7	7,3	6,2	4,8	4,1
Populația sub nivelul minim de sărăcie (%)	(2005) 18,2	(2003) 5	21.6[1]	15,8	12,9	25
Rata inflației (%) - preț. consum (2007)	4,4	6,6	0,5	11,9[2]	3,6	4,8
Rata de creştere a producției industriale (%)-2007	11,1	7,7	4,1	7,4	10,1	10,6
Bugetul (mild. usd)						
-venituri	44,96	7,854	53,6	299	19,17	56,29
-cheltuieli (2007)	30,51	7,171	53,63	262	19,04	60,41

[1] *În Israel, pragul minim de sărăcie este de 7,3 USD pe zi.*
[2] *12% la sfârşitul anului 2007.*

Indicator	Chile	Estonia	Israel	Rusia	Slovenia	România
Export mild. USD-FOB (2007)	67,64	11,08	50,24	365	27,01	40,25
Import mild USD-FOB (2007)	43,99	14,69	55,76	260,4	29,28	64,33
Rezerve de valută străină şi aur (mild. USD, 2007)	16,84	3,27	28,52	476,4	5,64	37,24
Datorie externă (mild. USD, 2007)	49,65	23,08	89,95	343,1	40,42	72,36
Investiţii străine directe (mild. USD) -intern -în străinătate	 98,53 32,33	 16,59 5,87	 57,43 41,98	 271,6 209,6	 8,19 4,90	50,39 mild. 288 mii.
Utilizatori internet (2006)	4,15 mii.	760 mii	1,89 mii.	25,689 mii.	1,25 mii.	5,06 mii.
Aeroporturi -cu pistă asfaltată -fără pistă asfaltată	 79 279	 12 7	 30 23	 601 659	 6 8	 25 36
Cale ferată (km)	6.585	968	853	87.157	1.229	11.385
Drumuri (km) -asfaltate, din care -autostrăzi -neasfaltate	 16.080 407 63525	 12.926 99 44.090	 17.686 146 0	 738mii[1] 29mii 133mii	 38,45mii 483 0	 60.043 228 138.774
Cheltuieli militare (% din PIB)	2,6 (2006)	2 (2005)	7,3 (2006)	3,9 (2005)	1,7 (2005)	1,9 (2007)

CHILE

Încă de la începutul anilor '90, Chile devine pentru OCDE un model de partener de cooperare, deținând o economie de piață dinamică, cu o participare importantă la comerțul internațional, cu cotă însemnată a investițiilor străine şi o creştere economică constantă. Rata de creştere reală a PIB, de aproximativ 8% anual în perioada 1991-1997, înregistrează o importantă scădere, ajungând la aproape jumătate în 1998, din cauza unei politici monetare foarte strânse, implementată pentru a menține controlul deficitului de cont curent şi din cauza încasărilor slabe la export.

Recesiunea severă din 1999 aduce, pentru prima dată după 15 ani, reducerea creşterii economice. Cu toate acestea, Chile reuşeşte să-şi păstreze renumele pentru deținerea unor puternice instituții financiare şi o politică financiară sănătoasă care i-au dat cea mai ridicată cotație a acțiunilor suverane din toată America de Sud.

[1] *Sunt incluse drumurile publice şi cele departamentale, la nivelul anului 2004.*

Între 2000 şi 2007, creşterea economică s-a situat în intervalul cuprins între 2%-6%. În această perioadă, în Chile se menține o rată a inflației scăzută şi un indice acceptabil de creşterea PIB, în cea mai mare parte, rezultată din încasări importante provenite din export şi din creşterea consumului intern. Chile continuă să atragă investiții străine directe, cele mai multe regăsindu-se în infrastructură: conducte de gaz, apă, electricitate şi în minerit. Şomajul a scăzut de la 7,8% în 2006, până la 7,0% la sfârşitul anului 2007. Susținerea principiilor de liberalizare a comerțului a fost reconfirmată şi de semnarea Acordului de comerț liber cu SUA, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2004.

Chile are ambiția de a avea mai multe acorduri bilaterale sau regionale decât orice altă țară, adică 57 (deşi nu toate acorduri complete de comerț liber), inclusiv cu Uniunea Europeană, MERCOSUR, China, India, Coreea de Sud şi Mexic.

Principalii sponsori politici ai Chile, pentru admiterea în OCDE, au fost SUA şi Mexic. Strategia globală de colaborare a OCDE dedică un capitol special relațiilor cu America Latină. Dinamica economică constantă, modelul de succes al economiei sale de piață şi rolul de lider în regiune au constituit argumente care au pledat, alături de sponsorii politici, în favoarea invitării acestei țări printre membrii Organizației.

ESTONIA

Membră a Uniunii Europene din 2004, Estonia are o economie de piață modernă şi o cifră a PIB/locuitor dintre cele mai ridicate în Europa Centrală, conform cotației Băncii Mondiale. Economia beneficiază atât de sectoare puternice, printre care sectorul electronic şi de telecomunicații cât şi de un comerț foarte dezvoltat cu Finlanda, Suedia, şi Germania. De multe ori, caracterizarea economiei Estoniei se face prin sintagma *„tigrul baltic" sau "miracolul baltic".*

Actualul guvern a introdus o politică fiscală sănătoasă care s-a răsfrânt, în mod pozitiv, într-un buget echilibrat şi o datorie publică scăzută. Cu toate acestea, în 2007, un important deficit al contului curent şi creşterea inflației a determinat instalarea unei presiuni specifice pe moneda națională, subliniind necesitatea creşterii industriilor generatoare de produse de export.

Principalii sponsori politici ai admiterii Estoniei, în OCDE, au fost partenerii economici tradiționali şi Uniunea Europeană. Consiliul a luat în considerare, printre alte argumente, atât dinamica constantă a economiei Estoniei, cât şi potențiala contribuție a acestei țări la economia OCDE. în condițiile în care evaluarea economiei OCDE a dat la iveală vulnerabilități şi slăbiciuni fireşti în fața problemelor efectelor globalizării, cum este cazul actualei crize imobiliare din SUA care a cuprins, prin efectul crizei financiare, un număr important din țările lumii, inclusiv din OCDE.

ISRAELUL

Israelul are o economie de piață foarte avansată din punct de vedere tehnologic, cu o implicare substanțială din partea guvernului. Depinde de rezervele de petrol, de recoltele de cereale, materii prime şi echipamente militare. În ciuda resurselor naturale limitate, în special în ultimii 20 de ani şi-a dezvoltat, în mod intensiv, agricultura şi o mare parte din sectoarele industriale.

Face importuri masive de cereale dar are o mare independență în privința celorlalte produse agricole.

Prelucrarea diamantelor, echipamentele de înaltă tehnologie şi produsele agricole (legume şi fructe) sunt principalele produse exportate.

În general, Israelul înregistrează deficite comerciale importante care sunt acoperite, în marea majoritate, prin transferuri externe şi credite bancare. Aproximativ jumătate din datoria publică externă provine din SUA, care reprezintă principala sursă a ajutorului său economic şi militar.

După o reducere uşoară în perioada 2001-2002, datorat conflictului cu Palestina, PIB-ul Israelului a înregistrat o creştere substanțială de 5,4% în 2007, cel mai rapid ritm începând din 2000.

Politica fiscală guvernamentală prudentă şi măsurile de reformă structurală adoptate în ultimii ani, au ajutat la atragerea şi consolidarea investițiilor, inclusiv străine, la stabilitatea politicii fiscale şi a consumului privat, permițând realizarea unei baze economice solide şi a unui ritm sănătos de creştere.

Principalul sponsor politic al Israelului, pentru admiterea în OCDE, a fost SUA care a susținut încurajarea colaborării dintre Organizație şi această țară. Sprijinul, constant, acordat de SUA a reuşit să tempereze din nervozitatea unora dintre statele-membre, care au comentat poziția conflictuală pe care acest stat o menține, de ani de zile, în Orientul Mijlociu.

Israel a fost considerat, în ultimii 20 de ani, un candidat cu şanse constant reale la titlul de membru în OCDE. Fiecare evaluare a potențialilor candidați a luat în discuție intenția acestui stat de a se alătura grupului care se reunea în Chateau de la Muette. Dincolo de criteriile tehnice necesare, pe care le îndeplinise, deja, de mulți ani, Israelul a beneficiat şi a ştiut să folosească *lobby*-ul american care a pledat în favoarea admiterii sale în OCDE. Conform unora din analiştii politici contemporani, este mai bine ca Israelul să fie de aceeaşi parte a mesei, alături de principalele economii ale lumii, decât izolată. O posibilă izolare ar putea conduce, pentru contracarare, la asocieri necesare pentru statul Israel dar nedorite pentru OCDE. Au existat şi speculații conform cărora admiterea Israelului reprezintă o încercare de contrabalansare a "ascensiunii arabe". În general, s-a apreciat că există suficiente motive pentru invitarea acestei țări, în ciuda rezervelor legate de încălcarea drepturilor omului şi de eşecurile repetate în soluționarea conflictului cu Palestina. De aceea, se apreciază că decizia privind invitarea Israelului nu a întâmpinat obiecții majore,

de nedepăşit, din partea statelor-membre OCDE pentru că era de aşteptat şi nu a reprezentat o surpriză deosebită pentru opinia publică internațională.

FEDERAȚIA RUSĂ

Rusia a încheiat, în 2007, al nouălea an de creştere economică, cu o medie anuală estimată la 7%, începând de la criza economică din 1998. Deşi prețul ridicat la petrol şi o rublă relativ ieftină au determinat această creştere, din 2003 cererea de consum şi, mai recent, investițiile au jucat un rol determinant. În decursul ultimilor şase ani, investițiile de capital fix au determinat o medie a câştigurilor reale mai mare de 10% pe an iar veniturile personale au atins creşteri reale de 12% anual. În acest timp, sărăcia a început să se reducă iar clasa mijlocie a continuat să se structureze şi să se consolideze.

După criza financiară din 1998, Rusia şi-a consolidat şi poziția financiară în plan internațional. începând cu 2001, bugetul central a înregistrat, în mod constant, excedente şi a ajuns, în 2007, la un plus de circa 3% din PIB. Rusia şi-a folosit fondul de stabilizare, bazat pe taxarea petrolului, pentru a achita toate datoriile suverane către Fondul Monetar Internațional şi creditorii din Clubul de la Paris.

Datoria externă este de aproximativ 1/3 din PIB. Componenta guvernamentală a datoriei externe a scăzut, în schimb datoria comercială externă a crescut destul de puternic.

Încasările din exporturile de petrol au permis Rusiei să-şi sporească rezerva valutară de la 12 miliarde de dolari în 1999, la 470 de miliarde dolari în 2007, clasându-se pe locul 3 în lume, din acest punct de vedere. În primului mandat al preşedintelui Putin, au fost implementate reforme importante în domeniul bancar, al taxării şi al pieței muncii. Succesele obținute au determinat creşterea încrederii investitorilor şi a oamenilor de afaceri străini, investițiile străine crescând de la 14,6 miliarde dolari în 2005, la aproape 45 miliarde în 2007.

În 2007, Rusia a înregistrat o creştere a PIB de 8,1%, ceea ce a dus la crearea de servicii necomerciale şi de mărfuri pentru piața internă, față de petrol sau mineralele extrase care au luat destinația exportului.

Creşterea inflației în a doua jumătate a anului 2007, determinată şi de intrarea "nesterilă" a capitalurilor sau de creşterea prețurilor la alimente, a ajuns la 12% la sfârşitul anului.

În 2006, Rusia semnează un tratat bilateral, cu SUA, cu privire la accesul pe piață, ca un preludiu la posibila sa admitere în OMC. Companiile ruseşti sunt puternic implicate în activitatea globală de achiziții şi fuzionări, în domeniile gazului, metalelor, şi telecomunicațiilor.

În 2006, Rusia a semnat cu SUA un Acord bilateral de acces pe piață, ca preludiu la posibila admitere în Organizația Mondială a Comerțului iar companiile

ruseşti sunt foarte implicate în achiziţii şi fuzionări pe piaţa globală, în domeniile petrolului, gazelor, metalelor şi telecomunicaţiilor.

Cu toate succesele economice, Rusiei îi rămân probleme importante de rezolvat: petrolul, gazele naturale, metalele şi cheresteaua reprezintă aproape 80% din exporturile ţării şi cam 30% din veniturile guvernamentale, lăsând ţara vulnerabilă la modificările bruşte de preţuri la produsele de pe piaţa internaţională. Baza manufacturieră trebuie înlocuită şi modernizată iar sistemul bancar, faţă de sectorul bancar al unei economii puternice şi în continuă creştere.

Relativa incertitudine politică, asociată cu procesul de tranziţie a puterii din acest an, cu nivelul ridicat al corupţiei şi cu lipsa încrederii în instituţii, continuă să afecteze climatul investiţional ceea ce îi determină pe investitorii să manifeste o extremă prudenţă în afaceri.

Rusia a făcut progrese modeste în privinţa respectării principiilor statului de drept respectiv al construcţie economiei de piaţă modernă. Guvernul a făcut promisiuni pentru o noua modificare a legislaţiei privind protecţia proprietăţii intelectuale, astfel încât să corespundă criteriilor OMC, dar punerea în practică rămâne, încă, problematică.

În ceea ce priveşte interesul special manifestat de Rusia faţă de OCDE, acesta s-a materializat prin includerea ei „pe agenda de lucru a Organizaţiei, încă din 1992". Acest lucru a permis Rusiei să beneficieze de o colaborare complexă, structurată pe mai multe planuri. Programul de ţară acoperă o gamă extensivă de activităţi care privesc reforma de piaţă. În afara celor şase evaluări economice de ţară, OCDE a elaborat rapoarte privind activitatea în următoarele domenii: reforma cadrului de reglementare, educaţie, mediu, investiţii, inovaţie, politici sociale, ştiinţă şi tehnologie şi conducerea corporativă. Consiliul OCDE a decis înfiinţarea unui Comitet de legătură cu Rusia „Russia/OECD Liaison Committee" care să faciliteze dialogul dintre OCDE şi această ţară. Rusia participă la activitatea a 18 comitete din OCDE şi la un număr însemnat de alte grupe de lucru. Relaţia de colaborare cu OCDE este coordonată, în Rusia, de o structură interinstituţională numită „Inter-Agency Commission", prezidată de prim-ministru.

Pentru admiterea în OCDE, toate aceste argumente pledează în favoarea invitării pentru începerea negocierilor. În plus, trebuie avut în vedere că Rusia a redevenit, în mod indiscutabil, una din marile puteri ale lumii, care dispune de pârghiile economico-politice şi militare pentru a constitui un principal pol de putere la nivel mondial, evoluţia globală neputând avea loc fără consultarea şi participarea acestei ţări.

Există însă păreri conform cărora invitarea Rusiei reprezintă compromisul făcut în favoarea unei mari puteri care doreşte să fie admisă dar care, din păcate, nu are o largă susţinere. Nu se poate face abstracţie, sub nici un motiv, de prezenţa Rusiei pe scena politică a lumii şi nici de interesul exprimat în mod

explicit şi susținut de cereri oficiale pentru admiterea în OCDE. În acelaşi timp, se iau în calcul pozițiile rezervate, din Consiliu, în privința admiterii ei.

Se apreciază că Rusia nu va îndeplini prea repede toate criteriile de admitere, de aceea îngrijorarea trebuie să fie moderată. Bariera adoptării "acquis-ului" OCDE va fi pusă ori de câte ori va fi necesar pentru a menține această țară în afara Organizației. Nu trebuie uitat că decizia de admitere este fundamental politică, deci nu se poate pune problema admiterii, de *facto* şi *de iure*, până când nu va exista unanimitate în privința acordului politic al membrilor.

Este posibil ca, pentru "liniştirea spiritelor", întârzierea admiterii Rusiei să fie însoțită de încă o amânare, pentru aceasta putând fi sacrificată Slovenia sau Estonia.

SLOVENIA

La 1 ianuarie 2007, Slovenia a devenit prima țară care a introdus moneda unică europeană, euro, din grupul celor admise în Uniunea Europeană, în anul 2004. Conform cotațiilor internaționale, Slovenia este modelul unei economii de succes şi de stabilitate în regiune. Cu cel mai ridicat nivel al PIB/cap de locuitor (PPP) din Europa Centrală, respectiv 273006 (estimare la nivelul anului 2007), Slovenia are o infrastructură excelentă, forță de muncă educată şi o bună poziționare între Balcani şi Europa de Vest. În ciuda procesului de privatizare, există unul dintre cele mai ridicate niveluri ale controlului de stat în economie, din întreaga Uniune Europeană. Reformele structurale adoptate au permis îmbunătățirea climatului de afaceri şi o mai mare participare a investițiilor străine în economie, contribuind la scăderea şomajului.

În martie 2004, Slovenia a fost prima țară în tranziție care a trecut de la statutul de împrumutată la cel de donator, partener al Băncii Mondiale. Există şi anumite aspecte economice care au rămas de îmbunătățit: nivelul investițiilor străine directe sunt la un nivel mai mic decât media pe regiune iar taxele au rămas destul de ridicate. Inclusă de la început în categoria statelor calificate pentru a intra în competiția pentru OCDE, candidatura Sloveniei nu a ridicat obiecții majore, performanțele economice şi stabilitatea economică şi politică pledând ca argumente importante în luarea deciziei finale.

Anexa 3

Statele incluse în strategia de colaborare aprofundată: Africa de Sud, Brazilia, China, India şi Indonezia - situaţia comparativă realizată pe baza indicatorilor statistici

Indicator	Africa de Sud	Brazilia	China	India	Indonezia	România
Suprafață - mii kmp -teren arabil (%)	1.219,9 12,1	8.511,9 6,9	9.596,9 14,8	3287,59 48,83	1.919,44 11,03	237,5 39,49
Populația -mii. locuitori -rata de creştere (%) (est.2008)	43 -0,501	191,9 0,98	1.330 0,629	1.147,99 1,578	237 1,175	22,246 -0,136
- speranța de viață la naştere-total	42,37	72,51	73,18	69,25	70,46	72,18
PIB (mild. USD, 2007) -PIB/PPC -PIB/rata oficială de schimb -PIB/pe cap de locuitor -rata de creştere (%)	467,1 282,6 9.800 5,1	1.836 1.314 9.700 5,4	6.991 3.251 5300 11,4	2.989 1.099 2.700 9,2	837,8 432,9 3.700 6,3	245,5 166 11.4 00 6
PIB pe sectoare(%) (est.2007) -agricultura -industrie -servicii	 3,2 31,3 65,5	 5,5 28,7 65,8	 11,3 48,6 40,1	 17,6 29,4 52,9	 13,8 46,7 39,4	 7,9 35,6 56,5
Rata şomajului (%) -2007	24,3	9,3	4[1]	7,2	9,6	4,1
Populația sub nivelul minim de sărăcie (%)	50	31	8[2]	25	17,8	25

[1] *4% reprezintă rata şomajului în mediul urban, în mediul rural cifra fiind mult mai mare.*

[2] *21,5 milioane de locuitori din mediul rural trăiesc sub limita oficială a „sărăciei absolute", aproximativ 90 USD pe an. în plus, 35,5 milioane de locuitori tot din mediul rural trăiesc peste această limită dar se menţin, totuşi, sub limita oficială de „venituri scăzute", aproximativ 125 USD.*

Indicator	Africa de Sud	Brazilia	China	India	Indonezia	România
Rata inflației (%) - preț. consum (2007)	7,1	3,6	4,8	6,4	6,4	4,8
Rata de creştere a producției industriale (%)-2007	4,4	4,9	13,4	8,9	4,7	10,6
Bugetul (mild. USD) -venituri -cheltuieli (2007)	 68,2 66,7	 244 219,9	 674,4 651,6	 141,8 178,3	 79,25 84,85	 56,29 60,41
Export mild. USD-FOB (2007)	76,27	160,6	1.217	150,8	118	40,25
Import mild. USD-FOB (2007)	82,12	120,6	901,3	230,2	84,93	64,33
Rezerve de valută străină şi aur (mild. USD, 2007)	32,98	180,3	1.534	275	56,92	37,24
Datorie externă (mild. USD, 2007)	39,71	223,9	363	148,1	140,7	72,36
Investiții străine directe (mild. USD) -intern -în străinătate	 93,47 53,93	 249 107	 758,9 93,75	 95,28 37,62	 58,13 9,225	 50,39mild. 288mil.
Utilizatori internet (2006]_,	5,1 mii.	42mil.	162mil.	60mil.	16mil.	5,06 mii.
Aeroporturi -cu pistă asfaltată -fără pistă asfaltată	 146 582	 718 3545	 403 64	 250 96	 158 494	 25 36
Cale ferată (km)	20.872	29.295	75.438	63.221	6.458	11.385
Drumuri (km) -asfaltate, din care -autostrăzi -neasfaltate	 73.506 239 288.593	 96.353 1.655,5mii (2004)	 1575mii 41mii 354mii	 1.603mii 1.779mii	 216,7mii 174,2mii	 60.043 228 138.774
Cheltuieli militare (% din PIB) (2006)	1,7	2,6	4,3	2,5	3	1,9(2007)

Anexa 4

Valurile de extindere ale OCDE

State fondatoare	Primul val de extindere	Al doilea val de extindere	Al treilea val de Decizia Consiliului (2007)
1. Austria	21. Japonia (1964)	25. Mexic (1994)	31. Chile
2. Belgia	22. Finlanda (1969)	26. Cehia (1995)	32. Israel
3. Canada	23. Australia (1971)	27. Ungaria (1996)	33. Estonia
4. Danemarca	24.Noua Zeelandă(1973)	28. Polonia (1996)	34. Rusia
5. Elveția		29. Coreea (1996)	35. Slovenia
6. Germania		30. Slovacia (2000)	
7. Grecia			
8. Franța			
9. Irlanda			
10. Islanda			
11. Italia			
12.Luxemburg			
13. M. Britanie			
14. Norvegia			
15. Olanda			
16. Portugalia			
17. Spania			
18. Suedia			
19. SUA			
20. Turcia			

Notă: Comisia Europeană participă, încă de la înființare, la activitatea Organizației şi ia parte la reuniunile Consiliului dar nu are drept de vot şi nu contribuie la finanțarea bugetului comun.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 320-321/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

PERSPECTIVA OCDE ASUPRA DEZVOLTĂRII DURABILE

Liliana ZAHARIA

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

1. ABORDAREA DEZVOLTĂRII DURABILE ÎN OCDE 301
Grupul consultativ la nivel înalt (1997)..... 302
Programe orizontale de dezvoltare durabilă (1998-2001)..... 303
Grupul ad-hoc pentru dezvoltarea durabilă (2001-2004)..... 303
Reuniuni anuale ale experților pentru dezvoltarea durabilă (RAEDD). 304
Masa rotundă pentru dezvoltarea durabilă 305
2. DEZVOLTAREA DURABILĂ PREZENTĂ ÎN ANALIZELE INTERSECTORIALE..... 306
MEDIU..... 306
POLITICI DE MEDIU 306
SOCIAL 307
POLITICI SOCIALE 307
POLITICI EDUCAȚIONALE 308
POLITICI DE CONSUM 308
ECONOMIE..... 309
POLITICI FISCALE 309
SUBVENȚII..... 310
POLITICI INDUSTRIALE 311
POLITICI TEHNOLOGICE..... 312
PIAȚA INTERNAȚIONALĂ..... 313
POLITICI COMERCIALE 313
POLITICI DIN DOMENIUL INVESTIȚIILOR STRĂINE 314
POLITICI DE DEZVOLTARE 315
3. DEZVOLTAREA DURABILĂ ŞI ANALIZELE SECTORIALE..... 317
AGRICULTURA..... 317
PESCUITUL 319
ENERGIA 320
TRANSPORTURILE..... 323
PRODUCȚIA SECTORIALĂ..... 326
SERVICII..... 330
4. MĂSURAREA DEZVOLTĂRII DURABILE, CONFORM ACCEPȚIUNII OCDE..... 332
Seturi de indicatori..... 332
Sistemele de contabilizare..... 335
5. EVOLUȚII RECENTE ÎN TRATAREA DEZVOLTĂRII DURABILE LA NIVELUL OCDE..... 337

„PROMOTING SUSTAINABLE CONSUMTION - GOOD PRACTICES IN OECD COUNTRIES" (21 MARTIE 2008) 337
„GENDER AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT" (6 MARTIE 2008) 338
„TOWARD SUSTAINABLE AGRICULTURE" (5-16 MAI 2008) 338
„OECD/UNEP CONFERENCE ON RESOURCE EFFICIENCY" (23-25 APRILIE 2008) 340
„RESOURCE PRODUCTIVITY AND THE 3RS" 341
„CHANGING CLIMATE CHANGE: THE NEW DIMENSION OF ECONOMICS" (3 IUNIE 2008) 344

1. ABORDAREA DEZVOLTĂRII DURABILE ÎN OCDE

„We are the environment. If we don't change the climate change, we will not survive. As simple and complex as that".

Angel GURRIA,
Secretar General OCDE[1]

Ce este dezvoltarea durabilă? Când a apărut? Cum poate fi cuantificată și ce măsuri ar trebui luate pentru asigurarea unei reale dezvoltări durabile?

Acestea sunt doar câteva întrebări la care au încercat să răspundă reprezentanții guvernelor lumii şi principalele organizații internaționale.

Dezvoltarea durabilă, ca necesitate, s-a conturat pe măsura introducerii progresului tehnicii şi a tehnologiei, care au dat naștere industrializării intensive, în detrimentul unei dezvoltări echilibrate, capabilă să alterneze perioadele de regenerare a resurselor-naturale. Neglijarea capitalului de resurse naturale a Pământului, inclusiv a rezervelor de apă, accelerarea introducerii celor mai moderne tehnologii, cu singurul scop de obținere a unui profit maxim, fără a lua în calcul necesitatea protejării mediului, au dus la perturbări majore, la nivelul economiei mondiale dar şi al societății umane, efecte semnalate de specialiştii în fizica Pământului, din meteorologie şi de cei din domeniul mediului.

După anul 1990, preocupările opiniei publice internaționale au început să se manifeste cu mai mare putere, determinând includerea acestei teme în dezbaterile la nivel înalt. Preocupată de abordarea ştiințifică a acestui subiect, care să permită formularea unor propuneri concrete în plan practic, Comisia Mondială pentru Dezvoltarea Mediului este cea care încearcă să dea cea mai pertinentă definiție a dezvoltării durabile: „dezvoltarea care permite evoluția prezentă, fără a pune în pericol posibilitățile generațiilor viitoare de a-şi atinge propriile obiective". Din păcate, definiția, în sine, este destul de vagă şi contribuțiile ulterioare nu au permis o orientare mai bună privind modul de elaborare şi aplicare a politicilor de dezvoltare durabilă şi coerentă.

Există, deja, o accepțiune generală că, în ceea ce priveşte formularea politicilor aplicabile în domeniul dezvoltării durabile, trebuie să se realizeze atât un echilibru mai bun şi mai armonios între abordarea scopurilor economice, sociale şi de mediu, cât şi elaborarea unei perspective pe termen lung privind consecințele activităților de azi. Este unanim acceptat, de asemenea, că se impune o cooperare globală pentru îndeplinirea condițiilor unei dezvoltări durabile în lume. Cu toate acestea, dezvoltarea durabilă continuă să fie un concept greu de măsurat şi de instrumentat.

---

[1] Forum OCDE, Paris, iunie 2008.

Preocupată, în mod excepțional, de abordarea problemelor globale, printre care şi dezvoltarea durabilă, OCDE a inițiat discuții la nivelul Consiliului, reunit atât la nivel de ambasadori, cât şi la nivel ministerial. Scopul dezbaterilor l-a reprezentat necesitatea luării deciziilor de înființare **a** unor structuri şi mecanisme de lucru pe tipologia specifică Organizației, care să permită obținerea de rezultate substanțiale palpabile pentru realizarea unei reale dezvoltări durabile, în țările-membre dar şi la nivel mondial.

Grupul consultativ la nivel înalt (1997)

În anul 1997, secretarul general al OCDE recomandă înființarea unui Grup consultativ pe probleme de mediu. Scopul acestui grup era de consiliere pentru organizarea activității din acest domeniu. Lărgindu-şi activitatea, Grupul consultativ menționează, într-un raport, faptul că OCDE, prin „abilitatea unică a analizei sale sistematice, a indicatorilor folosiți şi a metodei de evaluare de tipul *peer-review"*, este singura instituție internațională ce are „capacitatea de a elabora termenii necesari unei colaborări în cadrul căreia guvernele pot trece la aplicarea unei dezvoltări durabile concrete.

Grupul consultativ, analizând activitățile anterioare din cadrul OCDE, a concluzionat printr-un accent critic faptul că acestea s-au desfăşurat, în mod descentralizat, la nivelul diferitelor comitete specializate, pe baza propriilor priorități şi resurse şi cu o minimă coordonare, dar că, în realitate, „dezvoltarea durabilă trebuie să cuprindă toate domeniile de activitate din OCDE, astfel încât stabilirea direcției, strategia şi metodele de lucru şi de gestiune trebuie să vină din vârful Organizației[1]".

Grupul consultativ a mai notat faptul că OCDE efectuează un număr foarte mare de analize şi inițiază discuții pe teme legate de dezvoltarea durabilă, în special privind eficiența şi eficacitatea politicilor economice, sociale şi de mediu. Mai mult, statele-membre OCDE au o mare responsabilitate globală pentru că ele reprezintă nucleul mondial al celor mai industrializate țări, având cel mai mare impact asupra economiei mondiale, din toate punctele de vedere, nu numai economic dar şi social sau de mediu.

Pe baza analizelor făcute, Grupul consultativ a cerut OCDE să se interpreteze Convenția din 1961, astfel încât să facă din dezvoltarea durabilă fundamentul mandatului său.

Menționez faptul că documentul de bază al Organizației, Convenția, prevedea ca promovarea creşterii durabile în domeniul economic şi al forței de muncă, adică acea creştere care să permită susținerea capitalului uman, de mediu, angajarea forței muncă, ca şi evoluția durabilă economică şi financiară.

Pe baza acestei recomandări, în anul 1998, Consiliul Ministerial a aprobat interpretarea termenului „durabil" ca putându-se referi la domeniul social,

[1] High-Level Advisory Group Report, OECD, 1997.

economic şi de mediu, cerând ca realizările din domeniul dezvoltării durabile să fie considerate priorități pentru statele-membre.

Programe orizontale de dezvoltare durabilă (1998-2001)

Primul ciclu al activității orizontale, în OCDE, s-a derulat în perioada 1998-2001 şi a fost coordonat de un secretar general, implicând participarea mai multor directorate, a Agenției Internaționale pentru Energie şi Agenția pentru Energie Nucleară. El a fost axat pe problematica cuprinsă în domeniul schimbărilor climatice, dezvoltarea tehnologiei, indicatorilor de durabilitate şi pe impactul asupra mediului a politicii de acordare a subvențiilor.

Concluziile programului orizontal au fost prezentate la reuniunea, la nivel înalt, a miniştrilor economiei şi mediului, în mai 2001. Prioritățile identificate au fost incluse într-un raportul prezentat miniştrilor şi care a purtat titlul „Sustainable Development: Critical Issues", reprezentând contribuția OCDE la Summit-ul Mondial al Dezvoltării Durabile din 2001.

Pe baza concluziilor raportului menționat, miniştrii au solicitat OCDE să continue şi să consolideze activitatea privind dezvoltarea durabilă, pe care o considerau un scop major atât pentru Organizație, cât şi pentru statele-membre. Au susținut, de asemenea, atât inițierea unor activități viitoare pentru crearea unui sistem de indicatori necesari măsurării dezvoltării durabile, identificării modului în care pot fi depăşite obstacolele de folosire a instrumentelor economice şi pentru reducerea subvențiilor, cât şi pentru explicarea şi tratarea, în mod corespunzător, a aspectelor sociale implicate de dezvoltarea durabilă.

Grupul ad-hoc pentru dezvoltarea durabilă (2001-2004)

La sfârşitul anului 2001, a luat ființă Grupul ad-hoc pentru dezvoltarea durabilă (GAHDD), cu scopul de a furniza asistența de ansamblu, necesară OCDE pentru desfăşurarea activităților legate de dezvoltarea durabilă. Biroul de conducere a fost compus din preşedinții structurilor de lucru relevante din OCDE: Comitetul de politică economică, Comitetul pentru evaluări economice şi de dezvoltare, Comitetul pentru politici de mediu şi Comitetul de afaceri sociale, de muncă şi de angajare a personalului. În perioada 2001-2004, activitatea OCDE privind dezvoltarea durabilă s-a axat atât pe studiul indicatorilor şi pe aplicarea sistemului de evaluare „peer-review", subvenții şi taxe, pe aspectele sociale dezvoltării durabile, cât şi coerența şi gradul de integrare a politicilor generale din domeniu. Urmare a activității din perioada 2001-2004, a fost elaborat un scurt raport „Implementing Sustainable Development" care a fost prezentat miniştrilor reuniți la Conferința OCDE din 2004.

Pe baza cercetării şi evaluării realizate de Grupul ad hoc, în martie 2004 se ia decizia că pot fi formulate recomandări privind modul în care OCDE trebuie să îşi continue activitatea pe acest domeniu. Cu această ocazie, se susține integrarea tematicii dezvoltării durabile în activitatea uzuală a directoratelor şi

comitetelor. O atenție specială a fost acordată instrumentelor economice şi subvențiilor, utilizării resurselor în mod durabil şi noi subiecte care pot alimenta activitatea Comisiei pentru dezvoltare durabilă din cadrul ONU (CDDONU). Grupul susține, de asemenea, întărirea implicării comitetelor de specialitate din Organizație în activitatea de „peer-review" şi revizuirea dimensiunii sociale şi de mediu a Ghidului OCDE pentru companii multinaționale-element constitutiv al instrumentelor de lucru legale din domeniul liberalizării, punctul cu contribuție pe investiții străine.

În privința aranjamentelor instituționale, Grupul recomandă înființarea Reuniunilor anuale ale experților pentru dezvoltarea durabilă (RAEDD), trecerea coordonării acestui domeniu de activitate sub coordonarea unui secretar general adjunct şi numirea unui consilier care să se ocupe exclusiv de coordonarea activităților şi asistarea RAEDD.

Reuniuni anuale ale experților pentru dezvoltarea durabilă (RAEDD)

Prima reuniune a RAEDD a avut loc în septembrie 2004, ocazie când au fost discutate programul de activitate şi bugetul pentru următorul ciclu al activității orizontale în domeniul dezvoltării durabile, pentru perioada 2005-2006. Aceasta a presupus pregătirea unui raport anual, analiza politicii economice de utilizare a unor instrumente economice şi a reformei subvențiilor nejustificate din domeniul mediului, dezvoltarea unui ghid al contabilizării materialelor şi analiza celor patru elemente legate de activitatea CDDONU (strategia națională pentru dezvoltarea durabilă, cooperarea tehnico-ştiințifică din domeniul dezvoltării durabile, educația şi dezvoltarea durabilă şi dezvoltarea parteneriatului public privat pentru dezvoltarea durabilă).

Propunerile au fost aprobate, astfel că secretarul general adjunct, asistat de un consilier, a primit responsabilitatea coordonării şi gestionării ansamblului de probleme circumscris „dezvoltării durabile". Au fost folosite un număr mare de instrumente de acțiune imediată, printre care publicații, participări şi prezentări la forumuri internaționale (CDDONU, Banca Mondială), seminarii naționale (Finlanda, Coreea), workshopuri (pe tema subvențiilor sau dezvoltării). În felul acestea, Secretariatul a putut furniza elemente suficiente şi necesare pentru dezbaterile din cadrul OCDE.

A doua reuniune a RAEDD a avut loc în perioada 3-4 octombrie 2005, cu participarea preşedinților de comitete, ocazie cu care s-a discutat Raportul anual despre dezvoltarea durabilă (RADD). Au fost evaluate rezultatele programului de activitate, inclusiv abordarea problemei legată de depăşirea obstacolelor în utilizarea mai largă a instrumentelor economice în politica de mediu, ghidul contabilizării materialelor şi identificarea bunelor practici în strategiile naționale pe domeniul dezvoltării durabile. În continuarea reuniunii RAEDD, în data de 5

octombrie 2005, a avut loc un workshop pe tema „reformei subvențiilor în domeniul mediului".

Masa rotundă pentru dezvoltarea durabilă

Dincolo de frontierele OCDE, în 2001, a fost constituită o Masă rotundă pentru dezvoltarea durabilă (MRDD) care continuă să sponsorizeze reuniuni la nivel înalt.

La ea pot participa miniştri din domeniul economiei, mediului, comerțului, finanțelor, afacerilor externe, ca şi comisari europeni pentru comerț sau mediu. Având în vedere importanța globală a temelor puse în discuție, sunt incitați să participe şi miniştri din țări ca Bangladeş, Brazilia,. Chile, Ghana, Indonezia, Kenia, Mauritania, Maroc, Namibia, Senegal, Africa de Sud sau Ucraina. La reuniunile MRDD participă, în funcție de tema conferinței, reprezentanți ai organizațiilor interguvernamentale printre care: UNCTAD, OMS, OIM sau OMC. Sunt prezenți, de asemenea, participanți din sectorul privat şi donatori reprezentând mari companii şi fundații: Suez, Shell, Lafarge, Alean, Rio Ținto, Hewlett Foundation, Norsk Hydro, Arcelor, DUke Energy, WWF, Packard Foundation, Avina, Tindall Foundation, UN Foundation care doresc să participe la discuțiile cu decidenții politici din diferite țări, cu intenția de a afla ce preocupă pe reprezentanții acestor guverne şi, în acelaşi timp, să le aducă în atenție problemele majore implicate de protecția mediului şi de dezvoltarea durabilă, pe ansamblu. MRDD permite o largă participare a societății civile, inclusiv a NGO-urilor specializate, printre care Greenpeace.

Prezidată de Simon Upton[1], MRDD a avut mai multe reuniuni pe teme legate de: măsurarea dezvoltării durabile, ecoetichetare, pescuit ilegal, energia regenerabilă şi schimbările climatice. Aceste activități au contribuit la mărirea interesului miniştrilor pentru agenda dezvoltării durabile şi au furnizat stimulente intelectuale muncii Secretariatului.

Începând din 1998 şi până în prezent, MRDD şi-a ținut anual întâlnirile, cea din 2008 urmând să aibă loc în luna octombrie, cu tema: "Mobilising Investment in Low Emission Energy Technologies".

În decursul activității, MRDD a publicat 9 rapoarte şi 31 documente de lucru specializate pe domeniile de interes amintite, constituindu-se într-un mesager al OCDE pe domeniul dezvoltării durabile.

[1] Simon Upton.

2. DEZVOLTAREA DURABILĂ PREZENTĂ ÎN ANALIZELE INTERSECTORIALE

O primă calitate a OCDE o reprezintă natura multidisciplinară a activității directoratelor şi comitetelor, care cuprind un mare număr de subiecte de studiu, de la mediu, agricultură şi impozitare până la piețe financiare. Capacitatea intersectorială a Organizației îi permite să desfășoare analize substanțiale şi foarte bine apreciate, privind dezvoltarea durabilă. Activitatea OCDE se îndreaptă atât spre necesitatea îmbunătățirii eficienței costurilor publice generate prin aplicarea politicilor economice, de mediu şi sociale, cât şi a modului în care interacționează şi cum se întrepătrund domeniile social şi de mediu cu celelalte domenii, în special în interactivități care antrenează mai mult de un comitet sau directorat semnificativ.

Au fost înregistrate progrese semnificative în activitatea intercomitete în privința interrelaționării diferitelor discipline şi politici legate de dezvoltarea durabilă şi de implicarea guvernelor. Cu toate acestea, atenția a fost acordată, prioritar, pentru integrarea preocupărilor de mediu în celelalte sfere, cum ar fi fiscalitatea, comerțul, știința şi tehnologia, investițiile străine. În plus față de analizele tradiționale ale OCDE privind interfața mediu-economie, mediu-social, au mai fost realizate şi alte legături, printre care mediu-angajarea forței de muncă, mediu-sănătate.

Mai puține rezultate au fost înregistrate în privința examinării relațiilor dintre cele trei dimensiuni ale dezvoltării durabile: economie, mediu şi social, în cadrul analizelor intersectoriale. În ciuda faptului că OCDE înregistrează performante în cele trei domenii, lipsește, încă, abordarea analitică şi instrumentele de integrare într-o evaluare mai cuprinzătoare.

MEDIU

POLITICI DE MEDIU

Comitetul pentru politica de mediu (CPM) susține activitatea câtorva grupe de lucru comune (mediu şi comerț, mediu şi agricultură) şi elaborează un important număr de proiecte şi evenimente comune (ex. mediu şi dezvoltare). În afară de activitatea privind indicatorii de mediu şi cea de „peer-review", CPM a introdus abordarea dezvoltării durabile (care acoperă aspecte economice şi sociale) în multe domenii ale programului său de lucru: schimbările climatice, biodiversitatea şi utilizarea rezervelor de apă.

În anul 2004, Consiliul a elaborat documentul: „Recommendation on the Use of Economic Instruments in Promoting the Conservation and Sustainable Use of Biodiversity" prin care se solicita țărilor-membre să adopte măsuri

economico-sociale durabile pentru păstrarea diversității ecologice a planetei. Manualul privind evaluarea biodiversității, bazat pe studii de caz, prezintă metodologiile pentru realizarea diferențierilor între valorile economice şi de mediu, ca şi față de cele culturale, tradiționale şi spirituale în politicile destinate păstrării biodiversității. Alte analize au fost îndreptate spre legătura dintre biodiversitate şi valorile economico-sociale ale serviciilor din ecosistem.

Aspectele economico-sociale sunt integrate în analize complexe privind dimensiunea de mediu a apei potabile şi a igienei. De exemplu, în 2004, OCDE a organizat un workshop privind recuperarea totală a costurilor pentru infrastructura necesară distribuirii apei, în Asia de Sud, cu explorarea strategiilor de îmbunătățire a condițiilor de mediu şi de sănătate prin realizarea igienei conductelor de distribuție a apei, ca şi explorarea posibilităților de asigurare a apei pentru toate grupurile sociale. Conferința Ministerială + 5, din noiembrie 2005, de la Alma Ata a evaluat progresele înregistrate în implementarea „obiectivelor Millenniumului Dezvoltării" în domeniul apei, inclusiv subiectele generate de distribuția apei în mediul rural sau asigurarea igienei, în general.

Efectele politicii de mediu la nivelul gospodăriilor individuale (locuințelor) au fost analizate prin luarea în considerare atât a costurilor cât şi a beneficiilor, în ceea ce priveşte asigurarea calității mediului. Analizele au sugerat că gospodăriile cu venit mic sunt mult mai expuse riscurilor, inclusiv cele de mediu, ca şi povara financiară mai mare pe care, în mod paradoxal, trebuie să o suporte prin aplicarea politicilor de mediu. OCDE se preocupă, în acest caz, de elaborarea unor măsuri de limitare a riscurilor, acordarea de compensații financiare şi oferirea unor servicii de mediu.

Există o activitate permanentă pentru evaluarea legăturilor dintre sănătatea şi mediu, inclusiv analiza eficienței costurilor şi coordonarea politicilor din cele două sectoare. În 2006, CPM a organizat o sesiune de dezbateri privind costurile inexistenței politicilor adecvate, în care s-au examinat consecințele eşecului adoptării politicilor adecvate de reducere a poluării apei şi aerului şi costurile acestui eşec care se vor regăsi în prețul plătit de populație pentru îngrijirea sănătății.

SOCIAL

POLITICI SOCIALE

Preocupările din domeniul social şi impactul economic corespunzător au constituit, de multă vreme, una din activitățile Comitetului pentru afaceri sociale şi ale forței de muncă (CASFM) prin intermediul studiilor şi analizelor din domeniul distribuției veniturilor, standardelor de viață, angajarea forței de muncă, sănătate, îmbătrânirea forței de muncă, migrația internațională etc. În 2002, CASFM a lansat dezbateri privind aspectele sociale ale dezvoltării durabile care s-au finalizat într-un raport care a tratat rolul protecției sociale.

Raportul a facilitat crearea cadrului pentru realizarea unor analize pe termen lung a provocărilor generate de durabilitatea sistemelor de protecție socială în țările OCDE în ceea ce priveşte demografia, structura familiei, piața muncii şi a capitalurilor proprii. Analizele se desfăşoară împreună cu Directoratul Economic din OCDE şi se concentrează, printre altele, pe definirea şi măsurarea noțiunilor alternative ale bunăstării, diferitelor țări şi a populațiilor respective, care să suplimenteze conceptele economice, cum ar fi produsul intern brut.

În ciuda activității extensive din OCDE, rămâne, încă, o verigă slabă în privința definirii şi operaționalizării dezvoltării durabile. Măsurarea coeziunii sociale şi a capitalului social, au întâmpinat, de asemenea, dificultăți importante. Până acum, conexiunile dintre aspectele sociale şi economice -cum sunt cele privind locurile de muncă şi distribuția veniturilor - sunt bine studiate, în timp ce interdependența dintre cele sociale şi de mediu sunt mult mai puțin analizate. Realizarea unei liste de priorități cu elementele sociale ale dezvoltării durabile şi integrarea lor în dimensiunile economice şi de mediu, în termeni operaționali, este o mare problemă care rămâne să fie studiată.

POLITICI EDUCAȚIONALE

Elementele sociale ale educației reprezintă una din principalele preocupări ale Comitetului pentru educație şi se realizează prin analize despre formarea permanentă a personalului, coeziunea socială, dezvoltarea competențelor necesare economiei cunoaşterii, asigurarea educației incluse pentru toate grupurile sociale şi dezvoltarea capitalului uman. Au fost elaborate, de asemenea, analize privind o mai bună definire şi măsurare a conceptului de capital social. Comitetul pentru educație a avut preocupări privind acest domeniu, începând cu 1986 când a lansat proiecte privind educația de mediu, prin intermediul „Environment and Schools Inițiative", care a pledat pentru integrarea conştientizării problemelor de mediu în programele de studiu şi în sistemul educațional, pe ansamblu.

Îmbunătățirea durabilității infrastructurii şcolare a reprezentat un obiectiv major al Programului de construcție educativă. Programul de management instituțional în învățământul superior este considerat ca o nouă activitate în managementul durabil al acestor instituții. În contextul Decadei Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Durabilă (2005-2014), Comitetul pentru educație are în vedere proiecte care să contribuie la consolidarea aportului educației la realizarea obiectivelor dezvoltării durabile.

POLITICI DE CONSUM

Având în vedere rolul informării consumatorului şi a conştiinței publice în antrenarea dezvoltării durabile în sectorul public şi privat, dezvoltarea instrumentelor şi a politicilor de promovare a consumului durabil este fundamentală. Producția durabilă şi consumul durabil, una din temele actuale ale Comisiei Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea Durabilă (CNUDD), a

reprezentat şi subiectul unor proiecte în OCDE. Comitetul pentru politici de mediu (CPM) a organizat, în 2001, un workshop privind informarea şi mecanismele de decizie pentru realizarea unui consum durabil. Un an mai târziu, în 2002, CPM a publicat un document care rezuma concluziile activității comitetului în domeniul consumului casnic durabil, în care erau analizate, printre altele, şi impactul mediului asupra cinci domenii: alimentație, turism, energie, apă şi generarea deşeurilor.

Toate aceste aspecte sunt urmărite, în prezent, în cadrul unui proiect pentru examinarea felului în care modelele de consum casnic pot îmbunătății politicile de mediu. CPM a menținut, constant, o temă de studiu dedicată examinării aspectelor de mediu ale achizițiilor publice care au reprezentat un subiect al recomandărilor Consiliului OCDE din 2002. Comitetul pentru politici de consum (CPC) a examinat, de asemenea, tematica consumului durabil şi a pregătit sinteza acestui raport în anul 2000.

ECONOMIE

POLITICI FISCALE

Reuniunea comună a experților din domeniul mediului şi a fiscalității a dus la elaborarea mai multor analize legate de fiscalitatea în domeniul mediului, inclusiv de anumite dimensiuni sociale. Deşi OCDE a recomandat utilizarea taxării şi a altor instrumente financiare ale economiei de piață pentru rezolvarea problemelor de mediu, anumite bariere continuă să limiteze utilizarea lor. Taxele de mediu pot avea efecte negative asupra competitivității internaționale a anumitor companii sau sectoare, în țări care nu au aplicat asemenea impozite. Din punct de vedere social, politica de impozitare poate afecta, în mod diferit, anumite regiuni. În general, sunt mai afectate regiunile care îşi permit cel mai puțin aplicarea respectivului sistem de taxare. De aceea, există puține cazuri în care sistemul de taxare a fost aplicat, constant şi în totalitate, sectoarelor majore de producție, în ciuda beneficiilor obținute legate de instrumentele de reglementare, în ceea ce privește eficiența economică şi costurile efective.

Studiile de similare realizate pe domeniul cimentului şi siderurgiei, ca studiile de caz privind schimbările climatice şi taxarea autovehiculelor grele şi a excesului de alimente arată că aplicarea taxelor influențează diferit sectoarele în care sunt introduse. Pentru aceasta, trebuie avute în vedere posibile ajustări datorită faptului că, în general, ele sunt împărțite, pur şi simplu, între furnizori şi cumpărători. Efectele nedorite datorate distribuției pot fi rezolvate prin intermediul schemelor de protecție socială sau prin reduceri de taxe sau prin credite fiscale.

Acceptarea, din punct de vedere politic, a taxelor de mediu este strâns legată de conştientizarea în rândul populației a problemelor reale de mediu cu care se confruntă şi a corectitudinii instrumentelor de reglementare propuse.

Aceste considerente subliniază necesitatea informării clare şi precise a populației, explicarea faptului că toate tipurile de politici - nu numai instrumentele economice - au un potențial şi un nedorit impact de distribuție. Se mai subliniază, de asemenea, nevoia de implicare a tuturor participanților la elaborarea politicilor respective.

În ciuda multelor avantaje, taxele de mediu rămân, încă, neutilizate în totalitate din cauza percepției sociale negative şi a efectelor concurențiale. Pentru a încerca să răspundă la multitudinea de probleme legate de această temă extrem de actuală şi de provocatoare, OCDE a pus la punct o bancă de date privind instrumentele din politicile de mediu, altele decât reglementările în vigoare în țările-membre (www.oecd.org/env/policies/database).

SUBVENȚII

Un proiect OCDE privind subvențiile pentru mediul nociv se derulează de câțiva ani, inclusiv workshop-uri în 2002, 2003 şi 2005. Această activitate este apreciată ca fiind cea mai interdisciplinară din cadrul Organizației, implicând directorate şi comitete din domeniile comerțului, industriei, agriculturii, pescuitului, energiei, transporturilor şi mediului. Subvențiile, împreună cu reglementările, sunt printre cele mai importante instrumente de politică guvernamentală şi subiecte de maximă importanță pentru analiza efectelor asupra dezvoltării durabile. Sprijinul guvernamental poate genera distorsiuni economice, sociale şi de mediu care pot duce la consecințe neprevăzute. Cu toate acestea, subvențiile pot să şi contribuie la atingerea scopurilor economice, sociale şi de mediu, atunci când sunt utilizate pentru finanțarea cercetării primare sau protecției ecologice.

Analiza subvențiilor s-a concentrat pe definirea lor, îmbunătățirea metodelor de măsurare şi de identificarea mediului politic înconjurător. Pentru motive de ordin politic şi istoric modul de prezentare al datelor culese depinde de la sector la sector. Cele mai multe rezultate au fost înregistrate în domeniul măsurării sprijinului acordat în agricultură (utilizarea indicatorului de suport estimat acordat pentru producător), pescuit sau extracția cărbunelui. OCDE a elaborat o listă pentru a veni în sprijinul guvernelor, cu scopul identificării subvențiilor de a căror înlăturare ar beneficia mediul. Subvențiile pot deveni nocive dacă încurajează suprautilizarea rezervelor naturale sau dacă ar duce la supraexploatarea acestor resurse şi a rezervelor (este vorba atât de resursele minerale, cât şi de cele din biosferă).

În ultimii ani, OCDE se preocupă de mai buna înțelegere a funcționării acordurilor comerciale în sprijinirea reformei subvențiilor care afectează mediul. Problema subvențiilor este instrumentată de OMC pentru că ele pot interveni în distorsiunea comerțului internațional. Discuțiile de la OMC în privința subvențiilor, din timpul stabilirii acordurilor regionale de comerț şi în legătură cu proiectele de acord OCDE pentru siderurgie şi construcții navale sau acordurile la care au ajuns agențiile de credit pentru export, sunt mult mai aproape să

ajungă la rezultate pentru dezvoltarea durabilă dacă sunt luate în considerare efectele economice şi de mediu ale subvenţiilor.

Atenţia OCDE privind subvenţiile este fixată, în prezent, pe înţelegerea obstacolelor ce stau în calea reformei acestor subvenţii, atât la nivelul ţărilor, cât şi la nivelul sectoarelor. Explorarea efectelor economice, sociale şi de mediu ale subvenţiilor, luate împreună, pot furniza argumentele necesare înlăturării lor şi depăşirii obiecţiilor ridicate de grupurile de interese. În programul de lucru pentru dezvoltarea durabilă, este inclusă şi elaborarea unei baze de date armonizate privind subvenţiile pe diferite sectoare.

POLITICI INDUSTRIALE

Analiza dezvoltării durabile s-a făcut sporadic în domeniul industrial, în ciuda importanţei şi a rolului semnificativ al acestui domeniu al economiei. Activitatea legată de guvernarea corporativă şi de responsabilitatea socială corporativă a fost deplasată în zona multinaţionalelor, prin impactul realizat de investiţiile străine şi asupra statelor-nemembre OCDE. În anul 2000, OCDE a organizat un forum specializat *„Business and Industry Policy Forum on Encouraging Environmental Management Industry",* sponsorizat de Comitetul pentru industrie. Din păcate, această iniţiativă nu a fost urmată de o activitate substanţială, de altfel foarte justificată, cu atât mai mult cu cât erau aşteptate reacţii ulterioare generate de concluziile care precizau „necesitatea găsirii căilor de redefinire, în context corporatist, a oportunităţilor pentru acţiunile autorizate din domeniul mediului" şi a „consolidării legăturilor dintre mediu şi performanţele financiare la nivel de companie".

Conferinţa OCDE, organizată în anul 1994, a pus în discuţie definirea şi îmbunătăţirea modului de colectare a datelor legate de activitatea industrială, cu scopul explorării rolului său, atât în creşterea economică, cât şi în protecţia mediului. În prezent, subiectul este urmărit în contextul liberalizării comerţului de bunuri şi servicii legate de mediu. De asemenea, sub coordonarea Comitetului pentru industrie, redenumit „Comitet pentru industrie şi afaceri de mediu" (CIAM), a fost realizată, în 2002, o analiză privind întărirea conştientizării problemelor de mediu şi a performanţelor în IMM. Studiul OCDE realizat câţiva ani mai târziu, „2005 SME and Entrepreneurship Outlook", confirmă importanţa responsabilităţii sociale corporative şi o declară centrul strategiei de afaceri pentru dezvoltarea IMM.

Comitetul pentru politici de mediu (CPM) a sponsorizat conferinţa OCDE din iunie 2005 dedicată efectelor generate de politicile publice de mediu asupra comportamentului la nivelul companiilor. Concluziile s-au bazat, iniţial, pe examinarea informaţiilor care au fost colectate de companii în mai mult de 4000 de unităţi industriale, mari şi mici, în 24 de sectoare diferite, în 7 state-membre OCDE. Cu această ocazie, s-a constatat că impactul politicilor publice este semnificativ, cu percepţia că rigorile politice se constituie în factor de dirijare a managementului, inovării şi obţinerii de performanţe în domeniul mediului.

Alocarea unor fonduri financiare publice are o importantă influență, în special, pentru unitățile industriale mici şi mijlocii. O altă remarcă importantă a fost aceea că obținerea unor performanțe de mediu superioare are un impact pozitiv asupra profitabilității companiilor.

POLITICI TEHNOLOGICE

Analiza interacțiunilor dintre ştiință, tehnologie şi mediu a debutat la începutul anilor '90, desfăşurându-se sub coordonarea Comitetul de politică pentru ştiință şi tehnologie (CPST). Primele studii au explorat modul în care ştiința răspunde pericolelor din mediu şi s-a realizat, de asemenea, o tentativă inițială de a defini şi de a trasa tendințele din domeniul mediului - în legătură cu cheltuielile făcute, de la nivelul sectorului industrial şi din partea guvernelor, în domeniul cercetării-dezvoltării (C&D). În 2000, un workshop privind inovarea şi mediul a investigat modul în care politicile de mediu pot stimula inovarea tehnologică şi mecanismele prin care politica de inovare poate consolida dezvoltarea durabilă a mediului. Ulterior, OCDE a găzduit mai multe seminarii şi reuniuni, cu scopul de a examina atât rolul exercițiilor de previziune tehnologică în identificarea preocupărilor viitoare legate de mediu şi răspunsurile inovative, cât şi legătura dintre tehnologie, economie şi mediu, în special în ceea ce priveşte modelarea economică.

CPST se concentrează, în prezent, pe studierea bioeconomiei, a influențelor şi trendului, bazate pe biotehnologie, biomaterii de bază şi bioprocesare în industria prelucrătoare. Activitatea OCDE în domeniul securității biologice, sub auspiciile Comitetului chimiei, are ca scop promovarea unei conduite de armonizare a politicilor între state, notificarea şi înregistrarea produselor biotehnologice, cum sunt cerealele modificate genetic şi microorganismele dar şi a hranei şi alimentelor originale. Prin intermediul BioTrack Online, a fost stabilit un schimb de informații reglementate judicios şi o bancă de date care să sprijine acest proces.

În anul 2004, tema dezvoltării durabile s-a aflat pe agenda de lucru a reuniunii ministeriale a CPST, în urma dezbaterilor rezultând un document-declarație despre rolul cooperării internaționale în domeniul ştiinței şi tehnologiei, pentru dezvoltarea durabilă. Printre alte inițiative, miniştrii au aprobat atât adoptarea măsurilor necesare pentru consolidarea cercetării existente la nivel național şi regional, dezvoltarea programelor şi instrumentelor de sprijin pentru colaborarea internațională în domeniul ştiinței şi tehnologiei, îmbunătățirea educației cetățeneşti şi conştientizarea, la nivelul opiniei publice, a existenței acestor probleme, cât şi întărirea capacității de inovare a țărilor în curs de dezvoltare pentru susținerea dezvoltării durabile. Efectele concrete sunt preconizate să apară la sfârşitul anului 2009.

În 2005, OCDE a organizat, în Africa de Sud, o importantă reuniune „Conference on International S&T Co-operation for Sustainable Development", care şi-a propus să lanseze în discuție teme provocatoare legate atât de rolul

cooperării tehnico-ştiinţifice în construirea capacităţilor, a parteneriatelor şi a reţelelor, cât şi de subiecte specifice, ca tehnologiile pentru managementul apei şi eficienţa energiei.

PIAŢA INTERNAŢIONALĂ

POLITICI COMERCIALE

Comitetul pentru comerţ (CC) a inclus în activitatea sa impactul social, ca şi pe cel economic, în sprijinirea continuă a liberalizării comerţului. Pornind cu activitatea de examinare a relaţiilor dintre standardele de muncă şi comerţul internaţional, CC a continuat cu proiecte interesante pe domeniul comerţului şi identificarea ajustărilor structurale, atât pentru ţările dezvoltate, cât şi pentru cele în curs de dezvoltare. Recent, OCDE acordă atenţie, de asemenea, cerinţelor unui comerţ de succes şi ajustărilor structurale, prin realocarea capitalului uman şi financiar către destinaţii şi utilizări mai eficiente, în acelaşi timp cu limitarea ajustărilor de cost, la nivel individual şi colectiv.

Cele mai multe analize legate de domeniul comerţului care să aibă legătură cu capitolul dezvoltării durabile, au fost realizate de Grupul comun de lucru pentru comerţ şi mediu (GLCM). Înfiinţat în 1990, Grupul a analizat, la început, impactul mediului asupra comerţului, ca şi impactul politicilor de mediu asupra comerţului, urmărind să dezvolte un ghid pentru utilizarea măsurilor comerciale în implementarea acordurilor multilaterale de mediu. Grupul a mai fost implicat, de asemenea, în analiza subsidiilor pentru mediu (cu caracter dăunător) şi a implicaţiilor comerciale.

Acţiunile recente s-au concentrat asupra pieţelor de bunuri şi servicii de mediu şi pe efectelor cerinţelor de mediu asupra intrării pe piaţa ţărilor în curs de dezvoltare. Grupul a încercat să definească bunurile şi serviciile de mediu, care reprezintă un subiect potenţial al liberalizării comerciale. Cu toate acestea, transferarea bunurilor de mediu către domeniul comercial implică negocieri suplimentare privind armonizarea codificării produselor în nomenclatoarele tarifare ale diferitelor state. Cele mai importante pieţe sunt cele ale furnizării de apă şi ale tratamentului apei reziduale, gestionarea deşeurilor solide şi controlul poluării aerului. Liberalizarea comerţului cu bunuri şi servicii de mediu se poate transforma într-un real câştig, atât pentru ţările importatoare, cât şi pentru cele exportatoare, indiferent de stadiul lor de dezvoltare.

Alte analize au pus în evidenţă dificultăţile exportatorilor proveniţi din ţările în curs de dezvoltare, de a intra pe piaţa statelor-membre OCDE, din cauza cerinţelor de mediu şi a celor de sănătate. Având în vedere concluziile rezultate din cele mai mult de 20 de studii de caz, GLCM a sugerat că influenţele comerciale diferite pot fi minimizate dacă sunt analizate fluxurile de informaţii şi necesităţile instituţionale specializate din ţările exportatoare în curs de dezvoltare sau schimbării procedurilor urmate de ţările importatoare, pentru dezvoltarea, implementarea şi revizuirea reglementărilor şi standardelor. În

2005, a fost organizat un Forum privind asistența tehnică şi capacitatea instituțională pentru comerț şi mediu, în colaborare cu Organizația Statelor Americane.

În 2003, Grupul de lucru pentru creditele de export şi garanția creditelor acceptă să-şi schimbe acordul voluntar care privea sprijinul oficial acordat creditelor de export, din 2001, într-un Set de recomandări privind abordarea comună a creditelor de export şi a mediului. Cu scopul de a reduce impactul negativ din punct de vedere social şi al mediului, țările acceptă să clasifice proiectele pentru care se solicită suportul oficial şi să elaboreze evaluări de mediu ale unor proiecte mai sensibile. În plus, în 2005, participanții la Aranjamentul privind sprijinul oficial acordat creditelor de export sunt de acord cu derularea unui program de probă de doi ani, care să promoveze utilizarea energiei din resurse regenerabile şi creşterea accesului la surse sigure de apă sau tratarea apei reziduale prin extinderea termenilor de plată pentru creditele asociate de export, discutându-se, în acelaşi timp, şi orientarea evaluării impactului de mediu al hidroproiectelor.

POLITICI DIN DOMENIUL INVESTIȚIILOR STRĂINE

Ghidul pentru companii multinaționale acoperă domenii de activitate care se află în centrul preocupărilor privind dezvoltarea durabilă. Activitatea legată de însuşirea responsabilităților ce decurg din adoptarea Ghidului intră în responsabilitatea Comitetului pentru investiții. El se constituie într-un set de recomandări pentru companiile multinaționale, în toate domeniile importante de activitate: etica în afaceri, problemele relațiilor de muncă şi industriale, drepturile omului, mediu, combaterea corupției, interesele consumatorului, ştiință şi tehnologie, concurență şi fiscalitate. Până în prezent, au aderat 40 de state, dintre care 30 state-membre ale OCDE şi 10 nemembre: Argentina (22 aprilie 1997), Brazilia (14 noiembrie 1997), Chile (3 octombrie 1997), Egipt (11 iulie 2007), Estonia (20 septembrie 2001), Israel (18 septembrie 2002), Letonia (9 ianuarie 2004), Lituania (20 septembrie 2001), România (20 aprilie 2005) şi Slovenia (22 ianuarie 2002). Având în vedere că aplicarea recomandărilor cuprinse în Ghid este opțională pentru companiile multinaționale, autoritățile naționale din statele care au aderat la Declarație fac eforturi pentru a promova aceste recomandări printre companiile care operează pe teritoriile lor. În 2006, a fost realizat un studiu comparativ între Ghid şi Global Compact (document al Națiunilor Unite) şi s-a concluzionat că cele două reprezintă unele dintre „cele mai renumite inițiative internaționale privind responsabilitatea corporativă", ele „completându-se şi consolidându-şi pozițiile, reciproc, în multe privințe".

În perioada 2005-2006, au fost inițiate activități de asistare a companiilor, guvernelor şi membrilor societății civile pentru utilizarea Ghidului în scopul îmbunătățirii performanțelor corporative de mediu. Aspectele de mediu, din cadrul Ghidului, au reprezentat subiectul Mesei rotunde anuale pentru responsabilitatea corporativă organizată în iunie 2004. Discuțiile nu s-au limitat

numai la marile companii multinaționale şi au adus în discuție şi provocările cu care sunt confruntate IMM, sănătatea şi siguranța socială, toate în contextul riscurilor de mediu şi a nevoii de o mai mare vizibilitate în domeniu. Masa rotundă din 2005 s-a axat pe implementarea Ghidului în zonele de guvernare problematică, subiect pertinent pentru a fi discutat în contextul dezvoltării sociale, economice şi de mediu în cele mai sărace state din lume.

Grupul de lucru pentru probleme globale şi structurale din cadrul Comitetului pentru politicile de mediu examinează modul în care poate fi maximizată contribuția investițiilor străine directe (ISD) la rezolvarea problemelor globale de mediu, prin intermediul acordurilor multilaterale de mediu (Convenția ONU pentru Schimbările climatice, Convenția pentru diversitatea biologică, Convenția ONU pentru combaterea deşertificării, ca şi Protocolul de la Montreal privind protecția stratului de ozon. Obiectivele de mediu. Analizele făcute au pus în evidentă, printre altele, subiecte ca: modul de aplicare, mai largă, al instrumentelor de evaluare a mediului în tarile în curs de dezvoltare, cu scopul evaluării impactului asistenței oficiale pentru dezvoltare, fluxurilor financiare private şi fondurilor provenind din bănci multinaționale de investiții.

POLITICI DE DEZVOLTARE

Recunoaşterea responsabilităților colective ale comunității internaționale, şi ale OCDE în special, de a reduce indicele sărăciei absolute şi de utilizare a globalizării în beneficiul lumii sărace reprezintă baza activității Organizației în domeniul dezvoltării. Activitatea OCDE în domeniul dezvoltării în țările-nemembre - derulată de Directoratul de asistență pentru dezvoltare, Centrul pentru dezvoltare şi Clubul Sahel şi Africa de Vest, împreună cu strategia globală pentru colaborarea cu spațiul din afara Organizației -urmărită la nivelul diferitelor directorate şi coordonată de Centrul pentru cooperarea cu nemembrii (CCNM), a evoluat progresiv către o abordare mai susținută a problemelor de mediu şi sociale, pe măsura creşterii economice".

Centrul de greutate al activității privind asistența oficială pentru dezvoltare, în termeni monetari, a fost suplimentat de creşterea eficienței acestei asistențe, prin consolidarea capacității instituționale în țările în curs de dezvoltare. Acest lucru presupune întărirea capacităților indigene (i) în domeniul economic - investiții, fiscalitate, buget, management public, comerț, antreprenoriat, tehnologie, dezvoltare locală, (ii) în domeniul mediului - evaluări de mediu, managementul resurselor reale, conservarea biodiversității, schimbările climatice, (iii) în domeniul social - buna guvernare, egalitatea între sexe, echitatea, sănătatea sau educația. Tratarea acestor probleme la nivelul statelor în dezvoltare s-a materializat în activitatea mai multor comitete din OCDE, ca şi în acele structuri de lucru care se ocupă, în mod special, de țările-nemembre. Un rol important este jucat de Comitetul de asistență pentru

dezvoltare, în efortul său de a coordona şi a îmbunătăţii eficienţa asistenţei bilaterale oferită de donatorii OCDE.

Majoritatea studiilor şi analizelor au fost făcute în domeniul economic şi social al dezvoltării, dar nu trebuie uitată nici considerabila activitate a OCDE în ceea ce priveşte relaţia dezvoltare-mediu. Studii, analize, proiecte şi iniţiative valoroase au fost realizate, în special, pentru zone ca Africa, Asia de Sud, America Latină, ţări din Europa de Est, Caucaz şi Asia Centrală. În domeniul fiscalităţii, în anul 2005, au fost realizate analize substanţiale care au demonstrat modul în care, statele în curs de dezvoltare îşi pot mobiliza resursele pentru atingerea obiectivelor de mediu, prin măsuri de determinare a preţurilor pentru resursele naturale, prin reforma subvenţiilor şi a sistemului de fiscalitate, prin măsurile de recuperare a costurilor, cum sunt facturarea utilizatorilor de energie şi apă sau prin facturarea celor care generează poluare.

În 2002, a fost iniţiat un proiect comun Comitetul pentru politici de mediu şi directoratul de asistenţă pentru dezvoltare, cu scopul de a explora punctele comune şi diferenţele ce pot exista între schimbările climatice, managementul resurselor naturale şi dezvoltarea economică. Dintre situaţiile analizate, în şase studii de caz s-a apreciat că potenţialele schimbări climatice au un impact însemnat iar beneficiul dezvoltării economice prin îmbunătăţirea ecosistemului şi managementul resurselor naturale este semnificativ. În perioada imediat următoare, OCDE a organizat un Forum Global pentru Dezvoltarea Durabilă care a concluzionat, la sfârşitul conferinţei, că deciziile privind alegerea formelor de energie, infrastructura din transporturi, utilizarea pământului sau activitatea forestieră vor afecta, în mod dramatic, fenomenul de seră determinate, inclusiv, de emisiile de gaz, ca şi e procentul şi magnitudinea schimbărilor climatice în ţările în curs de dezvoltare. În 2004, Directoratul de Asistenţă pentru Dezvoltare stabileşte modul în care cheltuielile făcute cu proiectele legate de mecanismele de dezvoltare „clean development mechanism", pot fi raportate ca fiind asistenţă oficială pentru dezvoltare.

OCDE a realizat o tentativă concertată, destinată creşterii coerenţei politice în activităţile privind dezvoltarea, materializată în documentul „Making Poverty Reduction Work", care descrie rolul Organizaţiei, în colaborare cu partenerii săi, pentru atingerea scopurilor Millenniumului Dezvoltării. Au mai fost realizate şi sunt încă în curs de desfăşurare mai multe studii şi workshop-uri destinate să crească coerenţa dintre politicile de dezvoltare ale statelor OCDE. În plus, în anul 2006, a fost organizată o „Reuniune ministerială comună pentru mediu şi dezvoltare" care a pus la punct un „Plan comun de acţiune", cu scopul sprijinirii includerii problemelor de mediu şi de reducere a sărăciei în strategiile de la nivel naţional.

3. DEZVOLTAREA DURABILĂ ŞI ANALIZELE SECTORIALE

OCDE are mai multe comitete şi grupe de lucru care se ocupă de activitățile sectoriale - agricultura, pescuitul, energia, transportul şi industria. Activitatea sectorială în cadrul Organizației a fost, în mod tradițional, dirijată spre analize economice, cum sunt: eficiența managementului, comerț, subvenții, concurență. În cadrul punctului 6.3, voi încerca să analizez, atât modul în care studiile sectoriale din OCDE au reuşit să includă şi să trateze, în mod adecvat, preocupările generale privind mediul şi aspectele sociale, cât şi dacă analizele au fost extinse şi asupra țărilor-nemembre.

Până în prezent, analizele sectoriale s-au axat pe probleme economice sau pe aspecte legate de dimensiunea economică a mediului. Anumite activități sectoriale - agricultura şi pescuitul - au adoptat un cadru mai integrat pentru abordarea dezvoltării durabile în analiza problemelor economice, de mediu şi a celor sociale, atât la nivel național, cât şi global. Activitatea în alte sectoare - energie, transport - este concentrată, în special, pe probleme economice şi de mediu, în context intern, fără a uita, însă, faptul că au fost incluse şi câteva subiecte sociale. În analizele de mediu şi cele sociale lipsesc, de multe ori, referiri la sectorul manufacturier şi la servicii, cu excepția turismului.

AGRICULTURA

În domeniul interacțiunii dintre agricultură şi mediu, Grupul de lucru agricultură-mediu (GLAM) a elaborat mai multe studii, reunite în Raportul „Lesson Leamed frorri a Decade of OECD Work". Conform acestui document, se constată că, încă de la începutul anilor '90, a existat o îmbunătățire generală a performanțelor de mediului în agricultura țărilor-membre OCDE, lucru confirmat prin măsurătorile făcute cu ajutorul setului de indicatori agricoli şi de mediu. Studiul subliniază că utilizarea apei şi a pesticidelor a scăzut iar efectul de seră, prin emisiile de gaz, au sporit, în general, în timp ce păstrarea biodiversității şi a naturii (peisajele naturale) se păstrează la un nivel mediu. Se constată, de asemenea, că utilizarea subvențiilor din agricultură rămân unele din cele mai răspândite forme ale sprijinului guvernamental, permițând adoptarea unor practici de mediu extrem de nocive (utilizarea excesivă a pesticidelor). OCDE a făcut apel, de mulți ani, la guvernele-membre pentru eliminarea sprijinului distorsionant al producției şi al comerțului pentru agricultură, în acelaşi timp cu implementarea măsurilor de protejare a mediului.

Legăturile dintre agricultură, comerț şi mediul au fost explorate în cadrul studiilor de caz în sectorul creşterii porcilor, produselor lactate şi producției de cereale. Liberalizarea comerțului a determinat departajarea producției de la costuri mari până la costuri foarte mici sau reducerea producției în țări cu tradiție

istorică în utilizarea pesticidelor şi a îngrăşămintelor dar au mărit presiunea de mediu acolo unde s-a înregistrat o creştere a producţiei. În nici un studiu OCDE nu există vreo menţiune specială privind modul în care reglementările de mediu ar fi putut afecta, în mod semnificativ, competitivitatea comercială a producătorilor.

Comitetul pentru agricultură are un rol important în desfăşurarea activităţii OCDE pe acest domeniu. Înfiinţat în 1961, mandatul său este prevăzut până în decembrie 2008. Conform reglementărilor Organizaţiei, pe baza unui raport de evaluare a activităţii, la cererea membrilor, mandatul poate fi prelungit. În prezent, preşedinţia este asigurată de Gerrit Meester din Olanda. La activitatea comitetului, participă cu statut de observatori: Argentina, Brazilia, Chile, Consiliul Europei, Organizaţia Mondială a Alimentaţiei şi Organizaţia Mondială a Comerţului. Comitetul pentru agricultură a decis ca întreaga sa activitatea să fie abordată din perspectiva dezvoltării durabile. Analize recente legate de biomasă aduc în discuţie factorii economici, de mediu .şi sociali în exploatarea surselor potenţiale de energie. Costurile combustibililor organici rămân, relativ ridicate faţă de combustibilii fosili, din cauză că beneficiile şi costurile externe socio-economice şi de mediu nu sunt luate în calcul. Deşi progresul tehnologic determină reducerea preţului la bioproduse, este nevoie, totuşi, de politici adecvate pentru reducerea costurilor tehnologice, pentru implementarea standardelor şi stabilirea unor pieţe specializate în comercializarea cărbunelui pentru produsele de biomasă. Analiza durabilităţii, a pieţelor şi politicilor privind biomasa şi agricultura a fost urmată de organizarea unui worshop privind durabilitatea agriculturii şi a utilizării apei.

În iulie 2005, OCDE a pus la dispoziţia specialiştilor o bancă de date online, cuprinzând obiectivele de mediu şi tipurile de măsuri politice legate de problematica de mediu în agricultură (www2.oecd.org/agr-envdbo/index.asp). Acest inventar reprezintă un instrumentar util care contribuie la suplimentarea tuturor celorlalte surse de informare şi documentare, inclusiv din domeniul mediului. În acelaşi timp, GLCM realizează o analiză a impactului diferitelor măsuri politice, prin utilizarea celor două modele - Policy Evaluation Model (PEM) sau instrumentele statistice. PEM este, de asemenea, utilizat în examinarea impactului generat de utilizarea diferitelor măsuri politice.

Din partea Secretariatului, responsabilitatea în domeniu revine Directoratului pentru comerţ şi agricultură, format în 2006, prin reunirea a două directorate importante, Directoratul pentru comerţ (DC) şi Directoratul pentru alimentaţie, agricultură şi pescuit (DAAP). Profesorul Ştefan Tangermann, care fusese director al DAAP, preia conducerea noii direcţii.

Parte a mecanismului de colaborare cu statele-nemembre, sistemul forumurilor globale a cuprins şi domeniul agriculturii. Încă din 2001, în cadrul Organizaţiei are loc un Forum Global pentru Agricultură (FGA) care îşi propune în fiecare an să aducă în discuţia participanţilor teme dintre cele mai actuale şi mai stringente, adevărate provocări ale economiei globale. Anul trecut, FGA a

avut loc la Roma, în perioada 12-13 noiembrie, cu tema: „Agricultural Development and Poverty Reduction in Africa". Evenimentul a avut loc cu cooperarea OECD, Oragnizației Internaționale a Alimentației, Băncii Mondiale şi Guvernului Italian (Ministerul Economiei şi Finanțelor).

PESCUITUL

Înființat în 1961, cu mandat de funcționare până în decembrie 2008, Comitetul pentru pescuit este, în prezent, condus de Greg Schneider din SUA şi este deschis participării tuturor statelor-membre. În plus, la lucrările sale participă, cu statut de observator: Argentina, Rusia, China, Taipei, Thailanda, Organizația Mondială pentru Alimentație, Banca Mondială şi Organizația Mondială a Comerțului.

Comitetul pentru pescuit este acela care are principalele responsabilități în domeniul politicilor de pescuit la nivel național şi internațional. De la înființare, Comitetul a lansat, de asemenea, un număr de inițiative privind cadrul dezvoltării durabile, explorând ansamblul problemelor economice, sociale şi de mediu. Inițial, preocupat mai mult de aspectele economice (cost şi acces) şi pescuitul ilegal, a trecut la probleme cu un substrat mai bogat legate de coerența politicilor în managementul pescuitului, inclusiv efectele sprijinului guvernamental, atât în țările-membre, cât şi în cele nemembre. Indicatorii economici şi de durabilitate, din domeniul pescuitului, sunt şi ei analizați şi luați în calcul atunci când se elaborează studii de caz. La inițiativa Comitetului a fost realizată o evaluare generală a practicilor actuale din domeniul managementului în pescuit, care a fost publicată în 2005 şi, de asemenea, un inventar al politicilor de management şi al practicilor.

Impactul sprijinului financiar guvernamental, în pescuit, atât din punct de vedere economic, cât şi de mediu, a constituit subiectul mai multor studii, accentul fiind pus pe implicațiile subvențiilor în pescuit, pentru ansamblul dezvoltării durabile. A fost aprobat un cadru analitic care să permită efectele sprijinului guvernamental asupra rezervelor, profitabilității economice, comerțului, investițiilor în flota de pescuit, în angajarea forței de muncă, creşterea regională şi coeziunea socială. Intenția clară este de reducere a acelor tipuri de subvenții care contribuie la supraexpoatarea rezervelor de peşte, la pescuitul ilegal şi la existența unei supracapacități a flotei de pescuit.

În 2006, a fost organizat un workshop, împreună cu Directoratul de asistență pentru dezvoltare, pe domeniul coerenței politicilor pentru dezvoltarea pescuitului, cu scopul atragerii atenției asupra managementului durabil în domeniul pescuitului, resurselor marine şi ecosistemului, atât în țările dezvoltate, cât şi în cele în curs de dezvoltare. Au fost realizate analize bazate pe studii de caz şi examinări ale politicilor, cu scopul de a stabili efectele politicilor din pescuitul național şi impactul acestor politici asupra dezvoltării pescuitului internațional, cu respectarea scopurilor de durabilitate. Coerența politicilor

pentru dezvoltare este examinată, din punct de vedere al nivelului de trai şi al gradului de sărăcie al performanţelor economice, al condiţiilor sociale şi al capacităţii de furnizare a alimentelor.

ENERGIA

Contribuţia energiei la schimbările climatice reprezintă centrul preocupărilor legate de dezvoltarea durabilă ale Agenţiei Internaţionale pentru Energie (AIE), care au fost, în mod tradiţional, legate de securitatea energetică. AIE este o agenţie autonomă legată de OCDE. Începând cu 1 septembrie 2007, conducerea Agenţiei a fost preluată de Nabuo Tanaka, secondat de William C. Ramsay. Cu toate că participarea la activitatea Agenţiei este deschisă tuturor statelor-membre OCDE, în prezent, participă doar 27 din cele 30 de ţări ale Organizaţiei. Islanda, Mexic şi Polonia nu sunt încă membre ale Agenţiei, dar admiterea acesteia din urmă este prevăzută pentru anul 2008. Banca de date a AIE pe domeniul politicilor de reducere a emisiei de gaze participante la generarea efectului de seră arată combinarea instrumentelor utilizate la reducerea schimbărilor climatice, în limitele utilizării tradiţionale(iea.org/dbtw-wpd/textbase/envissu/pamsdb/index.html).

O întreagă gamă de analize complexe au demonstrat faptul că definirea şi aplicarea unor politici mai bune pot contribui la accelerarea dezvoltării unor tehnologii energetice mai eficiente şi mai „curate". Această abordare include schimbări în interiorul cadrului legislativ, cu alocarea unor resurse investiţionale mai importante în cercetare şi dezvoltare şi prin încurajarea publicului să accepte creşterile de preţ la energie. S-a concluzionat că sunt necesare rezultate pozitive concrete în ceea ce priveşte îmbunătăţirea economiei şi eficienţei combustibilului utilizat la punerea în mişcare a vehiculelor, la aparatele electrice, la iluminat şi în industrie. Sunt, de asemenea, necesare măsuri ferme pentru integrarea energiei eoliene şi a altor forme de energie regenerabilă în grilele moderne de energie. Extragerea carbonului şi depozitarea, în sensul conservării, poate furniza soluţia-cheie, pe termen lung, pentru reducerea producţiei energiei electrice din cărbune.

În legătură cu aspectele sociale, legătura dintre energie şi gradul de sărăcie a fost amplu analizată în studiul „World Energy Outlook", elaborat în 2004, în care se concluzionează că energia este condiţia absolut necesară actualei dezvoltări economice. Reducerea la jumătate a proporţiei locuitorilor foarte săraci va însemna creşterea considerabilă a disponibilităţii şi accesibilităţii energiei comerciale în ţările în curs de dezvoltare. Există, încă, mulţi locuitori din ţările în curs de dezvoltare şi din cele foarte sărace care nu au electricitate şi se bazează pe biomasa tradiţională pentru încălzit şi gătit, prin metode, uneori, absolut neobişnuite. Serviciile din domeniul energiei trebuie, de asemenea, să răspundă acestor nevoi umane de bază, atât cele legate de pregătirea

alimentației sau încălzirea locuințelor, cât şi de sprijinirea educației sau serviciile din domeniul sănătății pentru dezvoltarea şi securitatea socială.

Contribuția energiei nucleare la reducerea efectului de seră şi legătura cu sectorul energetic tradițional este un subiect de studiu important al Agenției pentru Energie Nucleară (AEN), împreună cu domeniile clasice - siguranța nucleară, reziduurile radioactive, protecția împotriva radiațiilor, ştiința şi tehnologia din domeniul nuclear, economia şi legislația nucleară. AEN este o agenție specializată a OCDE, structurată sub forma unei organizații interguvernamentale a țărilor industrializate. Ea îşi propune să ajute statele-membre[1] în menținerea şi aprofundarea studierii modului în care energia nucleară poate fi utilizată în scopuri paşnice, pe baza cooperării internaționale, pe baze ştiințifice, tehnologice şi juridice indispensabile unei utilizări sigure, economice şi care să respecte mediul înconjurător. Agenția reuşeşte să îşi îndeplinească mandatul pentru că reprezintă cadrul privilegiat pentru schimbul de informații şi de experiență şi printr-o dezvoltare excepțională a cooperării internaționale. Agenția reprezintă un pol de excelență în care statele-membre pot pune în comun competențele tehnice, constituindu-se într-un vector de analiză a politicilor şi cercetării consensului, pornind de la activități tehnice. Statele-membre ale AEN reprezintă, împreună, aproximativ 85% din puterea nucleară instalată a lumii. Energia nucleară asigură circa 1/4 din producția de electricitate a statelor-membre ale Agenției. AEN lucrează în strânsă colaborare cu Agenția Internațională pentru Energie Atomică (AIEA) de la Viena - agenție specializată a ONU, şi cu Comisia Europeană. În cadrul OCDE AEN cooperează, punându-şi de acord activitățile, cu Agenția Internațională de Energie şi cu Directoratul pentru mediu sau după caz, cu alte directorate sau structuri de lucru. AEN dispune de un personal restrâns, respectiv 69 de persoane şi de un buget - la nivelul Secretariatului - de aproximativ 10 milioane de euro, în timp ce bugetul destinat băncii de date este de 2,2 - 3 milioane de euro. Principalele domenii de activitate ale AEN se referă la: (i)siguranța şi reglementările din domeniul nuclear, (ii) dezvoltarea energiei nucleare, (iii) gestiunea deşeurilor radioactive, (iv) protecția împotriva radiațiilor şi sănătatea publică, (v) legislația şi responsabilitatea nucleară -dreptul nuclear, (vi) ştiința nucleară, (vii) banca de date, (viii) informarea şi comunicare pe domeniile menționate. Activitatea AEN se bazează pe cele şapte comitete tehnice permanente specializate care lucrează sub coordonarea Comitetului de direcție - organ director al Agenției. Comitetele tehnice sunt alcătuite din specialişti reprezentând statele-membre, acest lucru permițând Agenției să realizeze un program atât de ambițios cu o echipă restrânsă. Adevărata valoare a activității comitetelor permanente ține de multiplele funcțiuni primordiale pe care le

[1] În prezent, AEN are 28 de state membre, din cele 30 ale OCDE-Noua Zeelandă şi Polonia nu participă la activitatea Agenției.

îndeplinesc. Agenția are în structura sa următoarele comitete tehnice permanente:

- gestiunea deşeurilor radioactive;
- protecția radiologică şi sănătatea publică;
- siguranța instalațiilor nucleare;
- activitatea nucleară reglementată;
- dreptul nuclear;
- studiul tehnico-economic al dezvoltării energiei nucleare şi al ciclului de combustibili;
- ştiința nucleară.

Grupul executiv are în subordine banca de date a Agenției.

AEN este condusă de Luis Echavarri care îndeplineşte aceste funcțiuni din anul 1997, când a fost numit ca director general. Domnul Echavarri reprezintă OCDE/AEN în Comitetul director al Agenției Internaționale pentru Energie (AIE), din anul 1997 iar din anul 2003, este membru în Comitetul consultativ pentru siguranța nucleară a Agenției Internaționale pentru Energie Atomică (AlEA).

Astfel, în cadrul unui proiect trianual privind dezvoltarea durabilă, Agenția a anunțat publicarea, în anul 2000, unui raport elaborat din perspectiva dezvoltării durabile şi destinat decidenților responsabili cu gestiunea energiei nucleare în lume. Raportul a avut în vedere asistarea guvernanților pentru evaluarea, atât a compatibilității dintre utilizarea energiei nucleare şi obiectivele dezvoltării durabile, cât şi a modului în care se poate răspunde acestui deziderat, în modul cel mai eficient. Conform raportului, analiza caracteristicilor energiei nucleare, în cadrul dezvoltării durabile, arată că demersurile întreprinse în sectorul nuclear sunt, în general, în linie cu obiectivul fundamental al dezvoltării durabile, care constă în transmiterea generațiilor viitoare o moştenire, minimizând costurile şi impactul asupra mediului. Deşi centralele nucleare existente sunt, în general, competitive - inclusiv pe piața de electricitate dereglementată -, competitivitatea economică a noilor centrale continuă să pună probleme, din cauza costurilor de investiții foarte ridicate, chiar dacă costurile externe sunt destul de internalizate. Conform studiului, în țările-membre OCDE, energia nucleară are implicații sanitare sau de mediu minime, în condiții normale de exploatare. Totuşi, pentru a continua să contribuie la obiectivele dezvoltării durabile, energia nucleară trebuie să se mențină la un nivel ridicat de siguranță, în ciuda intensificării concurenței economice în sectorul de electricitate, îmbătrânirii reactoarelor şi dezvoltării acestei industrii în țările şi regiunile în care nu au fost prezente până acum. Se estimează că evacuarea deşeurilor radioactive, cu durată lungă de viață, presupune o tehnică sigură care poate fi pusă în operă fără afectarea competitivității energiei nucleare. Este important de demonstrat, prin punerea în funcțiune şi exploatarea acestor instalații, că obiectivele dezvoltării durabile pot fi îndeplinite. În mod mai general, pentru a

atinge scopurile durabilității, energia nucleară trebuie să ajungă la un înalt nivel de acceptabilitate publică, ceea ce nu este cazul în multe state din lume. Rolul guvernelor este de a permite publicului să înțeleagă ansamblul aspectelor sociale, etice şi politice pe care le implică energia nucleară şi celelalte surse de energie, cu scopul de a crea condițiile pentru luarea celor mai bune decizii, conform cu obiectivele dezvoltării durabile. În măsura în care deciziile de politică energetică se bazează pe „arbitrajul" dintre factorii economici, sociali şi de mediu, este esențial de a interpreta energia nucleară din perspectiva existenței alături de alte surse de energie. OCDE este preocupat să treacă în revistă principalele beneficii, impactul şi riscurile energiei nucleare, cu scopul de a ajuta guvernele lumii să evalueze, în ce măsură şi în ce condiții, energia nucleară poate să contribuie la dezvoltarea durabilă. Activități mai largi desfăşurate în cadrul OCDE, în ceea ce priveşte riscul şi beneficiile celorlalte surse de energie, contribuie, de asemenea, la realizarea unui cadru adecvat pentru acest gen de analize complexe, confirmând faptul că domeniile de activitate şi preocupările OCDE au evoluat, s-au adaptat pe măsura apariției provocărilor globale. În acelaşi timp, se reafirmă faptul că OCDE rămâne cadrul multilateral cel mai potrivit pentru discutarea, atât la nivel guvernamental, cât şi la cel tehnic, a perspectivei multivalente a modificărilor din economia şi societatea contemporană.

În cadrul preocupărilor OCDE din domeniul energiei nucleare, trebuie amintit studiul comun AIE/AEN pe tema costurilor generării energiei, realizat în 2005. Studiul a analizat competitivitatea economică a opțiunilor alternative şi a investigat securitatea furnizării de energie şi emisiile de carbon. Implicațiile asupra societății acoperă şi domeniul comunicațiilor, cu accent pe dimensiunea socială a siguranței energetice şi pe managementul şi depozitarea deşeurilor. Trebuie menționat faptul că anumite state continuă să nu considere energia nucleară ca fiind o opțiune durabilă, de aceea există extrem de multe discuții cu un important grad de confidențialitate.

TRANSPORTURILE

Transporturile durabile - inclusiv solicitările şoferilor, implicațiile de mediu, îmbunătățirea performanțelor de mediu ale vehiculelor şi utilizării infrastructurii, durabilității transportului urban şi aspectelor sociale, cum sunt îmbunătățirea accesului la transport a persoanelor cu handicap şi reducerea accidentelor - au fost evaluate la nivelul Comitetului pentru politici de mediu (CPM), Agenției Internaționale pentru Energie (AIE) şi actualului Forum Internațional pentru Transport (FIT)[1].

[1] Conferința Europeană a Miniştrilor de Transport (CEMT) este o organizație interguvernamentală înființată printr-un Protocol semnat, la Bruxelles, în data de 17 octombrie 1953. Ea cuprinde miniştri din 44 de state care participă ca membre cu drepturi depline, 7 state asociate şi 1 stat observator. La reuniunea de la Dublin, din mai 2006,

Într-o primă fază, CPM a decuplat impactul de mediu al transporturilor de la problemele de creştere economică, concluzionând că aspectele legate de costurile de transport vor creşte pe măsura dezvoltării economiei dar că externalizările sociale şi de mediu sunt, parțial, reflectate în prețul de utilizare al vehiculelor, combustibilului sau al infrastructurii. Internalizarea acestor impacturi în taxe şi reglementări ar putea genera beneficii economice şi de mediu. O atenție specială trebuie acordată, de asemenea, reducerii impactului asupra mediului determinat de turism, inclusiv aspectele legate de aviație, prin internalizarea costurilor de mediu şi creşterii disponibilității mai multor moduri de transport care să nu dăuneze mediului. În OCDE, se realizează activități curente de analiză detaliată a politicilor şi instrumentelor care pot contribui la atingerea acestui obiectiv.

În anul 2004, CEMT a aprobat un set de recomandări privind facturarea utilizării infrastructurii şi impunerii unor taxe pentru utilizatori, ca modalitate de gestionare a cererilor şi de internalizare a costurilor accidentelor, poluării şi zgomotului transportul rutier. Ulterior, a fost inițiat un proiect de revizuire a circa 400 de măsuri din domeniul schimbării climatice, pe baza căruia s-a concluzionat că acelea care se axează pe eficiența combustibilului se situau cel mai bine la capitolul obținerii de reduceri cuantificabile la emisiile de gaze cauzatoare ale efectului de seră. Un control mai riguros al acestor emisii a determinat o reducere semnificativă a poluării locale provenită de la autovehicule, în ciuda creşterii dimensiunilor şi capacității parcului de maşini şi a distanțelor de călătorie.

Un studiu comun CEMT/AIE, privind creşterea eficienței la maşini din punct de vedere al combustibilului auto, a analizat măsurile economice pentru vehiculele uşoare şi de mic tonaj şi a identificat tehnologii rentabile de reducere a consumului de combustibil. Tot în anul 2004, Masa rotundă pentru dezvoltarea durabilă a OCDE concluzionează că se poate obține un transport rutier mai durabil prin realizarea unor acțiuni concertate, printre care: investiții importante în cercetare-dezvoltare şi în transportul public, prin achiziții publice de combustibil alternativ pentru vehicule, facilități fiscale acordate consumatorilor sau prin înlăturarea subvențiilor generatoare de efecte nedorite de creştere a emisiilor de gaze.

În legătură cu aspectele sociale legate de transport, OCDE a elaborat un studiu care tratează siguranța copiilor în trafic, pe baza căruia s-au identificat modalitățile de reducere a accidentelor la care sunt expuşi copiii, prin intermediul educației, instruirii şi publicității, ca şi prin introducerea unor standarde ridicate de siguranță la maşini şi biciclete. CEMT a aprobat, de asemenea, recomandări privind accesul la transport a persoanelor cu handicap, prin reglementări clare şi instruirea producătorilor de vehicule şi a managerilor de servicii de transport,

Consiliul de Miniştri a decis crearea unei structuri mai largi, un Forum Internațional pentru Transporturi, format din cele 51 state membre şi asociate ale CEMT.

ca şi prin urmărirea respectării stricte a conformității cu regulile, normele şi standardele stabilite.

Recent transformat din CEMT, Forumul Internațional pentru Transporturi (FIT) reprezintă o organizație interguvernamentală din familia OCDE format din cele 51 state-membre şi asociate ale fostei organizații, ca şi China, India şi Brazilia. Scopul FIT este acela de grăbi înțelegerea aprofundată a rolului esențial jucat de transporturi în economie şi societate. Transporturile, logistica, şi mobilitatea sunt factorii-cheie în dezvoltarea şi creşterea economică, contribuind la crearea locurilor de muncă, bunăstării şi coeziunii sociale. În ultimii ani, au fost înregistrate progrese în limitarea impactului negativ al activităților din transporturi asupra mediului dar se constată că mai rămân multe de făcut în acest domeniu. În mod clar, toate dimensiunile durabilității -economic, social şi de mediu - sunt foarte influențate de activitatea din transporturi.

Momentul cel mai important din activitatea FIT este întâlnirea anuală de la Leipzig, care are ambiția de a deveni Summitul Anual pentru Transporturi. Ales ca punct nodal al transporturilor europene şi ca centru comercial cu tradiție, Leipzigul s-a dezvoltat şi mai mult după căderea Cortinei de Fier, devenind puntea de legătură dintre estul şi vestul Europei. Prima reuniune anuală a avut loc în perioada 28-30 mai 2008, sub lozinca "Transport and Energy: Challenge of Climate Change". Principalele subiecte tratate s-au referit la: (i) asigurarea şi îmbunătățirea accesului la energia pentru transport, (ii) introducerea energiei - tehnologiilor eficiente de transport, (iii) implementarea politicilor integrate şi a planificării, pentru creşterea eficienței şi reducerea emisiilor de gaz. Decizia de transformare a CEMT şi de înființare a unei noi structuri a avut în vedere crearea unei platforme multilaterale de colaborare şi discuții mai flexibilă, eficientă şi cu reacții imediate din punct de vedere politic, care să ridice standardul calitativ al analizelor şi a activității de cercetare. Aceste obiective, concretizate în deciziile noii organizații, au dus la obținerea unei structuri noi mult mai suple şi orientată spre accelerarea reacțiilor de răspuns şi decizie. Comitetul director are responsabilitatea stabilirii direcției de acțiune a forumului. Preşedinția[1] fiecărui forum îşi organizează un mic grup de lucru, de tipul „task force" pentru realizarea conferinței anuale. Această nouă structură de sprijin înlocuieşte fostul Comitet al supleanților şi aproape toate grupele de lucru, care îşi vor înceta activitatea, treptat, pe parcursul actualului program de lucru de tranziție, cu durata de 3 ani. Singurul grup de lucru menținut, ca structură permanentă, este Grupul de lucru pentru transport rutier care va continua să gestioneze cotele naționale (din volumul multilateral) ale autorizațiilor de transport rutier european şi toate celelalte aspecte conexe.

În ianuarie 2004, CEMT împreună cu OCDE au decis înființarea Centrului Comun de Cercetări în Transporturi care coordonează activitatea programelor

[1] În 2008, preşedinția a fost asigurată de Finlanda iar reuniunea anuală a fost condusă de doamna Anu Vehvilainen, ministrul transporturilor din această țară.

de cercetare pentru toate modurile de transport terestru şi legăturilor intermodale, ca suport al procesului politic decizional în statele-membre.

Secretarul general al FIT este Jack Short care s-a alăturat echipei OCDE în 1984 şi a condus CEMT în perioada 1993-2001. Câțiva ani mai târziu, în 2006, primeşte mandatul de a reforma această organizației şi de a o transforma într-o nouă structură. Deține, în prezent, şi funcția de director al Centrului de Cercetări OCDE/FIT. Domnul Short este asistat, la conducerea FIT, de Alain Rathery.

PRODUCȚIA SECTORIALĂ

Deşi OCDE a păstrat o divizie sectorială care să se ocupe de domeniile de siderurgie, celuloză şi hârtie, construcții navale şi alte câteva industrii, foarte puține studii şi analize au fost realizate în ceea ce priveşte dezvoltarea durabilă sau preocuparea de mediu în aceste domenii particulare de producție. Pentru primul program orizontal privind dezvoltarea durabilă, a fost realizată, totuşi, o revizuire generală a tendințelor de mediu şi a preocupărilor din domenii industriale ca siderurgia, chimia, hârtia, textilele, automobilele şi electronicele. La momentul respectiv, Comitetul oțelului s-a preocupat de aspectele de mediu legate de reducerea emisiilor de gaz generatoare ale fenomenului de seră şi a discutat problema reducerii subvențiilor care contribuiau la erodarea mediului, aspecte incluse şi în acordul multilateral pentru siderurgie.

Cu un număr de 33 de participanți, cu statut de membru şi observator, Comitetul oțelului din cadrul OCDE reprezintă aproximativ 60% din producția mondială şi circa 81% din exportul mondial de oțel şi produse siderurgice.

Membri în Comitet	
Australia	Luxemburg
Austria	Mexic
Belgia	Olanda
Canada	Norvegia
Cehia	Polonia
Danemarca	Portugalia
Finlanda	Slovacia
Franța	Spania
Germania	Suedia
Grecia	Elveția
Ungaria	Turcia
Italia	Marea Britanie
Japonia	SUA
Nemembri OCDE, participanți cu drepturi depline	
Brazilia	Slovenia
România	Ucraina
Rusia	

Observatori	
Argentina	Malaezia
Bulgaria	Africa de Sud
Egipt	China Taipei
India	

Nivelul important de reprezentare, caracterul global al problemelor cu care se confruntă sectorul siderurgic şi problematica extrem de vastă tratată în cadrul Comitetului, îi conferă acestuia un rol şi o poziție semnificativă în arhitectura instituțională a Organizației. Se cunoaşte faptul că OCDE nu este instituția internațională în care se elaborează şi se supervizează regulile obligatorii de conduită în domeniul siderurgiei. Cu toate acestea, de-a lungul anilor, a demonstrat că reprezintă platforma unică multilaterală de dialog şi colaborare în domeniul siderurgic, unde pot fi discutate şi găsite soluțiile politice cele mai potrivite pentru rezolvarea problemelor economico-sociale şi de mediu din acest domeniu industrial. OCDE a demonstrat că acest comitet este guvernat de principii majore: capacitatea analitică, dialog pe politici sectoriale şi angajare politică. Activitatea Comitetului este concentrată pe trei direcții principale: (i) politici siderurgice, (ii) activitate analitică şi statistică şi (iii) activitatea cu statele nemembre. Preşedinția comitetului este asigurată de Japonia, în prezența domnului Risaburo Nezu, secondat de Alberto Canevali din partea Comisiei Europene şi Roland Lorentzen din SUA. Înființat în anul 1978, are un mandat de existență care se încheie, teoretic, la sfârşitul anului 2008. Ca şi în cazul altor comitete, la propunerea Comitetului şi cu aprobarea Consiliului, mandatul poate fi prelungit.

Masa rotundă pentru dezvoltarea durabilă, din iunie 2005, a luat în discuție posibilitatea încheierii de acorduri sectoriale transnaționale, cu scopul reducerii emisiilor de gaze generatoare ale efectului de seră. Cu această ocazie, patru mari sectoare industriale - aluminiul, cimentul, siderurgia şi automobilele - ca şi producerea electricității pe bază de cărbune, au fost revăzute şi analizate din punct de vedere al structurii industriale, al contribuției la efectul de seră, al limitării posibilităților şi potențialului, pentru încheierea unui acord sectorial. În lipsa consensului, acordul nu a fost finalizat.

Nici în domeniul construcțiilor navale nu s-au înregistrat mai multe rezultate privind preocupările legate de protecția mediului şi de abordarea durabilă. De acest domeniu de activitate se ocupă Grupul de lucru al consiliului pentru construcții navale (GLCCN), înființat în 1966, cu un mandat de funcționare până în decembrie 2008. Grupul de lucru cuprinde 18 state-membre şi trei observatori:

State-membre	
Australia	Coreea
Canada	Olanda
Danemarca	Norvegia
Finlanda	Polonia
Franța	Portugalia
Germania	Slovacia
Grecia	Spania
Italia	Suedia
Japonia	Turcia
Comisia Europeană	

State-nemembre OCDE, participante cu drepturi depline
Croația
România
Rusia

Preşedinția Grupului de lucru este asigurată de Norvegia, prin Harald Naple, asistat de Sung Ceon Kang din Coreea, Hose Esteban Perez-Garsia din Spania şi de Hideaki Saito din Japonia. GLCCN este singura structură internațională capabilă să influențeze şi să ghideze politicile guvernamentale prin restrângerea - şi acolo unde este posibil - prin eliminarea ajutorului de stat, care distorsionează concurența normală în această industrie. Principala prioritate a Grupului de lucru rămâne renormalizarea condițiilor de concurență în industria construcțiilor navale. Există, de asemenea, preocupări pentru existența transparenței şi pentru realizarea monitorizării şi a „peer-review", ca exercițiu de examinare eficient şi esențial între țări, cu scopul de a descuraja acordarea subvențiilor şi a altor practici necomerciale.

Legat de activitatea industrială, trebuie menționat că Agenția Internațională pentru Energie (AIE) a explorat impactul pe termen scurt al limitărilor în schimbarea climatică prin admiterea emisiilor de gaz comerciabile din industriile consumatoare de energie, în mod intensiv, cu acordarea unei atenții speciale pentru competitivitatea costurilor. Analizele complexe efectuate în cadrul AIE acoperă mecanismele de generare a energiei, producția de fier, oțel, ciment, hârtie, aluminiu şi de rafinare a petrolului. În ciuda faptului că recomandările au fost aplicate numai într-un număr limitat de state, studiile au pus în lumină importanța efectelor indirecte în ceea ce priveşte prețul electricității, cu implicații negative pentru marii consumatori, cum sunt producătorii de aluminiu primar.

Industriei chimice i s-a acordat atenție specială prin intermediul Comitetului pentru chimie, a cărui activitate se concentrează mai mult pe

aspecte tehnice, decât pe cele economice sau de mediu. Programele din domeniul chimic au fost elaborate în 1971 şi au avut ca scop asigurarea siguranței produselor şi echipamentelor chimice, pentru protejarea mediului şi a sănătății populației. În timp ce un accent important a fost pus pe producția şi utilizarea produselor chimice, nu au fost neglijate nici aspecte legate de siguranța utilizării pesticidelor, accidente chimice şi biotehnologie. Aşa cum se poate constata, problematica siguranței în acest domeniu de activitate - „chemical safety" - prezintă o importanță extrem de mare în preocupările OCDE. În prezent, cele 30 de state-membre ale organizației, împreună cu secretariatul, lucrează pentru dezvoltarea şi coordonarea activității legată de chimicale şi pesticide, pe baze internaționale. O parte esențială a acestui efort o reprezintă acceptarea mutuală a datelor „mutual acceptance of data". Aşa cum menționam în capitolele anterioare, actele aprobate de Consiliu se împart în două categorii: deciziile care au caracter obligatoriu pentru statele-membre şi recomandările care reprezintă o puternică expresie a dorinței politice. În domeniul chimicalelor există un act al consiliului privind acceptarea mutuală a datelor (AMD). Punerea acestui subiect în discuția consiliului a fost determinată de faptul că de multe ori, acelaşi produs chimic este testat, evaluat şi omologat în mai multe țări. Pentru a înlătura o parte din aspectele negative generate de o asemenea situație, consiliul a adoptat, în 1981, decizia care prevede că datele obținute într-un stat-membru, în acord cu ghidul de testare OCDE şi cu principiile sale de bună practică în laborator (GPL) „OECD Test Guidelines and Principles of Good Laboratory Practice", vor fi acceptate în toate celelalte state-membre, în toate scopurile legate de evaluare sau protecția sănătății populației şi a mediului. Ulterior, în 1989, consiliul a adoptat un alt act pentru asigurarea utilizării reale a datelor în concordanță cu (GPL). Decizia consiliului din 1997 privind aderarea statelor-nemembre la AMD care a vizat un procedeu în etape pentru statele din afara organizației, care dețin o importantă industrie chimică şi care pot, în acest fel, să colaboreze ca membri cu drepturi depline la acest sistem.

Comitetul pentru chimie este înființat în 1978 şi are un mandat de funcționare până în decembrie 2012, este condus de Susan Hazen din SUA, asistată de Yuhp Shishiyama din Japonia, de Georg Karlaganis din Elveția şi de Yvon Slingerberg din partea Comisiei Europene. Comitetul are un număr important de membri şi observatori, România nefiind, încă, participantă la activitatea sa.

Membri	
Australia	Mexic
Austria	Olanda
Belgia	Noua Zeelandă
Canada	Norvegia
Cehia	Polonia
Danemarca	Portugalia

Membri	
Finlanda	Slovacia
Franța	Spania
Germania	Suedia
Grecia	Elveția
Ungaria	Turcia
Irlanda	Marea Britanie
Italia	SUA
Japonia	Comisia Europeană
Coreea	

State-nemembre participante cu drepturi depline
Israel
Slovenia
Africa de Sud

SERVICII

Analiza serviciilor - domeniu de activitate care reprezintă, în prezent, circa 70% din forța de muncă angajată şi din valoarea adăugată produsă în statele-membre OCDE, este concentrată pe probleme economice, cum ar fi politicile pentru creşterea inovării şi a productivității. Grupul de lucru comun comerț-mediu (GLCM) discută, analizează şi încearcă să dea soluții la probleme legate de liberalizarea comerțului în domeniul serviciilor de mediu, în timp ce Comitetul pentru politicile de mediu tratează domeniul serviciilor de mediu, cum este cazul în managementul deşeurilor. GLCM a fost înființat în 1991, este condus de Juliul Langendorff din partea Comisiei Europene şi de Vanghelis Vitalis din Noua Zeelandă, asistați de Nicole Dispa din Franța, Alexis Flowerday din Marea Britanie, Jennifer Prescott din SUA şi Mitsutsune Yamaguchi din Japonia. La activitatea Grupului de lucru participă toate statele-membre OCDE şi următorii observatori:

Observatori nemembri ai Organizației
Asociația Europeană a Liberului Schimb[1] (AELS)
Fondul Monetar Internațional (FMI)
Comisia Nord Americană pentru Cooperarea în Domeniul Mediului
Conferința ONU pentru Comerț şi Dezvoltare (UNCTAD)
Programul ONU pentru mediu (UNEP)
Organizația Mondială a Comerțului (WTO)
Brazilia
Hong Kong, China

[1] În 2008, preşedinția a fost asigurată de Finlanda iar reuniunea anuală a fost condusă de doamna Anu Vehvilainen, ministrul transporturilor din această țară.

Comitetul turismului care este singurul comitet cu responsabilități, exclusiv, în domeniul serviciilor, se preocupă şi el de problemele legate de mediu, cum sunt efectele ecologice ale turismului asupra infrastructurii şi impactul asupra dezvoltării rurale. Revizuirea politicilor naționale de turism contribuie la evaluarea impactului economic, social şi de mediu al turismului şi ale eforturilor diferitelor guverne asupra dezvoltării durabile pe termen lung, inclusiv prin ecoturism.

Comitetul pentru turism este înființat din 1961 şi are ca limită a actualului mandat anul 2011. Conducerea este asigurată de SUA, prin Isabel Hill, care este asistată de:

Vicepreşedinți ai Comitetului pentru turism	
Mrs. Helen Cox	Australia
Ms. Monika Klinger	Austria
Mr. Lars Erik Jensson	Danemarca
Mr. Satoru Mizushima	Japonia
Mr. Gabriel Szekely	Mexic
Ms. Rita Duarte	Portugalia
Mr. Miguel Orea Malo	Spania
Mr. Peter Laimer	Austria

Activitatea comitetului este deschisă pentru toate statele-membre iar cu statut de observatori participă:

Observatori

România

Banca Mondială

Consiliul Europei

4. MĂSURAREA DEZVOLTĂRII DURABILE, CONFORM ACCEPȚIUNII OCDE

Statistica dezvoltării durabile este necesară pentru a explica, în primul rând, decidenților politici dar şi opiniei publice care sunt legăturile dintre valorile economice, sociale şi de mediu pentru evaluarea, pe termen lung, a implicațiilor pe care le au deciziile curente şi comportamentul actual, pentru monitorizarea progreselor în vederea atingerii scopurilor dezvoltării durabile.

Este dificil însă de formulat măsuri simple şi uşor de înțeles care să cuprindă întreaga complexitate a dezvoltării durabile. Chiar şi pentru OCDE - organizație ce îşi propune abordarea, cu precădere, a marilor probleme globale - a fost dificil să realizeze o evaluare la nivelul tuturor țărilor-membre, din punct de vedere al măsurării dezvoltării durabile şi a realizării unui sistem de indicatori relevanți. Trebuia ținut cont de faptul că fiecare țară utilizează o gamă proprie de indicatori pentru monitorizarea performanțelor naționale, inclusiv în domeniul dezvoltării durabile. De-a lungul timpului, îmbunătățirea cadrului în care se realizează cuantificarea, poate determina folosirea lui, sistematizarea evidenței statistice comparabile din punct de vedere al dezvoltării durabile. Reunind concluziile acestor cercetări, OCDE a publicat documentul „Statistics Brief on Measuring Sustainable Development" care reuşeşte să informeze publicul țintă în legătură cu preocupările şi rezultatele activității specializate din cadrul Organizației.

Seturi de indicatori

OCDE a pus la punct un număr important de indicatori economici, sociali şi de mediu, prin care urmăreşte „dezvoltarea" țărilor-membre şi a anumitor țări-nemembre. Directoratului de statistică (DS) îi revine responsabilitatea în acest domeniu. Acest directorat pune la dispoziția comitetelor, celorlalte directorate, guvernelor din statele-membre seturi fundamentale de indicatori statistici pe domeniile-cheie, necesari analizei dezvoltării economice. Cele mai multe producții ale acestui directorat sunt puse la dispoziția publicului. DS lucrează cu statisticieni din țările-membre, cu celelalte directorate şi cu reprezentanți din alte organizații şi agenții internaționale pentru realizarea unor noi, moderne şi flexibile moduri de urmărire statistică în domenii ca dezvoltarea durabilă, statistica serviciilor şi evidența conturilor naționale. În cadrul DS, există o divizie care răspunde la întrebările puse în domeniul statisticii „OECD Statistics Directorate Frequently Asked Questions (FAQs)". Acest compartiment furnizează informații referitor la următoarele probleme:

(i) ce date sunt disponibile şi cum pot fi accesate;

(ii) ce serii de date şi indicatori statistici sunt disponibile;

(iii) unde pot fi găsite definițiile principalilor termeni statistici sau unde pot fi găsite informațiile metodologice pentru datele publicate în "Main Economic Indicators".

O altă divizie din cadrul DS se ocupă cu structurarea informațiilor statistice în ordinea alfabetică, în funcție de frecvența solicitărilor şi de categoria economică a conceptului sau indicatorului respectiv (ex. balanța de plăți, rata de schimb valutar, PIB, sănătatea, inflația, rata dobânzii etc.). DS furnizează, de asemenea, un set complet de definiții ale conceptelor şi termenilor colectați şi utilizați de Organizație „OECD Glossary of Statistical Terms", care sunt în acord cu cei folosiți de celelalte organizații şi agenții internaționale, după cum urmează:

Eurostat (CODED)	http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl= D SP_PUB_WELC
Fondul Monetar Internațional	http://www.imf.org/external/np/exr/glossary/index.asp
Institutul Internațional multiungual de Statistică	http://isi.cbs.nl/glossary.htm
Divizia de Statistică ONU	http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_dicts.asp

Programul de lucru anual pentru statistică oferă, pentru cei interesați, o privire de ansamblu asupra activităților din domeniul statisticii programate la nivelul DS şi al celorlalte structuri de lucru (www.oecd.org/statistics/ workprqgramme). DS a realizat, de asemenea, setul de indicatori specializați, publicați în „Factbook of Economic, Environmental and Social Indicators". Directoratul este condus de Enrico Giovannini, care îndeplineşte şi funcția de Statistician Şef al Organizației.

Comitetul pentru statistică a fost înființat în anul 2004, cu un mandat de 4 ani, respectiv până în decembrie 2008 şi este condus de Ivan Fellegi din Canada, asistat de Brian Pink din Australia şi de Walter Radermacher din Germania. Activitatea Comitetului este deschisă pentru toate statele-membre iar cu statut de observatori participă următoarele țări:

Observatori	
Brazilia	Israel
Chile	Rusia
China	Slovenia
Estonia	Africa de Sud
India	

În domeniul economic, indicatorii macro şi cei structurali sunt elaboraţi şi utilizaţi, în primul rând, prin intermediul Comitetului pentru evaluarea economică şi a dezvoltării (CEED), „Economic and Development Review Committee", împreună cu alte structuri de lucru, după caz. Comitetul este înfiinţat din 1961, cu mandat până în 2013 şi este condus de Niels Thygesen, asistat de Gerry Antioch din Australia şi Dominique Bocquet din Franţa. Activitatea Comitetului este deschisă pentru toate statele-membre, iar cu statut de observator participă următoarele structuri:

Observatori

Banca Internaţională a Reglementelor (BIR)
Asociaţia Europeană a Liberului Schimb (AELS)
Fondul Monetar Internaţional (FMI)
Banca Mondială
Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC)

În afară de aceşti observatori permanenţi, există posibilitatea invitării şi a unor statele-nemembre, în cazul evaluărilor de ţară.

În domeniul mediului, indicatorii-cheie care tratează poluarea şi resursele naturale sunt publicaţi şi utilizaţi, în mod regulat, în documentele de evaluare a performanţelor de mediu.

Pentru domeniul social, OCDE publică, de asemenea, în mod constant, indicatori privind sănătatea, piaţa muncii sau educaţia. Indicatorii sunt elaboraţi pentru fiecare sector - aşa cum este cazul indicatorilor de „agromediu" care sunt în responsabilitatea Comitetului pentru agricultură.

Multe ţări combină aceste date într-o listă comună a indicatorilor cu o mare complexitate pentru urmărirea dezvoltării durabile. Cu toate acestea, până în prezent, nu s-a realizat o exprimare, corectă, a ceea ce trebuie măsurat sau a modalităţii de combinare, într-o formulă inteligibilă, a informaţiilor furnizate de fiecare indicator. Deşi au multe elemente comune, indicatorii utilizaţi la nivel naţional variază foarte mult datorită diferenţelor dintre ţări - atât din punct de vedere al condiţiilor naţionale de mediu, cât şi a celor politice şi a priorităţilor guvernamentale.

Atât revizuirea indicatorilor privind dezvoltarea durabilă, la nivelul fiecărei ţări-membre a Organizaţiei, cât şi analiza comparativă cu indicatorii propuşi de Comisia ONU pentru dezvoltarea durabilă, au pus în evidenţă, în analizele OCDE, că există o mare diversitate a indicatorilor selectaţi din fiecare categorie, pe toate temele propuse. Rezultă că şi între organizaţiile internaţionale este greu să se stabilească un numitor comun privind urmărirea şi evaluarea celor trei dimensiuni ale dezvoltării durabile.

În ultimii ani, există o mare preocupare pentru simplificarea listei de indicatori urmăriţi, care să fie mai accesibilă şi mai uşor de înţeles pentru public decât lungile liste existente în perioadele anterioare. De exemplu, în 2001, OCDE propune o listă restrânsă cu indicatori privind dezvoltarea durabilă, care

să măsoare dacă menținerea obiectivelor actuale şi satisfacerea nevoilor curente pun în pericol evoluția şi resursele generațiilor viitoare, în documentul „Sustainable Development: Critical Issues". Indicatorii prezentați nu înfățişează întregul tablou al relațiilor economico-sociale şi de mediu dar reuşesc să configureze trendurile şi atrag atenția asupra problemelor esențiale. Nucleul central al indicatorilor privind dezvoltarea durabilă pot fi utili în realizarea evaluărilor în domeniul politicilor aplicate şi al performanțelor înregistrate. Astfel, anumiți indicatori au fost baza pentru includerea temei dezvoltării durabile în evaluările făcute de CEED, în perioada 2001-2004. În ciuda eforturilor făcute de OCDE, a fost extrem de dificil pentru statele-membre să fie de acord, în mod consensual, în privința unei liste a indicatorilor pentru dezvoltarea durabilă, având în vedere diferențele, atât în ceea ce priveşte structura industrială, politică şi culturală, cât şi contextul social. Dintr-un set de şapte politici diferite, susținute de indicatori, țările au selectat, în mod colectiv, pentru fiecare dintre ele, trei domenii pe care au fost realizate evaluări.

Sistemele de contabilizare

Elaborarea şi analiza indicatorilor necesită existența unui cadru conceptual de organizare care să întărească consistența şi înțelegerea lor. Unele state OCDE au adoptat un cadru fundamental pentru organizarea indicatorilor de dezvoltare durabilă, atenția privind măsurarea fiind concentrată pe diferitele capitaluri naționale: capitalul natural, de mediu, financiar, uman, social etc. În aceste cazuri, problema durabilității ia în calcul dacă țările respective gestionează resursele de bază în aşa fel încât să îi asigure existența, în timp. Activitatea OCDE a fost condusă către dezvoltarea măsurilor pentru realizarea bunăstării durabile, care implică existența unor indicatori economici, sociali şi de mediu ce tratează, în egală măsură, consumul şi nevoile viitoare.

Deşi indicatorii celor trei dimensiuni ale dezvoltării durabile ilustrează gama de probleme importante pentru măsurarea progresului - luate în considerare de țările-membre OCDE - nu reuşesc, totuşi, să arate care sunt legăturile dintre variabilele dezvoltării durabile, în sine.

Contabilizarea indicatorilor şi a măsurilor de implementare a politicilor specifice celor trei dimensiuni ale dezvoltării durabile are o lungă istorie, fiind percepută mai mult ca instrument al evaluărilor integrate şi fiind utilizată, în mod progresiv, în special în domeniul mediului. Au fost puse la punct conturi de urmărire a gradului de poluare, a producerii şi consumului de energie şi de utilizare a materialelor în diferite sectoare ale economiei. Aceste conturi ajută la elaborarea şi urmărirea indicatorilor de bază şi a celor derivați, ca urmare a măsurării dezvoltării durabile.

În anul 2004, OCDE emite o recomandare privind situația fluxului de materiale şi productivitatea resurselor - „Council Recommendation on Materials Flows and Resource Productivity" - care a încurajat dezvoltarea unui sistem de

indicatori pentru utilizarea resurselor între statele-membre, ca un instrument de măsurare a productivității acestor resurse. Scopul Recomandării OCDE a fost de a pune la punct un sistem comun de contabilizare prin intermediul căruia, țările-membre să poată aduna date şi să poată elabora indicatori privind fluxul de materiale. Dezvoltarea unui asemenea sistem de contabilizare permite furnizarea bazei de evaluare a eficienței resurselor din diferitele economii ale statelor-membre sau după caz, ale unor state-nemembre selectate.

O contribuție majoră a reprezentat-o elaborarea Sistemului de contabilizare integrat pe domeniul economic şi de mediu - „System of Integrated Environmental and Economic Accounting (SCIEM) - elaborat, în comun, de mai multe organizații internaționale, inclusiv OCDE. SCIEM completează indicatorii economici standard, cum este cazul PIB, prin furnizarea unui cadru comun de examinare a interacțiunii între economie şi mediu. Sistemul de contabilizare SCIEM duce la o mai bună înțelegere a politicilor de decuplare a problemei degradării mediului de aceea a dezvoltării şi a creşterii economice.

În 2003, OCDE a organizat un workshop care a pus în discuție utilitatea cadrului de contabilizare a dezvoltării durabile. Pe baza rezultatelor workshop-ului, s-a concluzionat că există, deja, mai multe modele de bune practică dar că lipseşte, totuşi, cadrul capabil să aducă împreună cele trei dimensiuni ale dezvoltării durabile. Explicația se referă la faptul că se înregistrează o mare lipsă de rezultate pertinente în domeniul social.

5. EVOLUȚII RECENTE ÎN TRATAREA DEZVOLTĂRII DURABILE LA NIVELUL OCDE

Având în vedere că, de aproape 20 de ani, problematica dezvoltării durabile a devenit una din prioritățile OCDE, în fiecare an creşte exigența preocupărilor şi a plus valorii obținută ca urmare a rapoartelor publicate sau a conferințelor organizate de Organizație.

Pentru completarea informațiilor prezentate până acum, voi enumera, în cele ce urmează, câteva din cele mai importante inițiative ale OCDE din anul 2008, în domeniul dezvoltării durabile.

„PROMOTING SUSTAINABLE CONSUMTION - GOOD PRACTICES IN OECD COUNTRIES" (21 MARTIE 2008)

Ca o contribuție la Procesul Marrakesh[1] privind producția şi consumul durabil, OCDE a elaborat un studiu în cadrul căruia a analizat câteva abordări guvernamentale privind utilizarea instrumentelor specializate (reglementări, taxe, educație, inscripționare); în scopul promovării consumului durabil din punct de vedere economic, social şi de mediu. Promovarea acestui fel de consum este la fel de importantă ca şi limitarea externalităților negative de mediu sau sociale, sau ca şi crearea pieților necesare pentru produsele durabile.

În studiul OCDE, durabilitatea este discutată atât din punct de vedere al caracteristicilor de mediu ale produselor (poluare, deşeuri, utilizarea resurselor), cât şi al celor sociale (sănătate, bunăstare), fiind analizate instrumentele guvernamentale (taxe, subvenții, campanii de comunicare) care pot contribui la încurajarea consumului durabil. Este analizat, de asemenea, modul de protejare al consumatorilor de informațiile neclare, incomplete şau greşite în ceea ce priveşte etichetarea, reclama sau raportarea corporativă.

S-a constatat că trendul de a lua în calcul, în mod serios, dimensiunile sociale ale durabilității consumului, au dus la o creştere progresivă a atenției pentru modul în care sunt fabricate produsele. Consumatorii sunt din ce în ce mai interesați nu numai de poluare sau efectele asupra sănătății determinate de consumul produselor dar şi de impactul consumului asupra factorilor de producție, muncitori, respectiv resurse materiale. Ca urmare, politicile şi inițiativele privind consumul durabil trebuie să ia în calcul, pe de o parte, efectele procesului de producție şi produsul în sine iar pe de alta, serviciile în raport cu produsele.

Guvernele şi-au sporit abordările sofisticate pentru orientarea politicilor grupurilor de consumatori, cu scopul de a-i determina să înțeleagă mai bine care ar trebui să fie atitudinea cea mai corectă din punct de vedere economic şi

[1] Procesul Marrakesh aparține ONU.

social. Complexitatea şi multitudinea instrumentelor şi a inițiativelor, orientate spre susținerea consumului durabil, subliniază nevoia mai mare de programe integrate, ca şi instituționalizarea consumului durabil în cadrul strategiei pentru asigurarea dezvoltării durabile.

„GENDER AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT" (6 MARTIE 2008)

În martie a.c., OCDE a pus la dispoziția publicului studiul „Gender and Sustainable Development" care tratează activitatea interdisciplinară privind implicarea bărbaților şi femeilor, deopotrivă, în activitățile de producție şi consum, cu scopul de a creşte gradul de conştientizare a rolului femeii în menținerea celor trei dimensiuni ale dezvoltării durabile.

Studiul OCDE subliniază că dezvoltarea durabilă se bazează pe menținerea în bune condiții, pe termen lung, a capitalului economic, social şi de mediu. În timp ce importanța investițiilor în economie a fost îndelung studiată, studiul aduce în atenție dimensiunile ecologice şi umane care au şi ele o importanță specială pentru creştere şi dezvoltare. Eşuând să utilizeze, în mod corespunzător, populația feminină, multe state subinvestesc, în felul acesta, în necesarul de capital uman care să asigure durabilitatea. Deşi femeile reprezintă aproximativ 50% din baza potențială de talente, la nivel mondial, ca grup social au fost marginalizate iar contribuțiile lor economice, sociale şi de mediu rămân în mare parte nepuse în valoare.

În raportul OCDE, această piață şi eşecul diferitelor sisteme folosite este analizat din punct de vedere al constrângerilor legate de modul de utilizare a forței de muncă feminine, pe baza rolului social şi istoric al bărbaților şi femeilor. Evaluarea durabilității din perspectiva existenței subutilizării capitalului uman feminin, subliniază costurile economice în cazul continuării menținerii diferențelor dintre sexe. Raportul OCDE subliniază care ar fi avantajele utilizării, în mod corespunzător, a forței de muncă feminine şi de asemenea, face legătura dintre posibilitatea ca o asemenea utilizare să fie posibilă şi prin conştientizarea guvernanților asupra gravității ignorării acestor avertizări. De asemenea, este necesară şi adaptarea actualelor politici guvernamentale utilizate în economie şi societate.

„TOWARD SUSTAINABLE AGRICULTURE" (5-16 MAI 2008)

Documentul OCDE „Toward Sustainable Agriculture" reprezintă o nouă contribuție[1] la activitatea Comisiei ONU pentru dezvoltarea durabilă, prin promovarea ideilor de coerență a politicilor pentru dezvoltare durabilă în

[1] Documentul OCDE a fost realizat cu ocazia celei de-a 16 sesiuni a Comisiei ONU pentru dezvoltare durabilă.

economie (subvenționarea reformei), în domeniul mediului (durabilitatea gestionării resurselor) şi în domeniul social (securitatea alimentară).

Agricultura însumează doar 2% din ieşirile la nivel național, în țările-membre OCDE dar reprezintă, în acelaşi timp, una dintre cele mai importante surse de angajare a forței de muncă, de venit național şi de câştiguri din export, în cele mai multe state în curs de dezvoltare. Creşterea în agricultură, prin efectul său puternic asupra restului economiei, poate permite statelor sărace şi gospodăriilor individuale să avanseze din punct de vedere economic. Contribuția potențială a agriculturii la reducerea sărăciei nu poate fi realizată prin susținerea tendințelor nedurabile în producție sau în utilizarea resurselor, care sunt exacerbate prin lipsa de coerență a politicilor agricole, atât în țările-membre, cât şi în cele nemembre OCDE.

Creşterea prețurilor la alimente, deteriorarea ecosistemului, lipsa apei şi creşterea numărului de persoane subnutrite, la nivel global, reprezintă semnele unei agriculturi mondiale confruntată, în mod dramatic, cu probleme majore. Creşterea producției alimentare se face din ce în ce mai mult printr-o cerere nedurabilă de resurse naturale, cu foarte mari implicații negative de mediu şi sociale. Investițiile private şi publice realizate în agricultură şi în infrastructura rurală au stagnat sau se realizează în proporții nesemnificative față de necesități. Schimbările climatice cresc presiunea asupra sistemului agricol mondial deja fragil care reprezintă principalul sprijin al vieții rurale din multe state în curs de dezvoltare. Asigurarea necesarului de alimentație adecvată pentru populația crescândă a planetei este o mare problemă, în ciuda formulelor propuse în cadrul organizațiilor şi forumurilor internaționale specializate. De la propuneri la realizări rămâne, încă, un drum lung de străbătut; este important să se înțeleagă că fără participarea tuturor statelor, sărace şi bogate, la un loc, nu va putea fi rezolvată. Soluții există iar calea spre găsirea şi aplicarea lor presupune, în primul rând, dialog, cunoaştere şi colaborare în vederea realizării, la nivel global, a dezvoltării durabile a economiei mondiale.

Este necesar să se identifice politici coerente şi de consolidare reciprocă, în toate cele trei dimensiuni ale durabilității agricole: economic, social şi de mediu. Productivitatea în agricultură poate fi întărită prin introducerea tehnologiilor adecvate şi prin tehnici de gestiune a fermelor, a resurselor şi pământului care nu dăunează mediului. Infrastructura adecvată din punct de vedere al irigațiilor, transportului, electrificării şi comunicațiilor, este crucială. Urmărirea scopurilor largi ale dezvoltării rurale, reducerea sărăciei, securitatea alimentară şi egalitatea de şanse - din punct de vedere social - dintre femei şi bărbați, vor facilita şi ajuta la realizarea obiectivelor economice şi de mediu.

La nivel global, trebuie acordată o încredere mai mare în semnalele pieței, cu scopul de a asigura un echilibru mai bun între producția şi cererea alimentară. Comunitatea internațională trebuie să întreprindă acele acțiuni care să conducă la reducerea sprijinului nociv pentru agricultură, să contribuie la deschiderea piețelor şi la orientarea unei asistențe pentru dezvoltare mult mai substanțială

necesară sectorului agricol. Adoptarea şi implementarea politicilor de reformă trebuie însoțite, întotdeauna, de măsuri de siguranță din punct de vedere al mediului şi social, pentru asigurarea durabilității agriculturii pe termen lung.

„OECD/UNEP CONFERENCE ON RESOURCE EFFICIENCY" (23-25 APRILIE 2008)

OCDE a organizat împreună cu Programul ONU pentru Mediu (UNEP) un eveniment internațional dedicat analizei eficienței resurselor „OECD/UNEP Conference on Resource Efficiency". Reuniunea a avut loc la Paris, în perioada 23-25 aprilie 2008 şi a fost prezidată de Mark Mwandosya, ministrul apei şi irigațiilor din Tanzania, şi de Masayoshi Namiki, ministrul adjunct al mediului din Japonia. S-a apreciat că momentul organizării reuniunii a fost bine ales deoarece statele (ex. Germania, China şi Japonia), comunitatea internațională (OCDE, UNEP,G8) sau principalele companii lider din domeniul utilizării resurselor (ex. minerit, producție, reciclare, distribuție) sunt extrem de preocupate de îmbunătățirea eficienței acestor resurse, precizându-se că, la nivel internațional, se profilează schimbări importante pe piața mondială (ex. creşterea fluxurilor internaționale, schimbarea geografiei cererii şi ofertei, creşterea prețurilor, comercializarea materialelor reciclate) şi se substanțializează preocupările din domeniul protejării mediului.

Conferința a explorat modul în care îmbunătățirea eficienței resurselor poate reduce impactul negativ asupra mediului al exploatării resurselor, transportului şi utilizării lor, în acelaşi timp cu asigurarea livrărilor adecvate de materiale pentru susținerea creşterii economice şi reducerii sărăciei. Conferința a subliniat necesitatea unor abordări sistematice, acest deziderat prezentând cea mai mare importanță pentru realizarea obiectivelor economice, sociale şi de mediu.

Au fost aduse în discuție nevoile speciale ale țărilor în curs de dezvoltare. În afară de construirea şi consolidarea capacității instituționale şi legislative, ele au nevoie de acces la tehnologii (moderne, nepoluante şi eficiente), la informații şi finanțare. Ele mai au nevoie, de asemenea, de calificare superioară în activitățile de evaluare a resurselor conexe, gestiunii şi guvernării lor. Populația săracă trebuie implicată, cu titlu partenerial, în gestiunea deşeurilor şi în reciclare.

Cu ocazia acestei conferințe, s-a subliniat necesitatea dezvoltării unei viziuni comune despre eficiența resurselor care trebuie comunicată celorlalți participanți la realizarea fluxurilor mondiale. Este necesar să se facă cunoscute experiențele de succes şi cele mai bune practici în domeniu.

Se impune evoluția spre un tip de producție durabilă abordată pe baza studiilor de sistem. Practicile din sectorul privat se perfecționează, devin modele ce pot fi urmate în cazul inițiativelor voluntare din domeniul industrial. Trebuie

încurajate utilizarea instrumentelor economice. Folosirea largă a evaluărilor sistematice poate furniza, de asemenea, facilități pentru realizarea progresului.

Conferința a mai adus în discuție importanța educației şi a informării corecte - ca un puternic instrument pentru orientarea politicilor, atât pentru producători, cât şi pentru consumatori. Guvernele trebuie să exploreze modalități care să ducă la modele eficiente şi durabile de consum, la efectul de reconectare şi la o înțelegere mai bună a modului în care trebuie influențată cererea din piață.

Copreşedinții acestei reuniuni internaționale au apreciat ca extrem de valoroase concluziile dezbaterilor şi au decis transmiterea lor la următoarele forumuri:

(i) Reuniunea miniştrilor mediului din țările OCDE, din 28-29 aprilie 2008, de la Paris.

(ii) Reuniunea miniştrilor mediului din G8 de la Kobe, din perioada 24-26 mai 2008.

(iii) Următoarea Reuniune UNEP a Panelului Internațional pentru Gestionarea Durabilă a Resurselor, de la Roma, din perioada 19-20 mai 2008.

(iv) Consiliul de Conducere al UNEP.

În ceea ce priveşte calea de urmat, s-a apreciat că o primă urgență o reprezintă necesitatea indicatorilor operaționali şi pe cale de consecință sprijinirea agențiilor de statistică, prin punerea la punct a unor sisteme de monitorizare. Guvernele trebuie să utilizeze instrumente economice iar susținerea mineritului, gestiunea deşeurilor şi reciclarea trebuie susținută, inclusiv prin cooperare internațională. Se remarcă, de asemenea, necesitatea sprijinirii rețelei UNIDO-UNEP formată din centrele naționale pentru producția de decapanți, care asistă IMM-urile în soluționarea problemelor legate de eficiența resurselor. Este necesar, în aceiaşi măsură, să fie consolidat parteneriatul şi cooperarea privind eficientizarea resurselor: (i) între ministerele specializate şi între departamentele guvernamentale, reprezentanții sectorului privat şi reprezentanții societății civile, (ii) la nivel internațional, prin implicarea OCDE, UNEP, G8 şi a altor structuri internaționale.

„RESOURCE PRODUCTIVITY AND THE 3RS"

Anul acesta, reuniunea miniştrilor mediului din țările-membre ale G8 a avut loc la Kobe, în perioada 24-26 mai. Discuțiile s-au axat pe trei teme principale: schimbările climatice, biodiversitatea şi cei „3R". În afară de membrii G8 (Japonia, Canada, Franța, Germania, Italia, Rusia, Marea Britanie, SUA şi Comisia Europeană), au mai fost invitate: Antigua şi Barbuda (preşedinția G77), Australia, Brazilia, China, India, Indonezia, Mexic, Republica Coreea, Slovenia (preşedinția UE) şi Africa de Sud. La conferință au fost prezenți reprezentanți

din partea a numeroase organizații internaționale, printre care şi OCDE. În discursul său, Angel Gurria, secretar general al OCDE, a pus accentul pe faptul că promovarea productivității resurselor şi a celor „3R" (reducere, reutilizare, reciclare) poate proteja mediul, în condițiile realizării creşterii durabile şi asigurării prosperității.

Prognozele specializate prevăd dublarea economiei mondiale şi creşterea cu 1/3 a populației lumii, până în 2030. Se previzionează, de asemenea, creşterea veniturilor şi a nivelului de trai, consumul global de combustibili fosili, minerale, metale, lemn şi consumului de produse agricole, în special cereale. Extinderea mineritului şi a activității în cadrul fermelor creează presiune asupra biodiversității, prin poluarea apelor şi expunerea populației la deteriorarea sănătății. Impactul de mediu al utilizării resurselor este perceput pe tot parcursul ciclului de viață material, începând de.la extracție şi transport şi până la utilizarea finală.

Prosperitatea trebuie să se realizeze prin reducerea, reutilizarea şi reciclarea resurselor naturale şi prin îmbunătățirea eficienței lor şi nu prin generarea efectelor negative. Utilizarea celor „3R" poate contribui la economisirea energiei şi apei, la reducerea deşeurilor şi la diminuarea schimbărilor climatice. Principala preocupare a devenit orientarea spre o societate în care se creează mai multă valoare cu mai puține resurse şi în care se respectă necesitățile generațiilor viitoare.

O altă concluzie a reuniunii se referă la nevoia construirii unei abordări globale. Având în vedere că se înregistrează o creştere evidentă a comerțului internațional de bunuri şi servicii, se constată şi o schimbare a fluxurilor materiale între țări, cu consecințe asupra impactului de mediu, asociat acestor fenomene.

Cele mai importante progrese sunt înregistrate la nivelul companiilor din țările-membre OCDE. Oamenii de afaceri caută să obțină profituri dintr-o gestiune mai bună a materialelor, care altădată erau considerate deşeuri. Aceştia au investit şi continuă să investească în cercetare-dezvoltare şi în inovație, pentru creşterea eficienței materialelor şi energiei, atât la nivelul producătorilor, cât şi al consumatorilor.

Din păcate, rămân încă multe de realizat. Studiile OCDE arată că piața materialelor reciclate este în creştere dar este, adesea, supusă constrângerilor determinate de căderea pieților de produse şi servicii sau de existența diferitelor bariere. Se pot obține progrese importante prin introducerea obligativității „procedurilor de responsabilizare" şi programelor de retur pentru produsele la limita de viață.

Cu ocazia acestei reuniuni internaționale au fost identificate mai multe concluzii de ordin general care s-au constituit în recomandări pentru statele-membre OCDE:

- promovarea unei noi abordări integrate, care să echilibreze impactul de mediu al resurselor utilizate de-a lungul întregului ciclu de viață al

materialelor - cu un puternic accent pe eficiența materialelor, pe reutilizare, reproiectare, pe prevenirea disponibilizării unei cantități excesive de deşeuri, reciclării şi pe gestiunea deşeurilor, cu respectarea principiilor de protecție a mediului;

- elaborarea unui cadru al politicilor de mediu capabile să promoveze eficiența resurselor, prin înlăturarea barierelor comerciale pentru materialele reciclabile şi prin respectarea „regulilor internaționale ale jocului" privind mişcarea transfrontalieră a deşeurilor, creditele de export, aplicarea reglementărilor cuprinse în Declarația OCDE pentru investiții străine şi companii multinaționale;
- consolidarea coerenței politicilor nu numai în domeniul mediului, resurselor naturale şi gestiunii deşeurilor dar şi în domeniul comerțului, investițiilor, tehnologiei şi inovației. De exemplu, într-un proiect OCDE, sunt identificate bariere în comercializarea deşeurilor, care pot fi înlăturate prin examinarea regulilor OMC şi Convenției de la Basel;
- consolidarea parteneriatului cu mediul de afaceri, consumatori şi mediul academic - luând în calcul importanța pe care o prezintă fiecare dintre aceste categorii, pentru găsirea celor mai bune soluții;
- promovarea unei viziuni comune şi a unui set de soluții diferențiate, la nivel local, regional şi global. Țările bogate în resurse, cele în curs de dezvoltare şi țările exportatoare, ca şi țările sărace în resurse şi dependente de import, toate au nevoi specifice. Este nevoie, de aceea, ca cele mai bune practici şi noile tehnologii să fie cunoscute şi adoptate atunci când este cazul.

Linia de conduită imprimată de statele-membre ale G8 a contribuit la înregistrarea unor progrese importante în agenda de discuții pe aceste teme. În plus, OCDE îşi poate aduce o contribuție importantă la orientarea țărilor spre o abordare mai integrată a celor „3R", valorificând argumentele de ordin multidisciplinar existente în domeniul politicilor de mediu. De asemenea, trebuie menționat că Recomandarea Consiliului OCDE privind productivitatea resurselor asigură o bază solidă şi o direcție clară pentru activitatea viitoare atât pentru țările-membre, cât şi pentru cele nemembre participante la activitățile organizației.

Cu ocazia Reuniunii Ministeriale de la Kobe, a fost luată decizia adoptării unui plan de acțiune, structurat pe patru obiective majore:

Obiectivul 1: stabilirea priorităților de implementare a politicilor 3R şi îmbunătățirea productivității resurselor:

(i) îmbunătățirea productivității resurselor şi stabilirea țintelor de urmărit;
(ii) urmărirea beneficiilor rezultate ca urmare a aplicării politicilor 3R şi de gestionare a deşeurilor şi de reducere a emisiilor de gaz generatoare a efectului de seră;
(iii) promovarea ştiinței şi tehnologiei şi crearea pieței pentru produsele 3R;
(iv) stabilirea priorităților de implementare a politicilor 3R.

Obiectivul 2: stabilirea unui ciclu internațional al materialelor care să țină cont de principiile protejării mediului şi resurselor:

(i) promovarea comerțului internațional de materiale, produse şi servicii 3R;

(ii) promovarea circulației internaționale a resurselor care să țină cont de utilizarea lor rațională şi de protecția mediului.

Obiectivul 3: colaborarea internațională pentru dezvoltarea capacității de aplicare a politicilor 3R în țările în curs de dezvoltare:

(i) promovarea colaborării cu statele în curs de dezvoltare;

(ii) promovarea transferului de tehnologii, informații şi a schimburilor în domeniul educației de mediu;

(iii) promovarea parteneriatului dintre participanții la inițiativa 3R.

„CHANGING CLIMATE CHANGE: THE NEW DIMENSION OF ECONOMICS" (3 IUNIE 2008)

În fiecare an, activitatea OCDE este marcată de două evenimente majore: Conferința Consiliului Ministerial şi Forumul OCDE, care se organizează, în general, în lunile mai sau iunie, pe formula *back-to-back.* Anul acesta, Forumul OCDE s-a desfăşurat în perioada 3-4 iunie, sub lozinca „Schimbările climatice, creşterea şi stabilitatea". Cu această ocazie, în discursul de deschidere al evenimentului, Secretarul General al OCDE, domnul Angel Gurria s-a axat pe impactul schimbărilor climatice, considerat una dintre cele mai mari provocări ale timpului nostru.

Schimbarea climatică este un fenomen multidimensional, de aceea soluțiile sunt şi ele complexe. În mod indiscutabil, dimensiunea economică este extrem de importantă. Urmărind ca prin acțiunile sale să-şi consolideze rolul de lider în tratarea problemelor globale, printre care şi schimbarea climatică, OCDE doreşte să se implice, în mod substanțial, în perfectarea acordului internațional ce va fi discutat la Conferința ONU pentru schimbările climatice (COP 15)[1], care va avea loc la Copenhaga, în perioada 30 noiembrie-11 decembrie 2009. Experiența de peste 20 de ani în analiza motivațiilor economico-financiare ale schimbărilor climatice va permite OCDE să contribuie la construcția arhitecturii post 2012 pentru acordul internațional menționat.

Concentrația actuală de emisie de gaz generatoare a efectului de seră a ajuns, deja, la 380 părți/milion (ppm) din echivalentul dioxidului de carbon ($C0_2$),

[1] Reprezintă forumul cel mai înalt al Convenției ONU pentru Schimbările Climatice şi este format din miniştri care se întâlnesc o dată pe an, cu scopul de a discuta evoluția Convenției. Se aşteaptă ca la Conferința de la Copenhaga să participe 189 de state, printre care SUA şi China, ca state semnatare ale Convenției pentru Schimbări Climatice şi de asemenea, un mare număr de organizații internaționale. Scopul Conferinței din 2009 este de a pune la punct un acord internațional ambițios privind schimbările climatice pentru perioada care va începe din 2012.

depăşind nivelul natural înregistrat în ultimii 650.000 de ani. Se apreciază că dacă vom dezvolta, în continuare, afacerile ca şi până acum, cu ignorarea principiilor de protejare a mediului, această cantitate de gaze otrăvitoare va creşte cu peste 50%, până în 2050. Acest fenomen va determina o creştere a temperaturii cu mai mult de 6°C, până la sfârşitul secolului 21. Aceasta ar fi echivalent, din punct de vedere al efectelor, cu schimbările petrecute după încheierea „Perioadei glaciare", când cea mai mare parte a Europei şi Americii de Nord se afla acoperită de peste 1 km de gheață. În mod clar, am ajunge la un scenariu inacceptabil şi inimaginabil.

Astăzi, se cunoaşte că lipsa de acțiune implică costuri economice şi sociale importante, iar consecințele pot aduce omenirea într-o situație de mare vulnerabilitate. Cel mai grav este că impactul major va fi resimțit la nivelul țărilor în curs de dezvoltare, care sunt, oricum, frământate de instabilitate politică în multe domenii, inclusiv economic, social şi de mediu.

La nivel internațional au fost întreprinse unele măsuri şi adoptate decizii semnificative, cum sunt cele de la ultima reuniune a miniştrilor mediului din G8, reuniți la Kobe, în aprilie a.a, conform cărora se urmăreşte reducerea, la jumătate, a emisiilor de gaze, până la mijlocul secolului.

Un rol important îl reprezintă utilizarea instrumentelor de piață adecvate (taxe comerciale şi prețuri corespunzătoare pentru emisia de gaze), reducerea şi eliminarea subvențiilor care încurajează aceste emisii. De asemenea, aceste măsuri trebuie considerate ca făcând parte dintr-o abordare complexă din care să nu lipsească reglementarea şi standardizarea industrială, care să conducă la diminuarea emisiilor de gaze, analiza şi adaptarea sectorială, acorduri voluntare, suport pentru cercetare-dezvoltare, cu scopul accelerării găsirii soluțiilor aşteptate, la costuri reduse.

Cea mai dificilă problemă nu este cea legată de costul luptei împotriva schimbărilor climatice, ci de plătitorii acestor costuri. Propunerile OCDE includ alegerea unui mix de politici şi de instrumente care să presupună participarea tuturor statelor lumii. Statelor în curs de dezvoltare trebuie să li se acorde facilități speciale pentru a le permite să participe la o abordare globală, direcționată pentru protecția mediului, cu detalierea metodelor şi tehnicilor posibil de utilizat.

Rezolvarea problematicii reducerii schimbărilor climatice presupune mobilizarea sprijinului economic, social și politic al țărilor lumii. Un rol important revine statelor-membre OCDE - considerate nucleul țărilor celor mai dezvoltate din lume. Capacitatea excepțională de analiză, sinteză şi dezvoltare a dialogului între părți, cu scopul identificării celor mai bune practici, reprezintă câteva din calitățile recunoscute ale OCDE. Acestea o recomandă ca unul dintre principalii promotori şi suporteri ai luptei globale împotriva amenințării pericolului continuării, în mod necontrolat, a schimbărilor climatice la nivel global.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 322/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

DIMENSIUNEA CONCURENȚIALĂ A SECTORULUI AGROALIMENTAR ROMÂNESC

Dr. Carmen Elena BUCUR

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

INTRODUCERE 353

Capitolul I ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND MEDIUL CONCURENȚIAL .. 353

Capitolul II REGULI COMUNITARE ANTITRUST CU APLICABILITATE DIRECTĂ ÎN DOMENIULSECTORULUI AGROALIMENTAR ROMÂNESC 358

Capitolul III DISTORSIONAREA CONCURENȚEI PE PIEȚELE AGROALIMENTARE COMUNITARE ŞI ROMÂNEŞTI - *studii de caz* - 365

A. Piața cărnii de vită (cazul COMP/C.38.279/F 3) 365

Conceptul de întreprindere în înțelesul art. 81 din Tratatul CE 366

Conceptul de asociație de întreprinderi în înțelesul art. 81 din Tratatul CE 366

Conceptul de acord în înțelesul art. 81 din Tratatul CE 367

Restricționarea concurenței 367

Afectarea semnificativă a comerțului între statele membre 368

Regulamentul Consiliului de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole 368

B. Piața dulciurilor din România (cazul Wrigley) 369

Bibliografie 371

ANEXĂ TABEL DE CORESPONDENȚĂ 373

INTRODUCERE

Odată cu aderarea la Uniunea Europeană, spectrul reglementărilor aplicabile diferitelor domenii de activitate s-a lărgit semnificativ sau chiar putem spune că a fost înlocuit, în unele cazuri, de reglementările comunitare, care au devenit direct aplicabile, cel puțin la nivel de tratate, regulamente și decizii ale Comisiei Europene. în domeniul concurenței, cadrul legal național este completat de o serie de regulamente comunitare. Chiar dacă domeniul agroalimentar intră cu precădere în sfera reglementărilor politicii agricole comune, totuși, din punct de vedere concurențial, se impune respectarea unor norme strict delimitate pentru acest sector de activitate.

Pornind de la aceste considerente, prezentul demers încearcă să prezinte câteva dintre reglementările direct aplicabile sectorului agroalimentar românesc, precum și două studii de caz, atât din jurisprudența comunitară, cât și din cea românească.

Capitolul I
ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND MEDIUL CONCURENȚIAL

Mediul competitiv este specific economiei de piață, unde concurența este liberă, fiecare agent economic manifestându-și libera inițiativă și acționând pentru realizarea propriilor interese. Fără îndoială că în economia de piață concurența are o influență benefică asupra eficienței și echilibrului pieței. Ea stimulează creativitatea agenților economici, aceștia fiind preocupați de satisfacerea în condiții superioare a nevoilor de consum și de maximizarea profitului. De asemenea, favorizează raționalizarea costurilor, determină alocarea rațională a resurselor utilizate în activitatea economică, precum și repartizarea judicioasă a profiturilor realizate.

Concurența stimulează progresul tehnico-economic, oferind întreprinderilor o motivație de a dezvolta produse performante şi de a produce cu un cost mai scăzut. Pentru a putea satisface mai bine consumatorii, dar mai ales pentru a-i fideliza, agenții economici ce îşi desfăşoară activitatea în cadrul unui mediu concurential vor fi permanent preocupați pentru creşterea, diversificarea şi îmbunătățirea calității ofertei de mărfuri.

Existența unui mediu concurential normal dă posibilitatea agenților economici să-şi manifeste libera inițiativă, să-şi dezvolte producția, să contribuie la progresul tehnic. Numai în cadrul unui mediu concurential normal este garantată existența competiției între agenții economici. Experiența economică a

țărilor dezvoltate a arătat că asigurarea unui mediu concurential normal se poate face prin liberalizarea prețurilor, a comerțului şi a investițiilor străine directe. Dacă accesul la sursele de finanțare este blocat, atunci dezvoltarea mediului concurential va fi stopată semnificativ, ceea ce se constituie într-un factor negativ de evoluție chiar a competitivității din cadrul unui domeniu de activitate.

Intervenția statului nu este nici ea agreată întotdeauna, deoarece poate contribui la distrugerea mediului concurențial normal. De exemplu, acordarea unor beneficii directe sau indirecte (împrumuturi nerambursabile, scutiri de taxe și impozite etc.) unor monopoluri nu face decât să dezavantajeze activitatea altor concurenți existenți pe piața respectivă și, ca urmare, mediul concurențial va fi afectat, semnalându-se și efecte negative asupra bunăstării consumatorilor.

Concurența desfășurată pe plan economic presupune existența rivalității dintre competitori, rivalitate care poate conduce, în final, la înfrângerea adversarului. într-un mediu concurențial normal, rivalitatea dintre concurenți își va pune amprenta asupra acestuia, definind cadrul general de desfășurare a activității agenților economici din domeniul respectiv. Astfel, în practică poate fi semnalată existența unei concurențe puternice, care sugerează existența unui număr mare de competitori ce încearcă să ofere cea mai mare valoare consumatorilor, aceştia îşi împart piața de referință şi încearcă prin diferite mijloace specifice marketingului (utilizarea unor prețuri scăzute, lansarea de noi produse, publicitatea etc.) să obțină o cotă de piață cât mai importantă.

Pe de altă parte, concurența puternică presupune ca acei competitori care ocupă un loc important în cadrul unei piețe să dețină o gamă sortimentală variată a produselor pe care le oferă segmentelor de consumatori identificate. De exemplu, existența unui număr mare de mărci pe piața băuturilor din România, "structurate" pe grupe de consumatori în funcție de calitate şi preț, ne determină să considerăm acest sector ca având o concurență puternică.

Atunci când se analizează mediul concurențial, ceea ce constituie un factor important în luarea deciziei de adoptare a strategiei de marketing, trebuie ținut cont şi de intensitatea concurenței dintr-un domeniu de activitate. Această intensitate a concurenței poate fi influențată de cinci factori structurali sau "forțe concurențiale", aşa cum au fost ele definite de M. Porter.

Aceste cinci forțe concurențiale identificate de către Porter şi care pot determina atractivitatea unei ramuri economice sunt următoarele:

- intrarea noilor concurenți pe piață;
- amenințarea produselor substituente;
- puterea de negociere a cumpărătorilor;
- puterea de negociere a furnizorilor;
- rivalitatea dintre concurenții existenți.

Intrarea noilor concurenți pe piață ridică frecvent mari probleme atât acestora, cât şi concurenților deja existenți. Adeseori, noii intrați dispun de resurse importante, materiale, financiare, dar poate mai ales "psihologice",

manifestate prin dorința acestora de a ocupa o cotă de piață cât mai mare. Dacă intrarea pe piață nu este blocată de existența unor bariere de intrare, aceşti noi concurenți vor provoca probleme în cadrul mediului concurențial deoarece va fi previzibil ca prețul produselor să scadă, ceea ce constituie un adevărat pericol pentru costurile celorlalți concurenți.

Nu întotdeauna intrarea noilor concurenți pe o piață este facilă, din cauza existenței unor bariere la intrare, cum ar fi:

- *economiile de scară.* Acestea au în vedere reducerea costurilor unitare ale unui produs pe măsură ce sporeşte volumul producției realizate într-o anumită perioadă. Pentru un nou concurent va fi destul de greu să pătrundă pe o astfel de piață în care economiile de scară sunt mari. Este cunoscut cazul companiei Xerox, care nu a putut intra pe piața calculatoarelor de mare capacitate, domeniu în care se înregistrau economii de scară semnificative.
- *dezavantajele .de cost ce nu au legătură cu economiile de scară.* Pentru un concurent ce doreşte să pătrundă pe o piață, astfel de dezavantaje sunt frecvente, deoarece concurenții existenți beneficiază de multe avantaje, cum ar fi: curba experienței, accesul favorabil la anumite materii prime, amplasarea favorabilă, deținerea unui *know-how*, licențe şi brevete, subvenții guvernamentale preferențiale. De exemplu, amplasarea favorabilă a restaurantelor McDonald's în zonele aglomerate din Bucureşti sau lângă stațiile de benzinărie a permis obținerea unei cote de piață importante în domeniul *fast-food*-urilor. Desigur că acesta a fost doar unul din avantajele deținute, pe lângă *know-how* şi serviciile de calitate oferite;
- *diferenţierea prin produs.* Într-un mediu concurențial normal, fiecare concurent va încerca să-şi diversifice oferta şi să se diferențieze de ceilalți concurenți prin anumite caracteristici. Aplicând unul dintre principiile marketingului, şi anume oferirea unor produse diferențiate pentru fiecare segment de consumatori în parte, diferențierea prin produs capătă o importanță deosebită, constituindu-se într-un avantaj competitiv cert. Cu cât produsul oferit va corespunde mai bine nevoilor şi aşteptărilor consumatorilor şi va fi adaptat la cerințele acestora, cu atât loialitatea consumatorilor față de acel produs (marcă) va fi mai mare. Dacă satisfacerea consumatorilor a constituit un obiectiv important pentru firmele ce au o viziune de marketing, astăzi devine tot mai necesară fidelizarea consumatorilor tocmai datorită concurenței puternice manifestate într-un domeniu de activitate. Pentru un nou venit pe o piață, "escaladarea" acestei bariere va fi dificilă, deoarece implică costuri ridicate cu publicitatea şi promovarea produselor pentru a modifica loialitatea consumatorior față de produsele existente;
- *nevoia de capital.* Orice intrare pe o nouă piață presupune apariția unor costuri suplimentare, necesare pentru a face față eficient concurenței. Mai ales în situația actuală existentă în cadrul pieței bunurilor de larg consum,

în care sunt necesare frecvente investiții în sectorul de cercetare-dezvoltare, pentru lansarea unor noi produse cu noi caracteristici competitive, sau în domeniul publicității, fără de care produsul (serviciul) nu ar putea fi susținut pe piața respectivă;

- *accesul la canalele de distribuţie.* Distribuția ridică adesea probleme chiar şi concurenților existenți, mai ales atunci când aceasta se realizează prin intermediul unor canale de distribuție indirecte. Un nou concurent va trebui să convingă distribuitorul să-i accepte produsul în rețeaua de distribuție, alături de celelalte produse concurente, oferindu-i reduceri de preț, bonificații, stimulente promoționale etc;
- *politica guvernamentală.* Statul poate să împiedice sau doar să limiteze pătrunderile pe o anumită piață ale noilor concurenți, printr-o serie de măsuri şi reglementări care pot viza accesul la materiile prime, eliberarea licențelor, utilizarea unor standarde de testare a produselor etc. De exemplu, în industria alimentară sunt în vigoare o serie de standarde de calitate care pot limita accesul pe piață. Este de notorietate "războiul E-urilor", care a determinat creşterea vigilenței statului şi a organelor abilitate pentru protecția consumatorilor în ceea ce priveşte conținutul de aditivi alimentari din preparatele de carne.

Rivalitatea dintre concurenții existenți constituie o forță concurențială puternică, apărută datorită luptei dintre competitori pentru deținerea unei poziții cât mai bune pe piață. Numărul şi mărimea relativă a competitorilor poate influența intensitatea concurenței, în sensul că existența unui număr mare de competitori pe o piață sporeşte rivalitatea dintre aceştia. Dar şi în situația în care există un număr redus de competitori, egal din punct de vedere al mărimii lor, rivalitatea este prezentă, deoarece aceştia vor încerca, printr-o serie de tactici, să câştige o poziție competitivă mai bună.

Amenințarea produselor substituente devine o forță concurențială din ce în ce mai puternică, deoarece apariția unor noi produse substituente, oferite la un preț mai mic şi cu o calitate bună, determină intensificarea confruntării dintre competitori. Toate produsele pot avea substituente. Unele sunt "bune", ca, de pildă, margarina pentru unt, iar altele sunt mai "rele", ca, de exemplu, pneurile reşapate față de cele noi. Punctul-cheie este acela că cu cât este mai mare numărul produselor substituente şi, de asemenea, performanța acestora, cu atât este mai intensă competiția. Mai mult, produsele substituente pot crea un plafon privind prețurile. De exemplu, cererea consumatorilor pentru produse "sănătoase" este responsabilă de creşterea puternică a vânzărilor cerealelor pentru micul dejun. Este cunoscut că grăsimile constituie un lucru negativ pentru sănătate, mai degrabă decât caloriile, şi deci consumatorii doresc produse care să le satisfacă această cerință. Astfel, producători ca NutraSweet, KraftFood şi Procter&Gamble realizează în prezent un compus care urmează să fie substituentul pentru grăsimi al viitorului.

Puterea de negociere a cumpărătorilor determină intensificarea concurenței, prin faptul că aceştia vor căuta să selecteze acei competitori care oferă prețul cel mai bun, calitatea cea mai bună şi servicii suplimentare. Acest fapt constituie un motiv în plus pentru a perfecționa continuu tacticile şi strategiile de marketing abordate de către un agent economic. Cumpărătorii, angrosişti şi detailişti, prin puterea lor de negociere, pot influența semnificativ intensitatea concurenței dintr-un domeniu de activitate, mai ales atunci când aceştia au un rol hotărâtor în deciziile de achiziție ale consumatorilor. Dacă un detailist poate determina un consumator să cumpere o anumită marcă de produs, prezentându-i avantajele competitive ale acestuia, atunci cu siguranță că acesta are o putere de negociere mare şi o va utiliza în relațiile cu producătorii.

Puterea de negociere a furnizorilor acționează similar cu cea a cumpărătorilor, în sensul că furnizorii vor căuta să ofere materii prime la prețuri mai mari, mai ales atunci când numărul lor este redus în domeniul respectiv. Acest lucru poate conduce la scăderea profitabilității în acel domeniu de activitate.

Capitolul II
REGULI COMUNITARE ANTITRUST CU APLICABILITATE DIRECTĂ ÎN DOMENIULSECTORULUI AGROALIMENTAR ROMÂNESC

Referitor la politica de concurență, domeniul politicii agricole comune (PAC) este reglementat de **articolele 32-38 din Tratatul CE.**

Obiectivele acesteia sunt:

- creşterea productivității agriculturii prin promovarea progresului tehnic, prin asigurarea dezvoltării raționale a producției agricole, precum şi prin utilizarea optimă a factorilor de producție şi, în special, a forței de muncă;
- asigurarea unui nivel de trai echitabil pentru populația agricolă, în special prin majorarea veniturilor individuale ale lucrătorilor din agricultură;
- stabilizarea piețelor;
- garantarea siguranței aprovizionărilor;
- asigurarea unor prețuri rezonabile de livrare către consumatori.

Conform Tratatului CE, în vederea realizării acestor obiective, trebuie instituită o **organizare comună a piețelor agricole**[1]. În funcție de produse, această organizare poate îmbrăca una dintre următoarele forme:

a) norme comune în domeniul concurenței;
b) coordonarea obligatorie a diferitelor organizări naționale ale pieței;
c) organizarea europeană a pieței.

Organizarea comună poate implica toate măsurile necesare pentru realizarea obiectivelor politicii agricole comune, în special reglementarea prețurilor, a subvențiilor pentru producerea şi pentru comercializarea diferitelor produse, a sistemelor de depozitare şi de report, a mecanismelor comune de stabilizare a importurilor sau a exporturilor.

Organizarea comună trebuie să se limiteze la urmărirea obiectivelor PAC şi trebuie să excludă orice discriminare între producătorii sau consumatorii din

---

[1] Conform Tratatului CE, respectiv art. 43 (2) - *în prezent 37(2)* - şi art. 45 - abrogat prin Tratatul de la Amsterdam, organizarea comună a piețelor agricole trebuie să înlocuiască organizările naționale; în acest sens au fost prevăzute inițial perioade de tranziție. Referitor la organizările naționale ale piețelor, Curtea de Justiție a oferit următoarea definiție: organizarea națională de piață reprezintă „un ansamblu de mijloace de drept care plasează sub controlul autorității publice reglementarea piețelor respective, în vederea asigurării, prin creşterea productivității şi a factorilor de folosire optimă a forței de muncă, a unui nivel de viață echitabil producătorilor, stabilizării piețelor, securității aprovizionărilor şi prețurilor rezonabile consumatorilor" *(Cazul 48/74, Charmasson v. Ministerul pentru Afaceri Economice şi Franţa - decizia din data de 10 decembrie 1974).* În prezent, majoritatea organizărilor naționale ale piețelor agricole au fost înlocuite de organizări comune.

Comunitate. O eventuală politică de prețuri comună trebuie să se bazeze pe criterii comune şi pe metode de calcul uniforme.

Pentru ca organizarea comună menționată să-şi poată atinge obiectivele, se pot înființa unul sau mai multe fonduri de orientare şi garantare agricole.

Pentru a permite realizarea obiectivelor definite în cadrul politicii agricole comune, pot fi prevăzute în special următoarele măsuri:

a) o coordonare eficientă a eforturilor întreprinse în domeniile formării profesionale, cercetării şi popularizării cunoştințelor agronomice, care poate include proiecte sau instituții finanțate în comun;

b) acțiuni comune pentru promovarea consumului anumitor produse.

Dispozițiile capitolului referitor la normele privind concurența se aplică producției şi comercializării produselor agricole numai în măsura stabilită de Consiliu în cadrul dispozițiilor şi în conformitate cu procedura specifică prevăzută.

Consiliul poate autoriza acordarea de ajutoare în special:

a) în vederea protejării exploatațiilor agricole defavorizate de condițiile structurale sau naturale;

b) în cadrul programelor de dezvoltare economică.

În vederea trasării liniilor directoare ale unei politici agricole comune, după intrarea în vigoare a prezentului tratat, Comisia convoacă o conferință a statelor membre pentru compararea politicilor agricole ale acestora şi pentru stabilirea în special a bilanțului resurselor şi al necesităților acestora.

Având în vedere lucrările conferinței menționate, Comisia prezintă, după consultarea Comitetului Economic şi Social şi în termen de doi ani de la intrarea în vigoare a prezentului tratat, propuneri referitoare la elaborarea şi punerea în practică a politicii agricole comune, inclusiv înlocuirea formelor de organizare naționale cu una dintre formele de organizare comună, precum şi la punerea în practică a măsurilor special prevăzute de prezentul titlu.

La propunerea Comisiei şi după consultarea Parlamentului European, Consiliul, hotărând în unanimitate în cursul primelor două etape şi ulterior cu majoritate calificată, adoptă regulamente sau directive sau ia decizii, fără ca aceasta să aducă atingere dreptului său de a formula recomandări.

Consiliul, hotărând cu majoritate calificată, poate înlocui formele de organizare ale piețelor naționale cu organizarea comună în cazul în care:

a) organizarea comună oferă statelor membre care se opun acestei măsuri şi care dispun de o organizare națională a producției în cauză garanții echivalente pentru încadrarea în muncă şi nivelul de trai al producătorilor în cauză, luându-se în considerare calendarul adaptărilor posibile şi specializările necesare;

b) această organizare asigură, pentru schimburile din cadrul Comunității, condiții similare celor existente pe piața națională.

În cazul în care o organizare comună pentru anumite materii prime se instituie înainte să existe o organizare comună pentru produsele transformate corespunzătoare, materiile prime în cauză folosite pentru produsele transformate destinate exportului în țări terțe pot fi importate din afara Comunității.

În cazul în care, într-un stat membru, un produs face obiectul unei forme de organizare naționale a pieței sau al oricărei reglementări interne cu efect echivalent care afectează din punct de vedere concurentiai o producție similară dintr-un alt stat membru, statele membre aplică la import o taxă compensatorie acestui produs provenind din statul membru în care există respectiva organizare sau reglementare, cu excepția cazului în care acest stat membru aplică o taxă compensatorie la export. Comisia stabileşte cuantumul acestor taxe la nivelul necesar pentru a restabili echilibrul; de asemenea, Comisia poate autoriză recurgerea la alte măsuri, pentru care stabileşte condițiile şi normele de aplicare.

În prezent, există o organizare comună a pieței cerealelor, stabilită prin **Regulamentul Consiliului nr. 1784/2003 privind organizarea comună a piețelor în sectorul cerealelor[1],** modificat prin Regulamentul Comisiei nr. 1154/2005 privind amendarea codurilor şi a descrierilor anumitor produse menționate în anexa 1 a Regulamentului Consiliului nr. 1784/2003[2].

În ceea ce priveşte aplicarea regulilor de concurență în domeniul agriculturii, art. 36 din Tratatul CE prevede că acestea se aplică în domeniul producerii şi comercializării produselor agricole doar în măsura stabilită de Consiliu şi având în vedere obiectivele PAC.

Ca urmare, a fost emis Regulamentul Consiliului nr. 1184/2006 de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole[3]. Acest regulament înlocuieşte regulamentul omonim cu nr. 26/1962[4], fără a aduce modificări semnificative[5].

Conform acestuia, prevederile de concurență din Tratatul CE, precum şi dispozițiile luate în aplicarea lor sunt valabile pentru toate acordurile, deciziile şi practicile prevăzute la articolul 81(1) şi la articolul 82 din Tratat, care se referă la producția sau comerțul cu produsele enumerate în anexa I la Tratat.

Regulamentul prevede o serie de **derogări exprese de la acest principiu general,** în ceea ce priveşte aplicarea art. 81(1). Astfel, art. 81(1) din Tratatul CE **este inaplicabil** acordurilor, deciziilor şi practicilor menționate anterior, care fac **parte integrantă dintr-o organizare națională de piață** sau care **sunt necesare la realizarea obiectivelor politicii agricole comune.**

[1] JO L 270/2003.
[2] JO L 187/2005.
[3] JO L 214/2006.
[4] JO 30/1962.
[5] A se vedea anexa 1.

Art. 81(1) **nu se aplică în special** acordurilor, deciziilor şi practicilor adoptate de agricultori[1], de asociații de agricultori[1] sau de asociații ale acestor asociații resortisante dintr-un singur stat membru, în măsura în care, fără să conțină obligația de a practica un preț stabilit, acestea vizează producția sau vânzarea de produse agricole ori utilizarea de instalații comune de depozitare, tratare sau prelucrare a produselor agricole, atât timp cât Comisia nu constată că astfel **se exclude concurența** sau că **obiectivele politicii agricole comune sunt puse în pericol.**

Prin urmare, derogările de la aplicarea art. 81(1) vizează:

- înțelegerile care fac parte din organizarea națională a piețelor;
  în acest caz trebuie precizat faptul că, deoarece există o organizare comună a piețelor, această derogare nu mai poate fi aplicată în cazul acordurilor care afectează piața;
- **înțelegerile necesare realizării obiectivelor PAC;** obiectivele prevăzute în Tratatul CE privesc totalitatea produselor agricole;
- acordurile între agricultori şi asociațiile lor.

Ultima derogare presupune îndeplinirea a **patru condiții:** două se referă la calitatea participanților, iar celelalte două la obiectul acordului, după cum urmează:

- participanții la acord trebuie să fie **agricultori** sau organisme ale acestora;
- părțile la acord trebuie să fie resortisanții unui singur stat membru;
- acordul să aibă drept scop producția sau vânzarea produselor agricole ori utilizarea comună a instalațiilor de stocare, tratament sau transformare a produselor agricole;
- acordul nu trebuie să aibă ca efect stabilirea prețurilor.

Comisia Europeană are competența de a aprecia îndeplinirea acestor patru condiții. Până la declararea incompatibilității de către Comisie (acordurile *exclud concurenţa* sau *împiedică realizarea obiectivelor PAC)* **prin decizie,** se presupune că acordurile sunt legale.

Având în vedere cele prezentate mai sus, se pot desprinde următoarele **concluzii** cu privire la aplicarea art. 81 şi 82 din Tratatul CE în cazul eventualelor practici anticoncurențiale pe piața grâului, cu impact de nivel comunitar:

- practicile incriminate de art. 81(1) şi 82 din Tratatul CE fac obiectul dispozițiilor comunitare în domeniul concurenței, în măsura în care acest fapt **nu periclitează îndeplinirea obiectivelor PAC;**
- *în plus,* articolul 81(1) din Tratatul CE nu este aplicabil în cazul acordurilor între agricultori şi asociațiile lor, cu respectarea **anumitor condiții,** până la o eventuală decizie a Comisiei prin care se constată că acordurile exclud concurența sau pun în pericol obiectivele PAC.,

[1] Termenul utilizat este „farmers" în limba engleză, respectiv „exploitants agricoles" în limba franceză.

În ultimul *Raport privind integrarea noilor state membre în politica agricolă comună,* elaborat de Comisia pentru Agricultură din cadrul Parlamentului European, se apreciază că Comisia Europeană ar trebui să acorde mai are atenție problemelor noilor state membre în deciziile referitoare la politica agricolă comună.

Dacă integrarea celor zece state care au aderat la Uniune în 2004 a fost, "în ansamblu", pozitivă, "nivelul scăzut" de ajutoare directe primite de aceste țări au provocat "condiții de concurență inegală" cu "cei 15".

Astfel, se propune în special oferirea unor "posibilități acestor țări de a amâna aplicarea condiționalității până la încheierea perioadei de instaurare progresivă a plăților directe" şi de a menține "prescripțiile referitoare la bunele condiții agricole şi de mediu, cel puțin pe perioada duratei regimului de plăți".

Probleme ale noilor state membre în domeniul agricol şi alimentar

Nu toate exploatațiile agricole au înregistrat o creştere a veniturilor, mărirea prețurilor de cumpărare şi a subvențiilor a fost parțial compensată de creşteri importante ale costurilor de producție (de exemplu, creşteri ale costului combustibilului, energiei, îngrăşămintelor, produselor fitosanitare şi utilajelor).

S-au înregistrat costuri sociale şi economice ridicate pentru adaptarea la normele politicii agricole comune (PAC), la mediul concurențial din UE.

Fondurile de preaderare nu au acoperit decât parțial costurile procesului de adaptare.

Programul SAPARD a debutat cu o întârziere considerabilă, iar impactul său a fost limitat, în principal din cauza cerințelor complexe şi a lipsei deciziilor luate la timp de către Comisie şi autoritățile noilor state membre.

Condiții de concurență inegală

Comisia pentru Agricultură subliniază că agricultura şi sectorul alimentar atât din noile, cât şi din vechile state membre au beneficiat, cel puțin parțial, de extindere - părțile implicate din noile state membre au beneficiat de consolidarea ajutorului pentru agricultură şi de deschiderea unor noi posibilități comerciale, în timp ce sectorul agroalimentar şi comerțul internațional din vechile state membre au evoluat, iar investițiile şi volumul activităților din comerțul cu amănuntul au crescut, în special în perioada premergătoare aderării.

Comisia pentru Agricultură menționează, totodată, că Actul de aderare a prevăzut pentru plățile directe, în noile state membre, o lungă perioadă de introducere treptată a acestora (nouă ani), pornind de la un nivel inițial scăzut (25% din nivelul aplicabil în UE), deşi normele privind piața internă şi contribuția bugetară li se aplică integral, iar nivelurile costurilor şi veniturilor în noile state membre nu justifică acest grad de diferențiere, ce generează, pentru agricultori, condiții inegale de concurență.

Integrarea treptată într-un sistem avantajos pentru toți

Comisia pentru Agricultură remarcă faptul că unele noi state membre se confruntă cu dificultăți importante în aplicarea programelor comunitare de dezvoltare rurală, ca urmare a complexității cerințelor lor specifice şi a responsabilității administrative pe care o presupune gestionarea acestora.

Se observă că diferențele între nivelurile plăților directe din UE-10 față de UE-15 nu au creat condiții egale pentru toți şi, prin urmare, producătorii din mai multe noi state membre au pierdut chiar segmente de piață pe pieţele interne respective, ceea ce se datorează în mare parte concurenței generate de creşterea importurilor şi a exporturilor provenind din țări terțe, ca urmare a modificărilor aduse regimului vamal.

Noile state membre au fost obligate să aplice regimul de plăți directe naționale complementare („top-ups") - care pot fi considerate o formă de cofinanțare şi aproape o renaționalizare a plăților directe comunitare, ceea ce a generat dificultăți politice şi economice considerabile în multe dintre noile state membre, dat fiind faptul că acest regim a adăugat o grea responsabilitate bugetelor naționale şi a limitat posibilitatea de a pune în aplicare regimurile de ajutoare de stat.

Viitorul PAC în Uniunea Europeană extinsă

Deputații din cadrul Comisiei pentru Agricultură subliniază că satisfacerea nevoilor speciale ale statelor membre şi ale regiunilor lor, inclusiv soluționarea problemelor şi a dificultăților din noile state membre, ar trebui susținută pe baza **principiului subsidiarității,** prin intermediul următoarelor instrumente specifice:

a) introducerea unui sistem de plăți directe revizuit, inclusiv noi măsuri, precum opțiunea recuplării voluntare, care să fie folosită numai de statele membre care consideră acest lucru necesar pentru realizarea obiectivelor lor în domeniul social, al ocupării forței de muncă şi al dezvoltării durabile; extinderea plăților către noi sectoare şi noi beneficiari, de exemplu, pentru fructele de tip bacă destinate prelucrării, în cadrul unui sistem revizuit de pachete financiare naționale şi de finanțare comunitară integrală;
b) introducerea unor măsuri de piață suplimentare facultative, regionale sau temporare, cu finanțare comunitară;
c) aplicarea unui sistem de pachete financiare naționale din bugetul UE pentru sectoarele care urmează a fi reformate (vinuri, fructe şi legume);
d) mai bună susținere şi o mai mare stimulare a organizațiilor de producători, precum şi eliminarea obstacolelor din legislația națională care ar împiedica înființarea acestor organizații;
e) stimularea cooperării transfrontaliere între organizațiile de producători;

f) aplicarea unui sistem eficient de gestionare a riscului şi a crizelor în domeniul agriculturii, cu ajutoare financiare comunitare de la pachetele naționale;
g) consolidarea pieței interne prin intermediul regulilor comune în domeniul normelor de calitate, comercializare, concurență, siguranță alimentară şi protecție a mediului şi a animalelor;
h) consolidarea dezvoltării rurale şi a finanțării aferente;
i) creşterea flexibilității normelor în domeniul ajutoarelor de stat (în special extinderea domeniului de aplicare a excepțiilor pe categorii şi creşterea nivelului „de minimis").

Se speră ca viitoarea PAC nu numai să țină seama de nevoile Uniunii extinse, dar şi să devină mai uşor de gestionat, să faciliteze sarcina administrativă a agricultorilor şi a autorităților naționale şi să încurajeze o producție sigură, orientată către piață şi care să respecte normele de mediu, menținând, în acelaşi timp, viitorul agriculturii durabile.

Capitolul III
DISTORSIONAREA CONCURENȚEI PE PIEȚELE AGROALIMENTARE COMUNITARE ŞI ROMÂNEŞTI
- studii de caz -

Pentru a surpinde modul în care sunt aplicate reglementările din domeniul concurenței pe piețele agroalimentare, vom prezenta în continuare două cazuri din jurisprudenta comunitară şi românească, axate pe evaluările realizate de Comisia Europeană, respectiv de autoritatea română de concurență, asupra pieței cărnii de vită şi a pieței dulciurilor.

A. Piața cărnii de vită (cazul COMP/C.38.279/F 3)

Prin decizia Comisiei Europene din data de 2 aprilie 2003, au fost impuse **amenzi** în valoare de 16,7 milioane de euro pentru **şase federații franceze** (patru reprezentând **agricultori** şi două reprezentând **operatori de abatoare),** care au încheiat un acord privind stabilirea un **nivel minim al prețului** cărnii de vită. Totodată, părțile la acord au luat măsuri pentru **suspendarea/limitarea importurilor** cu privire la acest produs.

Relevanța acestui caz față de aplicarea art. 81 rezidă din următoarele:

- carnea de vită face parte din lista produselor menționată la articolul 32 din Tratatul CE; prin urmare, conform art. 36 din Tratatul CE, prevederile de concurență se aplică în domeniul producerii şi comercializării acestor produse în măsura stabilită de Consiliu, respectiv în baza Regulamentului privind aplicarea anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole;
- şi pentru acest produs, au fost instituite la nivel comunitar organizări comune ale piețelor.

În evaluarea Comisiei, principalele elemente avute în vedere au fost:

- stabilirea încălcării art. 81(1) din Tratatul CE (aplicarea în cazul de față a conceptelor de întreprindere, asociație de întreprinderi şi acord în înțelesul art. 81, restricționarea concurenței, afectarea semnificativă a comerțului dintre statele membre);
- analiza cauzei prin prisma Regulamentului Consiliului de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole (la acea dată era în vigoare Regulamentul nr. 26/1962).

Conceptul de întreprindere în înțelesul art. 81 din Tratatul CE

Conform jurisprudenței comunitare, „conceptul de întreprindere acoperă orice entitate angajată într-o activitate economică, indiferent de statutul său şi de maniera în care este finanțată"[1]. Chiar şi o persoană fizică poate constitui o întreprindere, atunci când aceasta se angajează în activități economice[2]. Orice activitate care constă în oferirea de bunuri şi servicii pe o anumită piață reprezintă activitate economică[3].

În cazul de față, patru dintre federații reprezintă organisme ale agricultorilor. Aceştia, deşi pot fi persoane fizice, sunt angajați în activități economice, deoarece oferă produsele lor spre vânzare. în ceea ce priveşte abatoarele, activitatea lor constă în prestarea serviciilor de abatorizare a animalelor şi oferirea spre vânzare a produselor astfel rezultate. Unele dintre abatoare sunt organizate sub formă cooperativistă, iar una dintre părțile la acord este o federație de cooperative. În acest caz, trebuie subliniat faptul că forma de organizare în baza legislației unui stat membru nu influențează natura economică a activității respectivei entități[4].

În concluzie, părțile la acord reprezintă întreprinderi în înțelesul art. 81 din Tratatul CE.

Conceptul de asociație de întreprinderi în înțelesul art. 81 din Tratatul CE

Federațiile reunesc întreprinderi în înțelesul articolului 81 din Tratatul CE; prin urmare, acestea reprezintă asociații de întreprinderi, respectiv asociații ale asociațiilor de întreprinderi.

Unele dintre aceste federații sunt organizate sub forma juridică de sindicate profesionale, conform legislației franceze. Curtea de Justiție a stabilit că forma juridică a unei asocieri (ce poate fi stabilită şi clasificată în mod diferit de statele membre) este irelevantă în ceea ce priveşte aplicabilitatea art. 81 din Tratatul CE[5]. Articolul 81 se aplică şi în cazul asociațiilor nonprofit, în măsura în

---

[1] A se vedea, de exemplu, decizia Tribunalului de Primă Instanță în cazul T-513/93 *Consiglio Nazionale degli Spedizionieri Doganali* v. *Comisia* (2000) ECR 11-1807, paragraful 36.

[2] Decizia Comisiei 76/29/EEC din data de 2 decembrie 1975 privind o procedură în baza articolului 85 din Tratatul CE (IV/26.949 - AOlP/Beyrard) (OJ L 6, 13.1.1976, p. 8), punctul ll(2).

[3] A se vedea decizia citată la nota de subsol 2, p. 19.

[4] Decizia Tribunalului de Primă Instanță în cazul T-61/89 *Dansk Pelsdyravlerforening* v. *Comisia* (1992) ECR 11-1931, paragraful 50.

[5] Cazul C-35/96 *Comisia* v. *Italia* (1998) ECR 1-3851, paragraful 40, şi cazul 123/83 *Clair* (1985) ECR 391, pararaful 17.

care activitățile lor sau cele ale întreprinderilor-afiliate au ca scop realizarea efectelor vizate de art. 81 din Tratatul CE[1]

Având în vedere datele cazului, cele şase federații parte la acord reprezintă asociații (sau asociații ale asociațiilor de întreprinderi) în înțelesul art. 81 din Tratatul CE.

Conceptul de acord în înțelesul art. 81 din Tratatul CE

Un acord este considerat a fi încheiat atunci când se ajunge la un consens sau la un plan care limitează sau este posibil să limiteze libertatea comercială a părților sau abținerea de la o anumită acțiune pe piață. Pentru a intra sub incidența art. 81 din Tratatul CE, un acord nu este necesar să aibă forma unui contract valid şi obligatoriu din punct de vedere legal[2]. De asemenea, nu este obligatoriu ca acordul să aibă o formă scrisă sau să existe anumite proceduri de implementare, precum cele din contractele civile.

Restricționarea concurenței

Un acord între reprezentanții agricultorilor (crescători de animale) şi abatoare care are ca scop stabilirea prețurilor minime pentru vitele oferite spre vânzare în Franța se încadrează în tipurile de acorduri anticoncurentiale interzise de art. 81 din Tratatul CE.

În plus, este vorba despre un acord prin care părțile se obligă să nu importe anumite produse provenind, printre altele, din alte state membre. Pentru a aplica art. 81(1) din Tratatul CE nu este necesară evaluarea efectelor, atât timp cât este evident că scopul acordului a fost excluderea, restricționarea sau distorsionarea concurenței

Trebuie menționat faptul că acordul a fost încheiat pe fondul unei crize a pieței cărnii de vită, ca urmare a apariției, în anul 2000, a unui episod de boală a vacii nebune. Cu toate acestea, conform Curții de Justiție, „existența unei crize pe piață nu poate exclude natura anticoncurențială a unui acord".

Existența crizei pe piață ar fi putut constitui un motiv pentru exceptarea acordului în baza art. 81(3) din Tratatul CE. Niciuna dintre părți nu a notificat însă acordul. Chiar dacă ar fi fost notificat, este evident că nu ar fi îndeplinit condițiile prevăzute de art. 81(3) din Tratatul CE. Spre exemplificare, acordul nu contribuie în niciun fel la îmbunătățirea producției sau distribuției de produse sau la promovarea progresului tehnic ori economic. De asemenea, nu acordă consumatorilor un avantaj corespunzător celui realizat de părți.

---

[1] Curtea de Justiție în cazul 71/74 *Frubo* v *Comisia* (1975) ECR 563, paragraful 30; cazurile comune 209-215 şi 218/78 *van Landewyck şi alții* v. *Comisia* (1980) ECR 3125, paragraful 88; cazurile comune 96-102, 104, 105, 108 şi 110/82 *IAZ şi alții* v. *Comisia* (1983) ECR 3369, paragraful 20.

[2] A se vedea decizia Tribunalului de Primă Instanță în cazul T-41/96 *Bayer v. Comisia* (2000) ECR II-3383, paragraful 68, şi decizia Curții de Justiție în cazul C-277/87 *Sandoz v Comisia* (1990) ECR I-45, paragraful 13.

Este de menționat că decizia a fost luată de Comisie înainte de intrarea în vigoare a Regulamentului nr. 1/2003 (la 1 mai 2004), prin care s-a eliminat obligativitatea notificării acordurilor restrictive în vederea obținerii beneficiului exceptării de la aplicarea art. 81(1).

Afectarea semnificativă a comerțului între statele membre

Conform jurisprudenței comunitare, se consideră că un acord între anumite întreprinderi poate afecta comerțul între statele membre, dacă se poate aprecia într-un grad suficient de siguranță, pe baza unui set de factori obiectivi legali sau de fapt, că respectivul acord influențează, direct sau indirect, în prezent sau în viitor, structura comerțului dintre statele membre, în măsura în care pune în pericol realizarea obiectivului pieței unice în toate statele memb

Stabilirea prețurilor minime şi suspendarea importurilor au urmărit înlăturarea concurenței reprezentate de importurile mai ieftine, având în vedere şi faptul că în Franța nivelul prețurilor practicate în mod curent este mult mai ridicat decât cel din țările vecine.

Volumul comerțului dintre Franța şi celelalte state membre este substanțial. De fapt, acesta include majoritatea tranzacțiilor comerciale cu produse de această natură din Comunitate. Prin urmare, potențialele efecte ale acordului asupra comerțului comunitar trebuie să fie evaluate ca fiind semnificative.

Regulamentul Consiliului de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole

Conform acestuia, sunt exceptate de la aplicarea art. 81(1) acordurile privind producerea sau comerțul produselor menționate în anexa 1 la Tratat (inclusiv carnea de vită), care:

(a) fac parte din organizarea națională a pieței;

(b) sunt necesare îndeplinirii obiectivelor PAC;

(c) reprezintă practici restrictive ale agricultorilor, asociațiilor de agricultori, ori asociațiilor de asociații ale agricultorilor care aparțin unui singur stat membru şi care privesc producția sau vânzarea de produse agricole, fără a impune obligația practicării de prețuri identice, în măsura în care concurența este exclusă sau îndeplinirea obiectivele PAC este pusă în pericol.

Condiția de la lit. a) nu este îndeplinită, deoarece pentru carnea de vită există o organizare comună a pieței.

Conform jurisprudenței comunitare, derogarea de la lit. (b) este acordată dacă acordul ajută la îndeplinirea tuturor obiectivelor PAC[1] sau, atunci când

[1] *Frubo,* paragrafele 22-27; *Oude Luttikhuis,* paragraful 25; Decizia Curții de Justiție în cazul C-265/ 97 P *VBA şi alții* v. *Comisia* (2000) ECR 1-2061, paragraful 94.

acestea se dovedesc contradictorii, numai dacă Comisia poate să le „reconcilieze" în vederea aplicării derogării[1].

Din analiza prezentului caz a reieşit că acordul **nu este necesar** pentru îndeplinirea obiectivelor PAC, deoarece:

- nu ajută la creşterea productivității în agricultură;
- deşi stabilirea unor prețuri minime ar putea conduce la asigurarea unui nivel de trai echitabil pentru populația agricolă, în special prin majorarea veniturilor individuale ale lucrătorilor din agricultură, acest obiectiv se consideră realizat în condițiile atingerii obiectivului menționat anterior (creşterea productivității în agricultură), conform art. 33 din Tratatul CE;
- stabilizarea piețelor ar fi presupus echilibrarea cererii cu oferta, ca urmare a scăderii încrederii populației față de carnea de vită; în fapt, stabilirea prețurilor minime a adâncit acest dezechilibru prin micşorarea nivelului cererii;
- acordul nu conduce la garantarea siguranței aprovizionărilor, deoarece pe această piață se înregistrează un exces de ofertă;
- asigurarea unor prețuri rezonabile de livrare către consumatori nu a fost unul dintre rezultatele acordului, ci, din contră, deoarece din analiză a reieşit că vânzările de carne de vită prin intermediul restaurantelor şi firmelor de catering au fost relativ mai ieftine (acestea s-au aprovizionat din importuri mai ieftine de carne).

Nici condiția de la lit. (c) nu a fost îndeplinită, deoarece acordul are ca părți nu doar agricultori, ci şi federații ale operatorilor de abatoare, iar unul dintre obiectivele acordului a fost practicarea de prețuri identice de către părțile implicate.

B. Piața dulciurilor din România (cazul Wrigley)

Investigația declanşată de autoritatea română de concurență a avut în vedere analiza tuturor contractelor de distribuție încheiate de Wrigley România în perioada martie 2000-septembrie 2004.

Produsele importate şi comercializate în România şi care au făcut obiectul contractelor de distribuție investigate au fost:

- guma de mestecat (mărcile Orbit, Winterfresh, Airwaves, Hubba Bubba) şi
- produsele din zahăr (bomboane, mărcile Orbit şi Solano).

Din cele afirmate de Wrigley, piața relevantă a produsului este cea a dulciurilor, care include un număr variat de produse, respectiv atât guma de mestecat (chewing gum - gumă de mestecat, bubble gum - gumă pentru copii), cât şi produsele din ciocolată şi din zahăr (jeleuri, dropsuri, acadele, drajeuri etc., purtând denumirea generică de bomboane).

---

[1] [2]*VBA,* paragraful 94.

Aşa cum rezultă şi din practica altor țări, nu există interschimbabilitate între guma de mestecat şi alte dulciuri, piața gumei de mestecat fiind o piață distinctă.

Piața produselor din zahăr cuprinde un sortiment larg de alimente caracterizate printr-un conținut mare de zahăr, aspect atrăgător, gust dulce şi aromă plăcută. Din punct de vedere alimentar, unele produse din zahăr au o compoziție unilaterală, fiind alcătuite numai din glucide (produsele de caramelaj). Altele sunt produse complete din punct de vedere nutritiv, ce conțin, pe lângă glucide şi lipide, proteine şi substanțe minerale.

În cazul analizat, piețele relevante ale produsului sunt: piața gumei de mestecat şi piața produselor din zahăr.

Având în vedere comercializarea pe scară largă atât a produselor de gumă de mestecat, cât şi a produselor din zahăr şi nivelul cheltuielilor de transport de la producător/importator până la detailist, nesemnificativ în prețul cu amănuntul, piața geografică este definită ca fiind teritoriul României.

Conform practicii judiciare comunitare, nu este nevoie a se lua în considerare efectele unei înțelegeri atunci când aceasta are ca obiect restrângerea, împiedicarea ori denaturarea concurenței. De aceea, nu este necesar a fi demonstrate efectele anticoncurențiale atunci când obiectul anticoncurențial al unei anumite înțelegeri sau al unui anumit comportament este demonstrat. în cazul înțelegerilor verticale, se precizează că în cazul restricționărilor prin obiect nu trebuie demonstrat efectul asupra concurenței, fiind interzise *per se.* Clauzele contractuale sau practicile concertate care stabilesc în mod direct prețul de revânzare au un caracter restrictiv evident.

Distribuitorii agreați de către Wrigley România, ca parte a rețelei sale de distribuție, şi care cumpără produse de la Wrigley România în scopul revânzării sunt agenți economici. Contractele încheiate între Wrigley România şi distribuitorii săi reprezintă înțelegeri verticale între agenții economici.

Orice acte sau fapte ale Wrigley România sau ale distribuitorilor care au legătură cu obiectul contractelor reprezintă, de asemenea, înțelegere şi/sau practică concertată, şi nu un comportament unilateral care ar fi exclus aplicării interdicției prevăzute de lege, fiind considerate ca decurgând în baza clauzelor contractuale dintre Wrigley România şi distribuitorii săi, de vreme ce sunt parte integrantă a unui set întreg de relații de afaceri continue, ce au la bază un contract-cadru general.

Acordurile încheiate între Wrigley România şi distribuitorii săi au ca obiect stabilirea prețului de revânzare, prin aceasta restrângând sau denaturând concurența prin preț, indiferent de gradul exact în care aceste acorduri au fost puse în aplicare. Convenirea prețului la care cumpărătorul revinde produsele furnizorului reprezintă o restricționare evidentă a concurenței, care este în mod expres interzisă de lege. Față de cele precizate mai sus, modificarea clauzei de preț din contractele încheiate între Wrigley România şi distribuitorii săi, înainte de transmiterea cererii de dispensă, în sensul eliminării din contract a

obligativității comercializării produselor Wrigley la un preț "*ce se încadrează în limitele de preţuri recomandate şi acceptate"* de către acesta, demonstrează faptul că Wrigley România şi distribuitorii săi cunoşteau faptul că această clauză constituie o restricționare a concurenței.

Efectele anticoncurențiale pot fi semnificative dacă luăm în considerare cota mare de piață a Wrigley România. Cu cât este mai mare puterea de piață a furnizorului, cu atât mai mare este riscul ca un presupus preț recomandat de revânzare să conducă la o aplicare mai mult sau mai puțin uniformă a chiar acelui preț de revânzare de către distribuitori, deoarece ei îl folosesc ca pe un punct de referință.

În scopul eliminării concurenței prin preț dintre distribuitori au acționat atât "politica de vânzări", cât şi contractele încheiate direct de către Wrigley România cu diverşi comercianți en detail, printre care Selgros Cash & Carry, Metro Cash & Carry România, Shell România, Lukoil Downstream, SC Billa România SRL, prin care au fost stabilite diverse condiții comerciale, inclusiv discounturile pe care distribuitorii urmau să le acorde respectivelor rețele de magazine şi benzinării.

Restricționarea concurenței prin convenirea prețului de revânzare între furnizor şi distribuitori este o restricționare gravă interzisă *per se.* Prevederile contractuale prin care se limitează libertatea distribuitorului de a-şi stabili prețul de revânzare, împărțirea teritoriilor şi a clienților, dar şi stabilirea discounturilor acordate în piață i-au eliberat pe aceştia de presiunea concurențială, asigurându-le profitul prestabilit.

Wrigley România împreună cu distribuitorii săi au convenit în mod concertat la fixarea prețurilor de revânzare, atât direct prin clauza contractuală, cât şi indirect prin fixarea nivelului discounturilor acordate în piață în baza "politicii de vânzări". În aceste condiții, sistemul de distribuție conceput şi implementat de Wrigley România şi distribuitorii săi nu poate conduce la atingerea eficientelor scontate prin îndeplinirea condițiilor din lege, care ar justifica exceptarea contractelor de la interdicția prevăzută.

Pentru practicile desfăşurate, Wrigley România şi distribuitorii săi au fost amendați, stabilirea cuantumului fiind determinată în funcție de durata şi gravitatea încălcării.

Bibliografie

* * * Cazul 48/74, Charmasson v. Ministerul pentru Afaceri Economice şi Franța - decizia din data de 10 decembrie 1974;

* * * Regulamentul Consiliului nr. 1784/2003 privind organizarea comună a pieței în sectorul cerealelor, JO L 270/2003;

* * * Regulamentului Consiliului nr. 1784/200, JO L 187/2005;

* * * Decizia Tribunalului de Primă Instanță în cazul T-513/93 Consiglio Nazionale degli Spedizionieri Doganali v. Comisia (2000) ECR 11-1807;

* * * Decizia Comisiei 76/29/EEC din data de 2 decembrie 1975 privind o procedură în baza articolului 85 din Tratatul CE (IV/26.949 - AOlP/Beyrard) (OJ L 6, 13.1.1976, p. 8), punctul ll(2).

* * * Decizia Tribunalului de Primă Instanță în cazul T-61/89 Dansk Pelsdyravlerforening v. Comisia (1992) ECR 11-1931;

* * * Cazul C-35/96 Comisia v. Italia (1998) ECR 1-3851, paragraful 40, şi cazul 123/83 Clair (1985) ECR 391;

* * * Curtea de Justiție în cazul 71/74 Frubo v. Comisia (1975) ECR 563, paragraful 30; cazurile comune 209-215 şi 218/78 van Landewyck şi alții v. Comisia (1980) ECR 3125, paragraful 88; cazurile comune 96-102, 104, 105, 108 şi 110/82 IAZ şi alții v. Comisia (1983) ECR 3369, paragraful 20;

* * * Decizia Tribunalului de Primă- Instanță în cazul T-41/96 Bayer v. Comisia (2000) ECR II-3383;

* * * Decizia Curții de Justiție în cazul C-277/87 Sandoz v. Comisia (1990) ECR I-45;

* * * Decizia Tribunalului de Primă Instanță în cazul T-305/94 etc. LVM şi alții v. Comisia (1999) ECR 11-931;

* * * Decizia Curții de Justiție în cazul C-265/ 97 P VBA şi alții v. Comisia (2000) ECR 1-2061;

* * * (2005): Decizia Plenului Consiliului Concurenței cu privire la investigația deschisă ca urmare a cererii de dispensă înaintate de SC Wrigley România - Produse Zaharoase SRL şi 15 distribuitori ai săi pentru contracte de distribuție în vigoare la data cererii.

ANEXĂ TABEL DE CORESPONDENȚĂ

Regulamentul Consiliului nr. 26/1962 de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole (JO 30/1962)	Regulamentul Consiliului nr. 1184/2006 de aplicare a anumitor reguli de concurență în domeniul producției şi comerțului cu produse agricole (JO L 214/2006)
Art. 1. De la intrarea în vigoare a prezentului regulament, articolele 85-90 (în prezent 81-86) din tratat, precum şi dispozițiile luate pentru aplicarea lor se aplică tuturor acordurilor, deciziilor şi practicilor prevăzute la articolul 85 (81) alienatul (1) şi la articolul 86 (82) din tratat şi referitoare la producția sau comerțul cu produsele enumerate în anexa II (I) la tratat.	Art. 1. Articolele 81-86 din tratat, precum şi dispozițiile luate pentru aplicarea lor se aplică tuturor acordurilor, deciziilor şi practicilor prevăzute la articolul 81 alienatul (1) şi la articolul 82 din tratat şi referitoare la producția sau comerțul cu produsele enumerate în anexa I la tratat, sub rezerva dispozițiilor de la articolul 2 din prezentul regulament.
Art. 2(1). Articolul 85 (81) alineatul (1) din tratat nu se aplică acordurilor, deciziilor şi practicilor care sunt prevăzute la articolul precedent şi care fac parte integrantă dintr-o organizare națională de piață sau care sunt necesare la realizarea obiectivelor formulate la articolul 39 (33) din tratat. Acest articol nu se aplică, în special, acordurilor, deciziilor şi practicilor adoptate de operatori agricoli, de asociații de operatori agricoli sau de asociații ale acestor asociații resortisante dintr-un singur stat membru, în măsura în care, fără să conțină obligația de a practica un preț stabilit, acestea vizează producția sau vânzarea de produse agricole ori utilizarea de instalații comune de depozitare, tratare sau prelucrare a produselor agricole, atât timp cât Comisia nu constată că astfel se exclude concurența sau că obiectivele de la articolul 39 (33) din tratat sunt puse în pericol.	Art. 2(1). Articolul 81 alineatul (1) din tratat nu se aplică acordurilor, deciziilor şi practicilor care sunt prevăzute la articolul 1 din prezentul regulament şi care fac parte integrantă dintr-o organizare națională de piață sau care sunt necesare la realizarea obiectivelor formulate la articolul 33 din tratat. Acest articol nu se aplică, în special, acordurilor, deciziilor şi practicilor adoptate de operatori agricoli, de asociații de operatori agricoli sau de asociații ale acestor asociații resortisante dintr-un singur stat membru, în măsura în care, fără să conțină obligația de a practica un preț stabilit, acestea vizează producția sau vânzarea de produse agricole ori utilizarea de instalații comune de depozitare, tratare sau prelucrare a produselor agricole, atât timp cât Comisia nu constată că astfel se exclude concurența sau că obiectivele de la articolul 33 din tratat sunt puse în pericol.

Art. 2 (2). După ce a consultat statele membre şi a audiat întreprinderile sau asociațiile de întreprinderi interesate, precum și orice persoană fizică sau juridică a cărei audiere i se pare necesară, Comisia, sub rezerva controlului Curții de Justiție, are competența exclusivă de a constata, printr-o decizie care se publică, pentru care acorduri, decizii şi practici sunt îndeplinite condițiile prevăzute la alineatul (1).	Art. 2 (2). După ce a consultat statele membre şi a audiat întreprinderile sau asociațiile de întreprinderi interesate, precum şi orice persoană fizică sau juridică a cărei audiere i se pare necesară, Comisia, sub rezerva controlului Curții de Justiție, are competența exclusivă de a constata, printr-o decizie care se publică, pentru care acorduri, decizii şi practici sunt îndeplinite condițiile prevăzute la alineatul (1).
Art. 2 (3). Comisia procedează la această constatare fie din oficiu, fie la cererea unei autorități competente dintr-un stat membru sau a unei întreprinderi sau asociații de întreprinderi interesate.	Art. 2 (2). al doilea paragraf Comisia procedează la această constatare fie din oficiu, fie la cererea unei autorități competente dintr-un stat membru sau a unei întreprinderi sau asociații de întreprinderi interesate.
Art. 2 (4). Publicația menționează părțile interesate şi esențialul deciziei. Aceasta trebuie să țină cont de interesul legitim al întreprinderilor, astfel încât secretele lor de afaceri să nu fie divulgate.	Art. 2 (3). Publicația menționează părțile interesate şi esențialul deciziei. Aceasta trebuie să țină cont de interesul legitim al întreprinderilor, astfel încât secretele lor de afaceri să nu fie divulgate.
Art. 3 (1). Fără a aduce atingere articolului 46 (38) din tratat, articolul 91 (1)[1] se va aplica comerțului cu produsele menționate în anexa II (I) la tratat. (2). Având în vedere prevederile tratatului referitoare la agricultură şi, în particular, art. 39 (33), Comisia va evalua toate cauzele practicilor constituind subiect al plângerilor, în principal, nivelul prețului produselor provenind din alte surse şi care sunt importate pe piața în cauză. în lumina acestei evaluări, Comisia va adresa recomandări şi va autoriza măsuri de protecție, în baza articolului 91 (1).	

[1] Art .91(1): „în cazul în care, în perioada de tranziție, Comisia, la cererea unui stat membru sau a oricărei alte părți interesate, constată practici de dumping exercitate în cadrul pieței comune, adresează recomandări autorului sau autorilor acestor practici în scopul de a le pune capăt. În cazul în care practicile de dumping continuă, Comisia autorizează statul membru lezat să ia măsurile de protecție, pentru care defineşte condițiile şi normele de aplicare". *Articolul 91 a fost abrogat prin Tratatul de la Amsterdam.*

agricultură și, în particular, art.39 (33), Comisia va evalua toate cauzele practicilor constituind subiect al plângerilor, în principal, nivelul prețurilor produselor provenind din alte surse și care sunt importate pe piața în cauză. În lumina acestei evaluări, Comisia va adresa recomandări și va autoriza măsuri de protecție în baza art. 91 (1).	
Art. 4. Dispozițiile de la articolul 93 (88) alineatul (1) şi alineatul (3), prima teză din tratat se aplică ajutoarelor acordate în favoarea producției sau comerțului cu produsele enumerate în anexa II (I) la tratat.	Art. 3. Dispozițiile de la articolul 88 alineatul (1) şi alineatul (3), prima teză din tratat se aplică ajutoarelor acordate în favoarea producţiei sau comerţului cu produsele enumerate în anexa I la tratat.
	Art. 4. Regulamentul nr. 26 se abrogă. Trimiterile la regulamentul abrogat se interpretează ca trimiteri la prezentul regulament şi se citesc în conformitate cu tabelul de corespondență din anexa II.
Art. 5. Prezentul regulament intră în vigoare în ziua ulterioară publicării în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, cu excepția articolelor 1-3, care intră în vigoare începând cu 30 iulie 1962. Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale şi se aplică direct în toate statele membre.	Art. 5. Prezentul regulament intră în vigoare în a douăzecea zi de la data publicării în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene. Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale şi se aplică direct în toate statele membre.
	Anexa I
	Anexa II

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 323/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ „COSTIN MURGESCU"

COORDONATE ALE ECONOMIEI MONDIALE ÎNTRE DEZIDERATE ŞI REALITĂȚI

Marcel MOLDOVEANU

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

INTRODUCERE 383

Capitolul I EXPLOZIA TEHNOLOGICĂ ŞI INFORMAȚIONALĂ – COORDONATĂ DEFINITORIE A GLOBALIZĂRII 385

Societatea informațională şi impactul tehnologic asupra revitalizării economiei mondiale 385

1.2. Noile valențe ale componentei ecologice a dezvoltării 388

Capitolul II SECURITATEA ALIMENTARĂ ŞI ENERGETICĂ MONDIALĂ: ÎNTRE REALITĂȚI ŞI DEZIDERATE 390

2.1. Imperativul soluționării crizei alimentare şi energetică 390

2.2. Reflecții asupra evoluției economiei mondiale 394

INTRODUCERE

Evoluția lumii la cumpăna dintre milenii evidențiază accentuarea procesului de interdependență între dimensiunile fundamentale ale relațiilor economice, politico-diplomatice și cultural-umane internaționale, precum și mutații rapide și profunde la scara marilor spații geoeconomice şi strategice, concretizate printr-o dinamică susținută a fluxurilor comerciale, investiționale, tehnologice şi informaționale, prin creşterea deosebită a rolului investițiilor străine directe în modernizarea şi eficientizarea economiilor naționale (în contextul proceselor de reformă şi privatizare) şi prin amplificarea activității societăților transnaționale în domeniile producției industriale şi exportului.

Procesul de globalizare implică funcționarea unor mecanisme complexe de armonizare a politicilor economice naționale cu reglementările internaționale care, în principiu, protejează interesele economice ale țărilor în curs de dezvoltare care nu sunt parte a acordurilor de integrare regională. Statul, ca entitate, începe, fără îndoială, să piardă din importanță în raport cu prerogativele şi responsabilitățile noilor instituții create la ansamblul organismelor de integrare regională. În definirea politicilor economice, statul trebuie să ia, totodată, în calcul şi impactul puternic al instituțiilor financiare şi economice internaționale (FMI, Banca Mondială, OMC etc.) asupra evoluției economiei mondiale. În viziunea unor oameni de ştiință, superioritatea pe care o deține lumea dezvoltată nu se datorează atât faptului că deține „monopolul ştiințific şi tehnologic", cât mai ales posibilității de a gestiona fluxurile financiare internaționale, prin intermediul principalelor instituții specializate, regionale şi internaționale. Accentuarea interdependenței între globalizare şi regionalizare generează o mai rapidă evoluție a procesului de liberalizare a schimburilor comerciale şi a fluxurilor financiare internaționale, în condițiile în care prevederile acordurilor regionale nu intră în contradicție cu principiile fundamentale privind liberalizarea comerțului mondial, facilitarea investițiilor şi a transferului de tehnologii performante.

În opinia mea, procesul de integrare şi cooperare regională ar trebui regândit, pe anumite domenii de activitate, printr-o abordare pragmatică, în funcție de prioritățile economice şi politico-diplomatice ale participanților la grupările şi comunitățile economice. Se impune, de asemenea, revitalizarea activității „Grupului de consultanță şi de cooperare sud-sud", ca forum de dialog la nivel înalt şi definire a responsabilităților privind eficientizarea şi modernizarea economiilor naționale, în contextul amplificării relațiilor de cooperare internațională.

Procesul de integrare regională şi de cooperare internațională face, în tot mai mare măsură, obiectul unor profunde analize în cadrul reuniunilor economice şi politico-diplomatice internaționale la nivel înalt. Concluziile

acestora converg spre ideea că finalizarea în condiții de eficiență sporită a programelor de cooperare regională necesită - alături de efortul propriu, la nivel național şi regional - un aport substanțial din partea instituțiilor financiare internaționale.

Consider că dezvoltarea parteneriatelor geoeconomice şi strategice, ca fundament al securităţii regionale şi globale, promovarea unor politici macroeconomice viabile, coerente, la nivel naţional şi la scară planetară, reprezintă condiţia fundamentală a dezvoltării durabile, a realizării unei lumii performante.

În opinia oamenilor de ştiință, tehnologiile informaționale, biotehnologia şi sursele alternative de energie - asociate unor strategii şi fenomene flexibile de organizare a activității economice, de modernizare a sistemelor de învățământ şi de sănătate - vor contribui, în perspectiva anilor 2020-2030, la consolidarea sistemului multilateral de valori materiale şi spirituale, implicit la îmbunătățirea calității vieții, la scară globală.

Capitolul I
EXPLOZIA TEHNOLOGICĂ ŞI INFORMAȚIONALĂ – COORDONATĂ DEFINITORIE A GLOBALIZĂRII

Societatea informațională şi impactul tehnologic asupra revitalizării economiei mondiale

Dezvoltarea fără precedent a tehnologiilor de vârf şi a fluxurilor informaționale, în contextul accentuării procesului de interdependență între globalizare şi integrare regională, generează mutații rapide şi profunde în evoluția relațiilor economice şi politice internaționale. Amplificarea impactului tehnologic asupra mersului economiei mondiale, la început de secol XXI, se concretizează prin revitalizarea şi modernizarea structurilor industriale şi a infrastructurii de transport şi de telecomunicații, indubitabil prin amplificarea fluxurilor-comerciale, tehnologice şi financiare la nivel regional şi la scară globală.

Redimensionarea fluxurilor tehnologice, afirmă prof. Jean-Francois Daguzan[1] - reflectă evoluția de la „economia militarizată" care, în opinia sa, a durat două secole (1790-1990), spre o „economie civilă", în cadrul căreia statul, ca cel mai reprezentativ ordonator de tehnologie, a cedat treptat, pe numeroase segmente, prerogativele sale întreprinderilor private, din rațiunii financiare şi de eficiență.

În opinia unor analişti şi experți, în acest interval de timp care luat sfârşit o dată cu destrămarea Uniunii Sovietice, lumea, în ansamblu, dar mai ales lumea occidentală şi asiatică, a trăit într-o economie militarizată[2].

Este semnificativ faptul că în condițiile în care, în perioada războiului rece, cheltuielile militare au depăşit, în medie, 10-25% din bugetul național (evident, în circumstanțe diferite şi în funcție de particularitățile naționale), difuzarea tehnologiei avansate, îndeosebi la nivelul țărilor în curs de dezvoltare, a fost încetinită, uneori distorsionată. Rațiuni geostrategice, de superioritate militară, au antrenat însă accelerarea procesului de inovare tehnologică[31], cu mare impact la nivelul unor ramuri şi sectoare economice fundamentale.

Dinamica procesului de globalizare şi integrare regională (mondializarea capitalului, internaționalizarea producției, intensificarea fluxurilor de investiții străine directe etc.) a facilitat dezvoltarea unor supertehnologii, spațiale, navale, energetice, şi, în mod obiectiv, transferul acestora spre economiile emergente.

---

[1] Jean-Frangois Daguzan, „Technologie et mondialisation", in Revue trimestrielle, Geoeconomie, nr. 20/2001-2002 Institut Europeen Geoeconomie, Paris, 2002, pag. 9.

[2] P. Kennedy, Naissance et declin des grandes Puissances, Ed. Payot, Paris, 1989.

[3] R. Bane, P. Papon, Economie politique de la science et de la tehnologie, Ed. Hachette, Paris, 1993, pag. 113.

Consider că putem fi de acord cu aprecierile unor analişti şi experţi, în opinia cărora, după cel de Al Doilea Război Mondial, tehnologiile pot fi caracterizate prin următoarele elemente definitorii:

- tehnologii adecvate implementării unor proiecte de anvergură, în domeniile industriei prelucrătoare, infrastructurii de transport şi de telecomunicaţii, aviaţiei civile şi militare, construcţiei de nave spaţiale etc;
- tehnologii adaptate industriei de armament şi industriei nucleare.

Internaţionalizarea producţiei industriale creează, fără îndoială, cadrul propice dezvoltării şi implementării tehnologiilor performante în numeroase ţări în curs de dezvoltare din Asia, America Latină şi Africa, ţări care dispun de un important potenţial economic şi de o forţă de muncă relativ bine calificată .

În acest cadru, considerăm că se impune reevaluarea locului şi a rolului firmelor transnaţionale în transferul tehnologiilor şi în realizarea unor mari programe de cercetare. *Internaţionalizarea activităţilor de cercetare-dezvoltare, prin antrenarea specialiştilor autohtoni, creează un efect pozitiv de imagine în ţările gazdă a filialelor societăţilor transnaţionale.* Tehnoglobalismul - în accepţiunea terminologiei OCDE - se exprimă, în tot mai mare măsură, prin raportul „competitie-cooperare internaţională" la ansamblul firmelor specializate, cu efecte pozitive asupra creşterii gradului de concurenţă în domeniile desingnului, producţiei şi marketingului.

În virtutea acestor realităţi, trebuie evidenţiat demersul Uniunii Europene de elaborare a politicilor în domeniul cunoaşterii şi inovării, având drept fundament alocarea unui procent de 3% din produsul intern brut pentru activitatea de cercetare-dezvoltare. De reliefat iniţiativa Consiliului European (Bruxelles, 13-14 martie 2008) privind: promovarea activităţii companiilor cu performanţe înalte pe piaţa europeană a capitalului de risc, (prin aportul Fondului European de Investiţii la finanţarea acelor întreprinderi mici şi mijlocii care promovează cu prioritate standarde proprii în tehnologiile informaţionale); îmbunătăţirea cooperării în domeniul cercetării industriale; dezvoltarea de parteneriate între centre universitare şi comunităţi de afaceri, pe baza finanţării suplimentare din fonduri private; crearea unei pieţe a muncii, deschise şi competitive; facilitarea accesului la cunoaştere şi inovare, prin intermediul dezvoltării infrastructurii electronice şi internetului.

Amplificarea activităţii instituţiilor supranaţionale cu atribuţii de recomandare şi accentuarea, pe segmente definitorii, a autonomiei regionale au afectat în mare măsură capacitatea statului de orientare şi decizie a politicilor tehnologice, în special la nivelul ţărilor în curs de dezvoltare.

Marile puteri economice, care dispun de un solid sistem financiar, pot însă depăşi relativ uşor dificultăţile economice, generate de factori endogeni şi exogeni, inclusiv prin lansarea de programe de cercetare şi dezvoltare a tehnologiilor de vârf, în virtutea unei mai mari flexibilităţi de restructurare şi eficientizare a sectoarelor industriale cu producţie de export.

Analizele şi reflecţiile privind „raportul sector public-sector privat" şi noile atribute ale statului în contextul globalizării duc la concluzia că statul pierde anumite prerogative ale puterii de decizie, dar rolul său continuă să rămână determinant în domeniile fundamentale ale vieţii economice, inclusiv pe segmentul cercetare-dezvoltare tehnologică[1]. Se acreditează, în tot mai mare măsură, opinia referitoare la posibilitatea menţinerii unui *status quo* în relaţia stat (graţie sistemului performant de inovare) - întreprindere privată (prin eficienţă şi diversificare a producţiei).

În abordarea fenomenului privind noile coordonate ale raportului „state-naţiuni - integrare regională" (prin redimensionarea gradului de autonomie), trebuie luate în calcul valenţele sporite ale locului şi rolului societăţilor transnaţionale în economia mondială, exprimate prin noi forme de intervenţie şi de poziţionare în raport cu rolul statului care (în contextul accentuării interdependenţelor economice şi politice) pierde, în tot mai mare măsură anumite prerogative ale suveranităţii.

Există, însă anumite rezerve, la nivelul specialiştilor, cu privire la eficienţa relaţiei de cooperare între societăţile transnaţionale (reţea descentralizată - filiale) şi întreprinderile mici şi mijlocii în domeniul activităţii de cercetare-dezvoitare tehnologică[2]. *Migraţia rapidă a cercetătorilor şi inginerilor* („fuga creierilor") *spre ţările puternic industrializate,* (îndeosebi SUA şi Germania) - în condiţiile existenţei unor laboratoare performante de cercetare şi a ofertei salariale substanţiale în aceste ţări - *ar putea afecta activitatea de cercetare fundamentală în numeroase ţări din Africa, Asia, America Latină şi nu numai.*

Unul dintre cele mai relevante domenii ale competiţiei „sector public - sector privat" este cel al tehnologiei spaţiale, considerat de referinţă la nivelul marilor puteri tehnologice ale lumii (SUA, Rusia, China, Japonia cărora li se pot asocia în perspectivă Franţa, Germania, Marea Britanie, India şi de ce nu, Brazilia), ţări care dispun de mijloacele tehnice şi financiare necesare redimensionării programelor pe acest domeniu strategic, de reală imagine pe scena internaţională. Extinderea sistemului tehnico-informaţional în spaţiul extraterestru are menirea să contribuie, alături de mijloacele informaţionale clasice, la mai buna descifrare a viitorului societăţii umane. Dematerializarea informaţiei (transmiterea acesteia printr-un semnal electromagnetic) şi accesul individual la mijloacele de stocare, prelucrare şi reproducere a datelor reprezintă, de altfel, o componentă principală a strategiei dezvoltării durabile.

[1] J. F. Daguzan, op. cit. pag. 17.
[2] B. Amable, R. Bane, R. Boyer, Les systemes d'innovation a l'ere de la globalization, Paris, 1997.

1.2. Noile valenţe ale componentei ecologice a dezvoltării

Un fenomen cu deosebită relevanţă pentru evoluţia lumii la cumpăna dintre milenii, o reprezintă componenta ecologică a dezvoltării, coordonată fundamentală a actualului val al globalizării. Problematica intensificării cooperării internaţionale - prin conjugarea eforturilor la nivel naţional cu asistenţă tehnologică şi financiară externă, în perspectiva evidenţierii unor soluţii viabile de soluţionare a problemelor acute de degradare a mediului, se înscrie între subiectele predilecte ale conferinţelor internaţionale, etalând conceptul de aşa-numită "diplomaţie a mediului".

Este atestat faptul că încălzirea planetară duce la fenomene de secetă, deşertificare, dar şi la inundaţii, cu consecinţe economico-sociale incalculabile pentru viitorul Terrei. Civilizaţia Planetei este, fără îndoială, tributară în tot mai mare măsură condiţiilor climatice imprevizibile. Se afirmă, cu deplin temei, că „responsabil de această situaţie este omul" care a devenit cel mai important factor de eroziune asupra Planetei. Omul - relevă specialiştii - este primul „agent al deşertificării", fenomen ce modifică profund, uneori iremediabil, echilibrul natural.

Regiunea cea mai afectată continuă să fie Africa, care, conform estimărilor ONU, pierde anual peste patru milioane hectare de pădure, în condiţiile în care acţiuni necontrolate de defrişare se regăsesc în numeroase ţări (cu o largă arie de desfăşurare, de la Vest la Est, trecând prin Zona Sahelului): Nigeria, Congo, Senegal, R.D. Congo, Malawi, Ruanda, Mali, Ciad şi exemplele ar putea continua. Studii de specialitate atestă fenomene de topire rapidă a zăpezii pe Kilimanjaro (Kenya) şi de scădere alarmantă a volumului de apă în numeroase lacuri şi râuri, cu efecte dramatice asupra rezervelor de apă (în special în regiunea subsaharianã) care s-ar putea reduce cu circa 30% până în anul 2050.

Soluţionarea problematicii privind atenuarea efectelor încălzirii globale asupra Terrei este condiţionată de un răspuns colectiv, având ca spaţiu de reflecţie Organizaţia Naţiunilor Unite şi, ca punct de plecare, Conferinţa mondială asupra mediului înconjurător de la RIO (1992), Protocolul de la Kyoto (asupra emisiilor de gaze cu efect de seră), precum şi tratatele, convenţiile şi acordurile internaţionale în acest domeniu.

Viabilitatea negocierilor internaţionale privind mediul înconjurător impune o bună cunoaştere a cauzelor şi a mecanismelor schimbărilor climatice, o perpetuă evaluare a modalităţilor de soluţionare a problemelor stringente, prin anticiparea fenomenelor majore, respectiv a catastrofelor naturale. Sunt luate în considerare o serie de programe privind dezvoltarea de sisteme integrate de supraveghere, previziune şi alertă capabile nu numai să evalueze pagubele ci să atenueze şi efectele catastrofale ale unor fenomene naturale. Relevantă în acest demers este „Reţeaua specializată de servicii publice", organizată la

ansamblul Comunității Europene, având ca element de referință Agenția Europeană de Mediu.

La nivel global, sistemele de telecomunicații vor fi solicitate să joace un rol operațional important în prevenirea şi gestionarea riscurilor, prin responsabilizarea tuturor statelor. Se estimează că o bază solidă de negocieri internaționale pe probleme de mediu o poate reprezenta Programul european GMES - Global Monitoring for Envirement and Security. Mai mult, societatea Euroconsult prevede o puternică utilizare - la orizontul anului 2009 - a sateliților de telecomunicații în sectorul tehnologiilor de informații legate în special de serviciile prin internet.

Se apreciază că relația „tehnologie spațială - structuri geopolitice" rezidă în capacitatea tehnologiei de a oferi informații complexe asupra Terrei şi a difuza mesaje, „fără a afecta fundamentul suveranității naționale[1]. Supravegherea şi gestiunea mediului înconjurător, precum şi utilizarea tehnologiilor spațiale în scop umanitar reprezintă, indubitabil, domenii de excelență ale cooperării internaționale, într-un mediu concurențial global.

[1] Lebeau Andre, „Tehnologia spațială şi mondializarea", în revista Observation et Theorie des relations internationales, Institutul Francez de Relații Internationale, Paris, 2001.

Capitolul II
SECURITATEA ALIMENTARĂ ŞI ENERGETICĂ MONDIALĂ: ÎNTRE REALITĂȚI ŞI DEZIDERATE

2.1. Imperativul soluționării crizei alimentare şi energetică

Eradicarea sărăciei continuă să rămână un obiectiv major al comunității internaționale, în condițiile în care factori responsabili, endogeni şi exogeni, n-au reuşit să implementeze - prin cooperare - soluții eficiente de surmontare a dificultăților economice şi financiare, pe care le înregistrează numeroase țări ale lumii, îndeosebi țări în curs de dezvoltare.

Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, Organizația Mondială a Comerțului şi Organizația ONU pentru Alimentație şi Agricultură (FAO) evidențiază perspective sumbre privind asigurarea a necesarului de produse alimentare - din producția proprie - într-un mare număr de țări ale lumii îndeosebi din Africa, Asia şi America Latină, ceea ce le face puternic dependente de import, în condițiile insuficienței ofertei şi a prețurilor deosebit de ridicate de pe piața internațională.

FAO estimează că, în anii 2008-2009, „factura mondială" la importul de cereale va depăşi 55% din volumul total al importurilor. în aceste condiții, Programul Alimentar Mondial (PAM) - prin intermediul căruia se asigură hrană pentru aproximativ 73 milioane de persoane defavorizate, la ansamblul unui număr de 78 țări - estimează cheltuieli suplimentare de 500 milioane dolari.

Cauzele dificultăților înregistrate de numeroase țări ale lumii în asigurarea necesarului de produse agricole rezidă atât în neglijarea dezvoltării acestui sector fundamental al economiei în numeroase țări din Africa şi Asia şi, în anumite circumstanțe, în deturnarea acestuia spre o structură a producției care a neglijat specificul consumului intern şi s-a dovedit a fi lipsită de cerere pe piața externă. În acelaşi timp politica de atragere şi orientare a investițiilor străine spre sectoare industriale neeficiente şi poluante (cum ar fi industria de prelucrare primară a resurselor naturale şi industria siderurgică), nu s-a dovedit benefică asigurării necesarului intern de produse industriale prelucrate care să limiteze volumul valoric al importului acestor produse şi nu s-a concretizat nici prin încasări substanțiale de pe urma exportului acestor produse, care să asigure resurse financiare suficiente pentru importul de cereale şi de produse alimentare. Asigurarea necesarului de produse alimentare la scară mondială continuă să fie dificilă, în condițiile reducerii capacității de export a marilor producători agricoli (SUA, Australia, Argentina), inclusiv a unor țări din Europa Centrală şi de Est, pe fondul condițiilor climatice extrem de nefavorabile înregistrate în ultimii ani.

Pe de alta parte, cererea sporită de import din partea unor mari consumatori (cum ar fi China), a dus la o creştere rapidă a preţurilor la cereale pe piaţa mondială. Creşterea populaţiei mondiale şi accentuarea gradului de urbanizare va determina, fără îndoială, o cerere sporită pe piaţa mondială a cerealelor: volumul exportului mondial de grâu a sporit de trei ori în intervalul 1960-2000. Este semnificativ faptul ca Egiptul (ţară arabă şi africană - fostul grânar al Romei antice) este, în prezent, unul din principalii importatori mondiali de cereale. În Africa subsahariană agricultura - tributară condiţiilor precare de climă - nu acoperă decât în mică măsură consumul intern de produse alimentare, ceea ce a determinat o „factură alimentară" exorbitantă la import, care afectează echilibrul balanţelor comerciale şi de plăţi ale ţărilor din această regiune a lumii.

Raportul FAO pe anul 2007 evidenţiază faptul că importul de produse alimentare a crescut în ţările situate la sud de Sahara cu 90% în anul 2007, comparativ cu anul 2000[1]. De altfel, „Biroul mondial de informaţii şi alertă" din cadrul FAO menţiona că, la nivelul anilor 2006 şi 2007, importul de produse agroalimentare al ţărilor africane, a sporit cu 33%, respectiv cu 50% în cele mai sărace ţări[2]. În Africa subsahariană, costul produselor alimentare depăşeşte 60% din volumul valoric total al bugetului familial, în timp ce în ţările dezvoltate, cheltuielile pentru consumul de produse alimentare nu depăşesc, în medie, 15%.

În contextul noilor coordonate ale conjuncturii economice internaţionale, (cererea sporită şi preţurile mari la produsele alimentare), principalii beneficiari sunt marii exportatori mondiali de produse agricole: SUA au înregistrat, în anul 2007, un volum valoric al exportului de produse agricole de 85 miliarde de dolari, cifră care - în virtutea estimărilor - va fi depăşită, în anul 2008; Franţa, precum şi alte ţări exportatoare de cereale se înscrie în aceeaşi tendinţă.

Ţările africane şi asiatice, confruntate cu dificultăţi economice majore, sunt determinate în mod obiectiv să recurgă la acordarea de subvenţii şi la măsuri de reducere a taxelor la importul de produse agroalimentare. Un impact negativ îl are şi fenomenul de reducere a asistenţei internaţionale: „ajutoarele alimentare" oferite de ţările dezvoltate s-au redus substanţial, în ultimii ani, în condiţii diminuării drastice a stocurilor de cereale la nivel mondial[3]. Cifrele publicate de „Consiliul internaţional al cerealelor" confirmă, de altfel, această tendinţă: de la 8,3 milioane tone, în anul agricol 2005-2006 la 7,4 milioane tone în 2006-2007 şi, conform estimărilor, la mai puţin de 6 milioane tone în 2008-2009.

---

[1] Perspectives de l'alimentation 2007, Roma, 7 iunie 2007, www.fad.org/newsroom.

[2] Declaraţia aparţine lui Henri Josserand - reprezentant al Biroului de informaţii al FAO.

[3] Marc Defumier, ‚Agricultures africanes et marche mondial", Fundaţia Gabriel Peri, Paris, 2007 (vezi Le Monde Diplomatique, mai 2008, pag. 13).

În acest context, se impune regândirea politicilor agricole în numeroase țări ale lumii, care să ducă la creşterea şi diversificarea producției agricole, destinată atât consumului autohton, cât şi exportului. Pe ansamblul țărilor în curs de dezvoltare trebuie evidențiate noi modalități de implementare a proiectelor economice, prin statuarea unor politici pragmatice de reformă şi de intensificare a relațiilor de cooperare economică internațională, în perspectiva unei mai rapide integrări în economia mondială. Mai mult, *ţările dezvoltate ale lumii trebuie să susţină, prin intermediul politicilor economice şi a mijloacelor diplomatice, eforturile ţărilor în curs de dezvoltare în procesul de integrare regională şi de asociere la marile grupări economice,* prin acordarea de facilități sporite în schimburile comerciale reciproce, comparativ cu acelea ce decurg din regimurile preferențiale, statutate în cadrul acordurilor de cooperare.

O radiografie mai adâncă pe ansamblul comunității europene evidențiază noi elemente ale strategiei pe care o promovează Uniunea Europeană în domeniul modernizării agriculturii, în funcție de noile exigențe impuse de evoluția economiei mondiale şi de contextul relațiilor de cooperare şi de parteneriat cu celelalte mari spații geoeconomice ale lumii. O relevanță aparte prezintă propunerile Comisiei Europene (mai, 2008) cu privire la accelerarea procesului de modernizare a sectorului agricol, în perspectiva diminuării efectelor creşterii prețurilor internaționale la produsele agricole şi acoperirii în mai mare măsură a sporirii cererii interne de produse agricole.

Filosofia regândirii Politicii Agricole Comune (PAC) se concretizează la nivelul sistemului de acordare a subvențiilor (prin reaşezarea raportului subvenții - norme de protecție a mediului - calitatea produselor alimentare) şi asistenței tehnice, către sectoarele considerate „sensibile", precum şi prin transferul unor ajutoare directe către proiectele de dezvoltare rurală şi de protecție a mediului. Sunt luate în calcul, totodată, mecanismele eficiente de intervenție care să amplifice capacitatea agricultorilor de adaptare la evoluția conjuncturii economice internaționale.

Concluziile oamenilor de ştiință şi ale responsabililor politici cu putere de decizie converg spre ideea unui efort conjugat la nivelul comunității internaționale pentru reducerea decalajelor economice între „Nordul dezvoltat" şi „Sudul în curs de dezvoltare" şi eradicarea fenomenului acut de sărăcie care afectează o mare parte a populației Terrei.

Imperativul soluționării crizei alimentare, fenomen cu grave repercusiuni asupra vieții economico-sociale la scară globală, a determinat organizarea Summit-ului Organizației Națiunilor Unite (ONU) pentru Alimentație şi Agricultură (FAO[1]), ale cărui lucrări s-au desfăşurat la Roma, în zilele de 3-5 iunie 2008, cu

[1] FAO (Food and Agriculture Organization) este instituție specializată a ONU, creată în 1945, cu ocazia Conferinței de la Quebec - Canada - având următoarele atribuții: elaborarea de studii pe problemele alimentației, agriculturii, economiei forestiere şi pescuitului; acordarea de asistență tehnică; difuzarea de informații şi documente; facilitarea acțiunilor de cooperare între state şi oameni de ştiință pe probleme de alimentație şi agricultură;

participarea unui număr de 50 de şefi de stat şi de guvern. Conferința la nivel înalt a abordat, în esență, problematica complexă privind cauzele şi efectele crizei alimentare mondiale care generează foamete şi subnutriție, situație de neacceptat într-o lume care dispune de suficiente resurse naturale, precum şi de mijloacele tehnologice adecvate creşterii şi diversificării producției agricole, în condiții de eficiență, care să ducă la prețuri rezonabile la alimentele de bază.

Raportul FAO cu privire la măsurile de urgență în domeniul securității alimentare a luat în calcul, cu prioritate, un număr de 21 de țări din Africa, Asia, Orientul Mijlociu şi America Latină, cărora, paradoxal, li se adaugă şi Republica Moldova, țară care, nu cu mult timp în urmă, reprezenta un important furnizor de produse alimentare în spațiul ex. sovietic.

Este relevant faptul că sute de milioane de oameni, îndeosebi din Africa şi Asia, sunt afectate de cele mai mari prețuri, din ultimii 30 de ani, la produsele alimentare. O cauză rezidă şi în diminuarea constantă a productivității în agricultură: de la 2%, în anii 1979-1990, la 1,1%, în intervalul 1990-2007, şi 0,8% - conform estimărilor FAO -în perioada 2007-2014.

Banca Mondială estimează că dublarea prețurilor la alimente ar putea „arunca" mai mult de 100 milioane de oameni din țările în dezvoltare într-o acută stare de sărăcie, fenomen cu adânci consecințe asupra stabilității şi securității naționale şi regionale. Situațiile cele mai îngrijorătoare se înregistrează în Mauritania, Mozambic, Senegal, Cote D'Ivoire, Camerun, Egipt, Pakistan, Afganistan şi Indonezia.

Dimensiunea crizei alimentare mondiale este reliefată de substanța discursului secretarului general al ONU, în cadrul Conferinței mondiale FAO care evidențiază faptul că: *„problematica securităţii alimentare este, în tot mai mare măsură, de natură politică, ceea ce impune măsuri urgente şi radicale, pentru a evita situaţia periculoasă la nivel global.* Directoratul general al FAO sublinia că: surmontarea acestor dificultăți necesită resurse financiare de circa 30 miliarde dolari anual[1]".

Crearea unei „Celule de intervenție" pe problemele crizei alimentare mondiale" şi elaborarea unui „Program de acțiune" - cu termene şi responsabilități adecvate (n.a.) - reprezintă propuneri care au întrunit adeziunea participanților, implicit a unui număr de 27 de organizații şi organisme specializate internaționale.

În viziunea experților, producția mondială de alimente ar trebui să crească cu 50% în perspectiva anilor 2030 pentru a acoperii cererea, respectiv să se dubleze până în anul 2050 pentru a face față ritmului de creştere a populației mondiale care ar urma să atingă 9 miliarde locuitori.

---

organizarea de conferințe internaționale - finalizate prin concluzii şi recomandări. FAO colaborează cu ECOSOC (Comitetul Economic şi Social), Comisiile economice regionale ale ONU, precum şi cu alte instituții internaționale.

[1] www.fao.org

Problemei securității alimentare i se asociază o nouă dimensiune, conceptul şi abordările pragmatice privind securitatea energetică mondială. Se evidențiază necesitatea obiectivă de asigurare a necesarului de energie, în contextul menținerii unui nivel rezonabil şi constant al producției de țiței, gaze naturale, energie nucleară şi hidro, în limite de suportabilitate a costurilor, îndeosebi pentru țările lipsite de resurse naturale şi financiare.

În viziunea experților şi oamenilor de afaceri există încă puternice disfuncționalități în domeniile producției şi comercializării energiei şi reale dezechilibre în raportul cerere-ofertă pe piața internațională.

Opinia cvasiumanitară este însă aceea că nu există o criză de resurse energetice la scară globală. Problemele majore privind energia, transferul de tehnologii către țările în curs de dezvoltare - prin atragerea de investiții străine directe trebuie soluționate, fără îndoială, prin implementarea de programe eficiente de valorificare a resurselor prezente şi potențiale de hidrocarburi, prin dezvoltarea infrastructurii de transport şi modernizarea tehnologiilor de exploatare.

2.2. Reflecții asupra evoluției economiei mondiale

Problemele de mediu şi dezvoltare durabilă se află perpetuu pe agenda manifestărilor ştiințifice şi politico-diplomatice internaționale a reuniunilor Băncii Mondiale, Fondului Monetar Internațional, conferințelor la nivel înalt sau la nivel ministerial ale „Grupului celor 8" (principalele țări dezvoltate ale lumii), cu participarea țărilor emergente (China , Brazilia, India, Republica Coreea, Republica Africa de Sud), precum şi a unor analişti şi experți din cadrul Comisiei Economice ONU pentru Africa (CEA), OCDE, Secretariatului ASEAN (Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est), PNUD, UNESCO şi UNICEF.

În acest context, rămâne de referință problematica abordată în cadrul Reuniunii G-8, care a avut loc la Tokyo, în zilele de 5-6 aprilie 2008, axată pe o analiză detaliată a principalelor fenomene economico-sociale ce jalonează mersul economiei mondiale şi anume:

- extinderea parteneriatelor pentru dezvoltare, în baza intensificării asistenței tehnice si financiare internaționale;
- evidențierea unor modalități propice de revitalizare a economiei mondiale şi de mai deplină integrare în economia mondială a țărilor în curs de dezvoltare (cu trimitere spre necesitatea obiectivă privind dublarea asistenței financiare pentru Africa până în anul 2010);
- reliefarea importanței dezvoltării parteneriatelor între sectoarele public şi privat (considerat pivot al creşterii economiei mondiale, prin rolul sau decisiv în eficientizarea şi modernizarea economiilor naționale);
- intensificarea cooperării internaționale pentru dezvoltarea tehnologiilor adecvate programelor energetice (cu prioritate a valorificării energiilor regenerabile: solare; eoliene; geotermale etc.); Demersul comunităților

ştiințifice din Germania, Franța, Japonia şi SUA privind dezvoltarea energiilor regenerabile este susținut de un important volum investițional orientat spre realizarea de proiecte prioritare: 39 miliarde euro în 2005; 55 miliarde euro în 2006; circa 100 miliarde euro în 2007. Este elocvent faptul că producția mondială de energie eoliană a crescut, în intervalul 1992-2007, de la 7.500 MW la 75.000 MW, cu perspective de a atinge 200.000 MW în 2010;

- asumarea responsabilității unei bune guvernări – condiție fundamentală a dezvoltării durabile, într-un climat de securitate regională şi globală.

În opinia mea, soluționarea problemelor fundamentale ale umanității - reducerea marilor decalaje economice dintre statele lumii, securitatea energetică şi securitatea alimentară, degradarea acută a mediului, cu efecte ireversibile asupra vieții pe Terra - impune evidențierea unor noi căi şi modalități de reflecție, prin conjugarea eforturilor la scară planetară în scopul valorificării eficiente a potențialului material, tehnologic şi cultural uman.

www.fao.org

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 324-325/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE ECONOMIE COMPARATĂ ŞI CONSENS

ECONOMIA ARTEI (II) PIAȚA ARTELOR
TIPOLOGIE. TRĂSĂTURI. CARACTERISTICI

Maria MOLDOVEANU

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

Capitolul 1 PIAȚA ARTELOR. ACCEPȚIUNI, TIPOLOGIE 403
Capitolul 2 CERCETAREA PIEȚEI. RELEVANȚA UNOR STUDII EMPIRICE 410
Capitolul 3 CONSUMUL DE ARTĂ 420
3.1. Trăsături generale. Particularități 420
3.2. Decizia de consum 423
3.3. Experiența de consum 427
3.4. Evaluarea postconsum 435
Capitolul 4 DRUMUL ARTEI CĂTRE PUBLICUL El - cu referire la artele vizuale - 437
4.1. Procesul de difuzare a artei 437
4.2. Contribuția mass-media 440
4.3. Rolul muzeelor şi al colecționarilor 446
4.4. Vânzarea artei 451
Bibliografie 454

Capitolul 1
PIAȚA ARTELOR. ACCEPȚIUNI, TIPOLOGIE

Piața artei este reprezentată de consumatorii reali sau potențiali de produse artistice care au nevoi sau dorințe similare şi care, pentru a şi le satisface, se angajează în relații de schimb cu deținătorii lor. Pentru economişti, piața desemnează grupuri de vânzători şi de clienți care efectuează diverse tranzacții - schimb de valori între părțile implicate.

Indiferent de perspectiva abordării, "schimbul reprezintă procesul de obținere a unui produs dorit, oferind altceva în locul său" (18, p. 38). Întotdeauna ofertanții (creatori, producători etc.) aşteaptă să primească ceva în schimb - fie şi numai o reacție comportamentală dezirabilă. De pildă, un sculptor care donează unei comunități o lucrare monumentală poate fi recompensat prin decernarea unei distincții (e.g., "cetățean de onoare"), prin achiziționarea altor creații ale sale menite să înfrumusețeze spațiul public al localității sau numai prin prețuirea şi recunoştința locuitorilor.

Firmele specializate, inclusiv cele din zona artei (e.g., companii de spectacole, companii de producție muzicală etc), cultivă adesea relații preferențiale cu diverse segmente de public. *Relationships*-ul sau *friendships*-ul constituie un mijloc de consolidare a pieței, ştiindu-se că este mai eficient să-ți păstrezi clientela decât să atragi clienți noi sau, după cum spuneau V. Olteanu şi I. Cetină, "este mult mai eficient şi, în consecință, mult mai util să ai clienți, decât să cauți clienți" (30, p. 59). Marketerii sunt conştienți de faptul că nu vor exista niciodată clienți suficienți pentru a-i înlocui pe cei pierduți - de aceea au învățat să calculeze costurile clientelei pierdute şi costurile legate de reducerea infidelității, diminuând semnificativ numărul ex-consumatorilor. Uneori însă, *relationships*-ul este şi un instrument de dezvoltare a pieței. După cum remarca Rene Berger, "Artiştii nu se mai mulțumesc cu o clientelă; chiar dacă rămân legați de colecționari, caută să se emancipeze de sistemul estetico-economic (sau economico-estetic) pentru a stabili noi raporturi cu societatea. În felul actesta s-a născut un nou tip de public".

Practicarea relațiilor preferențiale, ca şi formarea unei clientele pregătite să cumpere, impune studierea piețelor-țintă. În acest sens, a studia piața artei înseamnă a investiga nevoile, dorințele, gusturile şi satisfacțiile consumatorilor de artă, obiceiurile de consum, însuşirile psihosociale, statutul lor cultural ş.a.

Consumatorii de artă sunt "bombardați" cu oferte multiple şi cu mesaje transmise pe toate canalele de comunicare. După cum constata Philip Kotler, "la orice pas cineva încearcă să vândă ceva". Pentru a reuşi în acest context concurential, creatorii şi producătorii de artă trebuie să dețină date complexe şi de actualitate despre piețele-țintă, despre tipologia consumatorilor care alcătuiesc publicul lor, despre structura şi dimensiunile pieței potențiale.

După opinia lui I. Drăgan, pentru cunoaşterea celor două trăsături - structura şi dimensiunile pieței - se poate folosi cu succes modelul lui H. Lasswell de analiză a comunicării de masă, prin înregistrarea răspunsurilor la următoarele întrebări: cine spune, ce spune, cui, prin ce canale, cu ce efecte. Alături de Lasswell, alți autori renumiți, precum P. Lazarsfeld, B. Berelson, E. Katz ş.a., au contribuit la construirea primelor paradigme de analiză a pieței mass-media, valabile, după noi, şi pentru publicul artei. În acest sens, se poate cunoaşte:

- **cine** citeşte, ascultă, priveşte, contemplă, vizionează, receptează diverse produse ale artei (i.e. care este structura pieței);
- **ce** citesc, ascultă, privesc, contemplă, vizionează, receptează consumatorii de artă, ce gen de produse consumă ei;
- **cum,** în ce mod, prin ce mijloace receptează publicul valorile şi mesajele artei, ce canale şi ce instituții difuzează produse artistice pe piețele-țintă;
- **ce efecte** - ce influențe (economice, psihologice, sociale etc.) exercită arta asupra consumatorilor.

Utilizând diverse criterii de clasificare a piețelor, cercetătorii au construit numeroase tipologii.

În funcție de **structura** ofertei, există *piaţa produsului,* reprezentată de toți consumatorii unui produs (e.g., muzica lui Kitaro) sau gen de produse (e.g., filmele psihologice), şi *piaţa serviciului* (e.g., reprezentată de clienții serviciilor de turism cultural), iar după **destinația** ofertei, se disting, de asemenea, două tipuri ale pieței: *pieţe de consum,* alcătuite din toți cei care frecventează diverse genuri de artă, şi *pieţe de producţie,* ce includ companii şi instituții consumatoare de produse artistice (e.g., case de film care achiziționează creații muzicale pentru producțiile lor cinematografice).

Măsurarea potențialului pieței cu ajutorul modelului "produs-piață" defineşte, pe lângă aceste două categorii, şi pe cea de a treia, a utilizatorilor profesionali (18, p. 142). Sunt cei care cumpără/folosesc anumite bunuri artistice pentru a-şi îndeplini sarcinile profesionale (e.g., criticii muzicali achiziționează casete, CD-uri şi DVD-uri cu noutăți muzicale, vizionează diverse spectacole de gen, pentru a-şi scrie cronicile şi comentariile).

Specialiştii în marketing apreciază că însăşi *definiţia* pieței, ca totalitate a consumatorilor actuali şi potențiali ai unui produs, atestă existența a două tipuri de piețe: *piaţa potenţială şi piaţa reală* (18, p. 322).

Piața potențială cuprinde diverse segmente de populație pe care le-ar putea interesa produsele oferite.

Piața efectivă/reală este constituită, la rândul ei, din următoarele segmente/structuri:

- *piaţa disponibilă* cuprinde persoanele interesate de anumite produse, care au acces la ele şi dispun de venituri pentru a le cumpăra;
- *piaţa disponibilă calificată* este legitimată prin educație şi experiență să aprecieze produsele respective;

- *piaţa-ţintă* reprezintă un segment sau mai multe segmente de consumatori pe care se concentrază atenția producătorilor şi a comercianților, inclusiv a publicitarilor;
- *piaţa penetrată* îi include pe acei consumatori/utilizatori "atinşi de mesaj", cum se exprimă specialiştii în comunicare, clienții fideli ai produsului, ai mărcii sau ai producătorului.

Sociologii şi economiştii analizează piața nu numai din punctul de vedere al interesului, accesului, veniturilor şi calificării clienților, ci luând în considerare gusturile, motivația, comportamentul şi satisfacția lor. După cum scrie Ph. Kotler, satisfacția furnizează informații "care nu se pot deduce din valorile produsului intern brut - PIB" (18, p. 80). Autorul remarcă faptul că, în lumea afacerilor, tipologiile se întrepătrund, aşa încât un producător acționează simultan pe diverse piețe, cum sunt: *pieţele de nevoi,* incluzând persoanele care au nevoi identice (e.g., de informare, de specializare etc.), *pieţele demografice* (segmentate după criterii de vârstă, sex, studii, ocupație ş.a.), *pieţele de produse* (e.g., piața constituită din consumatorii filmelor de artă), *pieţele geografice,* delimitate în funcție de rezidența consumatorilor (e.g., unele sunt preferințele folclorice ale locuitorilor din Dobrogea, altele ale celor din nordul Moldovei).

Prin extensie, termenul piață se foloseşte şi pentru clientela organizațiilor nelucrative, cum sunt: şcolile, colegiile, căminele, spitalele, lăcaşurile de cult, asociațiile artistice, care au caracteristici specifice legate de cheltuieli, investiții, profituri, imagine, comunicare etc.

Unele dintre criteriile la care ne-am referit mai sus sunt utilizate pe cvasitotalitatea piețelor, în timp ce altele vizează piețe specifice. În *Marketingul serviciilor,* V. Olteanu şi I. Cetină menționează criteriile cele mai frecventate în activitatea turistică (e.g., vârstă, sex, venituri, ocupație, sănătate ş.a.) şi pe cele din serviciile bancare (venituri, beneficii şi alte criterii legate de psihologia consumatorilor). În capitolul consacrat serviciilor, este redată tipologia pieței culturale elaborată de Francois Mayaux (24, p. 14).

Utilizând un singur criteriu, "statutul social al purtătorilor cererii", autorul francez a indentificat trei tipuri de piețe: una reprezentată de segmentul "intelectual" cu venituri mijlocii şi nivel cultural ridicat, alta constituită din cadre superioare şi din profesii liberale - segmentul "burghezie" - şi piața alcătuită din "aspiranți", incluzând aici indivizi şi grupuri eterogene ale clasei de mijloc cu nivel cultural ridicat şi venituri medii - grupuri ce se autodefinesc prin interes explicit pentru valorile culturale (30, p. 56).

Într-o perspectivă similară, au fost clasificate şi piețele artelor plastice. După R. Berger, în perioada care a precedat industrializarea tehnicilor de reproducere, consumatorii de artă alcătuiau trei tipuri de piață:

- elitele, reprezentate de clientela bogată, familiarizată cu arta;
- categoria "no man's land", constituită din oamenii lipsiți de acces la operele artiştilor, cei care nu au intrat niciodată într-un muzeu sau într-o galerie de

artă şi pentru care, exceptând câteva nume celebre -Rembrandt, Rafael, Michelangelo -arta nici nu există;

- un public de graniță, care încearcă să se inițieze în artă, citind, documentându-se, frecventând muzee şi expoziții etc.

Odată cu apariția cărții de artă, a albumelor şi a cărților poştale (ilustrate), a filmelor de artă şi a diapozitivelor color, a telecasetelor şi a reproducerilor fidele pe orice suprafață disponibilă, a muzeelor virtuale şi a DVD-urilor, arta "a încetat de a mai fi un privilegiu şi a devenit o problemă a tuturor" (3, p. 32).

În acest sens, cele două etape ale procesului de difuzare - difuzarea directă şi difuzarea în masă - a împărțit piața artei în două mari categorii: *piaţa restrânsă,* a privilegiaților care vin în contact cu arta originală, şi *piaţa milioanelor de consumatori,* care folosesc reproduceri.

Cele două piețe ilustrează implicit distincția dintre creația artistică şi industrializarea artei. În cazul creației plastice, de pildă, originalitatea este prevalentă în raport cu ideea de copie. Arta vizuală, a formelor şi a culorilor, este dominată de ceea ce A. Moles denumea circuitul creație-difuzare/vânzare directă în rândul unui *public avizat,* cel care intră în muzee şi galerii, în expoziții şi ateliere ale artiştilor. Dar şi în cea de-a doua ipostază, a reproducerilor, arta iradiază în masa consumatorilor, pe lângă operele multiplicate, şi conceptele de frumos, sublim, măreție, desăvârşire - trăsături intriseci ale creației artistice.

Aplicând aceeaşi paradigmă la domeniul artei muzicale, A. Moles demonstrează că evoluția piețelor urmează dezvoltarea mecanismelor de difuzare a operelor artistice.

În prima etapă, "a spontaneității muzicale", ascultătorii erau artiştii înşişi. În cea de a doua etapă, odată cu dezvoltarea instrumentelor muzicale, realizatorii (compozitori şi interpreți) s-au disociat de piața spontană/ocazională, cea care ascultă muzică în biserici, saloane şi alte locuri publice. Treptat s-a născut o piață specializată, competentă, interesată să frecventeze sălile de concerte.

Prin dezvoltarea mijloacelor de comunicare în masă şi a fonogramelor, operele muzicale difuzate la scară industrială ajung pe o piață cvasinelimitată.

Noua piață, pentru care se creează şi o muzică nouă, este deschisă experimentărilor - la forma originală a operei adăugându-se fantezia "aranjamentului" muzical (29, p. 286).

Mecanismul reproducerii, al difuzării în masă pune în funcțiune o întreagă industrie intelectuală - de la compozitori şi textieri la armonişti, orchestratori, interpreți, ingineri, tehnicieni etc. Piața se specializează la rândul ei: pe lângă masa de consumatori care cumpără şi ascultă din proprie inițiativă casete, CD-uri, DVD-uri cu spectacole muzicale, există piața specializată constituită din indivizi care merg la concerte, care ascultă din interes emisiuni muzicale difuzate la radio şi televiziune, care citesc publicații/rubrici specializate, care fac parte din diverse formații artistice de amatori.

După cum arătam mai sus, *statutul social* al clienților este un criteriu complex de clasificare a pieței. La fel de complex este şi criteriul *competenţei,* al capacității de înțelegere, evaluare şi decodificare a operelor artistice.

Din acest punct de vedere, elita nu mai reprezintă piața definită de apartenența la o clasă socială sau de statutul economic al clientelei, ci se referă la însuşirile intelectului, la inteligența, talentul, receptivitatea şi fantezia indivizilor. "Elitele intelectuale", specifice fiecărei discipline artistice, vor exista, în opinia specialiştilor, atât timp cât vor exista între oameni diferențe de înzestrare cu anumite capacități sau diferențe bazate pe experiențe culturale.

Pe lângă aceşti "cognoscenti", cum au fost denumiți *consumatorii calificaţi,* există *piaţa extensivă* a artei, alcătuită din toate ființele omeneşti pregătite să recepteze într-o măsură mai mare sau mai redusă semnificațiile şi simbolurile artistice, oricât ar fi de modeste sau de încifrate.

În consens cu opiniile unor experți din domeniul artei cinematografice, autorii cărții *Oamenii şi filmul* susțin că există un *public larg* al filmelor modeste din punct de vedere artistic şi *un public restrâns şi calificat,* spunem noi, dispus să vizioneze filme valoroase (i.e. filme cu potențial estetic incontestabil) (36, p. 117).

Caracteristica de a fi extensiv/extensivă (cu referire la public sau piață) se regăseşte şi în tipologia lui Roger Clausse, care clasifică publicul mass-media, în funcție de receptarea mesajelor, în:

- public extensiv;
- public potențial;
- public efectiv;
- public atras de mesaj;
- public marcat de mesaj.

Ca şi publicul presei, consumatorii de artă receptează mesajele produselor artistice şi sunt influențați de ele, în măsura în care sunt competenți şi au experiență în decodificarea limbajului estetic. Majoritatea cercetătorilor consideră că, în funcție de competență, publicul filmului se imparte în: *public general,* eterogen ca pregătire culturală, atras mai ales de filmul comercial, şi *publicul restrâns* sau *critic* sau *intelectual* (Raymond Durgnot - *Films and Feelings),* interesat, cu predilecție, de arta cinematografică.

Există însă opinii care susțin că disocierea celor două tipuri de public nu este atât de radicală, "din moment ce chiar şi persoana cea mai cultă (...), odată intrată în sala întunecată a unui cinematograf, simte o atracție care, încetul cu încetul, i se impune şi îi reduce capacitatea de inhibiție" (13, p. 136). Fascinația exercitată de opera cinematografică este foarte puternică şi de aceea spiritul critic al spectatorului cedează pentru moment şi el termină prin a urmări cu atenție filmul, indiferent de valoarea sa artistică.

Neîndoielnic, competența consumatorilor de "a expertiza" operele receptate reprezintă un criteriu util şi productiv în clasificarea pieței artistice. Ca

şi alte bunuri culturale, produsele artei încorporează şi reprezintă numeroase înțelesuri şi valori.

Accesul la cultură şi artă este limitat deseori din cauza competenței culturale reduse a consumatorilor potențiali, din cauza lipsei de cunoştințe şi a capacității de a decoda referințele simbolice.

Pentru realizarea unei clasificări cuprinzătoare a pieței artistice este nevoie de un complex de criterii ştiințifice, din care nu pot lipsi *nevoile şi interesele* estetice şi extraestetice ale consumatorilor, *nevoile şi beneficiile* (e.g., funcționale, simbolice, sociale, artistice, emoționale) urmărite de ei, *nevoile şi preferinţele.* În funcție de tipologia preferințelor - omogene, eterogene, grupate - se configurează şi piețe distincte. De asemenea, nu pot lipsi *motivele sociale* (e.g., exprimarea identității) şi *simbolice* (e.g., definirea poziției sociale) ale consumatorilor de artă, *atitudinile* receptorilor, fie ele pasive sau de implicare/participare în calitate de coautori la crearea bunurilor artistice.

Se ştie că receptorii conferă un sens metaforei artistice şi, prin aceasta, creează o nouă metaforă, construiesc noi înțelesuri, folosindu-se de capacitățile lor imaginative.

După cum arătam mai sus, piața artelor este studiată în cadrul diverselor discipline ştiințifice.

Economiştii şi specialiştii în marketing cercetează piața nu numai din perspectiva structurilor şi a dimensiunilor ei, ci şi în funcție de criterii precum: *aria* de răspândire a pieților, *capacitatea* lor definită de raportul cerere-ofertă, *importul şi exportul* de artă ş.a., *modele de consum, comportamentul* consumatorilor, *impactul* producției şi al vânzărilor de bunuri artistice asupra veniturilor şi a locurilor de muncă, asupra statutului economic şi social al clienților.

După arie (localizare), piețele se impart în: piețe *interne,* din care fac parte piețele *locale, zonale* şi *naţionale,* şi piețe *externe.* În principiu, spun marketerii, toți ofertanții îşi fixează o serie de zone pe care operează la un anumit nivel care să le permită deținerea unei poziții avantajoase pe piață.

După cum se ştie, schimbările din economia contemporană influențează felul în care cultura şi arta se relationează cu viața economică, modul în care bunurile creative sunt produse, distribuite, consumate în fiecare țară şi pe întreg globul. Globalizarea, digitalizarea şi schimbările din structura timpului liber reconfigurează majoritatea pieților. Statisticile ilustrează extinderea pieței industriilor creative, în care includem: publicitatea, teatrul, fonogramele, designul vestimentar, designul de software, filmul, radioul, televiziunea, animația computerizată (i.e. o bună parte din domeniile artei).

În noile condiții, piața *locală* a artei, pe care o putem exemplifica prin consumatorii emisiunilor artistice difuzate de o televiziune locală, ca şi piața *zonală* (e.g., a unor festivaluri muzicale intrate în tradiția locuitorilor din zonă) se pot extinde nelimitat, dacă, grație internetului, aceste oferte sunt accesate de alți locuitori ai planetei. Clasificarea pieților în funcție de arie este însă necesară

pentru elaborarea strategiilor de conservare a tradițiilor artistice şi de comunicare interculturală.

În ce priveşte *capacitatea,* pieţele se diferenţiază cu ajutorul indicatorilor fizici, reprezentând numărul consumatorilor, şi valorici (i.e. cei care exprimă ponderea unei piețe în cadrul pieței de referință).

Spre exemplu, piața unui gen muzical (e.g., muzica folclorică) este definită de numărul consumatorilor care frecventează acel gen, utilizând diverse suporturi, sau participând la concerte live. Raportând numărul lor la piața totală a artei muzicale, aflăm capacitatea pieței folclorice în raport cu numărul total al consumatorilor de muzică. Cota de piață este un indicator important care exprimă poziția piețelor în raport cu piața de referință. Acest indicator este foarte frecventat în piața mass-media.

În cazul artelor plastice se stabilesc clasamente în funcție de prețurile la care se vând operele unor artişti.

Clasamente se fac şi la nivelul caselor de licitație, în funcție de volumul vânzărilor. Potrivit datelor furnizate de Artprice, liderul mondial al informațiilor de pe piața artei, casele de licitație din SUA şi Marea Britanie îşi „împart piața mondială de artă", fiind urmate de cele din Franța, Italia şi Germania, cu cifre de afaceri semnificative.

În timp, cota de piață a artiştilor poate oscila, aşa cum oscilează şi prețurile, determinate de o multitudine de factori. Un exemplu în acest sens îl reprezintă, potrivit sursei menționate mai sus, Constantin Brâncuşi, care în 2003 se afla pe locul 755 în piața de referință, pentru ca, în anul 2005, să intre în topul celor mai bine vânduți zece artişti, după ce sculptura sa, "Pasărea în spațiu", a fost vândută la casa de licitații Christie din New York la prețul de 27,4 milioane de dolari.

Dar a stabili cota unui artist, fie el pictor, regizor, compozitor etc. numai în funcție de prețul de vânzare sau de audiența sa la un moment dat înseamnă a întreprinde un demers unilateral, în condițiile în care însăşi percepția operei sale este relativă.

Poziția unui artist pe piața de referință depinde în mare măsură şi de evaluarea exegeților, de imaginea pe care o are în percepția publicului, de valoarea pe care i-o conferă consumatorii.

Capitolul 2
CERCETAREA PIEȚEI. RELEVANȚA UNOR STUDII EMPIRICE

Numeroase aspecte ale pieței artelor au fost studiate în contextul anchetelor destinate *participării la cultură* a indivizilor şi a grupurilor sociale. În multe țări europene, aceste anchete au o tradiție îndelungată. În Olanda, de pildă, după sondajele inițiate în anii '50 asupra timpului liber, s-a trecut la cercetarea complexă a unor practici culturale ca: lectura, vizitarea muzeelor, frecventarea teatrului, a concertelor, participarea la formații artistice de amatori, expunerea la emisiuni tv ş.a.

Studiile recente despre participarea la cultură abordează, cu predilecție, patru zone tematice:

- frecventarea instituțiilor culturale;
- activitățile artistice;
- colecționarea operelor de artă;
- urmărirea programelor artistice difuzate prin mass-media.

Problematica tradițională a sondajelor realizate pe eşantioane reprezentative este completată cu studii aprofundate pe teme de maxim interes pentru zilele noastre, şi anume: utilizarea video şi a computerelor, frecventarea muzicii înregistrate pe CD-uri, consum de cultură pe internet ş.a.

De regulă, anchetele pe tema participării culturale utilizează aceeaşi tehnică de înregistrare: subiecții sunt solicitați să aleagă dintr-o listă alcătuită de cercetători, cu activitățile culturale pe care.le practică într-o anumită perioadă de timp (3, 6 sau 12 luni).

Activitățile selectate pentru a fi incluse în chestionare exprimă mentalitatea cercetătorilor, concepția lor despre noțiunile-cheie (e.g., cultură, artă, produse culturale, evenimente artistice etc), dar şi viziunea practicienilor - artişti, manageri, producători - asupra creației, producției, difuzării şi promovării culturii. În egală măsură, aceşti itemi ilustrează practicile "la modă" şi stilurile de viață caracteristice unei societăți.

Gilles Pronovost, profesor la Universitatea din Quebec, constata că primele sondaje asupra participării culturale vizau mai ales practicile subsumate conceptului de "cultură savantă" (sau "cultură înaltă").

Atât cercetările întreprinse în SUA în anii '60-70, cât şi anchetele din acel timp ale francezilor şi canadienilor vizau domenii ale consumului cultural/de artă, cum sunt: frecventarea spectacolelor de teatru, operă, balet, vizitarea muzeelor şi a galeriilor de artă, ascultarea muzicii clasice ş.a.

După schimbările sociale care au avut loc în diverse țări, câmpul investigațiilor s-a dezvoltat şi, implicit, s-a diversificat tipologia consumatorilor de artă. Chestionarele sociologice au început să includă întrebări despre vizionarea

concertelor pe DVD-uri, receptarea culturii pe internet, vizitarea muzeelor virtuale etc. Domeniile devenite clasice au fost completate treptat cu practici culturale "populare" ce se referă la muzica pop şi dance, la teatrul underground, dar şi la arta de amatori expusă în târguri şi expoziţii.

După cum relevă o anchetă realizată în anul 1999 în rândul populaţiei olandeze, piaţa culturii populare - definite de componentele menţionate mai sus - depăşea semnificativ numărul consumatorilor care frecventau cultura tradiţională ("savantă").

Cercetările de teren au relevat diferenţe semnificative între participarea la cultură a tinerilor şi participarea celor vârstnici.

Diferenţele dintre cele nouă grupări demografice sunt explicate prin trăsăturile specifice vârstei, prin modul de viaţă al indivizilor, incluzând munca, familia, timpul liber ş.a., dar şi prin schimbarea idealurilor asumate de cele două categorii.

După cum constată cercetătorii olandezi De Haan şi Knulst, "...generaţiile care au crescut în anii '70 şi mai târziu sunt *programate* diferit faţă de generaţiile anterioare şi această programare le împiedică să-şi dezvolte aptitudinile cerute de cultura tradiţională".

De-a lungul vieţii, oamenii "rămân loiali formelor de cultură şi mediilor cu care s-au obişnuit în tinereţe". În acest sens, tinerii născuţi în jurul anului 1960 sunt mai puţin interesaţi de cultura tradiţională. Pentru ei, canonul cultural al părinţilor şi-a diminuat influenţa, "idealul omului cultivat" şi-a pierdut mult din semnificaţie, tinerii având un cuvânt greu de spus despre propria lor educaţie (Vladimir Bina). Succesul unor formaţii de muzică pop (Beatles, Rolling Stones) i-a încurajat să-şi găsească propriul drum şi să accepte tot mai puţin idealurile estetice ale părinţilor. Tinerii din zilele noastre sunt mai receptivi la noile forme de artă şi la noile media, în comparaţie cu practicile tradiţionale, preferând lecturilor clasice, muzicii simfonice şi canalelor publice de televiziune, muzica pop-rock, emisiunile televiziunilor comerciale şi internetul -în forma e-mail-ului şi a grupurilor chat (de discuţii).

Tabelul 1

Participarea la activităţi culturale tradiţionale

Nr. crt.	Tip de cultură	%
	Cultură tradiţională "savantă"	40,0
1.	Teatre	24,0
2.	Teatru clasic	13,0
3.	Muzică clasică	15,0
4.	Concerte	13,0
5.	Operă, operetă	5,0
6.	Balet	3,0
7.	Pantomimă	1,0

Nr. crt.	Tip de cultură	%
8.	Muzee	33,0
9.	Galerii de artă	17,0
	Cultura populară	56,0
10.	Muzică pop, jazz, musicals	26,0
11.	Cabaret	13,0
12.	Cinema	49,0
13.	Cluburi de cinefili	5,0

Obs.: Prelucrare după Vladimir Bina, Cultural participation in the Netherlands, Quebec, 2003.

Totuşi, noile genuri muzicale sunt frecventate şi de persoane care aparţin generaţiilor adulte (de peste 40 de ani). Datele furnizate de eurobarometru (28.08.2001-27.09.2001) atestă faptul că muzica pop-rock este ascultată de 55% dintre cetăţenii celor 15 ţări investigate, muzica uşoară - de 32%, folkul tradiţional de 30%, în vreme ce doar 28% dintre ei ascultă muzică clasică.

Indiferent de "genul preferat, peste 50% dintre subiecţii investigaţi ascultă muzică în fiecare zi, atât la radio şi televiziune, cât şi pe casete, CD-uri şi DVD-uri, ceea ce l-a făcut pe Michail Skaliotis să afirme că "muzica face parte din viaţa cotidiană a europenilor".

Din mai multe motive însă, prezenţa în sălile de concerte este mult diminuată.

Solicitaţi să menţioneze de câte ori în ultimele 12 luni au practicat cele 10 activităţi menţionate în chestionar, subiecţii eurobarometrului au consemnat că au mers la concerte "mai rar" decât la muzee, expoziţii şi galerii de artă, dar "mai des" decât la spectacole de teatru, operă, balet. Mersul la cinema este, în opinia cercetătorilor, activitatea cea mai frecventată de către europeni, deşi a merge de trei ori într-o instituţie culturală nu înseamnă, în concepţia noastră, a fi un consumator constant al ofertei sale specifice.

Ordinea celorlalte necesităţi culturale, stabilită pe baza scorurilor înregistrate, a fost următoarea:

Tabelul 2

Activităţile culturale practicate de europeni (în ordinea descrescândă a menţiunilor)

Nr. crt.	Activităţi culturale
1.	Mersul la cinema
2.	Frecventarea librăriilor şi a bibliotecilor
3.	Vizitarea unor monumente
4.	Prezenţa la evenimente sportive
5.	Vizitarea muzeelor şi a galeriilor de artă
6.	Participarea la concerte

Nr. crt.	Activități culturale
7.	Frecventarea teatrului
8.	Vizitarea muzeelor din alte țări
9.	Vizitarea şantierelor arheologice
10.	Vizionarea spectacolelor de balet

Opțiunile pentru anumite activități diferă în funcție de mai mulți factori, cum sunt: nivelul de pregătire (studii), facilitățile de deplasare în locurile unde se află aşezămintele culturale, dotarea locuințelor cu echipamente de acces la cultură, obiceiurile de consum, mediul rural/urban în care trăiesc subiecții ş.a.

În anul 2004, IMAS a realizat un sondaj despre consumul cultural şi aspirațiile culturale ale populației României în vârstă de peste 18 ani.

Sondajul a vizat domenii culturale din zona de competență a managementului public, şi anume:

- *lectura* - domenii preferate, obiceiul de a cumpăra cărți, frecventarea bibliotecilor, motivația lecturii în bibliotecile publice ş.a.;
- *urmărirea spectacolelor de* teatru, operă, balet, dar şi a concertelor simfonice; surse de informare asupra acestor manifestări;
- *mersul la cinema* - frecvență, genuri preferate, cheltuieli pentru cumpărarea biletelor;
- *frecventarea muzeelor şi a expoziţiilor* (tendințe, media vizitelor, practici din ultimele 3 luni).

Răspunsurile au fost analizate în funcție de vârstă şi sex, de nivelul veniturilor şi statutul social al subiecților, de mediu (rural, urban) şi tipul localității, de alți indicatori psihosociali.

Pentru a se identifica tendințele consumului, s-au luat ca termen de referință activitățile practicate în urmă cu trei ani, iar pentru imaginea actualizată a consumului cultural - practicile din ultimele 3 luni.

Prelucrarea rezultatelor a arătat că, în anul 2004, 58,4% dintre subiecți mergeau "mai rar" la spectacolele artistice decât în urmă cu trei ani, o treime din eşantion "la fel de des" şi numai 3,7% "mai des" (i.e. în ultimele trei luni, merseseră de 3-5 sau de mai multe ori la spectacolele preferate).

Sondajul nu a vizat concertele live frecventate de subiecți, ceea ce ar fi permis compararea cu interesul europenilor față de anumite genuri muzicale, dar în categoria "spectacole" au fost incluse, alături de teatru, dans, balet, operetă, revistă, operă, musicals, şi concerte simfonice.

În legătură cu *mersul la cinema,* se pot trage concluzii semnificative. Dacă în țările europene, investigate prin eurobarometru, această activitate ocupa primul loc între practicile culturale, sondajul IMAS relevă faptul că numai o treime dintre români şi-a păstrat obiceiul de a frecventa cinemaul, cea două treimi au mers mai rar la cinema în 2004 decât în urmă cu trei ani, în vreme ce o zecime dintre subiecți nu agreează această activitate.

Procentele întrunite de genurile cinematografice cele mai frecventate nu relevă interesul populației pentru ceea ce desemnăm prin "arta filmului" sau "valorile autentice ale cinematografiei".

Dimpotrivă, opțiunile pentru "filmele polițiste", "filmele de aventuri", "filmele de dragoste" sau cele "de groază" exprimă mai degrabă distanța de la *arta* filmului (autentică/de valoare) la *produsele* industriei cinematografice, de la *filmul de artă,* definit de preeminența dimensiunii estetice, la cel *comercial,* caracterizat prin "succes la public", cu toate implicațiile economice ale acestei sintagme.

Sondajul IMAS nu conține suficiente date despre consumul de artă expusă în muzee, expoziții şi galerii. Subiecții au fost solicitați să răspundă de câte ori au vizitat aceste instituții în ultimii trei ani, fără a se menționa ce fel de muzee sau expoziții erau.

Pe ansamblu, procentele s-au apropiat de nivelurile înregistrate la celelalte activități: cea 10% dintre subiecți nu frecventează niciodată acest gen de instituții culturale, două treimi din eşantion au mers mai rar în muzee şi expoziții în ultimii 3 ani şi numai un procent foarte redus (2,2%) au rămas vizitatori fideli ai muzeelor şi galeriilor de artă.

Dezinteresul nedisimulat pentru această practică culturală nu i-a împiedicat însă pe respondenți să susțină în număr mare că "statul ar trebui să cheltuiască mai mult" pentru: *expoziţiile de artă plastică,* studiourile de creație cinematografică, şcolile populare de artă, ansamblurile de muzică folclorică şi de dansuri populare.

Accesul la artă/consumul de bunuri şi servicii artistice presupune, pe de o parte, receptarea artelor vizuale în contextul instituțiilor prezentate mai sus şi frecventarea concertelor, a teatrului etc., iar pe de alta, realizarea unor activități de creație şi exprimare artistică de către publicul artei.

Chestionarul eurobarometrului (2001) a inclus o serie de întrebări despre practicarea de către subiecți a unor activități artistice - cântatul la un instrument muzical, interpretare vocală, actorie, dans, creație plastică (pictură, sculptură, grafică), fotografie artistică, participare la realizarea unui film (în calitate de actor, regizor, scenarist, technician etc.).

Din acest punct de vedere, pe primele locuri s-au situat Suedia, Olanda, Finlanda, cu rate de participare de 78%, 71% şi, respectiv, 63%, în vreme ce populația Irlandei (34%), a Belgiei (32%) şi a Portugaliei (21%) s-a implicat în măsură mult mai redusă în activități de acest gen. Participarea la creația artistică, profesionistă sau de amatori, este, în concepția specialiştilor, o cale utilă spre "a te găsi pe tine însuți" (37, p. 48), "...fie că faci un pas înapoi şi te uiți la tabloul pe care tocmai l-ai pictat, fie că asculți muzică interpretată de tine". După Rudolf Arnheim, experiența este autorevelatoare, te ajută să-ți defineşti identitatea "într-un mod mult mai puternic decât simpla înțelegere intelectuală" (apud 37, p. 48).

Influențele benefice ale creativității artistice asupra personalității umane demonstrează că implicarea populației în activități creative trebuie să-i preocupe nu numai pe administratorii instituțiilor de artă, ci şi pe cercetătorii fenomenelor culturale.

În general, anchetele despre participarea culturală, ca şi cercetarea consumului de artă cunosc anumite *limite* ce fac dificilă comparația între zone, țări, comunități. Pe lângă probleme metodologice cum sunt: alegerea subiecților, stabilirea categoriilor, desemnarea itemilor ş.a., există şi dificultăți legate de atitudinea respondenților sau de conceptele utilizate în chestionare. Uneori se înregistrează diferențe notabile între declarațiile subiecților şi realitate, cum ar fi, de exemplu, diferența dintre practicile culturale menționate de respondenți şi activitățile pe care le practică ei în mod real.

Este bine cunoscut faptul că oamenii au tendința să dea răspunsuri socialmente dezirabile, să supraestimeze participarea la anumite activități - considerate "nobile" - care îi pun în lumină favorabilă (e.g., frecventarea muzicii clasice, a expozițiilor de pictură etc.) şi să subestimeze alte activități dezavuate de unii semeni ai lor (e.g., ascultarea manelelor, urmărirea serialelor, vizionarea filmelor de dragoste).

Răspunsurile nesincere se pot identifica incluzând în chestionar întrebări de control. Totodată, pe lângă chestionarele de anchetă, se pot folosi şi alte tehnici şi instrumente de cercetare prin care să se înregistreze faptele (conduita) consumatorilor.

După cum sugera A. Toffler, omul care declară că îi place să citească, dar nu are timp "trebuie să fie judecat după faptele, nu după vorbele lui" (37, p.8).

Uneori însă, nici faptele nu sunt edificatoare pentru evaluarea obiectivă a consumului cultural. Participarea directă la anumite evenimente nu este în sine dovada asimilării mesajelor şi a valorilor artistice: "Cunosc persoane, scria Marya Mannes, care au asistat la concerte în fiecare săptămână din viața lor şi spun că iubesc muzica, dar majoritatea dintre ei nu-l pot deosebi pe Bach de Haydn..." (apud 37, p. 6).

Cercetătorii trebuie să ia în considerare şi faptul că participarea culturală cunoaşte diverse grade de implicare, situate între două atitudini opuse -activă şi pasivă. De pildă, ascultarea unor emisiuni muzicale la radio poate fi o activitate bine motivată, susținută de atitudinea activă a consumatorilor, sau poate fi numai una de *ambianţă* pentru alte activități. În acest sens, subiecții trebuie investigați nu numai în privința practicilor culturale celor mai frecventate de ei, ci şi a *motivelor* care îi determină să participe la diverse activități.

O altă *limită* ce afectează acuratețea datelor din chestionare vizează *lipsa consensului* asupra accepțiunilor pe care le dau subiecții şi/sau cercetătorii noțiunilor-cheie, cum sunt: activitate artistică, timp liber, artă naivă, servicii culturale, investiții în artă ş.a.m.d. Spre exemplu, *investiţiile în artă* includ şi sumele destinate achiziționării unei opere plastice (e.g., pictură, grafică etc), şi

pe cele folosite pentru cumpărarea biletelor la concerte, la intrarea în muzee şi expoziţii sau la cumpărarea CD-urilor, a DVD-urilor etc.

Ca urmare, pentru a da răspunsuri pertinente la întrebarea "Ce sume investeşte în artă familia dumneavoastră, în decursul unui an de zile?", subiecţii ar trebui să ştie la ce gen de investiţii trebuie să se refere, mai exact ce înţeleg prin această sintagmă ("investiţii în artă") cei care realizează ancheta, cum definesc ei arta, ce gen de produse şi ce activităţi include ea.

Pentru explicarea semnificaţiilor asociate noţiunilor-cheie, se poate proceda în două feluri:

fie formulând întrebările în aşa fel încât să conţină definiţii, explicaţii, exemplificări; exemplu: "înţelegând prin consum mass-media expunerea sistematică la emisiuni de radio, tv şi la mesajele difuzate în presa scrisă, cum apreciaţi că este acest consum la nivelul familiei dumneavoastră? (încercuiţi cifra corespunzătoare răspunsului)

1. exagerat;
2. normal;
3. insuficient;
4. nu pot aprecia."

fie prin iniţierea unor anchete punctuale (prin interviuri sau focus-grupuri) care să înregistreze accepţiunile termenilor-cheie în rândul populaţiei vizate.

Aceste studii pot fi întreprinse înainte de sau în paralel cu anchetele propriu-zise, mai ales când finalitatea lor vizează nu numai explicitarea conceptelor, ci şi completarea ariei tematice cu alte aspecte care să nuanţeze şi să detalieze mecanismele comportamentului uman, ştiindu-se că sondajele asupra consumului de artă nu pot acoperi singure câmpul cultural în întregul său.

În ancheta cu tema "Receptarea valorilor artistice difuzate prin mass-media", realizată de noi în capitală, în anii 2006-2007, împreună cu un grup de studenţi în jurnalism de la Universitatea Hyperion, am folosit ambele procedee. Chestionarul a cuprins întrebări prin care le-am cerut subiecţilor să precizeze cum definesc ei "cultura", ce înţeleg prin "activităţi culturale", care sunt "însuşirile unui om cult", "ce domenii cuprinde arta", ce înseamnă "arta naivă" ş.a.

Precizându-li-se că scopul anchetei este cunoaşterea opiniilor lor, şi nu a nivelului de cunoştinţe, subiecţii au fost îndemnaţi să noteze cât mai multe exemple pentru a ilustra diverse idei.

Pe lângă cei 614 subiecţi selectaţi după metoda cotelor (vârstă, ocupaţie, studii), au fost intervievate 42 de persoane - jurnalişti, galerişti, pictori, consilieri din instituţii culturale - pe teme complementare sondajului, şi anume: situaţia instituţiilor de artă din capitală, sponsorizarea artiştilor, strategii de promovare a bunurilor şi a serviciilor artistice, rolul mass-media în educaţia artistică a consumatorilor ş.a.

Prelucrarea datelor din chestionare şi analiza de conţinut a interviurilor sociologice au contribuit la cunoaşterea *reprezentărilor culturale* ale

consumatorilor (i.e. a opiniilor despre instituțiile culturale, despre mijloacele de difuzare a artei, despre participarea la viața artistică ş.a.).

Definiţiile pe care le-au dat subiecții culturii, artei, valorii artistice etc. sunt elemente ale reprezentării sociale - *reprezentarea* fiind produsul activității de reconstrucție mentală a realității pe baza informațiilor culese de oameni de-a lungul existenței, lor, din mediul social şi cultural prin care au trecut.

Dacă a defini înseamnă "a stabili între subiect şi obiectul de definit o relație susceptibilă de a defini, de asemenea, subiectul" (Rene Kays), rezultă că răspunsurile persoanelor investigate, implicit definițiile formulate în acest context contribuie la cunoaşterea mentalității lor, a raportului real sau imaginar pe care îl au ele cu lumea artei, cu spațiul în care se creează şi se difuzează operele artistice, alte produse culturale.

Subiecții au definit cultura prin referire: la *elemente de conţinut* - "cunoştințe vaste, profunde, actualizate"; la *funcţiile culturii* - "cultura contribuie la desăvârşirea spirituală a ființei umane, la formarea idealurilor ei de viață"; la *procesul de instrucţie* - "cu cât omul este mai şcolit, cu atât este mai cult"; la *însuşirile omului cult* - "omul cult se distinge prin mobilitatea minții, prin capacitate de sinteză, prin adaptabilitate la cuceririle civilizației"; dar şi în legătură cu *instituţiile care produc şi difuzează cultură* - edituri, muzee, teatre, biblioteci, case de film, şcoli populare de artă etc. - şi cu *activităţile culturale* - de la cele creatoare de opere culturale/de artă la activități de conservare, comercializare şi consum.

Activitățile culturale au fost definite prin enumerare (vezi tabelul 3). Ele sunt "culturale" în măsura în care includ, în conținutul lor, cunoştințe, valori şi informații din domeniile culturii şi artei şi sunt "cultivante" prin finalitatea pe care o au: de a educa şi forma indivizii, de a le extinde orizontul cunoaşterii, de a le facilita afirmarea socială.

Tabelul 3

Reprezentările subiecților despre tipurile de activități culturale

Nr. crt.	Activități	Aprecieri		
		Sunt culturale	Sunt cultivante	Nu apreciază
1.	Activități artistice, organizate în instituții specializate	43,0	12,2	44,8
2.	Consumul de filme, concerte, spectacole de teatru	34,2	29,0	36,8
3.	Urmărirea emisiunilor culturale de radio şi televiziune	28,3	30,1	41,6
4.	Lectura cărților şi a revistelor culturale şi de specialitate	25,4	61,9	12,7

Nr. crt.	Activităţi	Aprecieri		
		Sunt culturale	Sunt cultivante	Nu apreciază
5.	Producerea şi difuzarea culturii prin demersuri specifice (editare, programare, tv, expunere în spaţii consacrate etc.)	22,2	70,1	7,7
6.	Vizitarea muzeelor, a şantierelor arheologice, a galeriilor şi expoziţiilor	21,6	59,8 .	18,6
7.	Discuţii în grupuri formale şi între consumatorii de artă	16,7	14,0	69,3
8.	Alte activităţi	22,9	24,7	52,4

Obs.: cca o treime din eşantion a menţionat "alte activităţi", pe care le-au exemplificat prin: dezbateri (participare la...), conferinţe, lansări de cărţi, turism cultural, utilizarea internetului, ascultarea casetelor şi a CD-urilor muzicale etc.

În cadrul discuţiei despre activităţile culturale şi activităţile educative/cultivante, au fost exprimate opinii potrivit cărora *omul cult este un erudit* care se caracterizează prin asimilarea unui număr mare de cunoştinţe din domeniile artei, literaturii, ştiinţei, prin profunzimea şi multilateralitatea lor, prin densitatea conexiunilor dintre elementele bagajului său intelectual.

Această ultimă precizare a subiecţilor intervievaţi aminteşte de faptul că însăşi cultura a fost definită ca "sumă a probabilităţilor de *asociere* (s.n.) de tot felul care există între elementele cunoaşterii" (29, p. 63).

Sintetizând ideile desprinse din definiţiile culturii şi ale unor noţiuni derivate (e.g., cultural, cultivant) sau conexe (e.g., artă, creaţie, instituţie de cultură ş.a.), constatăm că subiecţii investigaţi concep cultura atât ca sistem de instituţii şi bunuri simbolice, cât şi ca un spaţiu de experienţe spirituale şi sociale. În contextul multidimensional al reprezentărilor culturale, definirea artei şi determinarea publicului ei în ansamblul pieţei culturale este un demers ştiinţific deosebit de complex.

În cuprinsul anchetei întreprinse de noi, subiecţii au formulat definiţii ale artei cu caracter foarte general (e.g., "arta este creaţia unor artişti consacraţi") şi definiţii enumerative de tipul: "artă înseamnă pictură, muzică, teatru, dans, modă, film" sau "talentul de a desena, a cânta, a compune, a interpreta, a decora, a imita, a conversa".

Unele dintre persoanele intervievate au menţionat definiţii şi aprecieri pertinente despre diversele genuri de artă, cum sunt: arta abstractă, arta naivă, pop art, arta de amatori ş.a.

Arta abstractă este creaţia care aşază în locul lumii vizibile realitatea semnelor, a simbolurilor, a liniilor, a culorilor şi a suprafeţelor juxtapuse, în sensul compoziţiilor geometrice ale lui Piet Mondrian (e.g., "Compoziţie cu joc de şah în culori deschise"). Acest gen de artă este frecventat, în afara pieţei iniţiate, de către un număr limitat de consumatori.

În peisajul complex al artei contemporane, arta naivă este genul care exprimă individualitatea şi sensibilitatea creatorului dincolo de academism şi convenție.

Trăsătura caracteristică artei naive este, după unii, *sinceritatea,* după alții - *spontaneitatea.* De aceea a mai fost denumită "artă instinctuală" sau "instantanee" sau "inițiatică". Aşa cum scria un cunoscător, arta naivă reuşeşte să întrețină dialogul dintre artist şi semenii lui "în limitele unei experiențe ce se situează dincolo de imediat". Ea ne cucereşte prin "bucuria descoperirii ineditului" în jocul liniilor şi al culorilor, prin prospețimea şi autenticitatea imaginilor, ceea ce explică interesul unui segment important de consumatori pentru această artă simplă, spontană, ingenuă.

Subiecții mai tineri şi mai instruiți sunt informați despre arta creată pe computer, fie că se referă la film, fie că receptează lucrări de grafică, pictură, design etc. Fără a se bucura îndeajuns de atenția criticilor şi a comentariilor academice, "computer art" se afirmă treptat în rândul artiştilor şi al specialiştilor în IT, lăsând un spațiu privilegiat pentru relația dintre invenția tehnică şi exprimarea artistică.

Răspunsurile date de subiecți la întrebările deschise ale chestionarului, ca şi aprecierile exprimate în cadrul interviurilor, din care am selectat spre exemplificare citatele de mai sus, atestă utilitatea formulelor metodologice utilizate de noi (i.e. implicarea persoanelor investigate în definirea şi explicarea unor noțiuni sau fenomene) la cunoaşterea mentalității culturale a consumatorilor de artă, ca şi a celor implicați în producerea şi promovarea ei.

Capitolul 3
CONSUMUL DE ARTĂ

3.1. Trăsături generale. Particularități

Consumul reprezintă *procesul* de utilizare a unor bunuri şi servicii pentru satisfacerea nevoilor indivizilor sau ale grupurilor sociale. Situându-ne în câmpul artei, putem defini consumul ca pe un *proces de expunere* la anumite produse specifice (i.e. contemplare, vizionare, ascultare, citire etc. a unor picturi, monumente, spectacole, filme, concerte, fotografii, reviste de artă ş.a.) şi de *participare* la diverse evenimente artistice.

De asemenea, situându-ne în câmpul artei, putem identifica acele caracteristici ale produselor artistice care determină specificitatea consumului în domeniu.

În *Portraits economiques de la culture,* A. Busson şi Y. Evrard prezintă caracteristicile cele mai importante:

- opera artistică - expresie singulară a unui creator, se distinge prin incomparabilitate şi incomensurabilitate; ea constituie obiectul unei duble evaluări, în amonte, de către ceilalți creatori şi de criticii de specialitate, în aval - de publicul consumator. Acest fapt implică, după remarca lui Evrard, "o dublă subiectivitate, a autorului şi a receptorului, între care se stabileşte un raport de comunicare simbolică";
- opera culturală/de artă nu este reproductibilă în manieră identică;
- consumul de artă este asociat cu noțiunea de plăcere estetică şi cu cea de motivație intrinsecă, ceea ce înseamnă că opera respectivă este apreciată în primul rând pentru ea însăşi, şi nu pentru utilitatea/beneficiile ei.

Aceste caracteristici nuanțează diverse aspecte ale consumului cultural/de artă, evidențiate prin studii statistice. Majoritatea anchetelor şi a studiilor statistice consacrate consumului cultural prezintă *frecvenţa* activităților culturale, *timpul* care le este alocat, *volumul* şi *tipologia* produselor utilizate, *cheltuielile* per individ sau pe familie pentru a le achiziționa sau pentru accesul în instituțiile şi locațiile culturale.

Pentru evaluarea nevoilor de consum, pe lângă *normele de consum,* reprezentând evaluări ştiințifice ale diverselor categorii de nevoi în funcție de vârsta, sexul, ocupația, activitatea desfăşurată, veniturile indivizilor şi ale familiei, deci în funcție de solvabilitatea nevoilor, se folosesc şi *bugetele de familie.*

Anchetele asupra bugetelor de familie utilizate la nivel european (i.e. Tenquete Budget des menages - EBM) au ca obiectiv cunoaşterea comportamentului cultural al familiilor şi măsurarea ponderii pe care o are consumul de cultură/artă în consumul total pe familie.

Aceste anchete sunt o sursă importantă de date şi pentru descrierea condiţiilor de viaţă, a modului de trai al populaţiei unei ţări.

Ancheta (EBM) din 1999, realizată împreună cu Eurostat, a măsurat consumul cultural al fiecărei ţări europene, dar şi la nivelul întregii Uniuni, plecând de la indicii nomenclatorului comunitar de bunuri şi servicii. Acest nomenclator regrupează, într-una din diviziunile sale importante, majoritatea cheltuielilor culturale în asociere cu cheltuielile pentru *loisir* şi sport.

De exemplu, un indicator precum "servicii recreative şi *culturale"* (s.n.) include:

- servicii sportive şi recreative;
- servicii culturale ca:
  1. cinematografe, teatre, săli de concerte;
  2. muzee, parcuri şi similare;
  3. servicii de televiziune şi radiodifuziune;
  4. alte servicii.

Pe baza datelor culese cu ajutorul acestui instrument, s-a constatat printre altele că volumul cheltuielilor medii pe o familie pentru bunuri şi servicii culturale este mai consistent în unele ţări europene decât în altele, că familiile daneze şi suedeze, de pildă, consacră o parte importantă din bugetul lor cumpărăturilor culturale.

Tabelul 4

Cheltuieli medii pe familie pentru bunuri culturale

Nr. crt.	Ţări	Ponderea cheltuielilor culturale în totalul cheltuielilor (%)
1.	Danemarca	6,17
2.	Suedia	6,15
3.	Finlanda	5,61
4.	Germania	5,46
5.	Ţările de Jos	5,46
6.	Belgia	4,80
7.	Marea Britanie	4,75
8.	Austria	4,65
9.	Irlanda	4,05
10.	Luxemburg	3,61
11.	Spania	3,33
12.	Italia	3,04
13.	Grecia	2,66

Sursa: Eurostat, Ancheta bugetului pe familii (1999).

Indicatori ce regrupează un număr mai mare de itemi (e.g., echipamente şi accesorii audiovizuale, fotografice, inclusiv cinematografice şi informatice) oferă date pertinente pentru analiza consumului pe domenii culturale mai largi, şi nu şi pentru analize detaliate pe țări şi pe tipuri de produse.

După cum constata Jeannine Cardona, pe baza EBM din 1999, la nivelul UE (fără Franța şi Portugalia care au finalizat ancheta ulterior analizei datelor), cheltuielile pentru audiovizual şi infomatică reprezentau 40% din media bugetului cultural, deşi în Italia şi Grecia această pondere era mult diminuată, în condițiile în care familiile din aceste țări cheltuiau mai mult pentru cărți şi presă scrisă.

Anchetele asupra bugetelor de familie permit cunoaşterea domeniilor care satisfac nevoile culturale ale indivizilor şi ale familiilor lor, estimarea consumului cultural pe țări, dar şi comparații între țări în funcție de nivelul cheltuielilor alocate culturii şi de ponderea lor în ansamblul cheltuielilor populației.

În funcție de aceste ponderi, se poate obține o ierarhizare a țărilor europene vizate de EBM, ca, de pildă în tabelul 4.

După cum constată specialiştii din domeniu, asemenea studii oferă doar cadrul general pentru cercetarea complexă/sistematică a procesului de consum.

Pe lângă descrierea unor indicatori cum sunt: volumul, structura, dinamica şi trendurile consumului, înzestrarea locuințelor şi a instituțiilor cu echipamente de practică culturală, cheltuielile pentru artă/cultură şi ponderea lor în ansamblul cheltuielilor de consum, este necesar să cunoaştem motivațiile opțiunilor pentru anumite produse, valoarea atribuită de consumatori bunurilor care le satisfac diverse nevoi, dar şi semnificațiile asociate de ei unor practici culturale, satisfacțiile postconsum ale pieței ş.a.

Trebuie să precizăm faptul că, şi în domeniul artei, procesul consumului nu se reduce la actul de cumpărare şi/sau de receptare a bunurilor şi a serviciilor, ci se compune din trei etape/subprocese distincte:

- procesul deciziei de cumpărare/consum, de selectare a produselor artistice, de stabilire a perioadei, a momentului de expunere, de receptare a mesajului lor, ca şi a circumstanțelor de consum etc;
- consumul propriu-zis, receptarea mesajelor, trăirea artistică sau, cum denumesc unii autori această etapă, experiența consumului;
- evaluarea satisfacției sau a insatisfacției postconsum, implicarea consumatorilor într-o serie de acțiuni ulterioare consumului, care îi transformă fie în consumatori fideli ai unor produse, fie în consumatori indecişi sau în ex-consumatori.

Referindu-se la vizionarea spectacolelor de teatru, Pavel Câmpeanu analizează cele trei etape principale ale consumului, denumindu-le:

- etapa prespectaculară, compusă din trei momente importante:
- informarea, selecția, decizia;
- etapa spectacolului propriu-zis (i.e. a consumului efectiv, a vizionării);

- etapa postspectaculară, dependentă de capacitatea consumatorilor de a formula judecăți de valoare, de a conştientiza satisfacțiile sau insatisfacțiile în raport cu aşteptările proiectate, cu ceea ce numim "promesse de bonheur" atunci când ne referim la produsele simbolice.

Şi John E.G. Bateson, specialist în marketingul serviciilor, susține că procesul consumului este constituit din trei etape succesive: precumpărarea, cumpărarea (consumul), postcumpărarea.

3.2. Decizia de consum

Precumpărarea implică un *proces decizional,* compus, la rândul său, din mai multe etape - conştientizarea nevoilor, culegerea informațiilor despre produsele care pot satisface diverse nevoi, evaluarea alternativelor şi alegerea soluției optime în raport cu prețul, calitatea, accesibilitatea şi alte atuuri ale produselor.

Această alegere se fundamentează, în viziunea lui Kotler, pe două modele comportamentale: unul, potrivit căruia oamenii iau anumite decizii în funcție de informațiile pe care le procesează, de cantitatea şi pertinența lor, dar şi de capacitatea de a le interpreta, altul care explică deciziile consumatorilor prin experiențe anterioare.

Acumularea experiențelor legate de frecventarea artei are consecințe complexe asupra consumatorilor: nu numai că îi ajută să selecteze operele şi genurile de artă care le pot satisface cel mai bine nevoile, ceea ce, în condițiile timpului limitat al *loisir*-ului, are un rol decisiv, dar le dezvoltă şi capacitatea de evaluare a fenomenelor artistice, le modelează gusturile, îi învață să diferențieze creațiile autentice de imitații.

Uneori, imitațiile sau "replicile" sau "versiunile" aparțin artiştilor înşişi, fără a se pune problema mistificării. Dimpotrivă, actul de acreditare a replicii este dat de opera originală: "Când Botticelli sau Rubens terminau un tablou important, nu rareori făceau una sau mai multe replici, la cererea anumitor clienți sau amici" (4, p. 109).

În cazul unor asemenea versiuni sau replici, ca şi al celor executate de elevii maestrului, "relația copiei sau a replicii cu originalul nu este niciodată pusă în discuție" (R. Berger). Discernământul consumatorilor este necesar însă pentru a identifica operele originale în contextul nenumăratelor copii care "bântuie" muzeele şi galeriile de artă.

Altfel stau lucrurile în cazul replicilor produse la scară industrială (e.g., albume de artă), când unicitatea se dizolvă în multiplicitate.

Aceste lucrări nu se referă la niciun original - decât ca prototip al replicii - , "nu se referă, aşadar, decât la ele însele" (4, p. 110).

Majoritatea cercetătorilor recunosc totuşi faptul că reproducerea este aceea care dă prima idee despre artă şi care păstrează în sine ultima percepție. Rene Berger îşi aminteşte că primele imagini despre arta egipteană le-a avut în

adolescență, prin intermediul fotografiilor şi al diapozitivelor. Ulterior, la Luvru, Berlin şi Torino, a venit în contact direct cu pictura şi sculptura egipteană. În mod ciudat însă, a constatat că anumite opere de artă egipteană le-a reținut nu în urma călătoriei pe Malul Nilului, ci după reproducerile ale căror imagini i-au rămas în memorie.

Fiind mai accesibile ca preț, reproducerile câştigă mulți cumpărători care, alături de colecționarii "clasici", reînnoiesc piața operelor de artă.

> *Pentru un consumator de artă, precumpărarea implică mai multe dimensiuni. Să presupunem că un economist în vârstă de 40 de ani doreşte să cumpere o lucrare în ulei a unui pictor român din generaţia lui Sorin Ilfoveanu.*
>
> *În acest sens, se va informa în legătură cu artiştii cei mai cunoscuţi din acea generaţie, cu stilul şi cota lor de piaţă, cu premiile obţinute la diverse competiţii, cu locaţiile unde îşi expun lucrările, cu preţurile pe care le practică etc.*
>
> *În egală măsură va ţine seama de celelalte lucrări din modesta sa colecţie, în ideea asigurării unei armonii stilistice şi estetice. Pentru aceasta, va accesa informaţii pe internet, va consulta anumite publicaţii, va cere sfatul unui specialist de la o casă de licitaţii, va solicita opinia unui amic, colecţionar cu experienţă, pe care îl va ruga să-l şi însoţească la galeria sau la atelierul artistului şi îşi va fixa două-trei repere din care să aleagă apoi soluţia optimă. Ţinând seama de planul pe care îl are în legătură cu dezvoltarea colecţiei sale, cumpărătorul va încerca să evite erorile de la achiziţiile precedente, pentru a nu mai risipi şi bani, şi timp şi a nu mai trăi aceleaşi dezamăgiri.*

Dacă pentru produsele de necesitate curentă procesul decizional este relativ simplu, în cazul operelor de artă, precumpărarea antrenează mecanisme psihologice complexe, în funcție de nevoile, preferințele, experiența şi competența consumatorilor, dar şi de valoarea (aşteptată) şi gradul de complexitate al produselor artistice.

Între intenția de cumpărare/receptare şi decizia de a consuma anumite bunuri sau servicii artistice, pot interveni situații neprevăzute (personale sau contextuale), care să influențeze consumul de artă în ansamblul său.

Consumul de artă este influențat de stimuli externi, legați de familie, carieră, poziție socială, şi de stimuli interni, cum sunt, de pildă, nevoile psihogenice ale indivizilor (e.g., nevoie de stimă, de frumos, de armonie, de autoapreciere, de identificare cu alții etc.) sau alte categorii de nevoi. După cum am văzut, luarea deciziei de cumpărare/receptare debutează cu momentul conştientizării unei nevoi.

Studiul consumului, în concepția lui C. Florescu, începe cu fenomenele din amonte de piață (i.e. cu *nevoile de consum)* şi se finalizează cu cercetarea

fenomenelor din aval, a *reacţiilor postconsum,* a satisfacțiilor sau insatisfacțiilor clientelei.

Cuplul nevoi-satisfacții este cvasiconstant în toate analizele pieței şi ale procesului de consum. Însăşi *nevoia* este definită ca o stare de conştientizare a lipsei unei satisfacții (18, p. 36).

Bronislaw Malinowski consideră că nevoile sunt cele care motivează acțiunile oamenilor. Din definiția antropologului menționată în *Une theorie scientifique de la culture,* în care prin nevoie înțelege "...sistemul de condiționări care, în organismul uman, în cadrul cultural şi în raportul pe care ambele îl susțin cu mediul natural, sunt necesare şi suficiente pentru ca grupul şi organismul să supraviețuiască", rezultă două categorii principale de nevoi elementare şi culturale (secundare).

Şi Ralph Linton, pentru care nevoile sunt "motivații ale comportamentului adult" (i.e. rațional, conştient) distinge două clase esențiale de nevoi: fizice (elementare) şi psihice (secundare).

Unele nevoi psihice au, în opinia sa, un grad de generalitate mai mare, ca, de exemplu: "nevoia răspunsului afectiv" (emoțional response), "nevoia de securitate" - în diversele sale ipostaze modelate cultural - şi "nevoia de noutate". Nevoile prezentate de Linton, ca şi alte categorii de nevoi psihice, cognitive, estetice etc, influențează în mare măsură opiniile consumatorilor de artă.

Potrivit paradigmei funcționaliste evocate de Ion Drăgan, consumul mass-media, la care ne referim şi pentru faptul că arta este receptată deseori prin intermediul presei, răspunde la patru categorii de nevoi subiective, pe care le întâlnim adesea şi la consumatorii de artă: reducerea stresului cotidian, compensarea frustrărilor generate de relațiile interumane, nevoia de autoidentificare personală în mediul existențial, nevoia de securitate socială şi personală (10, p. 162).

Cercetătorii mass-media consideră că efectele comunicării de masă nu pot fi înțelese fără a examina nevoile audienței. Încă din anii 70, lucrările unor autori consacrați - J.G. Blumler, E. Katz, M. Gurevitch, H. Haas, F.G. Kline, A.J. Morrison etc. - publicate în SUA, Anglia, Olanda, Israel şa. explicau opțiunile pentru diverse canale de comunicare (ziare, reviste, televiziune, radio, cărți, cinema) prin capacitatea acestora de a satisface principalele nevoi ale consumatorilor, şi anume:

- nevoia de divertisment;
- nevoia de destindere;
- nevoia de informație;
- nevoia de control asupra contextului existențial;
- nevoia de revelare a identității proprii;
- nevoia de a-i influența pe alții.

Capacitatea lor de a satisface asemenea trebuințe amplifică potențialul operelor de artă de a răspunde celor mai insolite nevoi umane. Cercetările empirice demonstrează că nevoile oamenilor sunt inimaginabile.

Explorând piața filmului şi lucrările unor exegeți consacrați, S. Steriade şi Pavel Câmpeanu au identificat o mulțime deconcertantă de nevoi subiective (intelectuale, psihice, estetice etc.) pe care le satisfac diverse genuri cinematografice. Pe lângă nevoile la care ne-am referit mai sus, împlinite cu predilecție de către mass-media sau de alte domenii ale sistemului cultural, filmul răspunde şi unor nevoi *sui-generis* exprimate de diverse segmente de consumatori, şi anume: nevoia de acțiune, nevoia de adaptare, nevoia de adeziune la grup, nevoia de autodepăşire, nevoia de stabilitate, nevoia de a-şi confirma propria filosofie de viață, nevoia de întoarcere în timp, nevoia de inedit în sensul în care comentează Raymond Durgnot - "Filmele favorite ale cuiva sunt viețile sale netrăite" - şi Harvey Greenberg - "Filmul este un substitut care, în cele din urmă, ne înlocuieşte pe noi înşine" (apud 36, p. 83), dar şi nevoia de imaginar, mai ales într-o lume supusă fetişismului agresiv al realității "economice", în care activitatea imaginatoare ajută la recuperarea realității transeconomice (Harold Mendelson).

Aceste nevoi nu sunt specifice numai consumului de film, ci sunt satisfăcute şi de expunere la celelalte arte. P. Cooper şi R. Tower au realizat o cercetare calitativă *(Inside the consumer mind. Consumer attitudes to the arts,* 1992) pentru cunoaşterea barierelor psihologice ale neconsumatorilor de artă şi nevoile pe care şi le satisfac cei care consumă produse artistice.

Pe lângă nevoile elementare, sociale, personale, emoționale, ei au identificat o clasă consistentă de nevoi "mentale" care include "nevoia de frumos" (i.e. estetică), "nevoia de conştientizare profundă" şi "nevoia de transcendență" pe care oamenii o resimt adesea în proximitatea valorilor artistice.

Conştientizarea nevoilor de acest gen îi motivează pe indivizi să aleagă anumite creații şi să participe la diverse evenimente artistice.

La spectatorii de teatru, de pildă, nevoile mentale, emoționale, estetice se intersectează cu cele sociale şi personale.

Subiecții investigați de M. Cuadrado şi A. Mollâ, în contextul unei anchete realizate în Spania (Valencia), pe un eşantion reprezentativ pentru consumatorii de teatru, au ales, dintre variantele avansate de chestionar, itemii care exprimau nevoile cele mai importante ce îi motivau să participe la acele spectacole.

Scorurile obținute cu ajutorul scalei Likert au condus la ierarhizarea motivelor, situând pe primele locuri:

1. nevoia de a se emoționa;
2. distracția;
3. împlinirea personală;
4. dezvoltarea educațională;
5. împărtăşirea experienței (personajelor);
6. interesul pentru artă,

urmate în ordine de: nevoia de relaxare, dorința de a vedea anumiți artişti, interesul pentru realizarea regizorală, nevoia de a scăpa de plictiseală, de a interacționa cu alți indivizi, de a fi parte a unui grup (cel al spectatorilor), ca şi nevoia de prestigiu social şi de "afişare socială" (de autoidentificare personală prin îmbrăcăminte de gală) (8, p. 56).

Comentând rezultatele acestei anchete, Miranda Boorsma consideră că nevoile situate pe ultimele două poziții nu sunt mai puțin importante, dar că "Este posibil ca nevoile sociale să joace în mod *inconştient (s.n.)* un rol important, însă consumatorul să nu le considere decisive pentru participarea la aceste spectacole pentru că nu sunt în mod decisiv legate de arte" (5, p. 83).

O scalare similară a nevoilor intelectuale/de cunoaştere, estetice, emoționale şi sociale au realizat M. Boorsma şi Van Maanen, în anul 2003, cu prilejul anchetei pe consumatorii de artă teatrală - clienți ai companiei olandeze "Noord Nederlands Tonneel".

Spectatorii prezenți la una dintre producțiile companiei au completat în număr mare chestionarul transmis prin poştă, confirmând ipotezele autorilor despre *importanţa performanţelor artistice ale* spectacolului (i.e. scenariu, regie, interpretarea actorilor) şi a *aşteptărilor* legate de experiența artistică, în deciziile de consum ale populației.

Profunzimea experienței artistice depinde de însuşirile intrinseci ale produsului, dar şi de aptitudinile consumatorilor care, prin forța imaginației lor, prin puterile constructive ale minții, îi conferă noi sensuri metaforei artistice, uneori o reinterpretează, o recreează, implicându-se astfel în coproducerea operelor de artă.

În această interpretare, "clienții ar trebui să nu fie tratați doar în calitate de cumpărători". În cadrul organizațiilor artistice - private şi publice - mult utilizata sintagmă "orientarea către client" nu implică, în concepția unor autori, orientarea cu prioritate spre nevoile consumatorilor, ci orientarea spre capacitățile lor co-creative (5, p. 87).

Pentru a afla dacă experiența artistică este un beneficiu căutat cu predilecție de către consumatorii de produse artistice, M. Boorsma apreciază că sunt necesare cercetări sistematice care să analizeze motivele pentru care lumea consumă artă. Trebuie însă studiate nu numai motivele, ci şi dorințele, preferințele, aşteptările, interesele, gusturile şi comportamentul pieței potențiale.

Comportamentul este vizibil mai ales în timpul utilizării, al expunerii la produsele artistice, al receptării lor, al experienței, cum este denumită cea de a doua etapă a procesului de consum.

3.3. Experiența de consum

După ce identificăm consumatorii de artă, în funcție de vârstă, sex, studii, ocupații, venituri, statut social, după nevoile şi aşteptările lor în materie de artă etc. trebuie să aflăm care sunt genurile artistice cele mai frecventate în diverse

zone, comunități şi în diverse medii culturale, care sunt obiceiurile de consum şi tendințele consumului, cum se manifestă *de facto* preferințele pieței pentru anumite arte, anumite creații, anumiți artişti.

Pentru aceasta se pot utiliza date primare, culese prin cercetări de teren, şi date secundare, obținute din diverse surse precum:

- statisticile interne ale instituțiilor culturale şi ale companiilor care produc sau difuzează arta: muzee, teatre, case de producție muzicală, librării, alte magazine de specialitate - (e.g., "Muzica");
- informații furnizate de către institutele de sondaje şi cercetare a audienței;
- date statistice publicate în reviste culturale şi de artă;
- informații cuprinse în diverse publicații guvernamentale sau departamentale, actualizate la anumite intervale de timp;
- date incluse în volume sau publicații aniversare ale unor companii, instituții naționale sau structuri administrative.

Pentru cercetătorii şi administratorii culturali din țara noastră sunt foarte utile lucrările Institutului Național de Statistică, îndeosebi informațiile cuprinse în publicația anuală *Activitatea unităţilor cultural-artistice.* Datele incluse sunt preluate din surse administrative sau, pentru anumite domenii (e.g., industria filmului, industria cărții ş.a.), informațiile se colectează în cadrul unor ample cercetări statistice de la unitățile care desfăşoară activități cultural-artistice.

Aceste informații oferă o imagine generală asupra consumului cultural, inclusiv a consumului de artă, pe domenii şi genuri artistice, pe tipuri de instituții, pe județe şi regiuni de dezvoltare, pe medii de rezidență şi forme de proprietate a unităților producătoare sau distribuitoare de artă.

Desigur, unele elemente ale consumului de artă nu se regăsesc în statisticile menționate mai sus, fie că anumite genuri sunt "consumate" gratuit şi de aceea nu sunt înregistrate (e.g., concerte, expoziții şi spectacole de teatru la care intrarea este liberă), fie că sunt receptate pe diverse suporturi moderne - cum se întâmplă cu artele plastice contemplate în muzee virtuale sau în albume cu reproduceri, expuse în rafturile bibliotecilor.

De asemenea, nu se poate evalua cu precizie frecventarea unei opere dramatice sau a unei instituții de teatru, întrucât nu se cunoaşte de câte ori au participat la spectacole aceleaşi persoane în timpul unei stagiuni.

Statisticile disponibile permit însă estimarea dimensiunilor consumului, a structurii lui pe domenii şi genuri de artă, ca şi a schimbărilor care au loc în piața de referință şi la nivelul ofertei de produse artistice.

În privința artelor vizuale, statisticile conțin date despre instituții care conservă şi difuzează opere de artă, cum sunt muzeele şi colecțiile publice.

În ce ne priveşte, în aceeaşi categorie includem şi monumentele arhitectonice, dar şi muzeele etnografice şi antropologice, neavând însă indicii dacă în "muzeele specializate", în „muzeele generale" sau în „alte muzee mixte" - itemi consemnați în studiile statistice - arta deține un spațiu anume pe care publicul să-l frecventeze.

Este interesant de constatat faptul că se preferă clasificarea muzeelor (implicit a tipurilor subliniate mai sus) după un criteriu "discutabil", în opinia noastră, şi anume "importanța patrimoniului", ceea ce *volens nolens* ne duce cu gândul la ideea de *valoare* - noțiune polisemantică, incomprehensibilă pentru nespecialişti.

În acest sens, numărul muzeelor de "importanță națională" (care din 2006 în 2007 s-a redus cu două unități) ni se pare nerealist în raport cu numărul celor considerate de importanță "regională" sau "locală".

Dacă numărul total al muzeelor de artă şi al vizitatorilor a crescut de la un an la altul, după cum reiese din evidențele statistice, numărul lucrărilor, al bunurilor, al operelor artistice s-a diminuat, ceea ce arată că muzeele nu sunt unități culturale "statice", cum le percep nonconsumatorii de cultură muzeală, ci sunt spații în care au loc demersuri metodologice/exegetice interesante.

Concentrându-se, cu predilecție, pe lectura publică (şi biblioteci), pe audiența mass-media şi pe industriile divertismentului, cercetările asupra consumului de cultură rezervă un spațiu relativ limitat artelor vizuale şi activității muzeelor. Un exemplu în acest sens este sondajul IMAS (2004) cu tema "Consumul (şi aspirațiile) de cultură ale populației României".

Chestionarul sondajului a cuprins două întrebări despre frecventarea muzeelor şi a expozițiilor (fără a se preciza ce tip de muzee şi fel de expoziții). Prelucrarea datelor a relevat faptul că o treime dintre respondenți au rămas constanți în preferința lor pentru aceste atracții culturale, peste 56% vizitau "mai rar", în 2004 decât în urmă cu trei ani, muzeele şi expozițiile şi un număr extrem de redus - 2,3% - le frecventau "mai des". Dacă reținem şi ponderea celor care, în ultimele trei luni, nu vizitaseră aceste instituții - (86,4%) - din care fac parte muzeele şi expozițiile de artă, putem concluziona că numărul subiecților care frecventaseră lucrări plastice originale reprezintă segmentul cel mai îngust al pieței artistice. Dar dacă ținem seama de faptul că 40% din eşantionul sondajului apreciază că statul ar trebui să cheltuiască mai mult pentru expozițiile de artă plastică, identificăm şi în acest domeniu distanța de la atitudinea pozitivă a subiecților față de anumite produse şi obiceiurile lor de consum.

Imaginea consumului de arte vizuale (pictură, sculptură, grafică) depinde considerabil de instrumentele anchetelor sociologice, de ponderea şi formularea întrebărilor, de importanța care i se acordă de către cercetători. Un alt exemplu în acest sens este lucrarea coordonată de Isabela Garcia Gracia despre consumul cultural din Spania, în perioada 1993-2002.

Cu ajutorul unor indicatori cum sunt: numărul de reprezentații (spectacole), numărul de spectatori, numărul de bilete vândute, numărul de produse comercializate, contribuția la PIB a fiecărei industrii culturale ş.a., autorii studiului au identificat principalele tendințe la nivelul cererii de cultură a spaniolilor şi au descris situația unor domenii ca: artele scenei, activitatea muzicală, producția audiovizuală, fără referințe explicite însă la artele plastice.

Dacă anchetele pe eşantioane naționale şi lucrările statistice reprezentative nu conțin date suficiente despre artele vizuale, ele pot fi obținute însă de la companiile care comercializează opere plastice - galerii, case de licitații, magazine de antichități ş.a.), în măsura în care comercianții (patroni, vânzători) asigură accesul la informații de acest gen.

După cum remarcă Moles, există un micromediu al artelor vizuale, constituit din consumatori „specializați" - intelectuali (în sensul axiologic al termenului), colecționari, critici de artă, publicişti de specialitate, artişti, mecenați. Instituția care primeşte, de regulă, operele artiştilor este *galeria de artă.* Ea "lucrează" şi asupra artiştilor, şi asupra micromediului, fără ca activitatea pe care o desfăşoară să fie transparentă în totalitate. „Producția" galeriei este accesibilă publicului larg numai prin intermediul criticilor şi al publiciştilor care scriu despre ea în presă (şi pe internet), în vreme ce vizitatorii neavizați "colindă" prin galerii ca prin orice alte expoziții de artă.

De aceea, consumul de opere plastice, la nivelul unei populații, este asociat, în studiile statistice, muzeelor şi colecțiilor publice.

Lucrările statistice de referință conțin date sintetice şi detaliate despre producția anuală de filme, pe genuri şi categorii de producători, despre distribuția filmelor indigene şi de import şi despre activitatea cinematografică, respectiv: numărul de unități din rețea, numărul de locuri din sălile cinematografelor şi al instalațiilor cinematografice, numărul de proiecții şi evenimente cinematografice, numărul de spectatori din mediul urban şi mediul rural ş.a.

Aşa cum subliniam într-un studiu de caz din prima parte a cercetării (v. *Economia artei (1) - concepte, principii, metode de cercetare),* producția românească de filme este tot mai vizibilă, atât ca număr de opere produse în studiourile autohtone, dar, mai ales, ca valoare artistică recunoscută pe plan internațional. Cu toate dificultățile semnalate public de scenarişti, producători şi regizori, realizările creației cinematografice naționale sunt incontestabile.

Având ca surse de date Ministerul Culturii şi Cultelor şi Centrul Național al Cinematografiei, lucrarea INS menționată mai sus arată că, în anul 2007, s-au produs în total 69 de filme, din care cea jumătate au fost filme artistice create în studiourile cinematografice şi în studiouri de televiziune. Sigur că, în procesul de difuzare, numărul filmelor naționale şi al coproducțiilor a deținut o pondere diminuată în raport cu distribuția filmelor americane şi europene. Acest lucru este determinat, pe de o parte, de numărul filmelor româneşti, dar, pe de alta, de opțiunile distribuitorilor (interesați de nivelul profitului), de numărul şi starea unităților cinematografice, implicit de numărul locurilor, dar şi de opțiunile publicului care, în număr din ce în ce mai mare, preferă "consumul individual" al acestor produse artistice (e.g., pe DVD-uri, la tv, pe internet etc).

Tendința este vizibilă de mai mulți ani. Potrivit sondajului IMAS, încă din anul 2004, 60% dintre persoanele investigate spuneau că merg "mai rar" în

cinematografe decât în urmă cu trei ani, media vizitării sălilor de cinema în ultimele luni fiind foarte redusă (0,4%).

În alte țări europene însă, tendința este contrară. În Spania, de exemplu, în aceeaşi perioadă de timp, numărul cinematografelor a crescut mai ales în marile centre urbane - concomitent cu revenirea pe piață a filmelor spaniole -, după cum au crescut numărul sesiunilor şi numărul spectatorilor, inclusiv veniturile din vânzarea biletelor. După cum arăta Isabela Garcia Gracia, audiența spaniolă a filmului depăşea la începutul anilor 2000 media europeană.

Motivele pentru care spaniolii nu frecventează în număr mai mare cinematografele sunt cvasiidentice cu ale populației din țara noastră, şi anume: numărul mare de filme artistice difuzate la televiziune, prețul biletelor şi distanța până la cinema, dificultățile de transport, lipsa de timp şi, nu în ultimul rând, selectivitatea subiectivă a țintelor promoționale.

Studiile empirice arată că opțiunile pentru anumite genuri de filme sunt asemănătoare în diverse zone şi în diverse țări - pentru că filmele satisfac, de regulă, nevoi "general umane, iar procesul globalizării generează aceleaşi probleme şi aşteptări ale oamenilor de la viață, de la societate, de la cultură şi artă.

În țara noastră, ca şi în Spania, genurile care polarizează preferințele pieței sunt: comediile, filmele de dragoste, filmele de aventuri, dramele psihologice, filmele polițiste, science-fiction ş.a. - genuri care răspund nevoii de divertisment, de evadare din ambianța alienantă, de compensare a stresului cotidian, dar şi nevoilor de acțiune, adaptare şi integrare socială.

Preferințele se diferențiază însă în funcție de *educaţie* - cei care au studii universitare menționează pe primele locuri comediile şi dramele psihologice, în timp ce absolvenții de şcoală profesională situează dramele psihologice pe ultimul loc -, în funcție de *vârsta* subiecților - tinerii consemnează după comedii filmele polițiste şi de dragoste, iar persoanele trecute de 60 de ani vizionează filme istorice înaintea celor preferate de tineri -, dar şi în funcție de *mediul rezidenţial* urban sau rural, de *statutul social* al subiecților, de alte caracteristici sociodemografice.

În general, creatorii de filme îşi adaptează producția la cererea pieței, ceea ce confirmă teza susținută în cartea *Oamenii şi filmul* despre piața extinsă a filmelor accesibile din punctul de vedere al metaforei artistice (i. e. filme „standard" sau „comerciale" sau „de agrement" - cum sunt denumite în diverse lucrări) şi piața foarte restrânsă a *artei* cinematografice.

În *Estetica,* vol. 2, G. Lukács sublinia că filmele de acțiune şi de „evaziune" se situează la polul opus al filmelor de artă şi se adaptează cu uşurință celor mai răspândite nevoi umane. După Lukács, „aceste plăsmuiri pseudoestetice (i.e. filme comerciale, n.n.) sunt în realitate „simple continuări, împliniri, intensificări (...) ale viselor diurne din viața cotidiană" şi, ca atare, le oferă spectatorilor satisfacții legate de viața reală (19, p. 442).

Cercetările sociologice longitudinale au evidențiat o anumită constanță în timp a preferințelor pentru diverse genuri de filme, spre deosebire de alte arte (e.g., arta muzicală) în care moda şi gusturile consumatorilor se pot schimba de la o generație la alta.

Cercetătorii care au studiat consumul de artă în funcție de capacitatea receptorilor de a distinge frumosul, sublimul, alte categorii estetice au definit gusturile consumatorilor prin educație şi prin apartenența de clasă, fără a lua în considerare apartenența la o generație sau alta. Această determinație este vizibilă mai ales în societățile unde comunicarea între generații este deficitară şi unde au loc fracturi în continuitatea deprinderilor de consum cultural. Cunoaşterea gusturilor fiecărei generații, a fiecărei zone din piața artei este o necesitate pentru toți producătorii de bunuri simbolice.

În privința artei teatrale, opțiunile de consum sunt influențate de performanța reprezentațiilor şi de celebritatea protagoniştilor (a actorilor, a regizorilor, a scenariştilor ş.a.).

În lucrările statistice de referință, teatrele sunt incluse în „rețeaua instituțiilor de spectacole şi concerte". Principalii indicatori vizează numărul de *unităţi* (e.g., teatre dramatice, teatre de păpuşi şi marionete, teatre de estradă, teatre muzicale...), numărul de *locuri în* sălile proprii, numărul de *spectacole, numărul titlurilor* puse în scenă, numărul de *spectatori.*

În anul 2007, potrivit cercetării INS, deşi numărul reprezentațiilor a crescut în cazul teatrului dramatic de la 7753 la 8022 față de 2006, numărul pieselor şi cel al spectatorilor au înregistrat scăderi semnificative. Trebuie să remarcăm, de asemenea, faptul că, din cele 485 de premiere în 2007, 45% au fost piese româneşti.

Exceptând regiunile unde există centre culturale universitare cu tradiție şi unde numărul unităților teatrale este mai mare (e.g., Centru - 27, Nord-Vest - 25 şi Bucureşti-Ilfov - 34), în celelalte regiuni de dezvoltare amplasarea teatrelor este relativ egală (între 12 şi 16 instituții).

Tendința este similară şi în privința numărului de spectatori. Diminuarea participării la reprezentațiile teatrale fusese sesizată de sondajul IMAS (2004). Chiar dacă procentul celor care merg „mai rar" sau „nu merg" la teatru se apropie de ponderile specifice pieței cinematografice, totuşi consumul acestui gen de artă nu poate fi suplinit/completat cu receptarea mesajului teatral de pe alte suporturi, aşa cum se întâmplă cu filmul, care beneficiază de o asemenea alternativă. Instituția teatrală este de neînlocuit. Însăşi etimologia conceptului „teatru" (theatrum (lat.) = spectacol destinat a fi prezentat pe o scenă, arta de a prezenta unui *public* un spectacol, o piesă) presupune asistență, public, prezența „contemplatorilor" fără de care reprezentația nu are miză.

Miza cea mai importantă a contemplării, a receptării, în general a consumului de artă este, în viziunea exegeților, *experienţa artistică.* Să trăieşti o asemenea experiență înseamnă să pătrunzi în esența operei artistice, să conştientizezi semnificațiile ei, să le asimilezi şi, datorită lor, să percepi lumea

într-un mod nou. Aşa cum scria M. Kieran în studiul *Value of art* (2001), arta extinde orizontul cunoaşterii, provocând credinţele şi înţelegerile preexistente ale oamenilor, deschizând, totodată, orizonturi noi asupra lumii, asupra semenilor şi asupra lor înşişi (17, p. 221).

Herbert Read aprecia că adevărata funcţie a artei este să transmită cunoaştere şi să exprime simţăminte. Şi Lev Tolstoi îi cerea artistului nu numai să-şi exprime simţămintele, ci să le şi transmită oamenilor care vin în contact cu opera sa. În acest mod, operele de artă se adresează nemijlocit sensibilităţii umane, îndeplinind o funcţie cathartică.

De funcţia cathartică a artei s-au ocupat specialişti din diverse domenii. La lunga tradiţie umanistă (începând cu Aristotel şi Platon), s-a adăugat contribuţia psihanalizei. Însuşi Freud scria că „adevărata plăcere a operei provine din aceea că sufletul nostru se găseşte eliberat prin ea de anumite tensiuni" (apud 3, p. 135).

După cum observa R. Berger, la începuturile ei, psihanaliza era în esenţă un tratament „cathartic" - indivizii vindecându-se de nevroză prin însăşi verbalizarea ei, în sensul conceptului „talking cure".

Este esenţial să reţinem că, dincolo de funcţia sa cathartică, arta îndeplineşte şi alte funcţii, cum sunt funcţia de cunoaştere, funcţia de comunicare ş.a. (v. *Economia artei I*).

A trăi o experienţă artistică înseamnă, în acelaşi timp, *să dai sens* operei de artă, nu doar să deduci, ci, prin puterea propriei imaginaţii, să creezi o nouă metaforă, să construieşti un nou înţeles (5, p. 78).

Experienţa artistică angajează profund capacităţile mentale ale consumatorilor, aşa încât, pe lângă valorile (reale) ale unei lucrări (e.g., o pictură a lui Luchian), ei află că pot exista şi valori psihologice - „valori ce-şi află originea în simpatiile şi interesele noastre general umane sau chiar valori care izvorăsc din viaţa noastră subconştientă (...) şi valori psihologice izvorâte din întinderea şi adâncimea geniului artistic" (33, p. 45).

Unii critici şi esteticieni pun accentul pe valorile fundamentale ale artei, alţii pe cele estetice, alţii pe valorile universale. Problema „valorilor universale" naşte o serie de alte probleme: o valoare este „universală" în sine, prin sine sau prin mijlocirea condiţiilor în care s-a cristalizat o asemenea concepţie (personală, mai întâi) sau chiar a condiţiilor în care s-a transmis ea mai departe? (3, p. 140). Universalitatea perfecţiunii ce caracterizează arta greacă ţine de calităţile ei intrinseci sau de opiniile criticilor şi ale societăţilor „savante", acumulate de-a lungul timpului şi comunicate prin publicaţiile de specialitate?

Specialiştii în domeniu atestă existenţa unui raport de reciprocitate între valorile „universale" şi procesul prin care ele sunt acreditate, legitimate şi instituţionalizate. Valoarea presupune întotdeauna referinţa la un subiect valorizator. Această teză este valabilă şi pentru valorile estetice, ştiinţifice, economice etc. Niciun produs (artistic) nu-şi poate afirma valoarea estetică fără un subiect capabil să i-o descopere (36, p. 142).

În privința valorilor estetice există diverse interpretări. Unele sunt similare, altele sunt opuse, altele complementare. După unii cercetători, însuşirile estetice sunt intrinseci artei şi sunt receptate în contextul (condițiile) experienței artistice. Definite astfel, valențele estetice ale obiectelor ar putea fi studiate, în opinia esteticianului german Volkeit, independent de reflectarea lor subiectivă la nivelul consumatorilor de artă.

Există însă şi o libertate relativă a subiectului receptor, care poate să nu ratifice identitatea estetică a operei de artă (36, p. 113).

La polul opus se situează autorii care susțin că valoarea estetică este mai degrabă „fața stilistică" (I. Ianoşi) a obiectului întoarsă spre cei care îl contemplă, iar dacă aceştia nu sunt apți să-i ratifice dimensiunea estetică, implicit îi diminuează una dintre funcțiile sale de bază.

Relația dintre opera de artă şi subiectul valorizator este foarte complexă. Mai întâi, aşa cum sublinia Tudor Vianu, „nu tot ce cuprinde arta este estetic" (39, p. 311). În al doilea rând, subiecții pot întâmpina/recepta operele de artă dominați de interese extraestetice (e.g., economice).

Acceptând teza că există două tipuri de receptare - estetică şi extraestetică -, nu atât divergente, cât incongruente (cu precizarea că noțiunea de „extraestetică" nu are conotație negativă precum termenul „pseudoestetic"), trebuie să reamintim faptul că experiența artistică implică ceea ce Monroe Beardsley numea „descoperire activă" (i.e. exercitare deosebită a puterilor constructive ale minții, imaginație creatoare înaltă, concentrare a conştiinței, concentrarea atenției, stimularea abilităților umane ş.a.). Sunt trăiri similare experiențelor de „flux" specifice unor activități precum: jocul de şah, ascensiunile montane, intervențiile chirurgicale, lecturile solicitante, participarea la anumite spectacole artistice.

> *Herbert Read a prezentat într-o descriere exemplară ce se întâmplă, de fapt, când contemplăm un tablou, în ce constă experiența artistică. A fost ales pentru exemplificare „Valul uriaş", o gravură în culori a renumitului artist japonez Katsuşika Hokusai.*
>
> *Autorul a formulat câteva presupuneri: că tabloul e bun, că receptorul este englez, că are o stare mentală prielnică, o minte perfect „deschisă", că nu ştie ce urmează să vadă. Fără să se gândească la nimic special, englezul se va opri în faţa tabloului. Manifestările lui sunt înregistrate discret de un observator experimentat. Va constata că privitorului i s-a oprit respiraţia, i s-au dilatat pupilele, poate a exclamat ceva şi... scenariul menţionează în continuare că, după treizeci de secunde sau poate cinci minute, englezul avea „să-şi vadă mai departe de drum, iar mai târziu s-ar putea să scrie o scrisoare în care valul de bucurie trăit în mod atât de pasiv se va topi până la urmă într-un potop de superlative extravagante" (33, p. 38-39).*

3.4. Evaluarea postconsum

Potrivit lui R. Berger, nu există ştiinţă în care să nu intervină noţiunea de valoare.

Economiştii şi specialiştii în marketing analizează *valoarea oferită clientului.* Ea reprezintă *diferenţa* dintre valoarea totală oferită clientului (i.e. totalitatea beneficiilor pe care el le aşteaptă din partea unui produs sau a unui serviciu) şi costul total la client - cost ce nu se reduce la cel financiar, ci implică întreg efortul depus pentru obţinerea produsului vizat (timp, energie etc.) (18, p. 73-74). Una este *valoarea oferită clientului* şi alta este *valoarea percepută* de client, cea care nu ţine (sau nu ţine în primul rând) de preţul pe care acesta îl plăteşte, ci de imaginea produsului, de calitatea şi caracteristicile lui, aşa cum sunt ele scoase în evidenţă prin strategiile de marketing.

Ph. Kotler prezintă metodele de estimare a valorii percepute, şi anume: evaluare directă a preţului, determinarea valorii percepute, metoda diagnosticului.

Luând ca exemplu cea de-a doua metodă, ne putem imagina trei companii muzicale care lansează pe piaţa românească CD-uri cu diverse colinde interpretate de un artist consacrat. Cumpărătorii investigaţi sunt solicitaţi să împartă un total de 100 de puncte CD-urilor lansate de cei trei producători, ţinând seama de calitatea înregistrărilor, de colindele selectate, de imaginea producătorului. Punctajul trebuie să reflecte valoarea totală a achiziţiei unui CD de la fiecare companie muzicală. Să presupunem că s-au acordat celor trei produse A, B, C următoarele puncte: 42, 33 şi 25. Dacă preţul mediu al pieţei este de 200 lei per CD, cei trei producători ar putea practica următoarele preţuri: 255 lei, 200 lei şi, respectiv, 152 lei, pentru a reflecta diferenţele dintre valorile percepute ale produselor lor (18, p. 633). Dar una este valoarea percepută de client şi alta *valoarea conferită* de el produsului artistic. Acest concept redefineşte, în opinia noastră, *relaţia* organizaţiilor de artă cu piaţa lor, în sensul că ea nu se mai reduce la schimbul tradiţional de bunuri şi servicii contra bani sau fidelitate sau alte stimulente. Consumatorul de artă începe să joace un rol important în procesul artistic, reacţia lui nu mai este una de cumpărare sau participare/asistare la creaţia/producţia bunurilor şi a serviciilor artistice, ci este una de co-creator, de co-producător al artei.

Aceasta înseamnă că valoarea artistică „nu este creată pentru client, ci creată în colaborare cu clientul" (5, p. 78), iar experienţa artistică este o răsplată pe care consumatorii o primesc în schimbul eforturilor depuse de ei de a completa opera de artă, de a o îmbogăţi cu noi valenţe estetice, emoţionale etc.

În cea de-a *treia etapă a consumului* indivizii apreciază satisfacţia sau insatisfacţia generată de produsele receptate/consumate şi de experienţa lor artistică.

Sentimentul de satisfacţie rezultă din compararea valorilor, a performanţelor receptate de consumatori cu aşteptările lor de la produsele

respective. Instrumentul care măsoară gradul de satisfacție este coeficientul de apreciere. Consumatorii sunt solicitați să indice pe o scală cu trei sau cinci trepte (e.g., foarte satisfăcut, satisfăcut, nici-nici, nesatisfăcut, foarte nesatisfăcut) măsura în care bunurile sau serviciile consumate de ei i-au mulțumit, au răspuns aşteptărilor lor.

Indicatorul de apreciere se referă la diverse caracteristici ale operelor artistice şi dezvăluie, pe lângă aspectele importante pentru clienți (cărora, li se poate cere să le ierarhizeze în funcție de importanța acordată fiecăruia), şi sistemul valorilor după care se orientează diverse segmente de piață.

Ph. Kotler consideră că, simultan cu cercetarea satisfacției, este utilă chestionarea subiecților în legătură cu *intenţia de recumpărare* (i.e. revizionare, reascultare, recitire etc.) a produselor utilizate. Totodată, el atrage atenția asupra nevoii de a studia *motivaţia* opțiunilor de consum, ştiindu-se că doi sau mai mulți consumatori pot fi satisfăcuți de acelaşi produs din rațiuni diferite.

În studiul său despre strategia de promovare a artelor, Miranda Boorsma prezintă un sondaj printre vizitatorii expoziției de fotografie a lui Erwin Olaf, organizată la Groninger Museum din Olanda, despre motivele participării lor la acest eveniment artistic.

După opinia noastră, motivele care au obținut scorul cel mai ridicat (conform scalei Likert) nu diferă de cele ale consumului de artă în general, pe primele locuri situându-se: dorința de a contempla frumusețea, nevoia de a-şi îmbogăți orizontul cultural, trăirea emoției artistice, interesul de a se informa, de a se distra, de a fi în anturajul familiei şi al prietenilor ş.a.

Cercetătorii, ca şi producătorii de artă sunt interesați să cunoască, pe lângă gradul de satisfacție a consumatorilor, şi ce anume apreciază ei la operele frecventate, care sunt criteriile după care judecă performanțele artistice, cum se cristalizează, în urma experiențelor de consum, preferințele lor în materie de artă.

Potrivit studiilor empirice inițiate de psihologi, marketeri, sociologi, esteticieni ş.a., consumatorii de artă apreciază beneficiile simbolice, hedoniste, sociale, educaționale ale consumului. Spre deosebire de celelalte produse (de larg consum sau de folosință îndelungată), produsele artei le aduce consumatorilor *beneficii hedoniste* (plăcere, emoție, relaxare, amuzament etc.), şansa de a-şi pune în evidență statutul social şi personalitatea (beneficii simbolice), dar şi pe aceea de a se cultiva, de a-şi rafina gusturile, de a-şi dezvolta capacitățile de cunoaştere (beneficii culturale), oportunitatea de a se socializa, de a stabili şi a-şi menține relațiile sociale, de a participa la activități comune, de a trăi în armonie cu lumea (beneficii sociale).

Capitolul 4
DRUMUL ARTEI CĂTRE PUBLICUL EI
- cu referire la artele vizuale -

4.1. Procesul de difuzare a artei

Drumul artei către publicul ei sau drumul publicului către genurile de artă pe care le frecventează? La prima lectură, diferența ține de sensul traseului ce trebuie parcurs între cele două destinații importante: creație/producție şi piață. În realitate, parcurgerea acestui drum antrenează elemente ale mixului de marketing (e.g., strategii de distribuție şi promovare), dar şi componente.ale comportamentului de consum.

Dacă analizăm consumul de artă ca pe un proces de comunicare, după modelul lui Claude Martin, constatăm numeroase similitudini: creația şi producția de artă se identifică în mare măsură cu *emiterea* mesajelor -bunurile şi serviciile artistice reprezintă mesajele estetice, cognitive, emoționale etc., iar piața, constituită din diverse segmente de consumatori, recepteaza mai mult sau mai puțin operele care îi sunt destinate.

Creaţia înseamnă conceperea de opere originale (e.g., scenariul unui film), iar *producţia* - "punerea în operă" a ideii creatorului (e.g., realizarea filmului după scenariul respectiv), demers ce are la rândul său o importantă dimensiune creativă (a regizorului, a actorilor, a scenaristului şa.).

Difuzarea sau *distribuţia* desenează traseul operelor artistice de la ofertanți până la consumatori. *Distribuţia* este definită ca ansamblu de activități prin care arta ajunge la public, fie că este vânzare directă (e.g., lucrare plastică vândută din atelierul artistului), fie că sunt antrenate diverse structuri intermediare (biblioteci, librării, galerii de artă etc.).

În cazul serviciilor, mai ales al serviciilor artistice, diferența dintre producție şi distribuție este relativă, cum se întâmplă, de pildă, în cazul spectacolelor de teatru. Producătorii practică diverse strategii pentru a simplifica drumul până la consumatorii finali.

Cea mai simplă strategie este aceea care implică o singură verigă a canalului de distribuție sau a canalului de comercializare, cum mai este denumit (e.g., edituri care îşi vând cărțile printr-o singură companie de librării).

Majoritatea producătorilor optează pentru mai multe canale sau pentru un singur canal, cu mai multe verigi. În cazul presei scrise, canalul de distribuție cel mai utilizat cuprinde două verigi - angrosişti şi detailişti -, în vreme ce casele de producție muzicală îşi vând casetele şi CD-urile fie prin rețelele de magazine specializate, fie cu ajutorul detailiştilor, dar şi direct publicului care participă la concerte sau lansări de albume. Adesea ele produc videoclipuri distribuite prin emisiuni tv.

Alegerea canalelor de distribuție depinde şi de tipologia produselor. Dacă sunt produse materiale (cărți, discuri etc.), distribuția se realizează prin mijlocirea unor instituții (e.g., muzee) şi organizații economice/de comerț (e.g., librării), dacă sunt bunuri imateriale (e.g., evenimente artistice), se recurge la mijloace electronice sau imateriale (radiodifuzori, internet).

Pentru a defini mai clar locul instituțiilor şi al serviciilor care participă la difuzarea şi comercializarea artei, prezentăm în continuare modelul sectorului cultural elaborat de Dick Stanley.

Modelul este imaginat ca un flux de informații ce interferează diverse *noduri,* de la ideea creativă până la experiența de consum, inclusiv efectele consumului asupra pieței. În capitolul de față vom detalia secțiunea difuzorilor/ a distribuitorilor, care include:

- librării;
- biblioteci;
- muzee;
- cinematografe;
- radio;
- televiziune;
- video;
- teatre;
- festivaluri;
- magazine de comercializare a fonogramelor;
- galerii de artă;
- case de licitație;
- difuzorii noilor media.

Unii dintre difuzorii menționați, pe lângă funcția de răspândire a produselor culturale pentru consum (de către spectatori, vizitatori, ascultători etc), îndeplinesc, în viziunea lui D. Stanley, şi pe aceea de conservatori şi păstrători de valori simbolice. Din această clasă fac parte muzeele şi unele biblioteci, galeriile de artă şi colecțiile publice. În opinia noastră, pot fi incluse în această categorie şi arhivele de filme, atelierele de restaurare a obiectelor de artă sacră şi carte veche din patrimoniul mănăstirilor accesibile vizitatorilor, precum şi expozițiile permanente sau tematice ale unor lăcaşuri de cult.

Un rol important în drumul artei către publicul ei îl au, după noi, activitățile şi structurile specifice turismului cultural şi religios, târgurile şi festivalurile de artă, internetul, care aduce o viziune inedită de livrare a artei către consumatori, experimentele (e.g., arta *underground*) şi demonstrațiile insolite cum este şi cea expusă mai jos.

"Teatru-dans, maniere noi

Block-Bach. Dans contemporan şi muzică de J.S. Bach. Şi ce legătură are cu teatrul? Păi are, căci întâlnirea celor două arte se produce într-o sală de teatru şi este încă o creaţie ce face parte din proiectul Dans

la Odeon iniţiat de teatrul cu acelaşi nume în anul 2001. Iar artiştii sunt aceiaşi care au semnat Un Tango mas, primul spectacol din cadrul proiectului. Dacă atunci intensitatea spectacolului ţinea de tradiţia dansului, de pasiune şi eleganţă, acum Alexandru Dabija, coordonatorul "creatorilor" acestui eveniment, porneşte de la întâmplări banale, de la monotonia vieţii de zi cu zi într-un cartier bucureştean. Traiul la bloc, băieţii de cartier... şi propunerea regiei de a scoate muzica barocă a lui Johan Sebastian dintr-o sală impunătoare (acolo unde percepţia ar fi la cea mai înaltă treaptă) şi de a o plasa într-un spaţiu aparent inadecvat, între locuitorii unei lumi în care oameni obişnuiţi trăiesc în umilinţă, la limita mizeriei... unde există însă şi sensibilitate, iar invitaţia făcută publicului este tocmai aceea de "a păşi" dincolo de limita banalului.

Un show în care, alături de Răzvan Mazilu, laureat al UNITER pentru creaţie coregrafică, apar balerina Monica Petrică, actriţa Coca Bloos şi coregraful israelian Amir Kolben, invitat special. Evenimentul are ca noutate prezenţa în spectacol a unui membru reprezentant al muzicii tinerilor de azi, CRBL, cel care spune că a "simţit" spectacolul şi că este o bună ocazie a revenirii sale pe scenă în calitate de balerin.

Clasic şi contemporan, dans şi proiecţie video, o combinaţie care nu te trimite către un spectacol de teatru, dar - acceptând diversitatea mijloacelor artistice folosite azi în lumea artei -, atunci când există o viziune scenică inspirată, rezultatul poate să fie una dintre surprizele plăcute. Colaborarea regizorului Alexandru Dabija cu Laura Paraschiv la scenografia spectacolului se înscrie în limitele aceleiaşi viziuni moderne, simplă, dar cu repere stabile."din Andra Dumitrescu (11, p. 54).

David Throsby a construit un model structural al artelor vizuale în care se regăseşte şi sectorul distribuitorilor, al structurilor publice şi comerciale ce mijlocesc contactul artei cu piața ei, şi anume: muzeele, galeriile publice, dealerii (e.g., case de licitații, galerii comerciale ş.a.), agențiile guvernamentale ce stimulează creația artistică prin finanțarea unor lucrări (e.g., monumente de for public), diverşi colecționari şi mecenați, organizații de import-export, alți agenți implicați în distribuirea artei, denumiți cu un termen sintetic "alți vânzători".

Aplicând în industria artelor vizuale modelul tranzacțiilor - cel care examinează *modul* cum funcționează diverse componente ale unei industrii culturale, cum interacționează unele cu altele, dar şi cu alte sectoare ale economiei -, autorul analizează fluxurile financiare (tranzacțiile economice) şi pe cele culturale, dar identifică şi principalele *grupuri de acţiune* (de interese) din acest sector, grupurile ce alcătuiesc nucleul industriei. Alături de ele se regăsesc "alte structuri", constituite din: consumatori, guvern, patroni şi investitori, industrii domestice conectate la activitățile de producție şi comercializare a artei, sectorul responsabil cu exportul de opere artistice.

Componentele de bază ale modelului sunt:

- artiştii;

- furnizorii de materiale pentru industria artei;
- galeriile publice (muzee publice de artă);
- galeriile comerciale;
- alte zone comerciale (e.g., festivaluri, case de licitații, structuri similare);
- instituții educaționale şi de training;
- serviciile de infrastructură care susțin finanțarea, consilierea, promovarea şi schimbul de informații din domeniul artelor vizuale.

În modelul lui Throsby nu sunt însă menționate explicit mijloacele de comunicare în masă, cel mult putem presupune că autorul le-a inclus în "alte structuri".

Atunci când analizăm drumul artelor (implicit al artelor vizuale) către consumatori, trebuie să reținem canalele principale de comunicare cu piața, atât canalele naturale (artişti, vânzători, marketeri), cât şi canalele electronice (radioul, televiziunea) sau simbolice (revistele, cataloagele, expozițiile etc.).

Este bine cunoscut faptul că receptarea mesajelor, inclusiv a mesajelor artistice, depinde considerabil de canalele de comunicare. Comunicarea electronică şi noua tehnologie de transmitere a mesajelor modifică în proporții de masă psihologia consumatorilor.

R. Berger atrăgea atenția asupra faptului că: "viteza mass-media, complexitatea acestor canale schimbă nu numai natura mesajelor emise, ci şi natura aşteptărilor celor care le primesc" (4, p. 161).

4.2. Contribuția mass-media

În studiul cu tema *Receptarea artei şi a mesajelor despre artă difuzate în mass-media,* la care ne-am referit în cel de-al doilea capitol, ne-am propus să aflăm în ce măsură consumatorii de artă se expun la emisiuni de radio-tv şi citesc reviste de artă sau articole pe teme de artă din diverse publicații.

În primul rând, am investigat interesul lor pentru consumul mass-media în contextul altor activități culturale.

Răspunsurile la întrebarea: "Ce activități culturale practicați de obicei?" au situat pe primele trei locuri: vizionarea emisiunilor tv (74,0%), ascultarea radioului (61,8%), frecventarea teatrului şi a spectacolelor de revistă (38,9%).

Cunoscând faptul că opțiunile culturale ale indivizilor sunt influențate de grupurile primare (familie, prieteni), am comparat activitățile practicate de subiecți cu cele frecventate de familiile lor, demers care a evidențiat similitudinea preferințelor la nivelul primelor poziții ale ierarhiei (vezi tabelul 5).

Dintre emisiunile tv consacrate artelor, subiecții le frecventează mai ales pe cele muzicale - evoluții live ale unor interpreți, concursuri, transmisii sau retransmisii ale unor concerte.

Genurile preferate sunt de o mare diversitate, de la pop-rock, jazz, muzică simfonică, populară, house la rap, disco, latino, country, manele, operă etc. Unii

dintre subiecți au subliniat faptul că urmăresc adesea canalele muzicale tv (e.g., Mezzo), alții au menționat că ar dori mai multe concerte, iar alții că nu agreează concertele transmise la tv, pentru că "nu au acelaşi impact" ca participarea directă la manifestări muzicale. Cei care au solicitat mai multe concerte susținute de interpreți celebri (73,6%) au fost, în ordine descrescândă: funcționarii, subiecții cu profesii intelectuale, liber profesioniştii şi casnicele. Patronii, muncitorii, elevii şi studenții, şomerii, subiecții cu "alte ocupații" (e.g., preoți, polițişti) au apreciat în număr mai mare că televiziunile transmit destule concerte şi că, în general, "ponderea muzicii în emisiunile de divertisment este consistentă".

Tabelul 5

Activitățile culturale practicate de subiecți şi activități practicate de familiile lor (%)

Activități culturale practicate de subiecți	%	Poziție în ierarhia preferințelor	Activități culturale practicate de familie	%
Urmărirea emisiunilor tv	74,0	I	Urmărirea emisiunilor tv	68,7
Ascultarea radioului	61,8	II	Ascultarea radioului	52,0
Frecventarea spectacolelor de teatru	38,9	III	Frecventarea teatrului	43,1
Mersul la cinema	37,7	IV	Mersul la cinema	40,0
Ascultarea muzicii pe casete, CD-uri etc.	35,4	V	Turism cultural	29,3
Turism cultural	25,9	VI	Lectura revistelor culturale, de artă, mondene	22,5
Frecventarea concertelor de muzică uşoară, simfonică, populară etc.	19,4	VII	Alte activități - concerte, expoziții de artă, ascultarea CD-urilor, casetelor	17,1
Frecventarea teatrului de revistă, a operei, operetei, circului	17,8	VIII	Vizitarea expozițiilor, a galeriilor de artă, a muzeelor	15,6
Citirea revistelor culturale/de artă, a articolelor de profil	13,7	IX	Citirea altor reviste şi ziare	13,3
Participarea/prezența la competiții sportive	12,5	X	Participarea la diverse ansambluri artistice şi cluburi sportive	8,8
Vizitarea expozițiilor, a galeriilor de artă, a muzeelor de profil	9,2	XI	Creație vestimentară, muzicală, de artă populară	3,8

Pe locul al doilea în ierarhia preferințelor pentru emisiuni culturale tv s-a situat *vizionarea filmelor.* Răspunsurile la întrebarea legată de vizionarea filmelor artistice la tv (fără a se preciza şi frecvența acestei practici) au fost:

Tabelul 6

Urmărirea filmelor artistice la tv

Răspunsuri	%
Da	46,5
Da, uneori	45,8
Nu	6,5
Nonrăspunsuri	1,1

Subiecții care au răspuns că nu urmăresc filme tv sau că le vizionează "uneori" au consemnat şi motivele acestei opțiuni, şi anume: "sunt neinteresante", "sunt filme de mâna a doua", "sunt întrerupte de multe reclame", "sunt transmise în acelaşi timp cu emisiuni mai interesante", "sunt difuzate la ore neconvenabile" - mulți dintre subiecți au declarat că preferă să facă altceva în acel timp (e.g., să citească, să asculte muzică, să folosească internetul etc).

Tabelul 7

Motivele pentru care nu se urmăresc filme artistice difuzate la tv

Nr. crt.	Motivele	%
1.	Preferă vizionarea filmelor la cinematograf	9,2
2.	Din lipsă de timp	31,4
3.	Difuzarea filmelor corespunde cu alte emisiuni	6,4
4.	Lipsesc noutățile cinematografice	10,7
5.	Urmăresc filme artistice pe alte suporturi (e.g., DVD)	15,0
6.	Alte motive	5,7
7.	Nu menționează motivele	21,4

Obs. Procentele s-au calculat din totalul subiecților care nu urmăresc filme la tv sau le vizionează uneori.

Pentru a afla dacă subiecții au o anume competență în legătură cu ceea ce se numeşte "cultură la televiziune", le-am cerut să consemneze temele/domeniile care ar trebui abordate în cadrul emisiunilor culturale.

Prelucrarea informațiilor a evidențiat o serie de opinii interesante.

În tabelul 8, printre domeniile incluse în "alte teme", arta - dans, muzică, teatru, film - deține un loc privilegiat, ceea ce denotă că, în viziunea persoanelor investigate de noi, atuurile televiziunii pot fi exploatate cu succes pentru a difuza "în masă" operele artistice.

Tabelul 8

Propuneri de teme care să fie tratate în emisiunile culturale tv

Nr. crt.	**Teme**	%
1.	Evenimente din istoria recentă	70,6
2.	Biografii de personalităţi din România şi din alte zone ale	53,8
3.	Prezentări de locaţii şi alte atracţii turistice	46,1
4.	Teme de religie, artă sacră	35,4
5.	Psihologie, educaţie, ezoterism	35,4
6.	Istoria artelor (istoria unor genuri muzicale, istoria cinematografiei)	33,2
7.	Design, arhitectură, amenajarea locuinţelor	30,0
8.	Modă (în vestimentaţie, în artă culinară etc.)	26,2
9.	Alte teme (e.g., dezbaterea unor manifestări culturale)	3,8
10.	Nu menţionează	1,5

Prin mass-media în general, prin televiziune în special, expresiile artistice ajung în căminul nostru fără măcar să fim avertizaţi ca să ne gândim la ele. În câteva decenii, arta, apanajul unei elite la care nu avea acces decât cu greu un public nepregătit, neînzestrat, neorientat, fără să-l socotim pe cel care o ignora complet, în câteva decenii arta a devenit o problemă a tuturor. (3, p. 32-33).

Privilegiul de a combina imaginea cu sunetul, cu mişcarea şi culoarea îi conferă televiziunii un statut aparte între celelalte mijloace de comunicare cu piaţa.

Ca şi televiziunea, radioul este canalul ce operează pe mai multe planuri - transmisii în direct ale unor evenimente artistice (concerte, colocvii, forumuri, concursuri, lansări de opere şi de artişti), emisiuni ce se pregătesc în studio (interviuri, cronici, discuţii) ş.a. Deşi influenţa radioului este mai mică pe măsură ce se reduce la un serviciu public extrem de accesibil, totuşi ea (influenţa) rămâne importantă, mai ales că la posturile de radio se exprimă adesea criticii şi exegeţii, iar cei care urmăresc asemenea emisiuni se presupune că sunt cultivaţi, competenţi, independenţi, imparţiali, oameni cu interese şi aspiraţii culturale (29, p. 297).

În contextut anchetei realizate de noi în capitală, le-am cerut subiecţilor să noteze emisiunile culturale difuzate la radio pe care obişnuiesc să le asculte. Ca şi în cazul televiziunii, emisiunile muzicale s-au situat pe locul întâi (vezi tabelul 9).

Tabelul 9

Urmărirea emisiunilor culturale difuzate pe posturile de radio

Nr. crt.	Emisiuni culturale	%
1.	Emisiuni muzicale (evoluții ale unor interpreți, lansări de discuri, CD-uri, retrospective muzicale etc.)	53,4
2.	Redifuzarea unor concerte (susținute de interpreți români şi străini, organizate în țară sau în străinătate)	47,3
3.	Cronici cinematografice, interviuri cu actori şi regizori, evenimente cinematografice	44,2
4.	Dezbateri pe teme culturale, apariții editoriale, cercetare culturală, turism cultural	31,6
5.	Transmisii în direct, reportaje de la evenimente culturale - vernisaje, premieri, festivaluri, concursuri etc.	25,5
6.	Teatru, tribuna actorilor, umor	16,7
7.	Alte emisiuni (religie, ştiință, medicină ş.a.)	2,2
8.	Nu menționează	4,5

Trebuie subliniat faptul că la această întrebare preferințele bărbaților coincid cu cele menționate de femei. Cultura este reprezentată, în viziunea lor, de artă şi de industriile culturale cele mai frecventate - muzică, teatru, film, arte vizuale, industria spectacolelor, a fonogramelor -, precum şi de evenimentele legate de promovarea artei.

Tabelul 10

Emisiunile culturale cele mai urmărite de radioascultători, în funcție de sexul subiecților (%)

Locul	Emisiuni culturale	Sexul	
		F	B
I.	Emisiuni muzicale	55,6	50,8
II.	Redifuzarea unor concerte, recitaluri, concursuri etc.	52,1	41,6
III.	Cronici cinematografice, reportaje, interviuri cu oameni din lumea filmului	44,3	44,1
IV.	Dezbateri pe teme culturale, discuții cu artişti, autori etc.	37,3	27,5
V.	Transmisii în direct ale unor evenimente culturale	31,6	18,3
VI.	Teatru, umor etc.	17,6	15,8
VII.	Alte emisiuni (ştiințifice, religioase, medicale ş.a.)	13,5	8,0
VIII.	Nu menționează	2,8	6,6

Solicitați să consemneze teme/domenii culturale pe care le-ar aborda dacă ar lucra la un post de radio, subiecții au demonstrat că au o imaginație bogată. Reproducem, spre exemplificare, răspunsurile care au întrunit mai multe mențiuni, cu precizarea că, în funcție de ponderile calculate, pe primele locuri s-au situat: emisiunile muzicale (17,6%), cele pe teme de istorie (11,4%), cronici şi evenimente din lumea filmului (9,8%), religie - educație, monumente, artă sacră (8,8%), turism cultural şi religios (6,8%), istoria artei şi a culturii (6,0%), istoria jazzului (5,2%), biografii şi interviuri cu celebrități (5,0%), cronici şi noutăți literare (4,9%), reportaje de la muzee şi expoziții de artă (4,2%), dezbateri pe teme de artă contemporană (4,0%). Pe lângă temele prezentate mai sus, cei aproximativ 65% dintre subiecții anchetei care au răspuns la această întrebare au mai notat: "emisiuni economice", "educație civică", "emisiuni la cererea publicului", "cronici de teatru", "premiere la operă", "revista presei culturale", "umorişti români contemporani", "debutul tinerilor artişti", "monumente de artă urbană", "cultură şi sport", "emisiuni gen Discovery", "vernisajul săptămânii", "capodopere ale literaturii contemporane", "mituri, legende, astrologie", "ezoterismul şi piramidele", "interferențe culturale", "etnologie africană", "cultura la internet", "cinematograful rural", "psihanaliştii şi arta", "doctrine politice", "dramaturgia pentru copii", "folclor, datini, artă populară", "cultura de cartier", "totul despre punk", "noi teorii despre univers", "modă şi civilizație" ş.a.

Citind un asemenea repertoriu, ne putem imagina cum mesajele radioului, depăşind frontierele cele mai subtile - de limbă şi clasă socială -, ajung la un public alcătuit din milioane de oameni şi le inspiră idei, proiecte, analogii de o fecunditate nebănuită.

Jurnaliştii din presa scrisă recurg şi ei la genurile consacrate - recenzii, note, "portrete" ale celebrităților, reportaje de la vernisaje sau din atelierele artiştilor, colorate intens sau alb-negru, exploatând percepția vizuală a simbolismului lingvistic şi percepția imaginii reproduse. Antropologii au stabilit că "limba este unul din mijloacele privilegiate de a intra într-o cultură" sau într-un domeniu al ei, cum este arta, limba este, aşadar, instrumentul principal al jumaliştior care publică articole în revistele de artă susținute de o ilustrație mai mult sau mai puțin abundentă sau scriu despre artă în alte publicații.

Consumatorii de produse artistice sunt interesați de aceste reviste - targetul revistelor fiind reprezentat de "persoane cu vârste cuprinse între 18 şi 45 ani şi cu educație superioară". În opinia Teodorei Migdalovici, fondator al revistei "Migdale amare", "Cititorii cu educație superioară şi interese artistice văd în publicațiile de artă un instrument pentru a-şi cultiva gusturile", iar specialiştii din domeniu, un mijloc de a fi la curent cu tendințele şi dezbaterile din arhitectură, fotografie, design şi artă contemporană (31, p. 7).

Subiecții investigați de noi citesc reviste culturale în proporție de 37% dar citesc şi rubrici/articole despre artă din alte publicații. Cei mai interesați sunt absolvenții de universitate (44,0%) şi cei cu studii postuniversitare (51,4%), în

vreme ce persoanele care au absolvit şcoli profesionale nu le citesc niciodată, iar absolvenții de liceu doar în proporție de 29%.

După cum observă Carmen Păun, "revistele de artă rezistă tentației de a coborî ştacheta pentru a atrage un public mai numeros", managerii lor refuzând compromisurile care ar duce la extinderea pieței. Jurnalista le citează pe cele mai frecventate: "Art Gallery", "Arhitectura", "Photo Magazine", "Omagiu", "Republik" ş.a. - reviste ce intermediază drumul artei către publicul ei şi care conectează piața la creațiile şi evenimentele din lumea artei.

Informațiile despre această lume depăşesc spațiul limitat al specialiştilor şi al privilegiaților - "marea presă îşi întreține regulat cititorii nu numai cu expoziții, ci şi cu discuții, confidențe pe care artistul le rezerva altădată cunoştințelor sau jurnalului său intim" (4, p. 150).

După opinia noastră, presa îi poate face pe artişti mai cunoscuți, dar nu şi mai valoroşi. Mizele promovării artei prin presă îi vizează în principal pe consumatorii de mesaje mass-media, care, în acest fel, se informează despre oferta de artă şi despre pictori, actori, muzicieni etc. Miza pentru artişti este aceea că îi motivează să evolueze, să acceadă la trepte valorice tot mai înalte, fiind stimulați, pe de o parte, de ideea expunerii publice, iar pe de alta, de concurența cu ceilalți creatori şi interpreți.

Din chestionarele completate de subiecții intervievați de noi, reiese că se citesc mai degrabă rubricile culturale/de artă din alte publicații decât revistele dedicate exclusiv artei.

Indiferent de nivelul şcolii absolvite, ei au răspuns în proporție de 34,7% că citesc "des" sau citesc "uneori" asemenea rubrici, îndeosebi articolele despre spectacolele de teatru, premii decernate, concursuri muzicale ş.a.

În acest sens, piața informațiilor despre artă (artişti, opere, evenimente, tendințe, experimente etc.) este eterogenă, ca şi publicațiile respective.

Presa scrisă, ca şi internetul şi presa electronică, înlesneşte accesul publicului la anumite genuri de artă şi la informații despre produsele artistice.

Datorită mass-media, observa Berger, întreg ansamblul fenomenului artistic se metamorfozează: şi operele, şi produsele, şi publicul, şi mulțimile, şi semnificațiile, şi structurile sociale.

4.3. Rolul muzeelor şi al colecționarilor

În modelul structural al artelor vizuale elaborat de David Throsby, locul central în zona difuzării/distribuției de opere şi servicii artistice îl ocupă galeriile publice (muzee şi colecții publice de artă) şi galeriile comerciale.

Pe lângă rolul de a conserva valorile artistice atestate (prin chiar actul de achiziție), muzeele îşi afirmă din ce în ce mai mult vocația de a facilita întâlnirea artei cu publicul interesat.

Grație muzeelor şi colecțiilor publice, expozițiilor pe care acestea le organizează, dar şi datorită galeriilor comerciale şi caselor de licitație, operele

de artă nu mai rămân închise departe de ochii consumatorilor potențiali, ci sunt etalate prin expoziții şi vernisaje, cu întreaga lor bogăție de simboluri şi frumuseți. Prin demersuri speciale specifice muzeelor, unele opere sunt incluse în circuite naționale şi internaționale, ducând cu ele mesajul de har şi geniu creator al unui popor.

Chiar dacă "circulația operelor de artă a devenit un fenomen fără precedent" şi prin implicarea muzeelor şi a altor structuri specializate, chiar dacă vorbim de muzee virtuale, chiar dacă mass-media le promovează în toate colțurile lumii, muzeele şi colecțiile publice dețin încă tezaure artistice ce trebuie scoase la lumină - în sensul propriu al termenului.

Nu întâmplător, printre indicatorii de evaluare a activității muzeale, pe lângă numărul muzeelor şi al colecțiilor publice, numărul bunurilor culturale (piese de muzeu), numărul vizitatorilor, numărul expozițiilor de bază şi al expozițiilor temporare, numărul expozițiilor organizate la sediu şi al celor itinerante, numărul expozițiilor găzduite de muzeu şi al expozițiilor organizate în alte muzee din țară sau străinătate, pe lângă numărul personalului de specialitate şi al publicațiilor muzeale, al activităților destinate specialiştilor (simpozioane, sesiuni de comunicări) şi al programelor educative pentru diverse segmente de public, figurează şi *suprafaţa expoziţională,* măsurată în mp, a fiecărui muzeu şi a rețelei naționale/locale de muzee şi colecții publice.

Fie că sunt în proprietatea statului, fie în proprietate integral privată, majoritatea muzeelor se confruntă cu două mari probleme importante: a banilor şi a spațiului (de expunere şi depozitare).

Banii câştigați din vânzarea biletelor de intrare şi resursele publice nu acoperă necesitățile acestei instituții, mai ales că proliferarea colecționarilor obligă muzeele să concureze cu piața privată şi să plătească prețuri mai mari pentru operele pe care le achiziționează. În privința spațiului expozițional, pe lângă problemele acumulate în timp, au intervenit şi unele legate de revendicarea unor sedii, dar şi de creşterea numărului de consumatori ai artelor vizuale.

Această lipsă de spațiu nu le permite muzeelor să dețină secțiuni cu operele artiştilor locali/zonali - dintre care unii pot sta alături de clasici -, de aceea operele lor "zac" de ani în depozite. În opinia specialiştilor, este necesară reevaluarea acestor depozite şi asigurarea accesului la valori care de peste cincizeci de ani "nu au fost luate în seamă", cum spune Tudor Octavian în interviul acordat iui Miron Manega, ştiindu-se că "un tezaur care nu este public este un inventar de obiecte, magazie a statului sau a Ministerului Culturii" (21, p. 45).

În opinia publicistului, ar trebui să se renunțe la "nişte clişee care s-au moştenit din generație în generație" şi să se aplice criterii europene de evaluare a patrimoniului muzeal - ceea ce ar contribui la regăsirea identității noastre spirituale, în sensul demersurilor întreprinse la muzeul Brukenthal, care au

evidențiat valori excepționale ale culturii săseşti din Transilvania, dintre care unele de nivel internațional (e.g., pictorul Hans Eder).

Revenind la lipsa de spațiu, trebuie să recunoaştem că este o problemă dintotdeauna şi de pretutindeni a muzeelor, chiar dacă dimensiunile ei nu sunt identice. Uneori s-au confruntat cu ea muzee de importanță națională din țări dezvoltate, cum este Muzeul de Artă Modernă din New York, care, în urmă cu şase decenii, "dintr-o colecție de 18510 piese, incluzând desene, afişe, fotografii şi alte materiale speciale, nici măcar 300 nu puteau fi expuse în condiții corespunzătoare". Celelalte bunuri erau depozitate în zone greu accesibile, în magazii aflate la mare distanță de muzeu - unele la zeci de kilometri depărtare (37, p. 133). Sigur, în timp, multe probleme s-au rezolvat, muzeele fiind interesate să dețină spații suficiente şi să le utilizeze cât mai inteligent, astfel ca expunerea bunurilor deținute să stimuleze accesul publicului.

În prezent, şi muzeele din țara noastră experimentează diverse modalități de atragere a consumatorilor de artă. Un exemplu în acest sens este manifestarea cunoscută sub numele de "Noaptea muzeelor", când - o singură noapte pe an - aceste instituții îşi deschid porțile şi îşi primesc vizitatorii până după miezul nopții, fără să le taie bilet de intrare. După cum au relatat ziarele, "în fiecare an, muzeele din capitală au primit într-un singur sfârşit de săptămână mai mulți vizitatori decât în câteva luni cu program normal" (26, p. 12).

Unul dintre muzeele care participă la această noapte insolită este şi Muzeul Țăranului Român. Am cercetat activitatea acestei instituții încă de la inaugurare şi în cartea *Managementul culturii - Universul rural* (2000) i-am prezentat "punctele forte".

Am expus concepția muzeală inedită a pictorului Horia Bernea, managerul muzeului. La câțiva ani de la dispariția sa, Muzeul Țăranului Român revine în prim-planul vieții culturale bucureştene, în urma unei campanii de promovare exemplare. Poate şi prin mesajele care au împânzit capitala, muzeul a ajuns la 100.000 de vizitatori. Noul manager al muzeului de la şosea are viziunea sa de sociolog: "a merge la un muzeu, apreciază Vintilă Mihăilescu, nu este nici un exercițiu de asceză, dar nici o ocazie de făcut poze în grup. Este o bucurie. Iar pentru asta trebuie să ştii să-i vorbeşti publicului. Muzeul Țăranului Român a devenit, cred eu, un muzeu «user friendly», care ştie să se adreseze tuturor categoriilor de public" (6, p. 11).

Muzeul se deschide lumii prin "zestrea" dintre pereții instituției, prin "clubul" său, prin diversele evenimente neconvenționale (e.g., concertul unplugged), dar şi prin dezbaterile publice despre țăranul român după integrarea în UE, despre marketizarea tradițiilor şi noua viață de la sat.

Sloganul campaniei pomoționale - "Mereu actual. De la 1906" - s-a dovedit a fi inspirat. Cei care ştiu istorie îşi amintesc că, prin strădania personalităților vremii, în 1906, a luat ființă primul muzeu al artei populare româneşti. Cei care nu ştiu istorie află acest lucru când vin în sediul de la şosea, a cărui arhitectură

este inspirată din tradiția brâncovenească, pentru a contempla, cu prilejul unor expoziții tematice, multe dintre cele aproape 90.000 de bunuri artistice din bogata colecție a Muzeului Țăranului Român..

Unele opere aflate în patrimoniul muzeelor sunt achiziționate direct de la artişti, altele - de la colecționarii de artă, care fie le vând, fie le donează muzeelor. Mulți dintre ei îşi păstrează colecțiile şi le deschid consumului public.

Colecționarii sunt oameni deosebiți care îşi dedică uneori viața întreagă pentru constituirea unui tezaur. După cum scrie Carmen Anghel, "sunt oameni care iubesc cu o pasiune perfectă nişte obiecte perfecte" (1, p. 11).

Priviți de la distanță, ei pot părea "oameni ciudați, care îşi duc viața într-un muzeu, stăpâni peste zeci sau mii de poveşti, câte una pentru fiecare din obiectele colecției lor" (idem).

Pasiunea, ca stare de spirit - aproape un viciu - este trăsătura definitorie a colecționarului. "O manie" până la urmă, cum o numeşte scriitorul şi criticul de artă Tudor Octavian, care, descriind profilul psihologic al colecționarului, arată şi el că este un om "uşor asocial", izolat de restul societății tocmai prin pasiunea lui. În realitate, "colecționarul este acela care pune o ordine oarecare într-un haos de obiecte. Instituie nişte criterii care, cu timpul, devin criterii valorice" (Tudor Octavian, în 22, p. 39).

România a avut de-a lungul timpului colecționari de referință internațională. Samuel von Brukenthal, descendent al unei familii de nobili saşi transilvăneni, devenit cancelar al Transilvaniei după o carieră diplomatică deosebită la Curtea Imperială vieneză, a cărui colecție conținea rarități numismatice, bibliofile, mineralogice, arheologice ş.a., Mihail Kogălniceanu, posesorul unei excepționale colecții de tablouri, banul Mihalache Ghica, a cărui colecție cuprindea 1.250 de monede greceşti, romane, bizantine, o colecție de păsări, peşti, fosile, cochilii de moluşte ş.a. donate Muzeului Național din Bucureşti (ulterior Muzeul Antipa) cu prilejul înființării în anul 1834, regele Carol, a cărui colecție avea 214 lucrări de pictură europeană, George Bellu, primul mare colecționar de artă impresionistă, Krikor Zambaccian, "prietenul pictorilor" - Luchian, Pallady, Picasso -, dar şi binefăcător pentru mulți dintre ei, cel care a donat statului român impresionanta sa colecție de artă şi imobilul în care sunt "adăpostite şi expuse spre public", cum stipulează el însuşi în actul de donație, picturile, sculpturile şi celelalte exponate, sunt numai câteva nume dintr-o primă etapă a istoriei colecționarilor români.

Venind mai aproape de zilele noastre, îi putem aminti pe părintele Zosim Oancea, colecționar a peste 700 de icoane pe sticlă, fondator al muzeului din Sibiel, Nicolae şi Măria Zahacinschi, cei care timp de 50 de ani au colecționat peste 4.000 de ouă încondeiate, donate Muzeului Țăranului Român, autorii cărții *Ouăle de Paşti la români* (1992), maestrul Vasile Parizescu, pictorul şi "îngerul păzitor.al colecționarilor", Dan Nasta, posesorul unei fascinante colecții de artă medievală şi etnografică, donate complexului muzeal "Palatele Brâncoveneşti" - Mogoşoaia, Ligia şi Pompiliu Macovei ş.a.

În materiale bine documentate, scrise cu respect şi admirație pentru pasiunea colecționarilor, jurnalişti ca: Miron Manega, Roxana Roseti, Vasile Surcel, Eugenia Mihalcea, Carmen Pleşa, Vasile Zaschievici, Cătălin Pruteanu, Paul Andone, Radu Tutuianu, Mirela Cimpoi, Alexandru Năstase, Cristian Vasilcoiu, Florina Zăinescu şi alții au reuşit să demonstreze nu doar calitatea umană şi culturală a marilor colecționari, ci şi contribuția lor inestimabilă la întâlnirea dintre valorile culturii şi artei universale şi consumatorii interesați să recepteze aceste valori.

Indiferent de profilul colecțiilor şi de diversitatea lor tipologică - de la pictură şi păsări la fluturi şi timbre, la monede şi cărți, la icoane pe sticlă etc. - ele au anumite trăsături comune. În primul rând, valoarea pieselor de colecție este legată de raritate şi de frumusețe. În fiecare colecție există unicate. Spre exemplu, unicatul din colecția de artă a Ligiei şi a lui Pompiliu Macovei este o icoană pe sticlă, reprezentând Mănăstirea Vatoped de pe muntele Athos, iar cel din colecția "Mihai Eminescu" a lui Dumitru Grumăzescu este un volum liliput de 3/3 milimetri cu poemul *Luceafărul* - volum ce conține şi portretul poetului, a cărui capodoperă se poate citi doar la microscop.

În colecția lui Francisc Ambăruş, alcătuită din acțiuni vechi, titluri de valoare, obligațiuni puse în circulație de statul român, bancnote, monede, acte oficiale marcate cu antet sau sigiliu, scrisori de epocă etc. există şi obligațiunea legată de aplicarea Legii agrare a lui Cuza Vodă şi două acțiuni semnate una de N. lorga, alta de Mihail Sadoveanu. Pe vremuri, multe dintre piesele colecției aveau acoperire în aur. Astăzi, singura valoare a acțiunilor şi obligațiunilor respective este valoarea artistică. După cum remarca Vasile Surcel, un cercetător al acestei lumi insolite, majoritatea pieselor din colecția lui F. Ambăruş sunt "mici bijuterii de artă grafică".

În al doilea rând, în fiecare colecție, pe lângă piesele de bază, există o multitudine de alte exponate, expresie a interferențelor între experiențele umane, dar şi între creațiile artistice, literare, istorice, economice, tehnice, populare etc., a dialogului între valori.

În al treilea rând, cvasitotalitatea pieselor de colecție îşi găsesc drumul spre publicul larg prin donații către muzee şi alte instituții culturale (e.g., biblioteci) sau prin constituirea de colecții publice, bine organizate, cu mare adresabilitate culturală.

Colecția "Mihai Eminescu" a lui Dumitru Grumăzescu, care numără peste 7000 de documente despre Eminescu (cărți, ziare, reviste, ilustrate), dar şi lucări plastice, monede, medalii, a fost expusă în diverse localități din țară şi în unele capitale din estul Europei. Dacă nu va reuşi să înființeze o bibliotecă particulară la laşi, această mare colecție "Eminescu" va fi donată Ipoteştilor, aşa cum şi colecția dedicată poetului național, constituită într-o viață de om de I.C. Rogojanu, în care există toate cele 11 ediții ale volumului *Poesii* editate de Titu Maiorescu, a fost donată Bibliotecii Publice din Botoşani.

4.4. Vânzarea artei

Galeria comercială ocupă locul central din zona distribuției artelor plastice, atât în *modelul* elaborat de D. Throsby, cât şi în *circuitul artistic* imaginat de A. Moles.

Despre tipurile şi funcțiile galeriilor de artă, ca şi despre motivația vizitării lor, am scris în prima parte a studiului (vezi Moldoveanu, Maria, *Economia artei- concepte, principii, metode de cercetare,* în "Probleme economice", vol. 267-268, CIDE, 2007).

„Un caz: Gheorghe Petraşcu la GoldArt

Una dintre capodoperele lui Gheorghe Petraşcu (1872-1949), „Femeie pe balustradă", dispărută din circuitul public în ultimii 80 de ani, a fost oferită de Casa de licitaţii GoldArt, duminică 8 iunie, pentru suma de 155.000 lei (44.000 euro) şi cumpărată cu 207.500 lei.

Cu adevărat o capodoperă, tabloul este un ulei pe carton, datat 1921, cu rama originală şi pe verso cu o etichetă care atestă participarea la expoziţia de artă românească organizată la Paris în 1925, prin strădania marelui istoric de artă Henri Focillon. „L'Exposition d'art roumain ancien et moderne" demonstra apartenenţa verigii româneşti la lanţul „latinităţii", împreună cu Spania, Italia şi Franţa, teză pe care ilustrul om de cultură o considera esenţială pentru înţelegerea dezvoltării şi evoluţiei artei europene. Dintre picturile selecţionate pentru a fi arătate parizienilor în 1925 a făcut parte şi „Femeie stând aplecată pe o balustradă" de Gh. Petraşcu, împrumutată din colecţia Adolf Grunberg Ruleta.

Tabloul înfăţişează un peisaj cu apele albastre ale mării cuprinse în corsetul dealurilor, văzut de pe terasa înverzită a unei reşedinţe pline de eleganţă. O femeie îmbrăcată după moda anilor '20 stă rezemată de balustradă, cu capul întors către privitor.

Se ştie că numeroasele opere aflate în colecţia Adolf Grunberg Ruleta au fost împrăştiate după cel de-Al Doilea Război Mondial. După cum menţionează catalogul GoldArt, la sfârşitul anilor '80 şi începutul anilor '90, deci pe la Revoluţie, tabloul se găsea în colecţia Gavrilă, fără a preciza dacă şi-a mai schimbat de atunci proprietarul.

Cu această capodoperă, GoldArt a adus în circuitul nostru o valoroasă şi de prestigiu lucrare, şi acesta ar trebui să fie nivelul licitaţiilor de artă.

Şi chiar dacă anul 2008 mai poate aduce surprize, inclusiv din punctul de vedere al topului celor mai scumpe opere, „Femeie pe balustradă" (ce titlu aberant modernizat!) va rămâne pentru totdeauna în amintirea participanţilor la licitaţie".

Gabriela Tudor

Galeria de artă este, în primul rând, o întreprindere economică, ce *cumpără, depozitează şi vinde* consumatorilor interesați opere de artă. De asemenea, ea *promovează* prin diverse metode şi instrumente (reclame, PR, cataloage, expoziții etc.) artişti, creații şi reproduceri de artă. În acest sens, galeria comercială este conectată cu principalii actori din câmpul artei - critici, artişti, consumatori, publicişti, designeri, publicitari, finanțatori, colecționari. Relațiile dintre principalii "jucători" din zona galeriilor, ca şi relațiile cu alte structuri economice şi sociale sunt foarte complexe. Există, pe de o parte, relații *interactive* (e.g., dintre galerii comerciale şi artişti, consumatori, alte structuri industriale) şi relații *unidirecţionale* (e.g., cu furnizori de materiale, cu instituții financiare sau cu instituții publice de cultură).

Pe de altă parte, există relații *materiale* (financiare) şi *culturale*. Galeriile comerciale execută plăți către artiştii de la care cumpără diverse lucrări, către buget (e.g., impozite), către organizații de infrastructură. Totodată, încasează venituri de la consumatori, de la muzee şi galerii publice, de la industrii din afara sectorului.

Relațiile culturale presupun evaluări ale produselor achiziționate subiacente înseşi selecției operate de galerii, dar şi evaluări exprimate prin opțiunile consumatorilor, ale celor care cumpără artă din asemenea "magazine", ale diverselor segmente de piață care aleg să viziteze/să contemple creații artistice în spațiile expoziționale ale galeriilor.

Având în vedere faptul că galeriile comerciale trebuie să ruleze continuu produse artistice (i.e. fondul de marfă), achizițiile lor implică un procent însemnat de hazard.

Practic, galeriile comerciale fac şi *investiţii materiale* (în cumpărarea operelor de artă, în lucrări de restaurare, în organizarea de expoziții, în publicarea cataloagelor etc), dar şi *investiţii nemateriale* care constau în creditarea unor artişti mai puțin cunoscuți sau artişti controversați la un moment dat.

Pentru a nu risca din punct de vedere material şi a nu-şi compromite imaginea de profesionişti, galeriştii apelează la inițiați - critici de artă, curatori, istorici ai artei, amatori cu experiență, alți artişti din cercul prietenilor etc.

Ca întreprindere economică interesată să-şi vândă cât mai profitabil produsele, galeria comercială se adresează unui segment de piață mai limitat în comparație cu piața galeriilor publice.

Totuşi, în ultimii ani, numărul cumpărătorilor de artă din țara noastră a crescut spectaculos. O atestă cifrele de afaceri ale caselor de licitație care practică vânzarea offline, dar şi informațiile despre comerțul electronic.

Cele două case de licitație concurente, reprezentative pentru comerțul de artă, Alis şi Monavissa au înregistrat succese deosebite atât din vânzarea "clasicilor", între care Grigorescu, Tonitza şi Aman ocupă primele poziții, alături de ei situându-se Pallady, Petraşcu, Andreescu, dar şi din licitarea creațiilor unor

artişti contemporani, cum sunt Gheorghe Anghel, Vasile Grigore, Silvia Radu ş.a.

Vânzarea directă are atuurile ei, între care încărcătura emoțională mai accentuată şi posibilitatea de a interacționa direct cu operele licitate, însă tranzacțiile online reprezintă o variantă complementară a comerțului clasic din ce în ce mai frecventată.

Miron Manega relevă faptul că arta şi antichitățile reprezintă cca 20% din totalul licitațiilor electronice.

În opinia sa, "licitațiile online au devenit o necesitate" (23, p. 53). Există numeroase site-uri care dețin baze de date importante nu doar despre licitațiile din România, ci şi din alte țări central şi est-europene.

Unele companii de servicii electronice oferă diverse facilități, cum ar fi: calendarul licitațiilor, sisteme de verificare a utilizatorilor, comparații între licitații, între prețurile din diferite zone geografice. Clienții fideli ai caselor de licitații sunt şi cumpărători ai galeriilor comerciale.

Alături de ei, Ministerul Culturii sau alte structuri guvernamentale care au strategii de recuperare a valorilor româneşti şi de promovare a lor peste graniță, muzeele, autoritățile locale care investesc în amenajarea spațiului comunitar, alți agenți economici cum sunt şi cei din industria hotelieră etc.

În concepția galeriştilor din aceste unități, relația dintre artă şi "marele public" este asigurată prin intermediul cataloagelor, al vernisajelor, al expozițiilor, al calendarelor şi al cărților poştale, al reproducerilor de artă şi al mesajelor mediatice.

Vernisajele sunt un prilej de comunicare directă între diverşi actori care evoluează în câmpul artei - artişti, critici, colecționari, negustori de artă, muzeografi, editori, restauratori, notabilități, dar şi un spațiu ideal de promovare a galeriei prin intermediul presei prezente la eveniment. Prin reportaje, interviuri, note, recenzii, fotografii etc., *jurnaliştii transmit,* de regulă, mesajele pe care doresc să le comunice gazdele, PR-iştii galeriei, alte celebrități artistice şi publice. Publiciştii avizați îşi expun şi propriile opinii despre operele vernisate, despre profilul artiştilor, despre lumea artei concentrată în acest spațiu insolit.

Expozițiile organizate cu ocazia vernisajelor pot dura cât timp ține evenimentul, pot rămâne deschise zile sau săptămâni, pot deveni expoziții intinerante. Dată fiind influența lor în piața artei, se impune, după opinia specialiştilor, clarificarea următoarelor probleme:

- cine este inițiatorul expoziției;
- ce miză are ea;
- cine îi decide dimensiunile;
- cine face selecția artiştilor şi a operelor expuse;
- cine etalează/aranjează în spațiu exponatele selectate;
- cine sunt finanțatorii expoziției;
- care este piața vizată de organizatori;

- cine sunt beneficiarii/receptorii expoziției, pe lângă participanții la vernisaj.

Răspunsurile la acestre întrebări pot fi ele însele abordări de sine stătătoare, eventual pot fi capitole ale unei lucrări despre expozițiile de artă.

Inițatorii expozițiilor au mize diverse: unii urmăresc mai ales "succesul de casă" - prin atragerea unui număr mai mare de clienți ai galeriei -, alții - o imagine bună în rândul consumatorilor; unii vor să contribuie la celebritatea artiştilor, alții - să se impună ei înşişi în lumea artei; unii doresc să-şi demonstreze competențele (artistice, organizatorice, de comunicare), alții - să dea curs unor pasiuni personale.

Pentru consumatorii avizați, *mersul într-o expoziţie este ca şi o lectură,* numai că drumul printre exponate - dacă sunt omise indicatoarele - este aleatoriu. Anumite forme, culori, penumbre, contururi sunt mai exaltante ca altele.

Vizitatorul atras de lucruri ştiute numai de el sau inexplicabile şi pentru sine sare peste anumite capitole cum ar proceda, de pildă, la citirea unei cărți, preferând să *revadă* exponatele care l-au cucerit.

Aşa cum cărțile interesante, esențiale pentru destinul spiritual al ființei umane, sunt recitite, în ideea descoperirii unor semnificații nereceptate la prima lectură, şi reîntâlnirea cu arta poate avea aceeaşi miză (27, p. 16). Prin revederea unor opere care i-au încântat pe vizitatori, contemplarea artei îşi regăseşte funcția ei fundamentală magică - de a restabili relația omului cu universul, de a-i aminti memoriei sale limitate o vastă experiență existențială.

Bibliografie

Anghel, Carmen, *Colecţie de colecţionari,* în "Jurnalul național", 14 iunie 2004

Bateson, John E.G., *Managing Services Marketing,* The Dryden Press, 1992

Berger, Rene, *Artă şi comunicare,* Bucureşti, Ed. Meridiane, 1976

Berger, Rene, *Mutaţia semnelor,* Bucureşti, Ed. Meridiane, 1978

Boorsma, Miranda, *A strategic logic for arts marketing,* în "International Journal of Cultural Policy", vol. 12, nr. 1, 2006

Botezatu, Oana, *Muzeul Ţăranului, distracţia orăşeanului,* în "Evenimentul zilei", 13 iunie 2008

Cardona, Jeannine, *La consommation culturelle des menages,* comunicare la Colocviul internațional asupra statisticilor culturale, Montreal, Canada, 2002

Cuadrado, M.; Mollâ, A., *Grouping performing arts consumers according to attendance goals,* în "International Journal of Arts Management, vol. 2, nr. 3/2000

DiMaggio, Paul J., *Can culture survive the market place?,* în "Nonprofit enterprise in the arts", ed. Paul J. DiMaggio, Oxford University Press, 1986

Drăgan, loan, *Paradigme ale comunicării de masă,* Bucureşti, Casa de editură şi presă ”Şansa”, 1996
Dumitrescu, Andra, *Teatru-dans, maniere noi,* în "Săptămâna financiară", 21 mai 2007 .
Florescu, Constantin (coordonator), *Marketing,* Bucureşti, Ed. Marketer, 1992
Gemelli, A., *"Interet des projections cinematographiques,* în "Journal de Psychologie", XXV, 1968
lanoşi, Ion, *Antiartă-artă,* Bucureşti, Ed. Cartea Românească, 1982
IMAS, *Consumul şi aspiraţiile de cultură ale populaţiei României,* Bucureşti, 2004
Institutul Național de Statistică, *Activitatea unităţilor cultural-artistice, anul 2007,* Bucureşti, INS, 2008
Kieran, M., *Value of art,* în "The Routledge Companion to Aesthetics", eds. B. Gant, D. Melver Lopes, London/New York, 2001
Kotler, Philip, *Managementul marketingului - analiză, planificare, implementare şi control,* Bucureşti, Ed. Teora, 1998
Lukács, Georg, *Estetica,* vol. 2, Ed. Meridiane, 1974
Manega, Miron, *"Artele focului" la pământ,* în "Săptămâna financiară", 14 mai 2007, p. 51
Manega, Miron, *Efectele UE asupra depozitelor muzeale,* în "Săptămâna financiară", 9 iunie 2008
Manega, Miron, *Moartea vechilor colecţii, naşterea noilor colecţionari,* în "Săptămâna financiară", 7 iulie 2008
Manega, Miron, *Casele de licitaţie virtuale, mai "reale" şi mai multe decât cele clasice,* în "Săptămâna financiară", 10 decembrie 2007
Mayaux, Frangois, *Le marketing au service de la culture,* în "Revue francaise du marketing", nr. 113/1987, p. 3
McDonald, Malcolm, *Marketing strategic,* Bucureşti, Ed. CODECS, 1998
Mihalcea, Eugenia, *Noaptea, la muzeu,* în "Evenimentul zilei", 18 mai 2007
Moldoveanu, Maria (coordonator), *Educaţie şi lectură,* Bucureşti, BCS, 1980
Moldoveanu, Maria (coordonator), *Managementul culturii. Universul rural,* Bucureşti, Ed. Expert, 2000
Moles, A., *Sociodinamica culturii,* Bucureşti, Ed. Meridiane, 1985
Olteanu, Valerică; Cetină, luliana, *Marketingul serviciilor,* Bucureşti, Ed. Marketer & Expert, 1994
Păun, Carmen, *Totul despre revistele de artă,* în "Compaign", aprilie 2007
Prut, Constantin, *Dicţionar de artă modernă,* Bucureşti, Ed. Albatros, 1982
Reed, Herbert, *Semnificaţia artei,* Bucureşti, Ed. Meridiane, 1969
Ristea, A.-L; Tudose, C; loan-Franc, Valeriu, *Tehnologie comercială,* Bucureşti, Ed. Expert, 1995
Stanley, Dick, *The three faces of culture,* în "Accounting for culture", coord. C. Andrew, M. Gattinger, Ottawa, University of Ottawa Press, 2005

Steriade, Ştefana; Câmpeanu, Pavel, *Oamenii şi filmul,* Bucureşti, Ed. Meridiane, 1985
Toffler, Alvin, *Consumatorii de cultură,* Bucureşti, Ed. Antet, 1997
Tyler, Cowen*, In praise of commercial culture*, Cambridge, Mass. Harvard University Press, 1998
Vianu, Tudor, *Estetica*, Bucureşti, Editura pentru Literatură, 1968
Vişinescu, Victor, *Jurnalism contemporan*, Bucureşti, Ed. Victor, 2002

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 326/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

INFORMAȚIA ŞI COMUNICAREA, COMPONENTE ALE PROCESELOR MANAGERIALE

Prof. univ. dr. ION GHEORGHE

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

1. CREŞTEREA ROLULUI INFORMAȚIEI ÎN PROCESELE MANAGERIALE 463
2. NECESITATEA COMUNICĂRII ÎN PROCESELE MANAGERIALE 477
3. COMUNICAREA ORGANIZAȚIONALĂ 486
Comunicarea informală (neoficială) 488
Comunicarea orală, în scris şi nonverbală 490
4. BARIERE ÎN COMUNICAREA MANAGERIALĂ 501
Surse bibliografice 506

1. CREŞTEREA ROLULUI INFORMAȚIEI ÎN PROCESELE MANAGERIALE

În contextul actual al economiei mondiale, caracterizată prin creşterea interdependențelor dintre țări, activitatea organizațiilor este din ce în ce mai complexă, fiind influențată de o multitudine de factori interni şi externi. Evaluarea influenței acestor factori nu se poate realiza decât în condițiile în care organizațiile dispun de informațiile necesare. Prea multe sau prea puține informații nu prezintă garanția luării unor decizii bine fundamentate economic, care să conducă organizația la rezultate pozitive. Este obligatoriu ca aceste informații, pentru a fi utile, să corespundă specificului activității organizației. În cele ce urmează se prezintă modalitățile de selecție a informațiilor, care corespund acestui specific.

Atât pentru ființa umană, cât şi pentru organizație, informația constituie o necesitate vitală a existenței acestora.

Toate organizațiile sunt puse în mişcare, între altele, şi prin energia pe care o oferă informația. Consumul de energie, aflat sub formă de informație, oferă – celor care pot şi ştiu să o folosească – putere şi bogăție, iar celor care pot, dar nu ştiu să o folosească – doar faliment. Se ştie că, pe lângă mesaj, informația presupune bani, câştigați sau pierduți, timp şi efort intelectual.

În general, deci şi în orice organizație, puterea înseamnă cunoaştere, iar aceasta presupune obținerea de informații de calitate, diverse, din ce în ce mai multe, în cel mai scurt timp. De aici, decurg următoarele întrebări fireşti: „Cât de multe informații sunt necesare, pentru a nu fi sufocați?"; „Cât de diverse pot fi informațiile, pentru a nu fi dezorientați?"; „În cât timp trebuie să se obțină informațiile, pentru a nu fi surprinşi de evenimente şi fapte?"; „Cât de pregătiți sunteți pentru a utiliza informațiile?".

De la aceste întrebări se porneşte atunci când se concepe edificiul sistemului informațional al oricărei organizații, care este compus din subsisteme informaționale, relativ independente, cu scopul de a servi diferite activități ale organizației: resurse umane, aprovizionare-desfacere, stocuri, producție etc.

După cum se ştie, **informația** constituie elementul fundamental al organizării informaționale. În baza informațiilor se cunoaşte, se controlează şi se optimizează starea de funcționare a organizației. Prin acumularea şi prelucrarea informațiilor se adoptă deciziile şi se declanşează, se urmăresc şi se corectează acțiunile ce decurg din acestea.

Informațiile se caracterizează prin faptul că: provin din prelucrarea datelor, cu operații simple (calcule, trieri, stocări etc.) sau complexe (modele matematice, algoritmi de calcul etc.); dobândesc un conținut semnificativ pentru cel care le prelucrează şi le receptează mesajul (de exemplu, din analiza economică, prin folosirea diverselor modele de prelucrare a datelor, rezultă

mesaje semnificative atât pentru analist, cât şi pentru managementul de nivel superior); după recepționarea mesajului, informațiile – care nu mai prezintă elemente de noutate – se transformă în date, care sunt stocate în vederea unor prelucrări ulterioare.

Numărul ridicat şi varietatea informațiilor care circulă într-o organizație necesită gruparea lor în baza unor criterii de clasificare fără de care nu ar fi posibilă utilizarea lor.

Asigurând conectarea organizației la mediul ambiant şi reglarea funcționării ei potrivit exigențelor acestuia, informația exercită şi suportă o serie de implicații mai mult sau mai puțin evidente şi percepute.

Deoarece informația constituie *„materia primă”* de bază atât a sistemului informațional al unei organizații, în particular, cât şi a sistemului de management al acesteia, în general, ea trebuie să facă față unor cerințe multiple pentru a asigura o percepție cât mai reală a proceselor la care se referă. Informația trebuie să fie: *reală; multilaterală; sintetică şi concisă; precisă şi sigură; operativă, adică să ajungă la beneficiar în timp util; dinamică; prospectivă; adaptată la specificul personalului implicat*.

Informația este ***reală***, atunci când reflectă procesele aşa cum se derulează ele în organizație, în contextul socioeconomic existent. Realismul informațiilor condiționează realismul deciziilor şi, pe această bază, se asigură eficiența economică pe termen lung. Această cerință trebuie îndeplinită chiar şi cu riscul ca informația, pe moment, să devină indezirabilă unor manageri.

Întrucât procesele şi evenimentele din organizații se caracterizează prin complexitate, informațiile care le reflectă trebuie să fie ***multilaterale***. Multilateralitatea informației asigură perceperea proceselor şi evenimentelor din mai multe unghiuri, astfel încât să fie evidențiate cele mai semnificative aspecte ale organizației, de natură economică, tehnică, umană, ştiințifică etc. Deosebit de importantă este această calitate la informația strategică, care este complexă, prin natura şi implicațiile ei.

Asigurarea caracterului multilateral al informațiilor nu intră în contradicție cu respectarea cerinței ca acestea să fie ***sintetice şi concise***. Mai mult chiar, în condițiile complexității crescânde a proceselor de execuție şi manageriale, surprinderea cu prioritate a elementelor de noutate şi prezentarea lor cu economie de mesaje devine o necesitate tot mai stringentă. În acest sens, pledează şi „criza de timp” în care se află, din ce în ce mai des, managerii, îndeosebi cei de nivel superior.

Cerințele informației, deja menționate, trebuie asigurate concomitent cu ***precizia şi siguranța*** acestora. Încorporarea în informație, cu prioritate, a elementelor de noutate nu exclude, ci, dimpotrivă, implică surprinderea acestora în mod exact. Nu de puține ori, omiterea unor detalii semnificative generează ambiguități, lipsind beneficiarul de siguranță în utilizarea informațiilor. Pentru asigurarea acestei cerințe, nivelul de pregătire, conştiinciozitatea,

discernământul şi gradul de motivare ale personalului care furnizează informații sunt decisive.

Orice informație este destinată unui beneficiar, care poate fi cel care a cules-o şi înregistrat-o în forma sa primară, un executant sau un manager. Folosirea informației, conform destinației sale, este condiționată de ***ajungerea la beneficiar în timp util***, adică în perioada optimă pentru luarea deciziei sau pentru declanşarea acțiunii vizate. În prezent, pentru organizația modernă, este specifică reducerea perioadelor optime pentru inițierea, luarea şi implementarea deciziilor. Ca urmare, şi caracterul ***operativ*** al tratării informației devine tot mai important, ştiut fiind că o informație, oricât de bună ar fi, devine, parțial sau total, inutilă dacă ajunge după finalizarea procesului căruia i-a fost nemijlocit destinată.

Tendința de comprimare a perioadelor în care se desfăşoară atât procesele manageriale, cât şi cele de execuție trebuie să se reflecte şi în ***caracterul dinamic*** al informațiilor. Pentru ca informațiile să fie utile este necesar să oglindească procesele de muncă şi, în general, problematica organizației în evoluția sa.

O atenție deosebită trebuie acordată orientării lor ***prospective***. Conceperea informațiilor în mod dinamic se reflectă în sporirea forței lor anticipative, facilitând desfăşurarea proceselor de previziune în cadrul organizației.

De asemenea, se impune – nu în ultimul rând – ca informațiile să fie ***adaptate la specificul personalului implicat***. Perceperea corectă şi integrală a mesajului unei informații este condiționată de o serie de factori, cum ar fi: nivelul de pregătire al beneficiarului de informații, gradul său de informare în domeniul la care se referă informația, timpul de care dispune pentru receptarea şi interpretarea informației etc. Emițătorul de informații trebuie să cunoască şi să aibă în vedere asemenea factori, folosindu-i în structurarea şi formularea informațiilor. O astfel de procedură asigură receptarea adecvată a mesajului, cu minimum de efort, premisă esențială pentru valorificarea sa conform destinației.

Studiile efectuate în diferite organizații din țara noastră au scos în evidență existența unor deficiențe tipice, relativ frecvente, datorate erorilor în conceperea şi implementarea sistemelor informaționale. Cunoaşterea şi preîntâmpinarea acestora sunt esențiale pentru bunul mers al oricărei organizații. Printre aceste deficiențe poate fi menționată **dezinformarea**.

Dezinformare este numită, în general, *acea artă de a induce în eroare* ce este întotdeauna deliberată, iar decizia de a recurge la ea relevă o stare de spirit ale cărei resorturi complexe nu pot fi deduse clar. Poate fi *dictată de necesitate*, având în vedere amploarea mizei şi pericolul unei confruntări deschise, relevând astfel slăbiciune sau frică, sau poate fi *o acţiune premeditată* pentru a obține succesul cu minimum de forțe, deoarece agresorul crede că influențarea conştiințelor este mai puțin riscantă decât violența fizică.

Dezinformarea nu se rezumă numai la falsificarea conştiinţelor, ea se dovedeşte a fi şi pârghie puternică de acţionare psihologică, de conducere a indivizilor, de dirijare a opiniilor şi ideilor, a stărilor sufleteşti şi a comportamentelor umane. Dezinformarea seamănă confuzie pentru a face cunoştinţele inutilizabile. O eroare singulară de apreciere poate determina apariţia unor consecinţe neplăcute, însă dezinformarea permanentă slăbeşte în mod insidios posibilităţile individului de a gândi corect. Încet, dezinformarea face ca lumea/realitatea să devină incoerentă, difuză.

Evident că şi în cazul dezinformării există comunicare, însă aceasta are un sens unic, de la cel care dezinformează la cel manipulat, în scopul de a-i dirija celui din urmă opiniile şi ideile, stările sufleteşti şi comportamentul pentru ca, în final, să acţioneze cu docilitate la ordinele primului. Mesajul (informaţia) falsificat nu este decât unealta cu care se caută un subiect selecţionat să acţioneze în sensul dorit. Se dezinformează nu atât pentru a convinge, cât pentru a conduce către un ţel, care, de obicei, este ascuns (camuflat). Din această cauză, în armată şi nu numai, dezinformarea este considerată „armă de război modern" şi s-a constatat amploarea forţei acesteia, importanţa tot mai mare pe care i-o acordă numeroase guverne. Este forma psihologică a subversiunii; ea vizează destabilizarea unui stat sau a unei societăţi. Ea transpune în practică plăcerea pentru disimulare şi secret, dorinţa de a exercita o putere ocultă asupra unui adversar pe care încerci să-l înşeli.

Originalitatea dezinformării moderne constă în: utilizarea unei metodologii împrumutate de la publicitate, care are la bază descoperirile psihosociologice; influenţa considerabilă şi marea diversitate a mijloacelor de informare în masă; întrebuinţarea dezinformării ca pe un adevărat arsenal de mijloace de influenţare a realităţii.

Este important să nu se confunde minciuna cu eroarea. Eroarea se opune realităţii. Minciuna se opune adevărului, care, în majoritatea cazurilor, nu este, din păcate, decât o noţiune relativă. La fel este şi minciuna; prin urmare, ea poate avea o gamă vastă de nuanţe. Practic, cel care dezinformează este destul de indiferent faţă de veridicitatea spuselor sale. El nu recurge la minciună decât dacă îi permite să deformeze mai mult realitatea, ceea ce constituie ţelul său principal.

Pentru realizarea dezinformării (a informaţiei tendenţioase) există mai multe posibilităţi: dozajul de „adevăr" cu „minciună", adevărul fiind cel care determină acceptarea minciunii, cu atât mai uşor cu cât opinia publică este neutră sau deja partizană; minciuna absolută, adesea eficace datorită enormităţii sale, care seduce spiritele paradoxale; contraadevărul neverificabil, datorită lipsei de martori; minciuna prin omisiune, în special aceea care neglijează prezentarea informaţiei în întreg contextul ei; valorificarea accesoriilor, a faptului întâmplător, în detrimentul esenţialului, estompat în mod savant; amestecarea faptelor, opiniilor sau persoanelor echivalente, care, într-o anumită variantă, pot fi condamnate cu uşurinţă, folosind o ilustrare adecvată,

chiar dacă este abuzivă; reminiscența falsă sau comparațiile nejustificate; minciuna înecată într-un noian de informații, existând posibilitatea de a fi regăsită ulterior pentru a servi drept punct de referință; citatele aproximative sau trunchiate; afirmațiile făcute pe un anumit ton (angelic, dezinvolt, indignat); exagerarea apocaliptică a unui fapt accesoriu şi fără importanță, în numele unor principii morale; slăbirea adversarului printr-o prezentare sarcastică sau persiflatoare; etichetarea interlocutorului, atribuindu-i o pretinsă apartenență la un anumit sistem de idei, ce poate fi respins mai uşor decât discutarea în detaliu a argumentelor veritabile prezentate; forma superioară a minciunii rămâne spunerea adevărului, lăsându-se să se înțeleagă că este o minciună sau negarea unei afirmații, în aşa fel încât interlocutorul să creadă că este aprobată.

Dacă informarea apare ca o necesitate vitală atât pentru organismul uman, cât şi pentru cel al firmei, dezinformarea apare ca o boală a acestora, care le izolează de realitate, le dirijează prin judecăți eronate spre stări confuze sau acțiuni haotice.

Realitatea practicii manageriale demonstrează existența unor situații în care dezinformarea este prezentă şi în cadrul organizațiilor. Naivă, aparent naivă sau intenționată, deformarea realității are implicații grave, în primul rând, în procesele în care se combină şi utilizează resursele, şi, în al doilea rând, în plan economic, social, moral şi comportamental.

Dincolo de efectele economice, informarea şi reversul ei, dezinformarea, implică şi aspectul moral. Dacă avem în vedere numai latura economică, în fața pierderilor, cauza dezinformării pare să nu mai prezinte nici o importanță. Dacă greşeala este omenească şi nu poate fi întotdeauna evitată, în practica socială, a provoca şi menține greşeala este un act imoral şi iresponsabil.

Dezinformarea se prezintă sub mai multe forme, şi anume: *distorsiunea*; *filtrajul*; *scurtcircuitarea*.

Printre cauzele care generează **distorsiunea** pot fi menționate: existența unor fluxuri lungi, cu multe prelucrări şi staționări, datorate unor deficiențe care apar în proiectarea relațiilor organizaționale; diferențe în pregătirea persoanelor implicate în mişcarea informației (de exemplu, încadrarea posturilor cu persoane a căror pregătire este superioară cerințelor acestora poate conduce la lipsa de interes şi atenție față de datele şi informațiile culese şi prelucrate, după cum încadrarea posturilor cu persoane a căror pregătire este inferioară cerințelor acestora poate conduce la lipsa de înțelegere a locului şi rolului emitentului sau operatorului); nivelul tehnic scăzut al mijloacelor de tratare a informațiilor, care favorizează apariția erorilor (rezultă din modul de proiectare şi funcționare al sistemului informațional); folosirea unor suporți de informații de calitate necorespunzătoare pentru înregistrarea informațiilor; stocarea şi manipularea neglijentă a suporților de informații în procesul transmiterii lor către beneficiari; utilizarea de mijloace necorespunzătoare pentru înregistrarea şi transmiterea informațiilor; stilul de management excesiv autoritar conduce la dificultăți de

comunicare, la relații tensionate, care nu permit întrebările de elucidare ori intervenția subordonaților în cazul sesizării unor nereguli.

Filtrajul, o altă formă a dezinformării, se apropie de forma pură a acesteia.

Cauza filtrajului este una singură: intervenția unor persoane pe parcursul înregistrării, transmiterii şi prelucrării informațiilor, care au interesul ca beneficiarul informației să primească un mesaj schimbat. Această deficiență cronică a sistemului informațional se manifestă, în special, atunci când unii manageri sunt incorecți sau nu-şi exercită integral atribuțiile de control.

Filtrajul apare, în următoarele situații: interesul unor angajați de a-şi asuma rezultatele sau realizările altora; dorința unor angajați de a se proteja împotriva unor sancțiuni, pedepse, ca urmare a nerealizării unor obiective; intenția unor angajați de a micşora sau anula prestigiul sau popularitatea unor persoane; dorința unor angajați de a anula sau temporiza efectele unor decizii considerate potrivnice unor interese personale.

Efectul negativ – atât al distorsiunii, cât şi al filtrajului – îl constituie dezinformarea parțială sau integrală a beneficiarului de informații. Când dezinformarea se produce la nivelul managerilor, aceasta se reflectă în diminuarea calității deciziilor, iar când se produce la nivelul executanților, efectele imediate se regăsesc în procesele cu caracter operațional, influențând cantitatea, calitatea şi perioada de obținere şi furnizare a produselor şi serviciilor. În ambele situații, efectele pe termen lung sunt scăderea eficienței muncii, concomitent cu deteriorarea climatului de muncă şi, într-o anumită măsură, a relațiilor dintre persoanele implicate ş.a.

Filtrajul apare ca efect asociat al modului defectuos de funcționare a sistemului informațional (prin încălcarea unor principii de proiectare) şi a intensificării activității organizării informale. Uneori, vehicularea unor informații, prin canalele informale lipsite de control, poate da naştere zvonurilor, bârfelor. Acestea sunt, de regulă, însoțite de reacții de apărare din partea angajaților, concretizate în modificarea mesajelor, conform dorințelor şi intereselor personale.

Apariția **scurtcircuitării** ține de: intenția unor persoane de a mări viteza de deplasare a informației sau a deciziei, prin eliminarea unor puncte de prelucrare sau chiar noduri decizionale, considerate neimportante; părerile preconcepute sau antipatiile față de anumite persoane; sentimentele negative (ură, invidie, lipsa respectului față de anumiți manageri), generate de un stil de management necorespunzător.

Atunci când ***informarea*** managerilor se realizează cu un volum suficient de date (informații) deciziile acestora pot fi bine fundamentate, fără a se mai irosi resurse, iar în cazul unui volum insuficient de date (informații) deciziile acestora nu mai sunt întotdeauna bine fundamentate, iar unele resurse sunt irosite. De aici, logica ne-ar putea conduce la concluzia că, prin creşterea volumului de informații, s-ar elimina în mod automat efectele negative în luarea deciziilor.

Şi ***suprainformarea*** aduce cu sine implicaţii negative, printre care pot fi amintite: creşterea consumului de timp, a numărului de posturi în structura organizatorică, sporirea costurilor, apariţia stresului etc.

Formele de manifestare ale suprainformării sunt: *redundanţa* şi *supraîncărcarea canalelor informaţionale*.

Cauzele redundanţei provin din: *modul de funcţionare a structurii organizatorice* (lipsa de corelare între funcţii, posturi, compartimente, ceea ce generează cu mult mai multe informaţii decât cele necesare; rutina păstrată de diferiţi manageri, privind cerinţele informaţionale depăşite de realitate; orgoliul de a fi primul sau cel mai bine informat); *modul de proiectare al sistemului informaţional* (folosirea documentelor tipizate în proporţie redusă favorizează cererile suplimentare de informaţii); utilizarea unor proceduri rigide şi insuficient de complexe, care nu asigură substanţa informaţională solicitată de diferite centre decizionale; ambiguităţi în precizarea fluxurilor informaţionale, ceea ce generează noi circuite şi fluxuri informaţionale.

Aceste disfuncţionalităţi informaţionale sunt determinate de absenţa coordonării sau de coordonarea defectuoasă a anumitor componente ale sistemului managerial. Efectele redundanţei, care se manifestă adesea sub forma cererii aceloraşi informaţii de către diferiţi beneficiari, dar sub alte forme, se concretizează într-o risipă mare de timp şi adesea de mijloace materiale din partea celor implicaţi.

Principala cauză a supraîncărcării canalelor de comunicare o reprezintă *redundanţa*.

Aceste două forme ale suprainformării, *redundanţa şi supraîncărcarea canalelor de comunicare*, pot conduce, prin agravare, la blocaj informaţional, adică la situaţia în care capacitatea unor centre de înregistrare, prelucrare şi transmitere a datelor şi informaţiilor este depăşită de volumul de informaţii şi date oferite.

Efectele supraîncărcării canalelor de comunicare se regăsesc în: deciziile devenite inoportune; lipsa de reacţie a întregii organizaţii la o serie de abateri sau evenimente din interior sau din exterior; costurile exagerate ale informaţiei faţă de calitatea deciziei; climatul de muncă tensionat.

Pe plan sociouman, efectele nu sunt mai puţin nocive, deoarece informaţiile transmise oral au o pondere ridicată într-o organizaţie, iar redundanţa poate căpăta chiar forme de agresivitate fizică.

Printre cauzele care generează supraîncărcarea canalelor de comunicare cu informaţii se poate menţiona – în afara redundanţei – nerespectarea caracterului **piramidal al sistemului informaţional**. La originea acestei situaţii se află: proiectarea defectuoasă a sistemului informaţional; insuficienta pregătire a unor manageri şi executanţi; tendinţa unora de a „umfla” propriile realizări, de a-şi populariza excesiv acţiunile etc.

Elementele menţionate nu epuizează gama deficienţelor cronice ale sistemului informaţional, dar constituie cauzele cele mai frecvente, a căror

cunoaştere, identificare şi eliminare constituie o componentă de bază a raționalizării acestuia.

Dacă informația apare ca o necesitate vitală a existenței umane şi organizaționale, ea poate fi, în acelaşi timp, sursa unor pericole în cazul mânuirii incorecte, iresponsabile a acesteia.

În acest sens, se utilizează o serie de trucaje, posibile sau cunoscute, cei interesați profitând de lipsa de informații a oamenilor: negarea faptelor (dacă oamenii nu au nici o cale de a li se confirma ce s-a întâmplat în realitate, se pot nega faptele pur şi simplu); inversarea faptelor (susținerea cu tărie a unui fapt care nu s-a petrecut, ireal); amestecul între adevăr şi minciună, în diverse proporții (pornind de la ideea că oamenii sunt mult mai puțin informați se încearcă să se mintă în proporție de 100%); modificarea motivului (schimbarea poziției „după cum bate vântul"); modificarea circumstanțelor (se face prin modificarea proporțiilor între forțele prezente); estomparea (suprainformarea, cu rol de a capta interesul oamenilor); camuflajul (formă superioară a estompării, se prezintă în detaliu cele afirmate); interpretarea (fără a fi negate, modificate, estompate sau camuflate, faptele se pot prezenta şi comenta într-un mod favorabil sau nefavorabil); generalizarea; ilustrarea (se pleacă de la particular la general, dar şi invers); inversarea sau părți egale (această inegalitate ajunge uneori la proporția de 100%, deci se schimbă total raportul de forțe).

Pentru combaterea dezinformării nu trebuie să se ofere adversarului teren favorabil, dar nici nu trebuie compromisă dezbaterea, ca element vital al democrației. În acest context, baza cea mai solidă a apărării se află în mentalitatea fiecărui individ. Nici o protecție nu este cu adevărat eficace fără perceperea de către toată lumea a faptului că fiecare individ în parte este o țintă finală a oricărei acțiuni dezinformative şi deci că fiecare trebuie să participe personal la propria apărare.

În acest sens un rol important îl are educarea spiritului critic şi aceasta începe, în materie de informare, cu dorința individului de a nu considera suficientă dezbaterea de idei „oferite pe tavă" şi de a încerca să ajungă singur la sursă printr-o conduită activă. Individul nu trebuie să se limiteze la preluarea pasivă a ştirilor, ci trebuie obişnuit să le caute şi pe cât posibil, să le controleze prin toate mijloacele avute la dispoziție.

Concretizând, se pot da câteva sfaturi „candidaților la dezinformare", ştiind că vulnerabilitatea unei ținte este în funcție de personalitatea individului amenințat, de situația sa socioprofesională (în special, când aparține mediilor de influență sau este o autoritate în materie decizională): să nu te laşi sufocat de informații; formularea de principii şi opinii doar asupra subiectelor în legătură cu care se poate avea acces la mai multe surse de informare; practica spiritului de contradicție; refuzarea autocenzurilor; examinarea: sursei, conținutului informației, momentului şi/sau contextului în care a fost lansată; confruntarea cu realitatea; comunicarea (să fie) suportivă; atacă problema şi nu persoana; fi descriptiv, şi nu evaluativ; fi specific, concret, şi nu general, global; validează

interlocutorul; asigură continuitatea procesului de comunicare; asumă-ți răspunderea.

În mod tradițional, informațiile erau asociate, inclusiv fizic, elementelor la care se refereau: materii prime, materiale, echipamente, clădiri, piese, subansambluri, produse etc. În ultimele decenii s-a manifestat, din ce în ce mai puternic, tendința de dematerializare şi dezintermediere a informațiilor.

Dematerializarea informațiilor este un proces care a început cu mult timp în urmă, dar care abia în ultimele decenii a luat amploare, marcând din ce în ce mai mult evoluțiile informaționale, manageriale şi economice ale organizației. La baza dematerializării informațiilor se află o serie de procese şi mijloace, pare înainte nu existau sau existau sporadic, fără a avea o pondere semnificativă. Între acestea se pot menționa: tehnica modernă de calcul, în primul rând computerele; tehnologiile informaționale moderne; codificarea informațiilor; constituirea de baze de date; internetul şi intranetul.

La baza dematerializării informațiilor se află şi alte elemente, care țin de pregătirea informaticienilor, concepția managerială, cultura organizațională, structura şi funcționalitatea proceselor economice etc.

Dematerializarea informațiilor este frecvent asociată cu dezintermedierea.

Dezintermedierea, care se află la începuturile ei, este posibilă datorită aceloraşi progrese tehnice şi tehnologice menționate. Spre exemplu, potențialul cumpărător al unui produs nu mai are nevoie să contacteze comerciantul cu ridicata sau cu amănuntul, ci apelează direct fabricantul de produs, care îi transmite toate informațiile solicitate, inclusiv vizualizarea acestuia, în multiple ipostaze, uneori chiar mai multe decât sunt posibile, prin contactul direct. Un alt exemplu, binecunoscut, îl constituie plata salariilor în cont personal, accesat apoi prin cărți de credit, ceea ce elimină multiple operații şi informații intermediare.

Formele dematerializării şi dezintermedierii informațiilor sunt multiple. În acest sens sunt prezentate, în mod selectiv, unele dintre cele mai cunoscute forme, care influențează substanțial funcționalitatea organizațiilor şi viața fiecăruia dintre noi: comerțul electronic; cartea de credit; plata salariilor în cont personal şi accesarea acestuia prin carte de credit; plata cumpărăturilor prin carte de credit; reclama pe internet; magazinul virtual; expoziția virtuală de produse etc.

Dematerializarea şi dezintermedierea informațiilor sunt paşi importanți ai evoluției spre economia bazată pe cunoştințe. Ele marchează paşi înainte în creşterea aplicabilității informațiilor, în dobândirea statutului de cunoştințe, de către o mare parte a lor, în accepțiunea pe care o au în contextul noii economii sau a economiei bazate pe cunoştințe. Dematerializarea informațiilor este o expresie a dematerializării economiei, modalitate de manifestare a economiei bazate pe cunoştințe.

Până nu cu mulți ani în urmă, introducerea tehnologiilor de vârf, inclusiv a celei informatice, erau focalizate în sfera sarcinilor cu caracter operațional.

Fabricația asistată de calculator, robotizarea, constituirea şi utilizarea bazelor de date, prelucrarea textelor, transferul datelor reprezentau domeniile de vârf ale utilizării informației. În prezent, ca urmare a progreselor de natură tehnologică, a acumulărilor de cunoştințe informatice şi manageriale, abordările informațional-manageriale, din organizațiile de top, se concentrează în alte zone: constituirea de rețele cuprinzând diferite posturi de muncă, realizarea schimbului de informații şi a interacțiunii dintre salariați şi ceilalți stakeholderi ai organizației, precum şi dintre agenții economici, coordonarea sarcinilor şi facilitarea muncii simultane la acelaşi proiect, crearea de noi servicii pentru firme şi a unor noi forme ale muncii.

Concomitent cu informatizarea sarcinilor de muncă, se produc modificări şi în pregătirea personalului care lucrează în cadrul organizațiilor. Însuşirea cunoştințelor şi deprinderilor informatice, la un nivel cel puțin minim, reprezintă o componentă importantă a proceselor de formare şi perfecționare a personalului. În multe țări, cunoştințele şi abilitățile despre computere se dobândesc încă din şcoala primară. Salariații mai în vârstă, care nu au beneficiat de o pregătire informatică în şcoală, şi-o pot completa ulterior. Proliferarea, în ultimii ani, a abordărilor informatice „prietenoase", uşor de asimilat şi utilizat, a contribuit în mare măsură la „informatizarea" pregătirii şi a muncii salariaților din toate organizațiile.

Ca urmare a acestor schimbări, în conținutul şi modalitățile de realizare a proceselor de formare şi perfecționare, personalul din organizații este în măsură să utilizeze tehnicile informaționale de vârf, să-şi asume noi sarcini de muncă, să opereționalizeze noi abordări, metode şi tehnici în activitatea lor. Se conturează o nouă cultură organizațională, cu pronunțate dimensiuni informaționale şi manageriale.

Extinderea externalizării (*outsourcing*-ului) este o tendință conturată în ultima perioadă de timp. Externalizarea se referă la un număr important de produse şi servicii. Un loc aparte îl ocupă externalizarea informațională. În prezent, un număr din ce în ce mai mare de organizații cumpără produse informatice, care au menirea informatizării majorității activităților desfăşurate de acestea. Lipsa specialiştilor în cumpărarea, implementarea, gestionarea, service-ul etc. produselor informatice a determinat organizațiile să externalizeze această activitate, întrucât costurile acesteia devin semnificativ mai mici.

Această modalitate de atragere a resurselor şi activităților din afara organizației se utilizează din ce în ce mai mult şi în domeniul informațional (numai în anul 1997, *outsourcing*-ul informațional reprezenta în SUA 26 miliarde de dolari). Sfera externalizării informaționale s-a lărgit tot mai mult şi cuprinde: proiectarea sistemului informațional; elaborarea de aplicații informatice; operarea şi întreținerea sistemului informațional; managementul relațiilor informaționale; service-ul pentru computere etc.

În cazurile de externalizare, inclusiv a activităților informaționale, trebuie să se evite includerea în sfera acesteia a activităților decisive pentru organizație,

adică a acelora de care depinde în mod nemijlocit asigurarea avantajului competitiv.

Operațional, primul pas spre externalizarea informațională constă în identificarea acelor activități informaționale care nu fac parte din categoria activităților decisive şi care, în eventualitatea realizării lor la costuri mai reduse în afara organizației, pot fi externalizate.

Din practica țărilor dezvoltate rezultă trei forme de externalizare: *parteneriat; furnizori multipli; furnizori pe bază de contracte ferme, pe termen lung.*

Pentru realizarea externalizării informaționale se recomandă respectarea unui set de cerințe: definirea precisă a tuturor aspectelor avute în vedere de externalizarea informațională; fiecare angajament de externalizare, întrucât diferă de altele, necesită un contract cu un conținut specific; apelarea la opiniile a cel puțin doi experți în domeniul informațional, atât înaintea, cât şi în timpul negocierii contractului; includerea unei clauze de renegociere în contractul de externalizare informațională, întrucât aproape întotdeauna, pe parcursul concretizării lui, apar aspecte imprevizibile; stabilirea cu furnizorul de servicii informaționale a unor relații bazate pe partajarea profitului rezultat, pentru a-l motiva la maximum în furnizarea de servicii cât mai eficace organizației; abordarea externalizării informaționale într-o viziune sistemică, şi nu ca o simplă relație de cumpărare, situând pe primul plan creşterea competitivității organizației, concomitent cu luarea în considerare a principalelor aspecte implicate, în mod echilibrat.

Informațiile necesare managerilor, în organizația clasică, erau de natură endogenă (circa 90%). Accentuarea caracterului de sistem deschis al organizațiilor, pe fondul transformării informațiilor în „materia primă" principală şi al progreselor în comunicații şi informatică, determină schimbări semnificative în structura informațiilor necesare acestora. Ca urmare, în prezent, cantitatea şi varietatea informațiilor exogene organizației, necesare funcționării sale eficiente, se amplifică continuu.

Una din modalitățile prin care se răspunde acestei necesități o reprezintă scrutarea informațională.

Prin această modalitate se asigură organizației colectarea, prelucrarea şi analizarea sistematică a informațiilor contextuale, relevante pentru activitățile şi performanțele sale. Funcția principală a scrutării informaționale o constituie monitorizarea evoluțiilor mediului extern organizației, care au un impact semnificativ asupra sa. Scrutarea informațională implică – pe lângă investigații deliberate asupra mediului – şi observări indirecte realizate în contextul ansamblului interfeței dintre organizație şi mediul său ambiant.

Privitor la principalele domenii externe organizației, asupra cărora este de dorit să se exercite scrutarea informațională, există opțiuni diferite. Dintre acestea, o enunțăm pe cea a lui Daft și Parks, ce identifică şase zone prioritare

de exercitare a scrutării informaționale: clienții, concurenții, tehnologiile, legislația şi celelalte reglementări, situația economică de ansamblu a țării şi mediul sociocultural.

În condițiile actuale ale proliferării informaticii, extinderii rapide a internetului, creșterii mijloacelor și capacității de analiză informațională ale organizațiilor, mai ales ale celor de dimensiuni medii și mari, se asigură premise superioare de utilizare a scrutării informaționale. Consecințele pozitive se resimt atât în planul elaborării strategiilor şi politicilor de dezvoltare, cât şi în cel al managementului curent. În viitorii ani, scrutarea informațională va lua amploare, datorită impactului crescând pe care informațiile externe semnificative îl au asupra activităților şi performanțelor organizațiilor.

Apariția germenilor organizației virtuale reprezintă începutul evoluției către economia bazată pe cunoştințe şi către societatea informațională. Specialiştii în domeniul informațional şi managerial fac referiri la organizația virtuală, dar acestea diferă foarte mult. Aceşti specialişti sunt de acord asupra cel puțin două aspecte. Primul aspect se referă la faptul că organizația virtuală, atât la nivel managerial, cât şi la cel de execuție, încorporează numeroase elemente informatice şi informaționale deosebit de performante, ca soft şi hard. Frecvent, prezența activităților și rezultatelor fizice ale activităților este înlocuită de prezentări de informații vizualizate, capabile să îndeplinească aceleaşi funcții, uneori chiar în condiții superioare de accesibilitate şi valorificare. Magazinele şi expozițiile virtuale, care au cunoscut o adevărată explozie în ultimii ani, sunt dovezi în acest sens. Al doilea aspect se referă la faptul că organizația virtuală, aşa cum este ea prezentată, abordată şi percepută în prezent, constituie, în fapt, o formă tranzitorie spre organizația bazată pe cunoştințe, cea care reprezintă componenta de bază a noului tip de economie spre care evoluează, în prezent, economia bazată pe cunoştințe.

Modul de culegere şi prelucrare a informațiilor într-o organizație trebuie să fie unitar din punct de vedere metodologic, pentru că numai aşa se poate asigura compatibilitate între toate componentele sistemului informațional ale acesteia, creându-se în acest fel şi premisele necesare pentru integrarea informațiilor pe verticala sistemului de management. Astfel, sistemului informațional i se conferă: un plus de rigurozitate; flexibilitate la schimbările care intervin în structura şi funcționarea sa; posibilitatea unui control mai bun asupra funcționării sale; posibilitatea trecerii cu uşurință la prelucrarea automată a datelor, iar în cazul în care aceasta există, facilitează extinderea folosirii computerelor şi a aplicațiilor informatice.

Asigurarea unității metodologice a modului de culegere şi prelucrare a informațiilor nu este posibilă fără a se apela la serviciile informaticienilor pe parcursul procesului de concepere sau de perfecționare a sistemului informațional.

Informațiile sunt necesare, ori de câte ori este posibil, nu global, ci selectiv, adică sunt necesare numai acelea care reflectă abateri semnificative de la obiective, criterii şi mijloace. În acest fel, se obține o economie importantă de timp atât pentru executanți, cât şi pentru manageri, datorită reducerii numărului, dimensiunii şi frecvenței situațiilor informaționale întocmite, transmise şi analizate. Ca urmare, intensitatea fluxurilor informaționale se diminuează, se fac economii cu suporturile materiale ale informațiilor, în general, se obține o simplificare şi o fluidizare a sistemului informațional etc. Rezultate superioare se obțin atunci când se adoptă sistemul managementului prin excepție.

Procesele de execuție prezintă diferențe temporale în desfăşurarea lor, de unde rezultă că şi viteza de reacție a subsistemelor unei organizații trebuie să fie în concordanță cu acestea. Ca urmare, şi timpii de culegere, deplasare şi prelucrare ai informațiilor, de luare a deciziilor, sunt diferiți. Aceasta se poate asigura mai ales prin utilizarea unei game variate de proceduri şi mijloace de tratare a informațiilor, care pot fi manuale sau automatizate. În cazul procedurilor şi mijloacelor automatizate de tratare a informațiilor, prin care se pot asigura reacții în timp real, concomitent sau foarte apropiate de producerea diverselor evenimente în cadrul organizației, este recomandabil ca acestea să fie folosite când respectivele procese de execuție o reclamă realmente, date fiind costurile implicate, precum şi numeroasele procese complexe pentru a căror abordare contribuția calculatoarelor este indispensabilă.

Informațiile primare, al căror volum este de regulă limitat, sunt folosite nemijlocit pentru evidența şi controlul desfăşurării proceselor, ca şi pentru luarea unor decizii cu caracter local, operativ, de către eşaloanele inferioare ale managementului. Cele mai importante decizii şi acțiuni ale managementului se fundamentează însă pe informațiile finale. De aici decurge şi necesitatea ca fondul de informații primare înregistrat într-o organizație să fie valorificat la maximum, în vederea obținerii celor mai pertinente informații finale. În vederea satisfacerii acestei necesități, se trece la aplicarea de proceduri informaționale cât mai rafinate, stabilite şi selectate în funcție de cerințele proceselor manageriale, astfel încât informațiile finale obținute să asigure o evaluare multilaterală a proceselor organizației şi, concomitent, un temeinic fundament pentru deciziile strategice, tactice şi curente.

Menținerea parametrilor sistemului informațional, corespunzător necesităților organizației, implică adaptarea continuă a acesteia la condițiile endogene şi exogene, aflate în permanentă schimbare. Cu alte cuvinte, sistemul informațional trebuie să fie suficient de flexibil pentru a permite modificarea caracteristicilor sale, îndeosebi funcționale, conform necesităților. De un mare ajutor în această privință poate fi conceperea sistemului informațional într-o abordare modulară, posibilă mai ales în condițiile utilizării echipamentelor electronice de calcul, bazelor de date şi a unor programe performante. Specialiştii subliniază că un sistem modular – adică un ansamblu alcătuit din componente bine delimitate, cu autonomie operațională, integrate însă din punct

de vedere funcțional – permite operarea rapidă a modificărilor necesare în modulele implicate, fără a necesita, de regulă, schimbări la nivelul concepției de ansamblu a sistemului informațional.

Un principiu, cu valabilitate generală în managementul organizației, îl constituie *asigurarea eficacităţii şi eficienţei informaţionale şi organizaţionale*. Aplicat la specificul sistemului informațional, acest principiu înseamnă, pe de o parte, asigurarea informării complete, corecte şi în timp util a tuturor componenților organizației şi, pe de altă parte, o permanentă evaluare şi comparare a efectelor cantitative şi calitative ale unui sistem informațional cu costurile necesare realizării şi funcționării lui. Deosebit de importantă este luarea în considerare a efectelor propagate, mai ales în mecanismul decizional, mai greu de cuantificat, dar esențiale pentru eficiența organizației.

Apelul la principiile prezentate, care, fireşte, că nu sunt exhaustive, se referă la principalele aspecte implicate atât de conceperea subsistemelor informaționale pentru organizațiile noi, cât şi de raționalizarea subsistemelor informaționale ale celor în funcțiune. Esențial este ca acestea să fie utilizate concomitent, luând în considerare ansamblul cerințelor implicate în interdependența lor, evitând supra sau subevaluarea unora dintre acestea.

2. NECESITATEA COMUNICĂRII ÎN PROCESELE MANAGERIALE

Între informație şi comunicare există o strânsă legătură, pentru că nu poate exista comunicare în lipsa informațiilor, după cum existența informațiilor nu conduce în mod automat la existența comunicării.

Trecerea la economia de piață se caracterizează, printre altele, prin reconsiderarea rolului managementului ca principal vector al eficienței economico- sociale şi aduce în actualitate comunicarea dintre manager şi subordonați, ca element dinamizator al proceselor manageriale şi, concomitent, condiție pentru un climat organizațional şi motivațional corespunzător realizării obiectivelor.

Managerul prevede, organizează, coordonează, motivează, controlează şi evaluează eficace numai dacă dispune de informații, în volumul şi calitatea dorite. Pentru realizarea atribuțiilor sale managerul trebuie să comunice permanent cu subordonații, cu colaboratorii şi managerii aflați în „amonte" de postul său, iar eficacitatea comunicațiilor depinde de sistemul de comunicații conceput, realizat şi utilizat în cadrul organizației.

Particularitățile comunicării manageriale sunt generate de scopul, obiectivele şi rolul acesteia, de cadrul şi structura organizatorică a organizației, dar şi de cultura organizațională. În acelaşi timp, comunicarea managerială se supune anumitor norme de etică specifice, care se regăsesc în cultura organizațională, politica organizației şi, evident, în etica individuală a managerilor.

Un manager de succes nu comunică la întâmplare şi după bunul plac, ci conform unei strategii în ceea ce priveşte actul de comunicare în sine. Şi la nivel de organizație, el adoptă anumite strategii de comunicare care să sprijine implementarea strategiei organizației. Aceste comportamente de comunicare ale managerilor generează climatul de comunicare specific organizației. De acest climat depinde productivitatea muncii şi capacitatea de schimbare a organizației, deci succesul acesteia. Comunicarea managerială, eficace şi eficientă, constituie un factor de competitivitate, un avantaj strategic al organizației.

La început, în primele decenii de după 1900, managementul pleca de la premisa că, pentru realizarea bunurilor economice, erau foarte importante maşinile, manevrate de oameni. S-a conturat astfel un „management al maşinilor". Accentul pus pe dezvoltarea tehnică a fabricilor a avut ca efect o preocupare mult mai mare pentru maşini decât pentru oamenii care operau cu maşinile.

Acestei perioade îi era caracteristic stilul autocratic de management. Apare şi conceptul de manager-şef. Deciziile erau luate de şefi şi transmise

subordonaților. Procesul de luare a deciziilor nu-i privea pe angajați. În acest context, comunicarea avea ca rol doar distribuirea informațiilor şi instrucțiunilor necesare, de sus în jos; ea trebuia să fie clară, precisă şi autoritară. Era ceea ce se numea o *comunicare prescriptivă*.

Cele două războaie mondiale au produs schimbări profunde în societate. În fața unor probleme comune (nevoia de creştere a productivității muncii, lipsa calificării brațelor de muncă, condițiile de muncă dificile etc.), managerii şi angajații au constatat că au aceleaşi interese. În această perioadă, sindicatele devin tot mai puternice. La început, erau preocupate doar de mărirea salariilor membrilor de sindicat, dar, treptat, s-au implicat şi în rezolvarea problemelor organizațiilor; apare dialogul management-sindicate. În această a doua etapă a managementului, premisa de bază s-a schimbat de la nevoia de maşini conduse de oameni la nevoia de oameni pentru a conduce maşinile. Managementul devine un *management umanist*.

Organizația s-a conturat deja ca o asociere de angajați reuniți pentru realizarea unor obiective comune, care-şi coordonează activitatea prin comunicare. Managerul se impune ca administrator nu numai al resurselor materiale şi financiare ale organizației, ci şi al celor umane.

Conceptului de *manager „şef"* i se adaugă acela de *manager „lider"*, acesta implicând relații de lucru diferite de cele autocratice. Apare şi conceptul de *grup şi echipă* de angajați. Preocuparea managementului trecea astfel de la cea exclusivă pentru obiectivele organizației la cea pentru angajați ca grup. Conceptele nou apărute impuneau şi anumite principii de informare, înțelegere, consultare şi participare, toate acestea presupunând în primul rând comunicare. Comunicarea devine *instrumentul de armonizare* în managementul resursei umane, instrumentul de bază al managerului în îndeplinirea obiectivelor care îi revin, dar şi ale organizației. Comunicarea devine o *filosofie a managementului*, şi nu doar o sumă de măsuri şi acțiuni mecanice.

Perioada de după 1970 a marcat în lume trecerea la managementul de performanță, când managerul devine şi întreprinzător, pe lângă administrator de resurse şi lider. Ca administrator şi lider, optimizează rezultatele unei organizații existente, pentru care piața, produsele, serviciile şi tehnologiile există deja; aceasta înseamnă că trebuie să ia decizii eficace şi eficiente. Bazându-se pe calitățile sale de bun comunicator, el devine un nod de coordonare a informațiilor, un centru de decizie şi conducere. Ca întreprinzător, managerul edifică organizația de mâine prin permanenta repoziționare a acesteia în mediul ei de funcționare, prin continua reproiectare a proceselor interne (reengineering), prin realocarea resurselor acesteia spre utilizările cu eficiență ridicată sau în creştere.

Pentru a îmbina calitatea de administrator al resurselor, de lider, cu cea de întreprinzător, managerul trebuie să dobândească o viziune integratoare, astfel încât să poată percepe şi trata organizația ca pe un sistem în care structura şi tehnologia se integrează cu factorul uman. De aici apare şi nevoia

pentru o strategie a organizației şi dezvoltarea unui spirit de responsabilitate față de individ, societate şi mediul natural.

În acest context, comunicarea managerială nu mai are doar rolul de a transmite mesajele de informare, instruire, convingere sau motivare. Ea devine o forță dinamică şi independentă, modelată de mediul în care funcționează. Sistemul de comunicare adoptat permite ajustarea structurii şi a proceselor organizației la condițiile în continuă schimbare ale mediului de afaceri. Rolul de bază al managerilor devine acela de a dezvolta şi menține viu sistemul de comunicare menit să sprijine implementarea strategiei organizației. De aici a rezultat şi nevoia perfecționării deprinderilor de comunicare ale managerului, atât interpersonale, cât şi de grup, de comunicare în cadrul organizației, dar şi în exteriorul ei. Managerul reprezintă organizația şi transmite politica ei, are rol de negociator, organizează şi menține o rețea de contacte cu partenerii organizației şi de surse de informație pe care se sprijină în orientarea firmei.

Pentru comunicare, în literatura de specialitate, există numeroase definiții (după unii autori, peste 90, în mare parte substanțial diferite), care relevă faptul că, la nivelul unei organizații, se stabilesc multiple legături între centrele generatoare şi furnizoare de informații şi cele beneficiare, ce facilitează transferul acestora şi, implicit, derularea proceselor de management şi execuție. De exemplu: *„**Comunicarea** reprezintă o modalitate de transfer al informaţiilor de la un emitent (expeditor) la un primitor (destinatar), în condiţiile obţinerii aceleiaşi semnificaţii a conţinutului mesajului la cei doi subiecţi”*. Sau: *„**Comunicarea** este un proces de transmitere a informaţiilor, sub forma mesajelor simbolice, între două sau mai multe persoane, unele cu statut de emiţător, altele cu statut de receptor, prin intermediul unor canale specifice”.*

Într-o organizație există numeroase rețele de comunicații, în configurații specifice, care alcătuiesc sistemul de comunicații al acesteia. Rolul deosebit al comunicării în asigurarea funcționalității organizației şi eficacității activităților sale este generat, în principal, de: volumul, complexitatea şi diversitatea obiectivelor organizației şi subsistemelor sale, datorate impactului variabilelor mediului ambiant național şi internațional; mutațiile intervenite în caracteristicile dimensionale ale organizațiilor româneşti (schimbarea şi implementarea noului managerial, tehnic şi tehnologic au devenit obişnuință în majoritatea organizațiilor, cu consecințe apreciabile asupra complexității şi configurației comunicațiilor); grupurile şi modul de concepere şi funcționare a acestora în cadrul organizației, având în vedere rolul comunicațiilor de a vehicula, de a amplifica legăturile dintre componenții grupurilor, de a consolida coeziunea acestora; activitatea managerială, modul de structurare a timpului de muncă al managerilor în secvențe care să permită rezolvarea decizională şi operațională a problemelor cu care se confruntă domeniul condus – un manager afectează aproximativ 80% din timpul său de muncă pentru a comunica, datorită rolurilor multiple pe care le îndeplineşte în cadrul organizației: interpersonal (simbol,

lider, agent de legătură), informațional (observator activ, difuzor, purtător de cuvânt) şi decizional (întreprinzător, regulator, repartitor de resurse, negociator).

Prin comunicare, managerul unei organizații înfăptuieşte coordonarea unui grup uman. Ea este efectivă numai atunci când este prezentă înțelegerea mesajului la cei doi subiecți. De abilitatea managerului în comunicare depinde succesul în management. Sistemele de formare, pregătire şi perfecționare a managerilor pun un accent deosebit pe dezvoltarea şi şlefuirea abilităților (dexterităților) de comunicare. *„Cel mai important lucru pe care l-am învăţat în şcoală a fost cum să comunic”*, a afirmat Lee Iacocca, unul dintre cei mai faimoşi manageri americani ai ultimelor decenii.

Importanța abilităților în comunicare, în general, şi pentru un manager, în special, este evidențiată de ponderea, precum şi de caracteristicile şi consecințele comunicării pentru performanțele organizației. În acest sens, unele studii oferă datele: 75% dintr-o zi de muncă vorbim şi ascultăm; 75% din ce auzim, auzim imprecis; 75% din ce auzim cu acuratețe, uităm în următoarele trei săptămâni.

Timpul de lucru al unui manager are aproximativ următoarea structură (din acesta 70%, în medie, se consumă pentru comunicare): 9% citeşte; 16% scrie; 30% vorbeşte; 45% ascultă.

Din datele prezentate mai sus rezultă că succesul unui manager este condiționat, printre altele, şi de abilitatea acestuia de a transmite şi primi mesaje. *Din practică, rezultă că una din cele mai dificile şi importante sarcini ale unei persoane care coordonează o activitate este comunicarea*. De asemenea, avansarea unor persoane din pozițiile manageriale de mijloc spre cele superioare are la bază şi abilitatea acestora de a comunica cu superiorii. De altfel, abilitatea în comunicare poate crea sau întrerupe o carieră.

Majoritatea problemelor care apar în activitatea unei organizații au la bază slaba comunicare (70% din întreaga comunicare în afaceri eşuează în atingerea scopurilor propuse).

Importanța comunicării a fost recunoscută de diferite curente şi şcoli de management, îndeosebi ale relaționiştilor şi sistemiştilor. Relaționiştii, de exemplu, au pus accent pe problemele umane, apărute în procesul comunicării, concentrându-se asupra identificării barierelor în calea unei mai bune comunicări, cu deosebire în relațiile interpersonale.

Funcția comunicării este de a ***unifica*** activitățile organizației. Prin comunicare se creează modalitatea prin care oamenii sunt mobilizați pentru a atinge un țel comun.

Comunicarea este vitală pentru funcționarea organizației, prin aceea că ea integrează funcțiile manageriale. Se recunoaşte, în general, că managerii determină climatul organizațional şi influențează atitudinile membrilor organizației. Ei realizează aceasta mai ales prin comunicarea inițiată de managementul de vârf. Managerii de la nivelurile superioare trebuie să comunice cu managerii de la nivelurile inferioare, în general, cu subordonații şi

invers. Comunicarea este un proces cu dublu sens, în care fiecare este, pe rând, emitent şi primitor de mesaje.

Prin comunicare, fiecare membru al organizației primeşte informațiile necesare desfăşurării activității sale. De exemplu, pentru derularea afacerilor, se solicită informații care privesc prețurile, concurența, tehnologia şi finanțele, precum şi legislația şi hotărârile guvernului. Aceste informații sunt esențiale pentru deciziile managementului în ceea ce priveşte tipul produselor ce se vor fabrica, loturile de fabricație şi livrare, calitatea produselor, strategia de marketing, organizarea producției şi circuitul informațiilor interne.

Cooperarea oamenilor, într-o organizație, nu ar fi posibilă fără comunicare, chiar comunicarea nevoilor şi sentimentelor lor. Comunicarea încorporează procese psihologice, precum percepția, învățarea şi motivația. Comunicarea, mai cu seamă cea informală, contribuie la satisfacțiile şi stabilitatea grupurilor de muncă, fiind o supapă de siguranță pentru emoțiile şi frustrările oamenilor.

Procesul de comunicare constă în ansamblul operaţiilor de transmitere şi primire a simbolurilor cu înţelesurile ataşate lor.

Orice proces de comunicare presupune existența următoarelor componente (figura nr. 1):

- *emitentul* poate fi orice angajat, manager sau executant, care deține informații, idei, intenții şi obiective şi inițiază comunicarea. Acesta formulează mesajul, alege limbajul, receptorul şi mijlocul de comunicare. Deşi are rolul principal în inițierea comunicării, nu poate controla în totalitate ansamblul procesului de comunicare;
- *receptorul* poate fi orice angajat, manager sau executant, persoană sau grup de persoane, care primeşte mesajul. Importanța receptorului într-o comunicare nu este mai mică decât a emitentului. Reuşita comunicării depinde de adecvarea conținutului şi a formei de exprimare a mesajului la capacitatea de percepție sau de înțelegere a receptorului, la starea sa sufletească. Astfel, expresiile elevate, prea tehniciste, prea subtile, adresate unui receptor insuficient pregătit, sunt inutile (persoanele cu prejudecăți sau cele aflate într-o dispoziție rea din diverse motive: de sănătate, probleme familiale etc.). Mesajele adresate receptorilor lipsiți de prejudecăți sau într-o stare de spirit echilibrat trebuie prezentate diferit;
- *mesajul* reprezintă forma fizică a informației transmise, ce îmbracă mai multe ipostaze – verbală şi nonverbală –, sau simbolul sau ansamblul de simboluri transmise de emițător către receptor. Specialiştii vorbesc de text şi de muzica mesajului. În timp ce textul este partea deschisă, vizibilă a mesajului, concretizată în cuvinte, muzica este partea invizibilă a oricărui mesaj, care implică o varietate de înțelesuri. Această latură subtilă a mesajului nu este percepută în acelaşi mod cu intențiile emitentului. Infatuarea, plictiseala, dezacordul pe care le percepem uneori în mesajele celorlalți nu exprimă întotdeauna intențiile emitentului, ci, adesea,

interpretări proprii ale situațiilor marcate de sensibilitățile, prejudecățile, starea de spirit a receptorului;

- *contextul sau mediul* constituie o componentă adiacentă care poate influența calitatea comunicării. El se referă la spațiu, timp, starea psihică, interferențele zgomotelor, temperaturilor, imaginilor vizuale care pot distrage atenția, pot provoca întreruperi, confuzii. Spre exemplu, un mesaj rostit de aceeaşi persoană capătă semnificații diferite: în biroul şefului (importanță oficială), în biroul subordonatului (simplu reproş), pe stradă (mesaj lipsit de importanță), la domiciliu (atenție, prietenie);
- *canalul de comunicare* este calea de transmitere a informației, strâns legată de mesaj sau de traseele pe care circulă mesajele. Ele pot fi: canale formale sau oficiale şi canale informale sau neoficiale.
- *Canalele formale sau oficiale* se suprapun relațiilor organizaționale. Sunt proiectate şi funcționează în cadrul structurii organizatorice pentru transmiterea informațiilor între posturi, compartimente şi niveluri ierarhice diferite. Eficiența comunicării depinde de modul de funcționare al acestor canale. Apariția frecventă a unor blocaje în anumite puncte indică necesitatea revizuirii posturilor sau a investigării stării climatului de muncă, a relațiilor interpersonale.

  Canalele informale sau neoficiale sunt generate de organizarea neformală. Ele sunt căi adiționale de comunicare care permit mesajelor să penetreze canalele oficiale. Depăşind barierele legate de statut şi ierarhie, rețeaua canalelor informale poate vehicula ştiri, noutăți, informații mai rapid decât canalele formale. Mesajele astfel transmise, frecvent distorsionate şi filtrate, prezintă, în afara rapidității informației, şi avantajul unei disponibilități sporite din partea angajaților.

  Un proces eficient de comunicare solicită luarea în considerare a ambelor categorii de canale, cunoaşterea modului de funcționare, a avantajelor şi dezavantajelor pentru a le putea folosi şi controla.
- *mijloacele de comunicare* constituie suportul tehnic al procesului de comunicare. Contribuția mijloacelor de comunicare este vizibilă în viteza de transmitere a informațiilor, în acuratețea mesajului, în costul comunicării. În categoria mijloacelor de comunicare intră: telefonul fix, telefonul mobil şi robotul telefonic, telexul şi telefaxul, aparatura video şi audio pentru teleconferințe, rețelele de computere, video şi televiziunea prin circuit închis. Organizațiile se confruntă, în acest domeniu, cu problema oportunității şi eficienței investițiilor, ştiut fiind că tehnologiile comunicării sunt într-o continuă schimbare.

Procesul de comunicare, în viziune cibernetică, reclamă operații complexe de codificare şi decodificare, prin intermediul cărora emițătorul şi receptorul apelează la anumite simboluri pentru a facilita înțelegerea mesajului, transmiterea şi interpretarea informației ce face obiectul comunicației.

Etapele procesului de comunicare şi mecanismele interne ale acestuia sunt:

a) ***Codificarea înțelesului*** reprezintă modalitatea de alegere a unor simboluri pentru a exprima semnificația unui mesaj. Simbolurile comunicării sunt: cuvintele, imaginile, expresiile feței sau ale corpului, semnalele ori gesturile. Cuvintele şi gesturile pot fi interpretate uneori greşit. Nu întotdeauna sensurile corespund cuvintelor. Spre exemplu, cuvântul „câine" este un simbol în limba română asociat animalului din specia canidelor. Acest simbol poate fi folosit însă pentru a transmite mesaje diferite. Mesajul „eşti un câine" transmis unui om, departe de a fi măgulitor, asociază omului simbolul răutății, încăpățânării, agresiunii. „Credincios ca un câine" este mesajul prin care se vehiculează devotamentul nemărginit al acestui animal față de stăpânul său. În lumea simbolurilor, o privire încruntată poate arăta nesiguranță, neplăcere, încordare; pe stradă, lumina roşie a semaforului este simbolul cuvântului „interzis", lumina verde simbolul cuvântului „liber", lumina galbenă simbolul cuvântului „atenționare". Aceste simboluri sunt însă ambigue, ele putând fi interpretate diferit de oamenii nefamiliarizați cu ele sau de cei aparținând altor culturi. Aşa se explică de ce acțiuni, gesturi, expresii, cu anumite semnificații, pot fi înțelese greşit de către receptor. De exemplu, în Statele Unite gestul despicării beregatei cu un deget înseamnă „eşti un om mort", pe când acelaşi gest în Etiopia înseamnă „te iubesc". Această multiplicare a gesturilor date unuia şi aceluiaşi simbol face ca etapa de codificare a înțelesului să se confrunte cu dificultățile selecției şi combinării lor, astfel încât startul comunicării este deseori afectat.

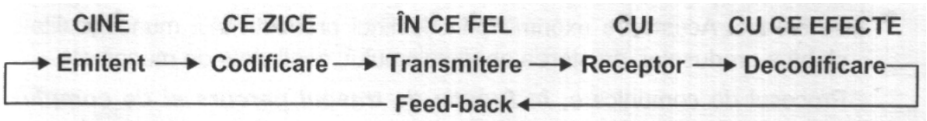


Figura nr. 1. Schema procesului de comunicare

b) ***Transmiterea*** constă în deplasarea mesajului codificat de la emitent la receptor prin canale de comunicare. Modul de transmitere al mesajului este determinat şi devine parte a acestuia. De exemplu, chiar dacă se folosesc aceleaşi cuvinte pentru un mesaj, transmiterea prin telegraf adaugă acestuia sentimentul de importanță şi urgență, în comparație cu transmiterea printr-o scrisoare obişnuită. De asemenea, cuvintele de felicitare adresate subordonatului de către şef, pentru reuşita profesională, capătă o importanță specială atunci când sunt rostite în fața întregului

grup, în comparație cu aceleaşi felicitări, dar care sunt adresate între patru ochi.

c) ***Decodificarea şi interpretarea*** se referă la descifrarea simbolurilor transmise şi, respectiv, explicarea sensului lor, în procesul de receptare a mesajului. Aceste două procese care compun recepția sunt puternic influențate de experiența trecută a receptorului, de aşteptările şi abilitățile acestuia de a descifra şi interpreta simbolurile. Prin intermediul lor, se constată dacă s-a produs sau nu comunicarea, dacă emitentul şi receptorul au înțeles în acelaşi mod mesajul.

d) ***Filtrarea*** constă în schimbarea sensului unui mesaj, ca urmare a unor limite fiziologice sau psihologice. Filtrele fiziologice, determinate de handicapuri totale sau parțiale (lipsa sau scăderea acuității vizuale, auditive, olfactive etc.), limitează capacitatea de a percepe stimuli şi deci de a înțelege mesajul. Filtrele psihologice se instalează ca urmare a unor experiențe trecute ori a unor sensibilități ori predispoziții. Ele pot afecta percepția şi modul de interpretare al mesajelor, dându-le o semnificație total sau parțial diferită de cea a emitentului. Exemplul cel mai concludent este dat de persoanele dintr-o sală de concert, dintr-un amfiteatru sau o sală de teatru, care interpretează diferit mesajele conținute de aceeaşi bucată muzicală, acelaşi discurs ori spectacol.

e) ***Feedback-ul***, reprezintă ultima etapă şi încheie procesul de comunicare. Prin intermediul său, emitentul verifică în ce măsură mesajul a fost înțeles corect ori a suferit filtrări. Pentru manageri, feedback-ul comunicării se poate produce în diferite moduri. Astfel, poate exista un *feedback direct şi imediat*, prin care răspunsul receptorului este verificat în cadrul comunicării față în față. Prin diverse simboluri – cuvinte, gesturi, mimica feței – se constată dacă mesajul a fost receptat corect sau nu. *Feedback-ul indirect, propagat şi întârziat*, poate indica dificultăți vechi şi profunde ale comunicării, ignorate sistematic. Acesta se exprimă prin declinul productivității muncii, calitatea slabă a produselor, creşterea absenteismului, conflictele de muncă etc.

Procesul de comunicare, în funcție de traseul parcurs şi de complexitatea etapelor, poate îmbrăca două forme:

- *comunicare unilaterală*. În această formă de comunicare, feedback-ul lipseşte. Din anumite motive, emitentul nu consideră necesară verificarea răspunsului. Printre caracteristicile comunicării unilaterale se numără: plasarea acesteia sub controlul exclusiv al emitentului; desfăşurarea cu rapiditate; bazarea pe presupunerea existenței concordanței între mesajele transmise şi cele receptate.

Comunicarea unilaterală este utilă numai în anumite situații: în stările de urgență şi excepționale, determinate de calamități naturale (incendii, cutremure, inundații etc.), în intervențiile chirurgicale, în cazul conflictelor armate etc. Toate aceste situații au o trăsătură comună: nu sunt permise discuțiile, dezbaterile şi

chiar simplele explicații, întrucât acestea sunt considerate consumatoare de timp, în mod inutil.

- *comunicare bilaterală*. Acest tip de comunicare se desfăşoară în ambele sensuri: emitent-receptor şi receptor-emitent. Această formă a comunicării prezintă următoarele caracteristici: iese de sub controlul exclusiv al emitentului prin intervenția receptorului; în comparație cu comunicarea unilaterală pare mai dezorganizată, deoarece receptorii au posibilitatea intervențiilor prin întrebări, sugestii, comentarii; cere mai mult timp, întrucât transmiterea şi recepția se pot transforma în discuții; semnificația mesajului poate fi verificată şi, la nevoie, clarificată şi redefinită.

  Deşi poartă dezavantajul consumului de timp, această formă a procesului se dovedeşte mult mai propice şi eficientă în cazul comunicării organizaționale.

În organizații, există o varietate mare a modalităților de comunicare, ceea ce a impus clasificarea acestora în funcție de mai multe criterii.

3. COMUNICAREA ORGANIZAȚIONALĂ

Comunicarea organizațională *este definită ca fiind procesul prin care se realizează schimbul de mesaje între membrii organizaţiei, în vederea îndeplinirii obiectivelor individuale şi comune ale acesteia.*

Relațiile organizaționale au ca suport comunicarea interpersonală. Fiind un proces complex, comunicarea antrenează însă, dincolo de latura structurală, şi alte aspecte ale existenței organizației: tehnice, economice, psihologice, educaționale, culturale etc.

Complexitatea comunicării aduce în planul practicii o cerință specială față de manager, şi anume abilitatea acestuia de a fi un bun comunicator. Or, această abilitate se dezvoltă, în primul rând, prin înțelegerea rolului comunicării organizaționale:

- funcțiile managementului nu pot fi operaționalizate în lipsa comunicării. Procesele de stabilire a obiectivelor, de realizare a concordanței cu structura organizatorică şi informațională, de armonizare a acțiunilor cu obiectivele inițiale şi de eliminare a defecțiunilor, de antrenare a personalului se bazează pe primirea şi transmiterea de mesaje. Comunicarea este crucială pentru existența şi succesul unei organizații, fiind prima responsabilitate a fiecărui manager;
- comunicarea stabileşte şi „menține relațiile dintre angajați, oferindu-le informațiile necesare orientării şi evaluării propriei munci în raport cu a celorlalți, cu cerințele organizației, în ansamblul său, şi ale mediului acesteia;
- prin feedback-ul realizat, comunicarea relevă posibilitățile de îmbunătățire a performanțelor individuale şi generale ale organizației;
- aflată la baza procesului de motivare, comunicarea face posibilă identificarea, cunoaşterea şi utilizarea corectă a diferitelor categorii de nevoi şi stimulente pentru orientarea comportamentului angajaților spre performanță şi satisfacții;
- contribuie la instaurarea relațiilor corecte şi eficiente, de înțelegere şi acceptare reciprocă între şefi şi subordonați, colegi, persoane din interiorul şi exteriorul organizației.

Se poate afirma că este imposibil de găsit un aspect al muncii managerului care să nu implice comunicarea. Problema reală a comunicării organizaționale nu este dacă managerii se angajează sau nu în acest proces, ci dacă ei comunică bine sau rău.

Conform ***scopurilor servite***, comunicarea poate fi: operațională internă; operațională externă; interpersonală.

Comunicarea operațională internă *se referă la ansamblul mesajelor care-i leagă pe angajaţii organizaţiei în acţiunile de înfăptuire a obiectivelor*

acesteia. Comunicarea operațională internă cuprinde: ordine şi instrucțiuni date de sus în jos, de la nivelul superior al managementului la cel inferior, la angajați; dialogul oral între angajați, pe probleme de muncă; situații întocmite de personalul operativ, în diferite domenii-producție, vânzări, finanțe, stocuri, întreținere etc., prin care se raportează îndeplinirea sarcinilor de muncă.

Comunicarea operațională externă face legătura organizației cu oameni şi grupuri din afara ei (furnizori, clienți, prestatori de diverse servicii, publicul larg), numai în ceea ce priveşte misiunea şi obiectul activității sale. Exemple ale comunicării operaționale externe sunt: procedurile de comunicare în tranzacțiile directe de vânzare sau cumpărare; materialele scrise de prezentare a produselor şi serviciilor; răspunsurile la solicitările telefonice; publicitatea şi reclama prin toate mediile etc.

Ce se poate spune cu certitudine este că succesul oricărei organizații este dependent de oamenii şi grupurile din afara ei. Satisfacerea nevoilor clienților trece obligatoriu prin abilitatea de a comunica efectiv cu ei. Ca şi comunicarea operațională internă, cea externă este vitală pentru organizație.

Comunicarea interpersonală constă în schimbul de informații şi simțăminte între oameni, fără ca acesta să aibă neapărat scopuri sau obiective comune cu cele ale organizației. Comunicarea, rezultată din natura socială a ființei umane, se manifestă chiar şi atunci când oamenii sunt complet străini unul de altul, dar se află temporar împreună (în tren, în avion, la teatru, pe stadion etc.). De asemenea, nevoia de comunicare îi face pe oameni să comunice şi în situații în care au puțin sau nimic de spus. Adesea se cheltuie mult timp comunicând cu prieteni sau cunoscuți. Această categorie de comunicare are influență asupra atitudinii personalului şi, prin urmare, un efect semnificativ asupra succesului planurilor operaționale.

Într-o organizație, tipurile de comunicare formală (oficială), în raport cu ***sensul circulației mesajelor şi poziția emitentului față de primitor***, sunt: descendente, ascendente şi orizontale/oblice.

În comunicarea descendentă, informațiile sau mesajele circulă pe canale ierarhice, de la nivelurile superioare ale managementului spre cele inferioare, de la şefi la subordonați, sub forma ordinelor, dispozițiilor, directivelor, instrucțiunilor. Aceste informații sunt esențiale în planificarea şi organizarea activității organizației şi pentru antrenarea la acțiune a personalului acesteia.

În *comunicarea ascendentă informaţiile sau mesajele circulă de la subordonaţi la şefi*. Informația reprezintă fie reacția (feedback-ul) la mesajele primite, fie rapoarte ale acțiunilor realizate de aceştia. Acest tip de comunicare este esențial pentru controlul activității organizației.

Comunicarea orizontală/oblică are loc între persoane situate la acelaşi nivel ierarhic sau la niveluri diferite, dar pe linii ierarhice distincte. Are rolul de a înlesni schimbul operativ de informații între persoane, indispensabile unui management eficient.

Comunicarea informală (neoficială)

Oamenii, prin naştere, au dobândit şi dreptul de a comunica între ei. Strânşi în grupuri, participă la discuții, conversații. Ele sunt exerciții ale libertății de a se exprima şi reprezintă ceva normal, natural. Folosind diverse metode de transmitere a mesajelor, comunicarea între oameni va exista întotdeauna.

Ceea ce interesează însă, din perspectiva managementului, este corectitudinea cu care circulă mesajele şi ideile în comunicarea informală (neoficială) şi influența acestora asupra oamenilor, atitudinilor, acțiunilor şi rezultatelor muncii lor.

Cercetările făcute asupra corectitudinii informațiilor, vehiculate în comunicarea informală, au arătat că peste 3/4 din acestea, în condiții normale de muncă, sunt adevărate. Tendința de a considera aceste mesaje mai puțin corecte decât sunt există şi din cauză că erorile acestora sunt mai dramatice şi impresionează mai mult. Mai mult, o mică parte a mesajului, care este incorectă, poate duce la aprecierea că mesajul, în întregul său, este incorect. Este adevărat că, de multe ori, informațiile neoficiale sunt incomplete şi pot duce la interpretări eronate. Chiar dacă informațiile tind să spună adevărul, rareori acestea spun întregul adevăr. Aceste aspecte relevate, dar şi cele care nu sunt menționate explică de ce, în cazul comunicării informale, există tendința de a crea mai multă confuzie decât ar trebui, ca urmare a ponderii relativ reduse de informații greşite pe care le poartă mesajul.

Între cauzele care amplifică comunicarea informală, cauze generate de situații şi mai puțin de persoane, pot fi menționate: insecuritatea şi sensibilizarea; noutatea informațiilor; munca ce permite conversația; postul (funcția) ce furnizează informații dorite de alții; personalitatea interlocutorului etc.

Un singur exemplu este elocvent în acest sens: situațiile de insecuritate şi sensibilizare generate de reducerea (concedierea) personalului de la unele locuri de muncă, ca urmare a unor modernizări aduse acestora, sunt urmate de comentarii sau discuții „aprinse” din partea celor afectați, ceea ce impune o atenție specială din partea managerilor, dar şi o informare corectă a acestora.

Prin comunicarea informală managerii obțin numeroase informații despre munca salariaților, care reprezintă feedback-ul, iar salariații reuşesc să decodeze mesajele, care vin de la manageri, respectiv să traducă ordinele formale în limbajul lor.

O caracteristică a comunicării informale este *rapiditatea* circulației informațiilor. Fiind flexibile şi personale, discuțiile şi comentariile neoficiale răspândesc informațiile mai repede decât sistemele de comunicații tradiționale utilizate în management. Viteza cu care circulă aceste informații face foarte dificilă oprirea zvonurilor.

O altă caracteristică a comunicării informale este *puterea de a penetra* chiar şi cele mai severe sisteme de securitate pentru secretele firmelor, datorită capacității acesteia de a trece peste trepte ierarhice şi de a contacta direct

oameni cunoscuți. Ca sursă de informații confidențiale sunt bine cunoscutele şuete.

În sistemul comunicării informale, informațiile sunt difuzate după: *modelul liniar* (fiecare spune ceva altei persoane); *modelul şuetă* (unul spune ceva tuturor); *modelul probabilistic* (fiecare spune ceva întâmplător altora); *modelul ciorchine* (unul spune ceva unor aleşi).

În viața organizațiilor, modelul ciorchine este predominant, ceea ce semnifică faptul că numai puțini oameni sunt difuzori activi de informații în comunicarea informală.

În comunicarea informală, zvonul ocupă un loc important. *Zvonul este o informaţie neoficială, difuzată fără implicarea standardelor de verificare a corectitudinii acesteia*. Zvonul este partea neverificată şi, în cele mai multe cazuri, neadevărată a informației neoficiale. Poate fi corect, dar în general nu este şi de aceea, prezumtiv, este indezirabil. În cele mai multe situații, cauza zvonului se află în interesul unora pentru a crea situații ambigue. De regulă, zvonul îşi schimbă conținutul atunci când trece de la o persoană la alta. Tema generală, de regulă, se menține, dar nu şi detaliile, care pot fi mai puține sau mai multe, după cum sunt sentimentele, interesele, concepțiile şi judecățile difuzorilor.

În continuare sunt prezentate câteva posibile căi de control asupra zvonurilor: înlăturarea cauzelor care pot genera zvonuri; „tratarea" zvonului cu operativitate; confruntarea „față în față" cu fapte (confirmate în scris, dacă este cazul); aflarea faptelor de la surse demne de încredere; încurajarea asistenței din partea liderilor informali şi sindicali, dacă aceştia sunt cooperanți; înțelegerea semnificației unui zvon prin ascultarea tuturor zvonurilor.

Ceea ce este certitudine este că managementul organizației nu poate stabili modalități de organizare pentru comunicarea informală, după cum nici nu o poate eradica. Eventual, managementul poate găsi soluții de conviețuire cu aceasta, prin folosirea unor măsuri prin care o poate influența, şi anume: să integreze, cât mai repede posibil, interesele grupurilor informale cu cele ale organizării formale; să accepte şi să înțeleagă comunicarea informală; să ia în considerare efectele posibile ale reacției grupurilor informale la acțiunile pe care le întreprinde; să exercite activitățile formale fără amenințări (inutile, de altfel) la adresa grupurilor informale.

Combinația (dorită) a celor două forme de comunicare (formală şi informală) trebuie să se constituie într-un sistem, în care comunicarea formală este dominantă, cu rolul de a menține unitatea personalului în atingerea obiectivelor organizației, iar comunicarea informală să fie dezvoltată până la nivelul la care se poate menține coeziunea grupurilor de muncă. Cu alte cuvinte, comunicarea informală trebuie să fie suficient de puternică pentru a ajuta, dar insuficient de puternică pentru a domina.

Comunicarea orală, în scris şi nonverbală

Un criteriu de grupare a modalităților de comunicare îl reprezintă ***media de transmitere a mesajelor***. Conform acestui criteriu se disting următoarele modalități de comunicare: orală; în scris; nonverbală.

Analiza caracteristicilor, avantajelor şi limitelor utilizării acestor forme, în diferite şi variate situații din activitatea organizațiilor, oferă multiple şi valoroase elemente de perfecționare, selecție, combinare, care pot contribui substanțial la creşterea eficacității comunicării, a managementului în ansamblul său.

Comunicarea orală este principala formă de comunicare într-o organizație. Circa 3/4 din schimbul total de informații al managerilor se realizează oral. Multe dintre ele sunt informale, de la individ la individ. La acestea se adaugă tipurile formale de comunicare orală. Oamenii de afaceri fac, din când în când, rapoarte orale, țin cuvântări, conferințe, participă şi conduc şedințe ale diferitelor comitete, organizează discuții de grup, uneori îi intervievează pe candidați la angajare, pe cei care părăsesc organizația sau pe lucrătorii aflați în evaluare. Chiar şi o scrisoare sau un raport încep adesea prin dictare orală.

Formele utilizate în mod obişnuit în comunicarea orală interpersonală sunt: de la individ la individ, telefonul, şedința şi prezentarea (expunerea).

Comunicarea de la individ la individ, pentru un manager, este o comunicare directă, față în față, şi este potrivită în cazurile: de delegare a sarcinilor, instruire (pregătire), disciplinare, informare, dare de instrucțiuni, răspunsuri la întrebări, controlul realizării obiectivelor, dezvoltarea şi menținerea relațiilor umane.

Telefonul, ca mediu de comunicare, este folosit în proporții diferite de la un loc de muncă la altul. El face posibil schimbul rapid de informații şi economisirea timpului necesar deplasării. Comunicarea prin telefon, în interiorul organizației, necesită respectarea unor reguli şi proceduri, importante atât pentru eficacitatea comunicării, cât şi pentru imaginea percepută de interlocutor. De exemplu, la primirea unui apel, ridicarea receptorului să nu fie făcută la mai mult de trei semnale şi adresarea trebuie făcută cu formula: „Aici este compartimentul... (organizația, dacă apelul vine din afară), cu ce vă putem fi de folos?", este o procedură folosită de cei instruiți, formați să comunice într-o manieră profesională.

Şedinţele sunt forme de comunicare directă în cadrul organizațiilor. Şedințele scurte, informale, cu doi sau mai mulți salariați, sunt tipice pentru manageri.

Coordonarea activității salariaților, delegarea de sarcini unui grup de salariați, soluționarea conflictelor dintre ei, schimbul de informații, coordonarea resurselor, dezvoltarea înțelegerii reciproce şi a relațiilor umane sunt obiectivele obişnuite ale acestei forme de comunicare.

Prezentările (expunerile) pe care managerii trebuie să le facă din când în când sunt, de regulă, formale, spre deosebire de formele comunicării analizate anterior, care, în mod obişnuit, sunt informale.

Dacă unele persoane au o anumită experienţă în comunicarea informală, realizând-o destul de bine, nu acelaşi lucru se poate spune despre comunicarea formală. Cele mai multe persoane nu se simt confortabil atunci când trebuie să vorbească în faţa unor grupuri de oameni, oferind adesea prestaţii modeste. Pentru îmbunătăţirea comunicării orale, atunci când vorbesc în public, aceste persoane trebuie să ţină cont de o serie de exigenţe.

Şansele sporesc de a avea o expunere care să mărească audienţa şi interesul publicului sau grupului căruia i se adresează, dacă se pregăteşte cu atenţie conţinutul mesajului, în cele trei părţi clasice ale sale: introducere, cuprins, încheiere. Pregătirea începe cu colectarea informaţiilor pentru întreaga expunere.

Introducerea are drept scop pregătirea auditoriului pentru primirea mesajului. Totodată, introducerea vizează şi creşterea interesului. Un interes scăzut la începutul prezentării măreşte sensibil probabilitatea ratării comunicării efective a mesajului (este suficient să vă gândiţi de câte ori, ca parte din audienţă, mintea dumneavoastră a fost altundeva, în timp ce vorbitorul îşi începuse expunerea). Cum poate fi trezit interesul auditorului încă din faza de început a prezentării? Tehnicile de sporire a interesului iniţial sunt limitate doar de imaginaţia noastră. O scurtă poveste interesantă, un caz, o glumă, o snoavă, un proverb, o declaraţie de început (o cifră, o situaţie) sunt doar câteva modalităţi de începere a prezentării.

Urmărind captarea atenţiei, încă de la începutul expunerii, este potrivit să fie supusă audienţei tema. În cazul în care auditoriul este deja interesat de ceea ce se spune, se poate intra direct în subiect, sărind peste procedura de captare a atenţiei.

Conţinutul trebuie organizat, ca şi mesajele (rapoartele) scrise, în mai multe părţi. Nivelul diviziunii acestuia trebuie să servească nevoii practice de sistematizare a informaţiilor şi de comunicare coerentă şi depinde de timpul disponibil, locul expunerii şi numărul de probleme pe care tema le ridică.

Încheierea trebuie să reafirme, în final, scopul comunicării şi include, în mod obişnuit, trei elemente: reamintirea temei (subiectului), o sinteză a punctelor-cheie ale expunerii şi concluzia, principalul mesaj al expunerii.

Ca şi începutului comunicării, încheierii i se cere să reţină atenţia auditoriului, scop care va fi servit de cuvinte pline de forţă, care pot rămâne în memoria participanţilor.

Odată expunerea pregătită, vorbitorul trebuie să opteze pentru metoda de prezentare, care poate fi: liberă (aparent improvizată), memorată şi citită.

Prezentarea liberă este, de departe, metoda cea mai populară şi mai eficace. Cu expunerea bine pregătită, în maniera descrisă mai sus, vorbitorul foloseşte anumite însemnări în timpul comunicării cu auditoriul. Întregul mesaj

trebuie să fie clar în mintea vorbitorului, fără a fi însă memorat. Această metodă creează impresia de naturalețe, de spontaneitate, chiar şi atunci când expunerea încorporează reacțiile ascultătorilor, deşi este sau ar trebui să fie cu atenție planificată şi prezentată.

Memorarea este pentru mulți oameni dificilă. De cele mai multe ori sunt memorate secvențe de cuvinte şi nu idei. „Şansa" de a uita cuvinte poate induce confuzie în înțelegerea ideilor, dacă nu a întregului mesaj. Cei care folosesc această metodă în comunicarea cu grupul, fie că nu au încredere în capacitatea de a conserva ideile mesajului, folosind cuvintele proprii, fie, lipsiți de experiență, se străduiesc prin memorare să fie „la înălțimea" aşteptărilor auditorului. Este cunoscut faptul că mulți dintre cei care apelează la această metodă memorează nu întregul text, ci numai părți, ajutându-se de note în expunerea lor, rezultând astfel o combinație cu metoda expunerii libere.

Citirea este metoda utilizată când se doreşte comunicarea întocmai a unui mesaj, atât în conținut, cât şi în forma sa. Uneori, cel care face comunicarea nu a pregătit-o în măsura în care să poată face o prezentare liberă sau memorată. Riscul monotoniei, în cazul unor lectori mai puțin înzestrați sau antrenați să citească într-o manieră profesională, conduce la pierderea interesului şi scăderea eficacității comunicării. Chiar şi atunci când vorbitorul alege să citească expunerea este necesar să se pregătească. Ascultarea propriei înregistrări este folositoare pentru perfecționarea procesului de comunicare.

În pregătirea prezentării, vorbitorul trebuie să aibă în vedere şi alte aspecte importante pentru succesul comunicării, şi anume: caracteristicile auditoriului, prezența şi imaginea personală, mediul fizic în care are loc expunerea.

Analiza auditoriului se face atât înaintea prezentării comunicării, cât şi în timpul acesteia, în vederea adaptării discursului la caracteristicile acestuia.

Mărimea auditoriului şi structura sa sunt informații de mare utilitate pentru cel care prezintă comunicarea, înainte de a începe şedința. În cazul în care grupul este mic, expunerea este mai degrabă informală, iar în situația unei audiențe largi adresarea este formală. Vârsta, sexul, educația, experiența, cunoştințele în domeniu sunt importante pentru selecția cuvintelor, a ilustrațiilor şi a gradului de detaliere, în prezentarea subiectului.

În timpul prezentării, atenția, expresiile faciale şi alte elemente vizibile la auditoriu, formează feedback-ul, care aduce informații definitorii pentru comunicare, respectiv dacă discursul prezintă interes sau nu, dacă sunt înțelese sau nu ideile, dacă este acceptat sau nu mesajul. Se poate învăța mult de la auditoriu, în beneficiul unei mai bune comunicări.

În comunicarea orală, prezența şi imaginea vorbitorului fac parte din mesaj. Oamenii îi aud vorbele, privesc şi receptează imagini ale aspectului său fizic, ale gesturilor şi mişcărilor sale, dar şi ale mediului fizic în care se află (mai multe aspecte vor fi prezentate la comunicarea nonverbală).

Avantajele comunicării orale sunt:

- rapiditatea şi reacția imediată;
- posibilitatea de a pune întrebări, pentru a clarifica problemele;
- efectul produs de mesaj poate fi observat;
- sentimentul importanței sau considerației acordate interlocutorului aflat pe o treaptă inferioară în scara ierarhică.

Comunicarea orală are însă dezavantajul risipei de timp şi de bani, iar acuratețea mesajelor nu poate fi clar şi precis (re)stabilită ulterior.

Comunicarea în scris este indicată în cazul transmiterii informațiilor de interes general, a mesajelor care solicită acțiuni viitoare, a mesajelor oficiale, formale sau pe termen lung, precum şi a mesajelor ce vizează un număr de oameni a căror activitate este interdependentă.

Ideile aşezate pe hârtie sunt mai clare decât cele exprimate oral şi îi ajută pe oameni în sistematizarea gândirii lor. În procesele manageriale, mesajele scrise pot asigura comunicarea pe termen lung, chiar şi în absența managerului.

Comunicarea în scris ocupă, fie că doresc sau nu, o parte însemnată din timpul tuturor managerilor, dar nu sunt prea mulți cei care o fac cu plăcere, pentru că nimic nu scoate mai clar în evidență punctele slabe ale cuiva decât carențele comunicării sale în scris. Abilitatea de a exprima cu claritate şi corect gândurile într-un mesaj este evaluată şi judecată de oameni.

Cele mai utilizate forme de comunicare în scris în organizații sunt: referatele, scrisorile, rapoartele, memoriile, buletinele de informare, circularele, posterele şi, tot mai mult, monitoarele ataşate la computer. Mesajele scrise, care se transmit în afara organizației, sunt redactate mai formal, în timp ce în cadrul organizației este preponderentă comunicarea informală.

În practica managementului, conceperea şi redactarea mesajelor scrise nu trebuie să piardă din vedere scopul schimbului de informații, separat de aspectele de formă ale acestora, precum: antetul (denumirea, adresa sediului social, telefoane şi fax, coduri e-mail, internet), destinatarul, emitentul, subiectul sau tema comunicării, data etc. Întrucât mesajul este scris pentru a comunica şi nu pentru a impresiona, se pot face câteva recomandări pentru creşterea eficacității activității manageriale pe seama calității comunicării în scris.

Ca şi în cazul comunicării orale, mesajul scris trebuie să fie adaptat la caracteristicile cititorilor. Atunci când se codifică ideile, este necesar să se „vizualizeze" cititorul, imaginând ceea ce ştie, gândeşte, simte acesta. Dacă adresarea este făcută către un grup eterogen de persoane, din punctul de vedere al nivelului de educație şi de pregătire în domeniu, şi dorim să comunicăm în scris cu toți membrii acestuia, aceasta trebuie să fie făcută pentru nivelul celui mai puțin pregătit membru al grupului. Scriind la cel mai înalt nivel, sunt „pierduți" toți cei care au o pregătire mai modestă, în timp ce printr-un mesaj scris la nivelul celor cu pregătirea cea mai scăzută nu se poate ignora posibila „ofensă" adusă celor cu o pregătire înaltă. În ultima situație, aceştia sunt menajați prin formulări de genul: „Aşa cum unii dintre dumneavoastră ştiu..."

Selectarea *cuvintelor potrivite* permite adaptarea mesajului la caracteristicile cititorului. Cuvintele sunt potrivite atunci când au o semnificație corectă şi clară în mintea cititorului, adică sunt *cuvinte familiare*, lipsite de ambiguitate, folosite în conversațiile cotidiene. Totuşi, nu este posibilă eliminarea tuturor cuvintelor dificile (cotate astfel de unii şi obişnuite de alții), ci mai curând evitarea excesului în folosirea acestora. Un cuvânt dificil este folosit numai dacă este necesar atingerii scopului comunicării şi nu alterează înțelegerea mesajului.

În formularea ideilor este bine să fie folosite *cuvinte scurte*. Potrivit rezultatelor unor studii asupra lizibilității, cuvintele scurte fac comunicarea mai bună decât cele lungi, pentru că, în general, cuvintele lungi lasă impresia că stingheresc comunicarea.

În selecția cuvintelor, *expresiile tehnice* ar fi bine să fie utilizate cu precauție. Fiecare domeniu de activitate – ingineria, contabilitatea, informatica etc. – îşi are limbajul său specific. Utilizarea acestui limbaj în activitatea profesională, în schimbul de informații între colegii de „breaslă", nu determină dificultăți în comunicarea dintre aceştia, dar a-l folosi şi în comunicarea cu cei din afara domeniului creează multe probleme în înțelegerea mesajelor. Rezultatul este lipsa comunicării. De aceea, în mesajele adresate „nespecialiştilor" trebuie să se evite, pe cât este posibil, limbajul tehnicizat, care este greu sau chiar de neînțeles pentru multe persoane.

De asemenea, selecția cuvintelor trebuie să aibă în vedere *semnificaţia precisă* pe care acestea trebuie să le aducă în mesaj. Sunt multe situații în care sunt folosite primele cuvinte care ne vin în minte, cuvinte de care nu suntem siguri, cuvinte a căror semnificație nu o cunoaştem întotdeauna. Se înțelege că rezultatul este un text vag, dacă nu confuz.

Studierea semnificației cuvintelor, a nuanțelor ce diferențiază semnificația acestora este, de asemenea, o condiție a calității mesajelor. Sunt grupuri de cuvinte care sunt folosite ca similare, de către unii, şi care au semnificații sau, cel puțin nuanțe diferite, pentru alții. Câteva exemple de astfel de grupuri sunt:

- izvor, sursă, obârşie, sorginte, origine;
- post, slujbă, funcție, serviciu, ocupație, meserie;
- indicat, nimerit, convenabil, corespunzător, potrivit, binevenit.

În cazul în care un cuvânt nu are un înțeles cert, contextul va fi cel care îi dă semnificația corespunzătoare. Cuvintele luate individual au atât de multe înțelesuri încât pot crea confuzie dacă nu sunt puse într-un anumit context. În consecință, cei care comunică eficient se concentrează mai degrabă pe idee decât pe cuvinte.

În acest sens, pentru creşterea eficacității comunicării în activitatea managerială se poate recomanda folosirea următorului ghid, sugerat de specialistul american Keith Davis (preluat din *Management*, autor Ioan Ursachi, Editura ASE, Bucureşti, 2005): folosiți cuvinte şi fraze simple; folosiți cuvinte scurte şi familiare; alcătuiți fraze şi paragrafe scurte; utilizați pronumele

personal, ori de câte ori este posibil, la persoana a doua; folosiți ilustrațiile, graficele, exemplele; apelați la verbe active, precum „Managerul propune...”; economisiți adjectivele; eliminați cuvintele ce nu sunt necesare; exprimați ideile logic şi direct.

În management, avantajele comunicării în scris, față de cea orală, sunt: *poate fi păstrată* (acest aspect susține preocuparea pentru respectarea legalității, întrucât atunci când deciziile, ordinele, instrucțiunile etc. sunt transmise în scris, sentimentul răspunderii, în ceea ce priveşte corectitudinea lor, este mai pregnant pentru emitenți); *promovează uniformitatea în politici şi proceduri pentru un număr mare de oameni şi în timp* (învățarea şi respectarea procedurilor de acțiune la parametrii precizați, în exercitarea sarcinilor posturilor identice sau similare, într-o organizație, ar fi greu de imaginat fără existența unui suport scris); *economiseşte timp şi reduce costul comunicării, în unele cazuri.*

Dezavantajele comunicării în scris, față de cea orală, sunt: *implică existenţa unui suport, în mod obişnuit, hârtia; logistica purtătorilor materiali de mesaje se realizează cu costuri ridicate; este percepută ca expresie a unui stil birocratic, atunci când în exercitarea funcţiilor managementului se depăşesc anumite limite; mesajele sunt inexpresive şi puţin convingătoare, în cazul unor emitenţi lipsiţi de talent sau inabili. În aceste cazuri, reacţia destinatarului nefiind imediată, comunicarea se va realiza cu întârziere, incomplet sau nu se va realiza.*

Comunicarea nonverbală înseamnă cu mult mai mult decât a selecta cuvinte potrivite. În sens larg, comunicarea nonverbală este generată de mai multe surse, care transmit mesaje, printre care pot fi amintite: corpul uman, mediul şi acțiunile.

În comunicarea orală, directă, față în față, oamenii transmit mesaje prin intermediul expresiilor faciale, modulațiilor vocii, gesturilor şi poziției (posturii), care în mod generic mai sunt numite „limbajul corpului”.

Expresiile faciale. Câteva exemple: o persoană care zâmbeşte este bine dispusă şi prietenoasă, în timp ce una încruntată este indispusă şi nemulțumită; sprâncenele ridicate reprezintă semn de neîncredere sau uimire; buzele strânse sugerează mânie; contactul direct al ochilor arată interes, evitarea acestora – dezinteres (şi atunci când oamenii sunt nesinceri, de regulă, evită să privească direct în ochi); muşcatul buzei înseamnă nervozitate; o privire semnificativă, în sens de dezaprobare, atunci când ai făcut ceva „rău” etc.

Vocea. Sunt voci excepționale, plăcute, „normale”, dar şi voci pițigăiate, şuierate, mormăite etc. Vocea dă distincție unui om şi-i ajută pe alții să-l recunoască după voce. Ca şi expresiile feței, timbrul, tonul, volumul şi ritmul vorbirii transmit prin voce atitudini – căldură, prietenie, supărare, mânie etc. Modulațiile şi calitatea vocii joacă un rol important în comunicare. Modificarea acestor componente produce schimbare în calitatea vocii şi, implicit, în eficacitatea comunicării. Fără schimbări în voce discursul devine monoton.

De asemenea, pauzele şi repetiția excesivă a unor cuvinte sau formule devin supărătoare şi plictisitoare pentru ascultător. O înregistrare pe casetă sau bandă, ori un dialog cu alții pe această temă, pot ajuta la corectarea acestor deficiențe.

Gesturile şi poziţia corpului exprimă o varietate mare de stări psihice sau atitudini percepute în comunicarea nonverbală. Câteva dintre cele mai obişnuite semnificații ale unor gesturi sunt descrise în tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1

Poziția mâinilor/corpului	Mesajul transmis
Umeri ridicați	Indiferență, necunoaştere
Poziția în scaun (drept, tolănit, agitat)	Închis comunicării, plictiseală
O mână pe gură	Obiecție, plictiseală
Mâini în cap	Uimire, disperare
Mâini în şolduri	Mânie, defensivă
Mâini ridicate în afară	Neîncredere, încurcătură, incertitudine
Mâini încrucişate	Închis comunicării
Arătător întins	Autoritate, neplăcere, lectură

O persoană poate folosi, simultan, o parte sau toate aceste forme ale comunicării nonverbale. Nu întotdeauna există «coordonare» în acelaşi sens, motiv pentru care mesajul poate să fie diferit. De exemplu, o persoană poate să zâmbească (semn că este deschisă comunicării), în timp ce ține mâinile sau picioarele încrucişate (semn că este închisă pentru comunicare).

Mediul şi comunicarea nonverbală. O mare parte din ceea ce vede auditoriul îl înconjoară pe vorbitor: podiumul, lumina, decorațiunile de pe pereți etc. Un rol tot mai mare îl au instrumentele şi echipamentele audio-video folosite. Tabla albă, pe care se scrie cu creioane marker de diferite culori, retroproiectoarele de mare rezoluție, videocasetele cu proiecție telecomandată dau o notă suplimentară de profesionalism. Toate acestea contribuie la formarea impresiei generale.

Un aspect important în comunicarea interpersonală îl reprezintă modul în care este aranjat biroul managerului (şefului). Dispunerea mobilierului, a plantelor decorative, a scaunului destinat vizitatorului, numărul, felul şi locul unde sunt puse simbolurile de statut creează o ambianță în care vizitatorul poate să se simtă confortabil, binevenit sau să perceapă „distanța” ce-l separă de primitor.

Acţiunile. Deseori, oamenii uită că faptele lor au o anumită semnificație în comunicare şi că acestea sunt interpretate de alții. O strângere de mână sau un

zâmbet sunt mesaje. Dar şi o creştere de salariu sau o întârziere la o întâlnire au, de asemenea, diferite semnificații.

Atât acțiunile înfăptuite, cât şi cele neînfăptuite constituie o importantă cale de a comunica. Managerul care uită să mulțumească unui subordonat sau să acționeze cum i-a promis acestuia comunică astfel cu el.

Pe termen lung, faptele spun mai mult decât vorbele. Oamenii cred mai mult în fapte decât în vorbe. Cei care spun una şi fac alta află rapid că oamenii „ascultă" mai mult faptele lor. Prin acțiune şi prin nonacțiune, comunicăm de fapt permanent, fie că avem sau nu intenția să o facem.

Diferența între ceea ce spune şi ceea ce face cineva defineşte *fisura credibilităţii* sale în comunicare. Când această fisură este mare, probabilitatea apariției unor dificultăți, precum pierderea credibilității, este şi ea mare.

Cele trei forme de comunicare menționate anterior, de regulă, se folosesc combinat. Comunicarea nonverbală este întotdeauna combinată cu cea orală. Comunicarea orală mai poate fi combinată şi cu cea în scris. Este obişnuit ca un manager să trimită un mesaj oral, urmat de unul scris, care îl întăreşte pe cel oral.

O importanță din ce în ce mai mare o capătă rețelele de comunicare în grupurile mici. O rețea de comunicare este formată dintr-un grup de persoane, aflate în contacte stabile, care generează şi transmit informații.

În organizații se formează şi sunt active două categorii de rețele de comunicare: la nivelul organizației (între compartimente şi în interiorul compartimentelor) şi la nivelul grupurilor mici. În acest capitol, referirile se vor face numai la a doua categorie, nu şi la prima categorie, care va fi abordată într-un alt context.

Dacă tipologia comunicațiilor este atât de diversă, la fel de diverse sunt şi rețelele de comunicații. Acestea se regăsesc sub două forme:

a) **rețele descentralizate** („roată" şi în lanț), în care membrii grupului sunt egali;
b) **rețele centralizate** („Y" şi în „stea"), în care membrii grupului sunt inegali, între aceştia existând relații de supra sau subordonare.

Dacă se ia ca exemplu un grup format din cinci persoane, care lucrează în acelaşi compartiment sau la acelaşi proiect, între membrii acestuia se pot constitui următoarele tipuri de rețele: roată (figura nr. 2), Y (figura nr. 3), lanț (figura nr. 4), cerc (figura nr. 5) şi stea (figura nr. 6). Simbolul A reprezintă persoana centrală (managerul sau şeful de proiect), pe la care trec cea mai mare parte a informațiilor.

Tipurile de rețele prezentate sunt folosite în activitatea grupurilor mici, nu numai şi nu atât ca o concretizare a filosofiei manageriale a liderilor acestor grupuri, ci pentru că se potriveşte diferitelor categorii de activități. Pentru sarcini simple, de rutină, rețelele roată, Y şi lanț asigură rapiditate şi acuratețe, iar pentru activități complexe, ce implică inițiativă şi creativitate, rețelele circulare şi

stea sunt cele mai bune, deoarece asigură circulația liberă a informației, chiar dacă aceasta nu este atât de rapidă.

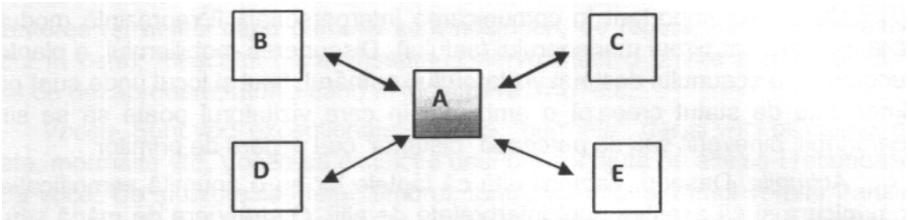


Figura nr. 2. Rețea roată
(Fiecare membru al rețelei comunică cu persoana din centru. Acest tip de rețea caracterizează un sistem supercentralizat și un stil managerial autocratic. Comunicațiile sunt dificil de realizat între membrii grupului.)

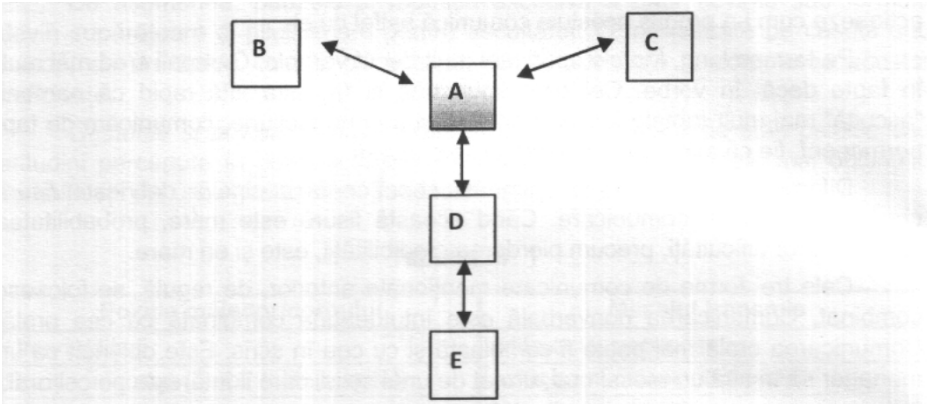


Figura nr. 3. Rețea "Y"
(Un membru al rețelei, E, nu comunică direct cu șeful, A, ci prin intermediul altui salariat, D. De remarcat primul pas al descentralizării, în ceea ce privește comunicarea. În ansamblu, sistemul centralizat și stilul predominant autocratic se mențin. Și în acest caz comunicațiile sunt dificil de realizat între membrii grupului.)

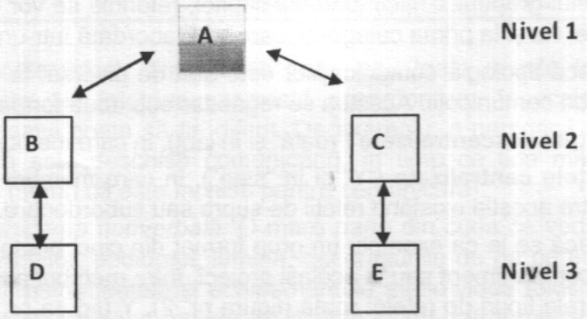


Figura nr. 4. Rețea lanț

(Persoanele de la nivelul 3, D și E, comunică cu persoana de la nivelul 1, A, prin intermediul persoanelor de la nivelul 2, B și C. Sistemul creează liniile și treptele ierarhice. În acest tip de rețea se diminuează sensibil posibilitățile de comunicare manager-subordonat.)

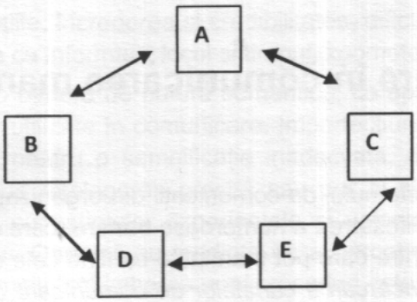


Figura nr. 5. Rețea cerc

(În acest tip de rețea, fiecare comunică cu alte două persoane. Persoana A apare, în planul comunicării, mai degrabă în postura de membru al grupului decât de șef al acestuia. Un nivel sensibil al descentralizării este asociat cu stilul participativ de management, care facilitează un schimb eficient de informații între membrii grupului.)

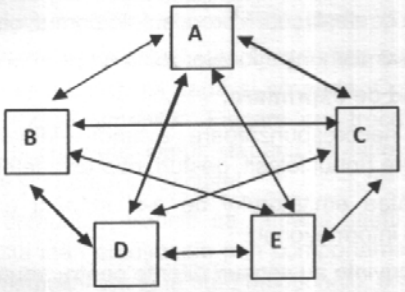


Figura nr. 6. Rețea stea (multicanal)

(În acest tip de rețea, fiecare persoană, membră a rețelei multicanal, poate comunica liber şi deschis cu oricare altă persoană din grup. Acestui gen de rețea îi este specific stilul participativ sau permisiv de management, cu un ridicat nivel de descentralizare.)

4. BARIERE ÎN COMUNICAREA MANAGERIALĂ

- Funcționarea sistemului de comunicații din organizație este adesea influențată de apariția şi manifestarea a numeroase bariere, care declanşează o serie de deficiențe în acesta, între care pot fi amintite ca fiind cele mai importante: *filtrajul*, *distorsiunea* şi *supraîncărcarea canalelor de comunicare cu informaţii inutile*. Ele îşi au originea în caracteristicile psihologice ale emițătorului (receptorului), în maniera de comunicare adoptată, în nevoile, aspirațiile şi motivațiile acestuia, precum şi în caracteristicile situațiilor concrete în care se derulează comunicarea, în concluzie, se poate aprecia că ceea ce generează asemenea bariere are legătură directă cu emițătorul, receptorul, mesajul, canalul de comunicare, precum şi cu contextul în care se desfăşoară procesul de comunicare.
- Tipurile de bariere comunicaționale – cele mai semnificative – se referă la:

a) **limbaj şi mod de exprimare**:

- folosirea necorespunzătoare a unor elemente ale procesului de comunicare (tonul folosit, gesturi, expresia feței, poziția corpului etc.);
- incapacitatea emițătorului de a-şi stăpâni emoțiile în transmiterea mesajului informațional;
- aceleaşi cuvinte au sensuri diferite pentru anumite persoane.

b) **recepția mesajelor**:

- tendința de auzi numai ceea ce ne-am obişnuit să auzim;
- ignorarea informațiilor care sunt în dezacord cu ceea ce cunoaştem;
- evaluarea subiectivă, de către receptor, a sursei obiective (emițătorul) de transmitere a mesajului;
- recepționarea, în moduri diferite, de persoane diferite din cadrul organizației, a aceluiaşi mesaj.

c) **situații contextuale ale comunicării**:

- perceperea diferită a mesajelor, în funcție de presiunile exercitate de mediu asupra receptorului (zgomot, climat organizațional etc.).

d) **eterogenitate**:

- discernerea insuficientă a mesajelor relevante, transmise sau primite, de cele cu semnificație redusă sau nulă.

Barierele, adică tot ceea ce stinghereşte, limitează sau blochează transferul de informații, apar în toate componentele procesului de comunicare. Acestea includ: percepția, emoțiile, încrederea şi credibilitatea, dificultățile de ascultare, filtrajul, supraîncărcarea cu informații, locul şi timpul, zgomotele şi media selectată.

Percepţia este o barieră de natură semantică, ce apare datorită limitelor în interpretarea codurilor utilizate în comunicare. Imperfecțiunile sistemului

senzorial al omului şi opțiunea pentru o semnificație inadecvată, dată unui simbol într-o situație dată, conduc la înțelegerea greşită sau pur şi simplu la neînțelegerea mesajului. Interesele, cunoştințele, experiențele şi valorile oamenilor afectează interpretarea mesajului. Oamenii au tendința de a percepe mesajele din punctul lor de vedere. De exemplu, schimbarea unei proceduri este văzută de manager ca un fapt pozitiv, ca o cale de creştere a productivității muncii, în timp ce lucrătorul poate să o perceapă negativ, ca efort suplimentar care nu va fi recompensat pe măsură niciodată.

Pentru depăşirea acestei bariere, emitentul trebuie să codifice şi să transmită mesajul la nivelul de percepție al primitorului. Controlul înțelegerii mesajului, prin feedback, poate elimina problemele create de percepție.

Emoţiile oamenilor acționează ca un filtru în comunicare. Oamenii văd şi aud numai ceea ce sunt pregătiți să vadă şi să audă. Comunicarea nu poate fi separată de personalitatea oamenilor. Fiecare om trece prin stări de mânie, jignire, teamă, tristețe, bucurie etc. Omul, stăpânit de astfel de emoții, reuşeşte cu greu să mai fie obiectiv şi capabil să asculte.

Oamenii, când comunică, trebuie să rămână calmi şi atenți pentru a nu transmite interlocutorului stări emoționale prin comportamentul lor. Dacă, în mod inevitabil, subiecții comunicării ajung la stări emoționale, este mai bine ca discuția să fie amânată până ce le revine calmul.

Încrederea în emitent şi credibilitatea lui influențează înțelesul şi valoarea mesajului. Încrederea în lider (şef) este determinată de integritatea acestuia. Primitorii mesajelor le vor accepta sau le vor respinge, după cum au sau nu încredere în emitentul acestora. Lipsa de încredere nu face mesajul plauzibil; mai mult, acesta poate fi interpretat drept un mesaj demagogic.

Credibilitatea priveşte cunoştințele (expertiza în domeniu) celui care oferă mesajul. Un expert recunoscut are şanse mai mari să fie ascultat şi crezut decât un novice neexperimentat.

Ridicarea nivelului de încredere necesită un comportament deschis şi onest în comunicarea cu oamenii. Odată dovedit nesincer, este puțin probabil că oamenii îi vor mai acorda încredere. Iar câştigarea credibilității necesită fapte ce probează profesionalismul şi abilități într-un anumit domeniu.

Ascultarea. O barieră importantă în comunicarea orală este incapacitatea unora de a asculta, asociată cu evaluarea prematură a mesajului şi a emitentului. Sunt mulți cei care vorbesc şi puțini cei care ascultă. A asculta înseamnă atenție totală şi autodisciplină, dar nu înseamnă numai a auzi. Pentru a auzi sunt suficiente urechile sănătoase, dar pentru a asculta este necesară mintea. Ascultarea este un act conştient, pozitiv, care cere voință, şi nu o simplă şi pasivă descifrare de sunete. Ascultarea este esențială pentru înțelegere, deci pentru comunicare.

Filtrajul este procesul de alterare a informației, cu scopul obținerii unor imagini mai favorabile (cu accentuarea aspectelor pozitive şi subaprecierea, chiar trecerea sub tăcere, a părților negative ale unor situații). Salariații filtrează

informațiile, încercând să tăinuiască față de şef problemele cu care se confruntă, care altfel ar critica aspru aspectele negative din activitatea lor.

Distorsiunea, prin filtraj sau erori datorate altor cauze, este cu atât mai mare cu cât informația traversează mai multe niveluri ierarhice. Se apreciază, pe baza cercetărilor empirice, că se pierde aproximativ 10% din volumul informațiilor la transmiterea de la un nivel ierarhic la altul.

În general, erorile sunt descoperite şi este bine ca acest lucru să se întâmple cât mai devreme. Pentru aceasta, în comunicarea cu şefii lor, oamenii trebuie eliberați de teama de a releva şi aspectele şi rezultatele mai puțin reuşite din activitatea lor.

Managerul îi poate încuraja în această direcție pe salariații săi, tratând erorile mai degrabă ca experiențe din care se poate învăța, decât ca ocazii de blamare şi critică la adresa lor. Politica uşilor deschise şi educarea capacității de a primi şi trata cu calm veştile negative contribuie la dezvoltarea comunicării în ambele sensuri.

Supraîncărcarea informaţională. Oamenii au o capacitate limitată de a recepționa, decodifica şi înțelege un volum mare de informații, într-un timp dat. Managerii operează uneori cu filosofia că „mai multă comunicare înseamnă o comunicare mai bună". Ei oferă salariaților un volum enorm de informații, până ce aceştia găsesc că sunt copleşiți de date, fără ca înțelegerea să se îmbunătățească. Cheia unei comunicări mai bune este calitatea informațiilor, şi nu cantitatea lor.

Minimizarea supraîncărcării informaționale este posibilă prin transmiterea mesajelor în cantități ce pot fi decodificate de primitor. Verificarea, din când în când, în cazul unui mesaj lung, a decodificării de către primitor, prin întrebări şi parafraze, serveşte la evitarea supraîncărcării şi, prin aceasta, la creşterea eficacității comunicării.

Media de comunicare. Dintotdeauna, managerii au fost preocupați de eficacitatea comparată a diferitelor medii de comunicare. Folosirea unui mediu inadecvat poate duce la nerealizarea comunicării.

Transformarea informațiilor în sursă principală a dezvoltării economice, concomitent cu progresele înregistrate în domeniul tehnologiei informațiilor (IT), se reflectă în conturarea unor noi modele de comunicare în cadrul organizațiilor. Multe organizații de vârf au adoptat modele noi de comunicare, care au la bază internetul şi intranetul. Motivațiile inițiale care au facilitat apariția modurilor noi de comunicare sunt legate de dependența, din ce în ce mai mult, a strategiilor şi operațiilor comerciale de informațiile venite din exterior, prin internet, şi de condiționarea crescândă a conținutului şi performanțelor specialiştilor organizației, de contactele cu furnizorii noi de informații, exogeni, de volumul şi viteza accesării şi folosirii informațiilor de specialitate etc.

Sistemele de comunicare din organizațiile moderne au la bază utilizarea combinată a internetului cu intranetul.

Internetul asigură, prin intermediul magistralelor informaționale, conectarea organizațiilor, în mod operativ, la furnizorii de informații profesioniste şi conexarea informațională, managerială şi economică a acestora cu alte organizații-clienți, furnizori, bănci etc. Prin folosirea *www* se asigură accesul organizației la informații, consultanță şi cumpărarea de produse etc., în condiții net superioare celor tradiționale. Internetul are deja o pondere importantă în derularea activităților din cadrul firmelor: plăți, încasări, publicitate, promovare şi vânzări de produse, selecția personalului etc.

Esența *intranetului* constă în aplicarea sistemului internet şi a protocoalelor sale la nivelul subsistemelor organizației. În paralel cu dezvoltarea şi utilizarea rețelei internet, intranetul trebuie să construiască bariere de protecție pentru asigurarea securității informațiilor şi a proceselor comunicaționale şi, implicit, manageriale, de producție şi economice, în fiecare organizație. În comparație cu sistemele informaționale clasice, intranetul, ca de altfel şi internetul, asigură o serie de avantaje: rapiditate la intrarea în funcțiune a sistemului, dar şi în funcționare; realizarea de funcții mai variate şi mai eficace; suplețe în utilizarea şi conectarea aplicațiilor informatice; uşurință în folosire, de către informaticieni şi neinformaticieni; costuri mai reduse, mai ales în ceea ce priveşte conectarea la distanță.

Modelul de comunicații, utilizat în organizațiile de vârf, bazat pe internet şi intranet, implică folosirea, ca norme, a cel puțin trei categorii de abordări informaționale: curierul electronic; fişierele permanente de clienți, furnizori, personal etc., continuu actualizate; accesul partajat şi, fireşte, selectat al personalului la documentele organizației, stocate de servere.

De asemenea, comerțul electronic are un rol din ce în ce mai important în economie şi, implicit, în organizațiile de toate tipurile, cu consecințe prea puțin cunoscute (potrivit specialiştilor care au elaborat proiectul UE, *FAIR – Forecast and Assessment of the Socio-Economic and Policy Impact of Advanced Communication and Recommendation*).

Comerțul electronic *reprezintă acele tranzacţii comerciale bazate exclusiv pe transmiterea electronică a informaţiilor prin reţele de comunicaţii, cum ar fi internetul.*

Comerțul electronic se deosebeşte de tranzacțiile economice clasice prin:

- •schimbarea „spațiului" comercial;
- •diminuarea relativă a timpului necesar tranzacțiilor;
- •deschiderea concepțională, comunicațională şi tehnică a organizațiilor;
- •dezvoltarea interactivității între organizații;
- •manifestarea comerțului ca un catalizator al schimburilor economice.

În concluzie, rezultă că structura şi dimensiunea activităților organizațiilor se schimbă în mod radical. Se dezvoltă modalități orizontale de organizare a activităților, se amplifică substanțial calitatea şi viteza informațiilor procesate, creşte flexibilitatea forței de muncă etc. Impactul informațiilor asupra managementului, funcționării şi performanțelor organizației este decisiv.

Depăşirea barierelor şi, implicit, atenuarea ori eliminarea disfuncționalităților sistemului de comunicare din organizații necesită acționarea în mai multe direcții pentru a amplifica eficacitatea comunicațiilor. Cercetările întreprinse în acest domeniu au evidențiat următoarele direcții:

a) **motivarea comunicării**, prin: determinarea cu exactitate a scopului fiecărei comunicații; clasificarea ideilor înainte de debutul procesului de comunicare; stabilirea oportunității comunicațiilor şi a momentului cel mai prielnic pentru efectuarea acestora;
b) **asigurarea unei comunicări clare, concise**, în sensul: cunoaşterii în detaliu a simbolurilor utilizate în codificarea mesajelor informaționale; utilizării unui limbaj simplu şi direct, fără prea multe detalii (întrucât acestea pot diminua curiozitatea şi interesul receptorului); folosirii, cu prioritate, a comunicațiilor directe (deoarece, în această situație, se reduce la minimum distorsiunea şi filtrajul); asigurării unui nivel corespunzător de redundanță, în ceea ce priveşte transmiterea mesajelor complexe, complicate şi de mare importanță, în sensul repetării acestor mesaje în moduri diferite şi folosirii unor canale diferite;
c) **perfecționarea activității managerilor**, îndeosebi în ceea ce priveşte comunicațiile şi mecanismele de transmitere şi receptare a acestora în interiorul organizației, **a cadrului şi climatului organizațional** etc.;
d) **creşterea capacității de exprimare şi de ascultare**, îndeosebi la manageri, **concomitent cu o mai bună corelare a organizării formale cu cea informală**;
e) **promovarea cu predilecție a unor stiluri participative de management** cu folosirea pe scară largă a şedinței şi delegării, concomitent cu o puternică descentralizare a procesului decizional;
f) **perfecționarea structurii organizatorice**, atât în ceea ce priveşte flexibilizarea, cât şi aplatizarea sa;
g) **raționalizarea sistemului informațional**, astfel încât acesta să faciliteze transferul rapid şi eficace al informațiilor de la emițător la destinatar, informații necesare fundamentării deciziilor şi acțiunilor;
h) **informatizarea managementului**, în special prin creşterea gradului de folosire a calculatorului electronic în tratarea informațiilor şi valorificarea acestora în procese decizionale şi acționale, cu pondere determinantă în asigurarea eficacității organizației.

Surse bibliografice

Burduş, Eugen; , *Fundamentele managementului organizaţiei*, Editura Economică, Bucureşti, 1999;
Nedelea, Ştefan şi alții, *Managementul organizaţiei*, Editura ASE, Bucureşti, 2008;
Nicolescu, Ovidiu; Verboncu, Ioan, *Fundamentele managementului organizaţiei*, Editura Economică, Bucureşti, 2003;
Ursachi, Ioan, *Management*, ediția a II-a, Editura ASE, Bucureşti, 2005.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 327-328/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE FORESIGHT ŞI MANAGEMENT DE PROIECTE
ŞI PROGRAME DE CERCETARE

RISCURILE UTILIZĂRII SISTEMELOR DE COMUNICAȚII

Mihai BÎZOI,
Florin-Gheorghe FILIP

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

1. INTRODUCERE 513

2. RISCURILE DE SECURITATE ALE SISTEMELOR DE COMUNICAȚII ... 514

2.1. Vulnerabilitățile rețelelor de comunicații 515

2.2. Factori externi care pot perturba funcționarea echipamentelor de comunicații 516

2.2.1. Factori naturali 516

2.2.2. Acțiuni desfăşurate de om 517

2.3. Accesul direct la echipamentele de comunicații 519

2.4. Accesul la distanță pe sistemele de comunicații 520

3. COMUNICAREA ÎN SITUAȚII DE CRIZĂ 524

3.1. Definiții 524

3.2. Modele teoretice 526

3.2.1. Modelul percepției riscului 526

3.2.2. Modelul zgomotului mental 527

3.2.3. Modelul dominației negative 527

3.2.4. Modelul determinării încrederii 528

3.2. Câştigarea încrederii şi a credibilității 528

4. DEPENDENȚA UTILIZATORILOR DE SISTEMELE DE COMUNICAȚII 530

4.1. Definirea dependenței utilizatorilor prin utilizarea modelelor comparative 530

4.2. Identificarea comportamentului utilizatorului dependent 531

4.2.1. Chestionare pentru identificarea utilizatorilor dependenți 531

4.2.2. Primul contact cu Internetul 532

4.2.3. Timpul de lucru săptămânal 532

4.2.4. Aplicații folosite frecvent 533

4.3. Utilizarea “normală” a Internetului 534

5. CONCLUZII 543

Referințe: 545

Anexă - Chestionar 546

1. INTRODUCERE

Economia şi securitatea națională sunt total dependente de tehnologiile informaționale şi de infrastructura informațională. În centrul infrastructurii informaționale, de care depinde omenirea, se află Internetul, un sistem conceput inițial pentru folosirea în comun a cercetărilor neclasificate între oamenii de ştiință. Este acelaşi Internet care astăzi conectează milioane de calculatoare din diferite rețele, rezolvând cele mai multe servicii de bază ale națiunilor şi conducând la funcționarea infrastructurilor.

Aceste rețele de calculatoare, de asemenea, controlează obiecte fizice, cum sunt transformatoarele electrice, trenurile, stațiile de pompare, containerele chimice, radarele, bursele de valori – toate existând dincolo de spațiul cibernetic.

Tendința tehnologică este de a dezvolta echipamente care înglobează funcțiile unui minicalculator (arhitectură fizică, sistem de operare şi programe aplicații), aceste dispozitive având posibilitatea de a se conecta la Internet şi transfera informații.

Utilizarea sistemelor de comunicații în situații ordinare sau în situații de criză poate conduce la situații de risc care generează efecte nedorite, cum ar fi: nefuncționarea sistemelor de comunicații, pierderea datelor sau luarea deciziilor eronate. Lucrarea studiază şi analizează potențialele situații de risc din perspectiva următoarelor direcții: riscurile de securitate ale sistemelor de comunicații, comunicarea în situații de criză şi dependența utilizatorilor de sistemele de comunicații.

În capitolul riscuri de securitate ale sistemelor de comunicații, se prezintă problemele asigurării securității rețelelor de comunicații grupate în domenii interdependente, strategiile de abordare, vulnerabilitățile sistemelor de comunicații, factorii externi care pot influența funcționarea sistemelor de comunicații, precum şi prezentarea modului în care se obține accesul direct şi de la distanță la echipamentele de comunicații.

Capitolul următor tratează percepția factorilor de risc în situații de criză, modelele teoretice care stau la baza comunicării în situații de criză şi regulile pentru câştigarea încrederii şi a credibilității.

Dependența utilizatorilor față de sistemele de comunicații este analizată în următorul capitol prin compararea cu modelele persoanelor care au un alt tip de dependență. Astfel, sunt enunțate semnele şi simptomele utilizatorilor dependenți de calculator şi se propune un minichestionar pentru identificarea utilizatorilor dependenți.

Rezultatele unui chestionar implementat la Universitatea „Valahia” din Târgovişte sunt prezentate şi comentate în încercarea de a determina ce înseamnă o utilizare “normală” a Internetului.

2. RISCURILE DE SECURITATE ALE SISTEMELOR DE COMUNICAȚII

Rețelele de comunicații sunt în general structuri deschise la care se pot conecta un număr mare şi variat de componente. Complexitatea arhitecturală şi distribuția topologică a rețelelor conduce la o lărgire necontrolată a cercului utilizatorilor cu acces nemijlocit la resursele rețelei (fişiere, baze de date, dispozitive periferice etc.) Putem vorbi despre o vulnerabilitate a rețelelor care se manifestă pe două planuri:

- posibilitatea modificării sau distrugerii informațiilor (atac la integritatea fizică);
- posibilitatea folosirii neautorizate a informațiilor.

Importanța aspectelor de securitate în rețelele de calculatoare a crescut odată cu extinderea prelucrărilor electronice de date şi a transmiterii acestora prin intermediul rețelelor. În cazul operării asupra unor informații confidențiale, este important ca avantajele de partajare şi comunicare aduse de rețelele de calculatoare să fie susținute de facilități de securitate substanțiale.

Problemele de asigurare a securității rețelelor pot fi grupate în următoarele domenii interdependente:

- *confidenţialitatea* se referă la asigurarea accesului la informație doar pentru utilizatorii autorizați şi împiedicarea accesului pentru persoanele neautorizate;
- *integritatea* se referă la asigurarea consistenței informațiilor (în cazul transmiterii unui mesaj prin rețea, integritatea se referă la protecția împotriva unor tentative de falsificare a mesajului);
- *autentificarea* asigură determinarea identității persoanei cu care se comunică (aspect foarte important în cazul schimbului de informații confidențiale sau al unor mesaje în care identitatea transmițătorului este esențială);
- *nerepudierea* se referă la asumarea responsabilității unor mesaje sau comenzi, la autenticitatea lor. Acest aspect este foarte important în cazul contractelor realizate între firme prin intermediul mesajelor electronice: de exemplu, un contract/comandă cu o valoare foarte mare nu trebuie să poată fi ulterior repudiat(ă) de una din părți.

Pentru asigurarea securității rețelei este importantă implementarea unor mecanisme specifice pornind de la nivelul fizic (protecția fizică a liniilor de transmisie), continuând cu proceduri de blocare a accesului la nivelul rețelei (dispozitive de tip *firewall*), până la aplicarea unor tehnici de codificare a datelor (criptare), metodă specifică pentru protecția comunicării între procesele de tip aplicație care rulează pe diverse calculatoare din rețea.

Pentru a reduce riscurile de securitate în utilizarea şi administrarea sistemelor IT, cea mai bună strategie este cea de ansamblu (*security in depth*). Aceasta presupune evaluarea pe ansamblu a infrastructurii informaționale şi clasificarea expunerii la riscuri de securitate. Pentru fiecare dintre riscurile identificate trebuie realizate planuri de măsuri, fie pentru reducerea expunerii la acele riscuri (*mitigation*), fie pentru reducerea impactului odată ce riscul s-a produs (*contingency*).

La polul opus se află abordarea punctuală, a implementării unui sistem specific de securitate, de exemplu *antivirus* sau *intrusion detection*. Deşi aceste sisteme sunt foarte utile în cadrul ariei specifice de aplicabilitate, această abordare lasă descoperite alte zone cu posibile breşe de securitate. Foarte multe companii cad în greşeala de a investi mult în astfel de sisteme, fără însă a avea o strategie de securitate cap-coadă.

2.1. Vulnerabilitățile rețelelor de comunicații

Orice rețea de comunicații prezintă un anumit grad de vulnerabilitate. Cauzele existentei acestor vulnerabilități (Acostachioaie, 2003) sunt:

- erori de programare (*bug-uri*) existente în programe (scripturi), aplicații de tip server (servere web, servere de poştă elecronică etc.) sau aplicații de tip client (navigatoare web, interfețe ale bazelor de date etc.), introduse deseori neintenționat;
- ignorarea sau slaba documentare a erorilor de programare existente (cunoscute);
- configurarea necorespunzătoare a programelor, serverelor şi rețelelor de comunicații;
- lipsa suportului din partea producătorilor;
- comoditatea sau necunoaşterea problemelor de securitate de către administrator ori de conducerea organizației.

În decursul timpului s-a constatat că tipul atacurilor de tip informatic pot fi catalogate în funcție de tipul organizației atacate. Tabelul nr. 2.1 prezintă pe scurt efectele produse în urma atacurilor în funcție de tipul organizației prejudiciate.

Tabelul 2.1

Organizații țintă pentru atacurile informatice

Tipul organizației	Efecte
Organizații publice sau guvernamentale	• Recunoaştere în rândul crackerilor; • Captarea atenției mass-mediei; • Revendicări etice, politice etc.
Furnizori de servicii Inter-net	• Sabotarea activității; • Obținerea accesului pentru exploatarea resurselor informatice.

Tipul organizației	Efecte
Companii private	• Discreditare; • Furt de informații; • Răzbunare din partea foştilor angajați.
Persoane fizice	• Cu scop recreațional.

Sistemele de comunicații sunt esențiale pentru buna desfăşurarea a majorității activităților moderne; prin urmare, securitatea acestora trebuie să fie o preocupare importantă. O serie de factori pot fi considerați că au crescut riscul de atac electronic la adresa sistemelor de comunicații:

- amplificarea efectelor globalizării;
- dificultățile inerente de securizare a sistemelor de comunicații (Landwehr, 2001);
- atitudinile sau practicile care nu respectă procedurile de folosire (Schneier, 2000) generate de insuficienta conştientizare şi educare a utilizatorilor sistemelor de informații (Siponen, 2000);
- disponibilitatea de informații privind penetrarea fără autorizare a sistemelor de informații;
- reglementări legislative neclare sau lipsa unui cadru juridic în actualitate cu dezvoltarea sistemelor de comunicații.

2.2. Factori externi care pot perturba funcționarea echipamentelor de comunicații

2.2.1. Factori naturali

Numeroşi factori naturali pot conduce la funcționarea defectuoasă sau la nefuncționarea echipamentelor de comunicații. Dintre aceştia, cei mai des întâlniți sunt factorii naturali produşi de schimbările climatice. De la marile uragane, furtuni sau simple ploi de vară însoțite de intensificări ale vântului şi descărcări electrice, toate reprezintă amenințări considerabile la infrastructura de comunicații.

Vântul puternic sau rafalele de vânt, însoțite sau nu de ploaie sau zăpadă, pun în pericol sistemele de comunicații prin ruperea cablurilor de toate tipurile de pe stâlpi (atât cele electrice cât şi cele optice), slăbirea conectorilor mecanici, distrugerea antenelor externe, precum şi antrenarea altor elemente naturale sau artificiale, care conduc la avarierea sistemelor de comunicații (ruperea stâlpilor, avarierea datorată materialelor din acoperiş, producerea de explozii în urma avarierii conductelor de gaze etc.).

Descărcările electrice naturale (fulgerele) pot perturba funcționarea sistemelor de comunicații în mod indirect, prin producerea unui eveniment care conduce la nefuncționarea echipamentelor de comunicații (de exemplu avarierea rețelei de distribuție a energiei electrice) sau în mod direct, prin

suprasolicitarea electrică a sistemelor de comunicații. În general, cele mai vulnerabile sunt echipamentele care lucrează cu medii de transmisie bazate pe cabluri electrice, care sunt suspendate în exterior, cele care folosesc antene externe, dar şi echipamentele aflate în vecinătatea unor elemente naturale sau artificiale care sunt amenințate de fulgere (de exemplu în clădirile fără paratrăsnet pot apărea incendii care au drept cauză fulgerele).

Pătrunderea apei în carcasa echipamentelor, în conectorii mecanici sau mantaua de protecție a cablurilor electrice, poate genera scurt-circuite care vor avaria echipamentele de comunicații. Chiar dacă acestea sunt proiectate să reziste acțiunii apei, infiltrarea acesteia în îmbinările părților componente, urmată de mai multe cicluri îngheț-dezgheț, produce fisuri în carcasele şi mantalele de protecție ale echipamentelor şi mediilor de transmisie. În momentul în care acestea au fost compromise, problemele de funcționare pot apărea oricând.

Marea majoritate a echipamentelor de comunicații sunt prevăzute cu radiatoare pasive sau active pentru disiparea căldurii apărute în urma funcționării. Depunerile de praf de pe plăcile de componente se comportă ca un strat izolator şi nu permit eliminarea căldurii; de asemenea, praful poate gripa motorul electric al ventilatoarelor, conducând în cele din urmă la supraîncălzirea echipamentelor de comunicații. Praful pătrunde cu uşurință prin intermediul sistemului de circulație al aerului pentru răcire şi reprezintă un factor de risc atât pentru echipamentele de exterior, cât şi cele de interior.

Perturbațiile electromagnetice care influențează funcționarea sistemelor de comunicații pot fi clasificate în: perturbații de origine terestră şi perturbații de origine extraterestră. Sursele terestre de perturbații naturale includ radiațiile care provin din atmosfera terestră, cum ar fi zgomotele atmosferice şi cele generate de acumularea de electricitate statică. Zgomotele atmosferice constituie principala sursă naturală de perturbații radio la frecvențe mai mici de 30 MHz. Acestea iau naştere în urma descărcărilor electrice din timpul furtunilor. Electricitatea statică constituie sursa de perturbații radio care se naşte ca rezultat al acumulărilor de sarcini electrice pe suprafața elementelor antenelor.

Sursele extraterestre (cosmice) de perturbații includ radiațiile provenite din afara atmosferei terestre, cum ar fi zgomotul de fond al surselor cosmice şi zgomotele provenite de la soare. Zgomotul cosmic de fond se formează în galaxie ca rezultat al compunerii zgomotelor provenite de la surse discrete, neidentificate din spațiul cosmic. Activitatea periodică solară presupune şi explozii de energie, acestea uneori producându-se şi de 12 ori pe zi. Aceste explozii sunt însoțite de creşteri considerabile ale zgomotelor radio, depăşind nivelul altor zgomote naturale la frecvențe mai mari de 20 MHz.

2.2.2. Acțiuni desfăşurate de om

Acțiunile desfăşurate de om, care pot perturba funcționarea echipamentelor de comunicații pot fi dezbătute din două puncte de vedere:

acțiunile desfăşurate prin intermediul sistemelor auxiliare conectate cu sistemele de comunicații (cum este cazul sistemului de alimentare cu energie electrică, care este legat galvanic cu echipamentele de comunicații) sau acțiuni desfăşurate fără a avea un contact direct cu sistemul de comunicații (prin folosirea unor radiații de orice tip).

În ciuda unei îngrijorări tot mai mari față de atacurile provenite din spațiul virtual, distrugerea fizică a elementelor infrastructurii de utilități este considerată amenințarea predominantă pentru rețeaua de alimentare cu energie electrică. Amenințările fizice la adresa elementelor de infrastructură a utilităților cu energie electrică se încadrează în cadrul general de categorii de evenimente accidentale şi deliberate.

Situațiile de urgență naturale sunt cele mai importante evenimente fizice care afectează utilitățile şi reprezintă singura cauză cu impactul cel mai mare în nefuncționarea sistemului de alimentare cu energie electrică. Cu toate acestea, impactul pericolelor naturale asupra rețelei electrice este cel mai uşor de gestionat deoarece serviciile utilitare au ani de experiență cu această amenințare şi au proiectat facilități şi elemente de infrastructură, pentru a minimiza impactul unor astfel de evenimente. În plus, furnizorii de servicii au proiectat sistemele şi au creat proceduri operaționale care le permit acestora să răspundă şi să restabilească sistemul cu rapiditate.

După dezastrele naturale, atacurile fizice deliberate asupra elementelor de infrastructură ale utilităților sunt cele care cauzează cele mai mari distrugeri rețelei de electricitate. Transformatoare, turnuri de comunicare cu microunde şi substații de transmisie se găsesc în general izolate, în zone nepopulate. Aceste echipamente s-au dovedit a fi ținte populare pentru vandali, criminali, terorişti ecologici sau trăgători de elită amatori. Deşi în general, incidentele de acest tip au la bază tineri care pătrund în substații, terorişti ecologici care amenință sistemele sau vânători plictisiți care au folosit pe post de țintă izolatoarele, transformatoarele sau liniile de tensiune, în SUA în ultimii ani s-au înregistrat amenințări ce privesc atacuri cu bombă asupra sistemelor de control şi achiziție a datelor.

În aceste condiții, sistemele de comunicații, în mod cert, prezintă vulnerabilități datorită dependenței (uneori parțială) față de sistemele de distribuție cu energie electrică. Lipsa alimentării cu energie electrică poate conduce la nefuncționarea totală sau parțială a sistemelor de comunicații. De asemenea, şocurile (de regulă de tensiune) provenite din rețeaua de transport şi distribuție a energiei electrice, precum şi efectele instabilității acesteia, afectează sistemele de comunicație.

Deşi în general, la proiectarea rețelelor de comunicații se stabilesc măsuri care să combată toate aceste inconveniente care au ca sursă rețeaua de transport şi distribuție cu energie electrică, acestea nu pot contracara în totalitate efectele vulnerabilităților prezentate mai sus. Concret, folosirea unor surse neîntreruptibile de tensiune cu protecție la şocuri, rezolvă problema lipsei

alimentării cu energie electrică numai pentru o perioadă scurtă de timp şi poate absorbi şocuri electrice doar până la un anumit nivel. Au existat situații în care, şocul electric provenit din rețeaua de distribuție a distrus nu numai echipamentele de comunicație, ci şi sistemele de protecție ale acestora.

Sistemele de comunicații sunt vulnerabile şi la atacul diferitelor tipuri de radiații. Literatura de specialitatea nu este dezvoltată în această direcție şi în general s-a tratat subiectul vulnerabilității sistemelor de comunicații la şocurile radiațiilor electromagnetice. Şocul electromagnetic poate apărea în urma folosirii unei bombe nucleare sau prin utilizarea unui dispozitiv generator de unde electromagnetice creat de om. Deşi un şoc electromagnetic obişnuit durează în jur de o nanosecundă, efectele produse de aceasta pot fi devastatoare.

Studiile au arătat că şocul provenit de la o bombă cu hidrogen la 300 km deasupra SUA ar produce un câmp de 50kV/m în întregul continent şi totul s-ar întâmpla simultan datorită vitezei radiațiilor. O formă rudimentară de bombă electrică, numită generator de compresie a fluxului, poate produce un şoc electromagnetic care întrerupe curenți de zeci de milioane de amperi.

2.3. Accesul direct la echipamentele de comunicații

Accesul direct la echipamentele de comunicații poate duce la obținerea controlului acestora, speculând următoarele aspecte:

- Cunoaşterea parolelor unice de acces. Diverşi producători de echipamente de comunicații au implementat rutine software care permiteau, pe baza unei parole care nu poate fi schimbată, accesul la echipamentul de comunicații respectiv. Deşi cunoaşterea acestor parole a fost restricționată numai la membrii companiilor producătoare şi la cele care asigurau service, multe dintre ele au devenit accesibile publicului.
- Mecanisme de revenire la configurația inițială. Multe din echipamentele de pe piață la ora actuală sunt prevăzute cu mecanisme de revenire la configurația inițială cum ar fi: un buton care în general poartă numele *RESET* şi care dacă este apăsat va rescrie fişierul de configurație, un comutator în carcasa echipamentului, care în momentul activării va permite pornirea sistemului cu un soft cu funcții reduse, pentru a permite accesul la acesta pentru reconfigurare etc.
  - Accesul fizic la dispozitivele hardware. Oricât de bună ar fi politica de securitate, accesul fizic la echipament garantează atacatorului succesul operațiunii sale. Acesta poate lua controlul asupra echipamentelor prin folosirea unei metode de accesare a echipamentului în cazul uitării parolelor, poate efectua copii ale datelor stocate sau transferate de echipamentele respective, poate să distrugă informațiile şi să facă inutilizabile echipamentele.

Sub aspect fizic, resursele unei rețele trebuie protejate într-o manieră adecvată:

- Restricționarea accesului la sălile cu echipamente. Accesul fizic la sălile care conțin echipamente de comunicații ar trebui să fie restricționat. Trebuie cunoscute foarte clar persoanele care au acces în aceste săli şi care este activitatea desfăşurată de acestea în timpul petrecut acolo.
- Protejarea la furt şi distrugere a echipamentelor de comunicație (dispozitive de rutare, comutatoare, media-convertoare etc.). O parte din echipamentele de comunicații se găsesc din punct de vedere fizic în zone uşor accesibile (stâlpi, pe zidurile clădirilor, în poduri, pe case ale scărilor) unde nu se face un control al accesului. Acestea ar trebui instalate în aşa fel încât să existe o minimă protecție la furt şi la vandalism.
- Protejarea căilor fizice de comunicație prin îngroparea în paturi speciale şi plasarea în locuri greu accesibile. Mediile de transmisie bazate pe cabluri (electrice şi optice) pot fi distruse, furate sau folosite pentru obținerea de informații din sistemul de comunicații vizat.

Atacurile de tip fizic asupra rețelelor sunt improbabile şi relativ uşor de descoperit. Mai mult, beneficiile atacatorilor sunt minime, având în vedere că de o bună perioadă de timp, valoarea echipamentului este net inferioară informației vehiculată de acesta.

2.4. Accesul la distanță pe sistemele de comunicații

Sistemele de comunicații pot fi atacate de la distanță prin intermediul infrastructurii de comunicație. Următoarele vulnerabilități pot fi speculate de un atacator:

- rularea pe sistemele de tip server a aplicațiilor fără o configurație corespunzătoare, ci doar pe baza setărilor implicite;
- neprotejarea unor resurse sau permiterea accesului public la anumite resurse, în vederea simplificării procedurii de configurare a sistemului;
- lipsa aplicațiilor de tip *firewall*;
- lipsa aplicațiilor de tip *antivirus*;
- înregistrarea automată a utilizatorilor de sistem;
- rularea aplicațiilor de acces de la distanță;
- instalarea unor aplicații de tip *mallware* pentru a controla activitatea altor utilizatori;
- permiterea aplicațiilor de pe sistem folosirea discreționară a resurselor acestuia;

Tipurile de atacuri informatice de la distanță sunt prezentate în tabelul nr. 2.2. Astfel, au fost identificate patru tipuri de atac, acestea desfăşurându-se în mai multe etape şi generând efecte diferite.

Tabelul 2.2

Tipuri de atacuri informatice la distanță

Tipuri de atac	Etape	Efecte
Atac prin acces via cont-utilizator obişnuit sau cu privilegii superioare	- Colectarea de informații referitoare la utilizatori, vulnerabilități etc. - Exploatarea - Deteriorarea	- Modificarea informațiilor - Accesul la date importante - Asigurarea accesului ulterior la sistem - Modificarea jurnalelor de sistem
Accesul de la distanță la servicii fără acces-utilizator la sistem	Creează refuzuri de servicii prin cereri incorecte ori "în rafală" de tip DOS (*Denial of Service*) sau DDOS (*Distributed DOS*)	- Distrugerea unui server ori a unei aplicații server - Defectarea / încetinirea (temporară) a serverului sau a sistemului
Accesul de la distanță la diverse aplicații fără obținerea de acces utilizator	- Colectarea de informații prin identificarea aplicației (ex. server sau client Web, aplicație Web) - Trimitere de date invalide aplicațiilor, nu serviciilor de rețea (traficul nu e afectat); - Exploatarea – trimiterea conținutului, direct sau indirect, spre aplicație - Deteriorarea	- Scrierea unor interogări SQL ce permit afişarea, alterarea, ştergerea de date din bazele de date via formulare Web ori direct în URI (*SQL injection*); - "Injectarea" în cadrul sistemului, pentru execuția directă în navigatorul web, a scripturilor JavaScript / VBScript (Cross-Site Scripting - XSS).
Inocularea de programe pe calculatorul utilizatorului	Plasarea de programe *malware* (viruşi, spioni, cai troieni, bombe informatice etc.) via script-uri, plugin-uri, componente ActiveX etc.	- Apelarea neautorizată de programe - Selectarea / distrugerea de resurse - Lansarea de atacuri spre alte sisteme - Crearea de căi de acces ascunse (traps, back-doors)

O serie de amenințări facilitează activitatea atacatorilor. Aceste amenințări sunt:

- Mascarada (masquerade). Mascarada este procesul prin care un intrus asumă identitatea unui utilizator autorizat – oricine care se află în posesia caracteristicilor de identificare poate fi autentificat ca un alt utilizator

(autorizat). Un alt tip de mascaradă este *Playback*, în care răspunsurile sau inițierile unei tranzacții de către un utilizator sau calculator sunt înregistrate discret şi re-rulate, ca şi cum ar veni de la utilizator. În atacurile cunoscute ca *IP spoofing*, atacatorii pretind că folosesc un calculator de încredere (după adresa IP) şi exploatează aparența existenței unei comunicații între calculatoarele care sunt folosite pentru atac pentru a obține acces la informații senzitive sau pentru a rula programe privilegiate.

- Programe malițioase (*malware*). Codul malițios (*malicious code – malware*) este clasificat, de regulă, în funcție de metoda de penetrare a unui sistem de informații, de propagare şi de obiectiv, în următoarele categorii: cal troian informatic, virus informatic, backdoor, vierme informatic şi spyware.
- Eludarea măsurilor de securitate. Măsurile de securitate instalate pe sistemele de comunicații, în unele cazuri pot funcționa incorect sau incomplet sau se pot chiar bloca, ceea ce duce la posibilitatea accesării neautorizate a unui sistem de informații.
- Violarea autorizării. Această amenințare este asociată cu persoanele care au un cont autorizat, dar care realizează acțiuni neautorizate (spre exemplu, inserarea de informații false sau ştergerea de informații vitale). Acest tip de atac este o amenințare asociată cu angajații unei organizații.

Implementarea unor mecanisme de securitate în rețelele de calculatoare (în particular – Internet), se referă la eliminarea următoarelor aspecte :

- Bombardarea cu mesaje (*spam*) - trimiterea de mesaje nedorite, de obicei cu un conținut comercial. Acest fenomen este neplăcut în cazul unui număr mare de mesaje publicitare nedorite şi poate avea efecte mai grave în cazul invadării intenționate cu mesaje (*flood*), uzual cu un conținut nesemnificativ. Eliminarea acestor mesaje se face cu aplicații complexe *antispam*, instalate pe serverele şi clienții de poştă electronică. În principal, se încearcă identificarea sursei mesajului şi se verifică apartenența la bazele de date internaționale cu sursele de spam, se foloseşte un sistem de ierarhizare pe bază de punctaj pentru a verifica conținutul mesajului, precum şi alte filtre stabilite de utilizator.
- Rularea unui cod (program) dăunător, adesea de tip virus - acesta poate fi un program Java sau ActiveX, respectiv un script JavaScript, VBScript etc.; Se folosesc aplicații care atenționează utilizatorul asupra aplicației pe care o va instala. În funcție de configurare, anumite aplicații pot fi blocate, fără a mai avertiza utilizatorul despre aceasta.
- Infectarea cu viruşi specifici anumitor aplicații - se previne prin instalarea unor programe antivirus care detectează viruşii, devirusează fişierele infectate şi pot bloca accesul la fişierele care nu pot fi "dezinfectate". Succesul unei aplicații de tip antivirus depinde foarte mult de cât de actuale sunt motorul de scanare şi definițiile viruşilor. De aceea, aplicațiile

antivirus trebuie actualizate cât mai des posibil, pentru a ne asigura că poate detecta cea mai mare parte a viruşilor disponibili în rețea.

- Accesarea prin rețea a calculatorului unui anumit utilizator şi "atacul" asupra acestuia. La nivelul protocoalelor de rețea, protejarea accesului la un calculator sau la o rețea de calculatoare se realizează prin mecanisme de tip *firewall*, prin comenzi specifice. Acestea pot fi utilizate şi în sens invers, pentru a bloca accesul unui calculator sau a unei rețele de calculatoare la anumite facilități din Internet. Aplicațiile *firewall* s-au dezvoltat în trei generații: prima generație realiza doar filtrări la nivel de adresă IP şi port, a doua generație păstra înregistrări cu toate conexiunile pentru a determina dacă un pachet face parte dintr-o conexiune, inițiază o conexiune nouă sau este invalid, a treia generație funcționează la nivelul aplicație şi poate identifica dacă un anumit protocol este utilizat corect sau nu.
- Interceptarea datelor în tranzit şi eventual modificarea acestora - *snooping*. Datele se consideră interceptate atunci când altcineva decât destinatarul lor le primeşte. În această situație se foloseşte criptarea datelor. Există protocoale la nivelul aplicație care permit realizarea conexiunilor TCP criptate.
- Expedierea de mesaje cu o identitate falsă, expeditorul impersonând pe altcineva, pretinde că mesajul a fost trimis de la o altă adresă de poştă electronică (*spoofing*). Protocolul de transmisie a mesajelor de poştă electronică (SMTP) nu necesită autentificare, permițând astfel unor utilizatori să transmită mesaje false. Această problemă se rezolvă prin implementarea unor mecanisme de autentificare a expeditorului.

3. COMUNICAREA ÎN SITUAȚII DE CRIZĂ

3.1. Definiții

Comunicațiile în situații de criză reprezintă un proces interactiv de schimb de informații şi opinii între indivizi, grupuri sau instituții, deseori implicând mesaje multiple despre natura riscului sau exprimarea îngrijorării, opiniilor sau reacțiilor la mesajele de risc sau la aspectele legale şi instituționale ale managementului de risc.

Literatura ştiințifică referitoare la comunicațiile în situații de criză se adresează problemelor crescute în schimbul de informații despre natura, magnitudinea, semnificația, controlul şi managementul riscului. De asemenea, prezintă punctele tari şi punctele slabe ale diverselor canale prin care informațiile de risc sunt comunicate: conferințe de presă, întâlniri publice, linii telefonice de informare, situri web, discuții în grupuri restrânse, schimbri de informații, expoziții publice, anunțuri de servicii publice şi alte materiale imprimate sau electronice.

Cercetările timpurii despre comunicațiile în situații de criză s-au axat în principal pe dezbaterile referitoare la sănătate sau riscurile de mediu asociate cu deversarea deşeurilor, substanțelor chimice toxice sau metalelor grele, poluarea apei sau a aerului, energiei nucleare, câmpurilor electrice şi magnetice, scurgerilor de petrol, aditivilor alimentari etc. O atenție redusă a fost acordată riscurilor cauzate de expunerea agenților patogeni sau modelelor de convingeri de sănătate dezvoltate pentru abordarea riscurilor de comportament (de exemplu fumatul, consumul de alcool sau dependența de droguri).

Studiile de evaluare au demonstrat eficacitatea comunicațiilor în situații de criză prin practicile de a ajuta părțile interesate în atingerea obiectivelor majore de comunicare: furnizarea de informații necesare informării decidentului asupra riscurilor, construirea sau reconstruirea încrederii între părțile interesate şi implicarea părților interesate în dialog cu scopul de rezolvare a litigiilor şi de a ajunge consens. De asemenea, s-a demonstrat că barierele majore pentru realizarea cu succes a comunicațiilor în situații de criză includ conflictele şi lipsa de coordonare între părțile implicate, planificarea inadecvată a comunicațiilor de risc, pregătirea, resursele, aptitudinile şi practica.

În tabelul de mai jos, este prezentat modul de percepție al principalilor factori de risc şi descrierea lor.

Tabelul nr. 3.1

Percepția factorilor de risc (Covello, 2001)

Denumire	Descriere
Implicarea voluntară	Riscul considerat a fi involuntar sau impus este mai puțin acceptat şi este perceput ca fiind mai mare decât unul perceput ca fiind voluntar.
Controlabilitatea	Riscul perceput a fi sub controlul altor persoane este mai uşor de acceptat şi este considerat mai mare decât dacă se află sub controlul unui singur individ.
Familiaritatea	Riscul nefamiliar este mai uşor de acceptat şi este considerat un risc mai mare decât un risc familiar.
Echitabilitatea	Riscurile percepute ca fiind inegal distribuite şi inechitabile sunt mai uşor de acceptat decât riscurile percepute ca echitabil partajate.
Beneficiile	Riscurile percepute a avea beneficii neclare sau puse sub semnul întrebării sunt mai uşor de acceptat şi sunt percepute ca riscuri mai mari decât riscurile care au beneficii clare.
Înțelegerea	Riscurile percepute a fi slab înțelese sunt mai uşor de acceptat şi sunt considerate un risc mai mare față de riscurile activităților bine înțelese sau explicate.
Incertitudinea	Riscurile percepute relativ ca necunoscute sau care au o dimensiune de incertitudine ridicată sunt mai uşor de acceptat decât un risc care este relativ cunoscut științei.
Groaza	Riscurile care evocă frică, teroare sau anxietate sunt mai uşor de acceptat şi sunt percepute a fi mai mari decât cele care nu implică asemenea sentimente sau emoții.
Încrederea în instituții	Riscurile asociate cu instituții sau organizații lipsite de încredere şi credibilitate sunt mai uşor de acceptat şi sunt percepute a fi mai mari decât riscurile asociate cu instituțiile sau organizațiile credibile.
Reversibilitatea	Riscurile percepute a avea un potențial ireversibil al efectelor adverse este mai uşor de acceptat şi este considerat un risc mai mare decât riscul care are efecte adverse reversibile.
Implicarea personală	Riscurile percepute în plan personal şi direct sunt mai uşor acceptate şi sunt percepute ca un risc mai mare decât riscurile care nu reprezintă în mod direct o amenințare personală.
Natura etică şi morală	Riscurile care sunt percepute din punct de vedere etic inacceptabile sau greşite din punct de vedere moral, sunt mai uşor acceptate şi considerate a fi un risc mai mare decât riscurile care nu ridică probleme de moralitate sau etică.

Denumire	Descriere
Originea umană față de cea naturală	Riscurile percepute a fi generate de către acțiunile oamenilor sunt mai uşor de acceptat şi sunt considerate un risc mai mare decât riscurile care au cauze naturale sau acțiuni ale divinităților.
Identitatea victimelor	Riscurile care produc victime identificabile sunt mai uşor de acceptat şi sunt considerate riscuri mai mari decât cele care produc victime în statistici.
Potențialul catastrofic	Riscurile care produc decese, vătămări şi care sunt grupate spațial şi temporal sunt mai uşor de acceptat şi sunt considerate riscuri mai mari decât riscurile aleatoare, cu efecte risipite.

Principiul primordial al riscului de comunicare este acela că "percepția este egală cu realitatea". În alte cuvinte, ceea ce este perceput ca real este real în consecințele sale. Participanții reacționează mai degrabă la amenințări percepute decât la realitate. Nivelul lor de stres în timpul schimbării este proporțional cu percepția amenințării. Dintr-o perspectivă de conducere, participanții par să exagereze chiar într-un mod irațional. Cu toate acestea, din perspectiva participanților, comportamentul lor este perfect rațional, dată fiind magnitudinea cu care este percepută amenințarea.

3.2. Modele teoretice

Comunicațiile în situații de risc se bazează pe patru modele teoretice care descriu cum se procesează informația, cum se formează percepția asupra riscului şi cum se iau deciziile în situații de risc. Împreună, aceste modele furnizează o bază pentru modul de gândire în ce priveşte coordonarea efectivă a comunicației în situațiile de criză (Covello 1998, 2001).

Aceste modele sunt:

- Modelul percepției riscului;
- Modelul zgomotului mental;
- Modelul dominației negative;
- Modelul determinării încrederii.

3.2.1. Modelul percepției riscului

Modul în care un risc este perceput poate fi afectat de numeroşi factori, aceştia putând altera percepția riscului în diferite grade. Până la această dată cel puțin cincisprezece factori care influențează percepția riscului au fost identificați ca având relevanță în comunicarea riscului. Aceşti factori joacă un rol important în determinarea nivelului de preocupare, grijă, mânie, anxietate, teama, ostilitate şi ultraj, care în schimb, pot schimba semnificativ atitudinea şi comportamentul. De exemplu, nivelurile de preocupare tind să fie intense când

riscul este perceput ca fiind involuntar, inechitabil, fără beneficiu, fără a avea controlul o persoană, asociat cu indivizi sau organizații lipsite de încredere, asociat cu reacții adverse şi rezultate ireversibile.

Cercetările despre percepția riscului sugerează că activitățile specifice în mod ideal, ar trebui să fie întreprinse ca parte a unui efort de comunicare a riscului. La început, este important să se colecteze şi să se evalueze informații empirice obținute prin sondaje, grupuri țintă sau interviuri despre ce cred participanții cu privire la factorii de percepție ai riscurilor (încrederea, beneficiul, controlul, echitatea etc.). Interacțiunea susținută şi schimbul de informații cu participanții pentru identificarea zonelor de îngrijorare este de asemenea, necesară. Pentru a organiza efectiv strategii de comunicare a riscului este necesară înțelegerea împărtăşită a participanților implicați sau afectați, cu referire la percepția şi aşteptările nivelurilor de îngrijorare, grijă, frică, ostilitate, stres etc.

3.2.2. Modelul zgomotului mental

Acest model se axează pe modul în care oamenii procesează informația sub stres şi cum modificările în modul de procesare a informației le afectează comunicația. Când oamenii sunt în starea de maximă îngrijorare deoarece percep o amenințare semnificativă, abilitatea de a procesa informații în mod efectiv şi eficient este grav afectată. Când oamenii simt că ceea ce au de valoare este amenințat, experimentează o largă gama de emoții, variind de la anxietate la furie. Şocul emoțional şi/sau agitația mentală generată de aceste sentimente puternice creează zgomot mental. Expunerea riscurilor asociate cu atribute psihologice negative (de exemplu riscul perceput este involuntar, nu este sub controlul unei persoane, beneficiile sunt reduse, inechitabil etc.) sunt adesea însoțite de un sever zgomot mental, care în schimb, poate interfera cu abilitățile unei persoane de a se angaja la un discurs rațional.

3.2.3. Modelul dominației negative

Modelul dominației negative descrie procesul informării negative şi pozitive în situațiile de criză. În general, relația dintre informațiile negative şi pozitive este asimetrică, ponderea informațiilor negative fiind semnificativ mai mare. Teoria dominației negative constă în teoremă centrală a psihologiei moderne în care se consideră că oamenii atribuie o valoare mai mare pierderilor (rezultate negative) decât a câştigurilor (rezultate pozitive). O realizare practică a teoriei dominației negative este aceea că un mesaj negativ ar trebui ideal, contrabalansat de un mare număr de mesaje orientate către soluții pozitive.

O altă implicare practică a teoriei dominației negative este aceea ca mesajele care conțin stări negative (de exemplu, cuvintele: nu, niciodată, nimic, nici unul etc.) au tendința de a primi o atenție sporită, sunt memorate mai mult timp şi au un mare impact asupra mesajelor pozitive. Astfel, folosirea inutilă a cuvintelor negative în dialogul cu participanții la situațiile de criză poate fi în

detrimentul comunicării, având un efect de punere în umbră a efectelor pozitive, de scădere a încrederii şi de inducere a unei stări de imposibilitate de apărare sau menținere. În concluzie, comunicațiile în situații de risc sunt eficiente când se concentrează pe ceea ce poate fi făcut şi nu pe ceea ce nu se poate face.

3.2.4. Modelul determinării încrederii

O amenințare în toate strategiile de comunicare în situații de risc o reprezintă nevoia de stabilire a încrederii. Alte scopuri cum ar fi educația sau ajungerea la consens pot fi atinse numai când încrederea a fost stabilită. Încrederea poate fi construită în timp şi este rezultatul acțiunilor desfăşurate, a atenției acordate şi a abilităților de comunicare. Datorită importanței încrederii în rezolvarea controverselor în situații de risc, o parte semnificativă a literaturii de comunicare în situații de risc se concentrează pe aplicații ale modelului de determinare a încrederii. Pentru a stabili sau menține încrederea, ideal s-ar alege mențiunile de la surse de încredere şi ar fi folosiți cei patru factori de determinare a încrederii: grija şi empatia, dedicarea şi angajamentul, competența şi expertiza, onestitatea şi deschiderea.

Principiul transferului de încredere are la bază ideea că o sursă care are un nivel mai mic de încredere, preia în mod tipic încredere şi credibilitate de la o sursă cu un nivel mai mare de încredere, în momentul în care aceasta ia poziție asupra problemei respective. Studii din Statele Unite ale Americii au arătat că anumite organizații sau indivizi, inclusiv grupuri consultative, profesionişti în sănătate sau siguranță, cercetători, educatori, sunt percepuți în a avea o încredere medie către ridicată în probleme de sănătate, siguranță şi mediu. Un avantaj de a face parte dintr-un grup de încredere permite unei persoane să comunice eficient chiar şi atunci când există bariere de comunicare. Oricum, încrederea individuală depăşeşte încrederea într-o organizație. Încrederea în indivizi care fac parte dintr-o organizație mare de încredere poate creşte sau descreşte semnificativ, în funcție de modul în care se prezintă din punct de vedere personal şi cum interacționează cu alții.

Percepția încrederii este redusă de acțiuni sau comunicări care indică: dezacorduri între experți, lipsa coordonării situației de risc la nivelul organizațiilor, insensibilitatea autorităților care sunt desemnate pentru managementul de risc la nevoia de a asculta, dialoga şi participa la întâlniri publice, refuzul de a recunoaşte riscul, refuzul de a divulga sau de a schimba informații în timp util, iresponsabilitatea sau neglijența de a îndeplini responsabilitățile legate de gestiunea riscului.

3.2. Câştigarea încrederii şi a credibilității

Încrederea este cel mai puternic factor în percepția unei amenințări. Studiile au arătat că un risc comunicat de o sursă de încredere este perceput ca o amenințare mai mică decât în cazul unei surse de neîncredere (Covello, 1991;

Fessenden-Raden, Fitchen, & Heath, 1987; Slovic, 1993). Factorul încredere poate altera cu uşurință percepția față de o amenințare.

Capacitatea de a stabili o comunicare constructivă va fi determinată, în mare parte, dacă audiența percepe persoana care realizează comunicarea, că este de încredere şi poate fi crezută. Se va lua în considerare modul în care aceştia iau hotărâri sau forma în care percep amenințările.

Cinci reguli pentru câştigarea încrederii şi a credibilității (Covell & Allen, 1988):

- Acceptarea şi implicarea publicului ca un partener. Lucru cu publicul şi pentru public, de a informa, spulbera dezinformarea şi în orice grad posibil, calmarea temerilor şi a preocupărilor.
- Aprecierea temerilor specifice publicului. Statisticile şi probabilitățile nu pot răspunde tuturor întrebărilor. Arătarea sensibilității față de frică şi griji se face la un nivel uman. Poziția celui care face comunicare nu îl împiedică exprimarea tristeții în caz de boală, rănire sau deces. Nu se va exagera sau insista asupra tragediei, dar se va simpatiza cu publicul şi se va furniza răspunsuri care le va respecta umanitatea.
- Afişarea unei atitudini oneste şi deschise. Odată pierdute, încrederea şi credibilitatea sunt aproape imposibil de câştigat. Niciodată publicul n-ar trebui ghidat prin minciună sau să se evite furnizarea de informații care este importantă pentru înțelegerea problemelor lor.
- Lucrul cu alte surse credibile. Conflictele şi dezacordurile între organizații şi purtători de cuvânt credibili creează confuzie şi neîncredere. Coordonarea informării şi a eforturilor de comunicare trebuie făcută cu alți participanți legitimi.
- Satisfacerea nevoilor mass-media. Niciodată nu trebuie refuzat lucrul cu mass-media. Rolul acesteia este de a informa publicul, aceasta făcându-se cu sau fără asistența participanților. Lucrul cu mass-media asigură faptul că informația furnizată de către aceasta este exactă şi edificatoare în limitele posibilităților.

4. DEPENDENȚA UTILIZATORILOR DE SISTEMELE DE COMUNICAȚII

4.1. Definirea dependenței utilizatorilor prin utilizarea modelelor comparative

Cercetări recente au arătat că anumiți utilizatori on-line au devenit dependenți de Internet în acelaşi fel în care alte persoane devin dependente de droguri, alcool sau jocuri de noroc, ducând la eşecuri academice (Brady, 1996; Murphey, 1996), reducerea performanțelor la lucru (Robert Half International, 1996) şi chiar probleme în familie (Quittner, 1997). Cercetări clinice despre comportamentul dependenților s-au concentrat asupra viciului jocurilor de noroc (Mobilia, 1993), alimentația în exces (Lesieur & Blume, 1993) şi a comportamentului sexual (Goodman, 1993). Modele similare de dependență se aplică şi pentru suprautilizare tehnologică (Griffiths, 1996), dependența de calculator (Shotton, 1991), privitul excesiv la televizor (Kubey & Csikszentmihalyi, 1990; McIlwraith et al., 1991) şi utilizarea obsesivă a jocurilor video (Keepers, 1991). Cu toate acestea, conceptul cu privire la dependența de Internet nu a fost cercetat empiric, anumite studii au încercat doar să investigheze dacă folosirea Internetului poate crea dependență.

Orzack, 1998, a enunțat semnele şi simptomele dependenței de calculator astfel:

- angajarea în activități cu calculatorul pentru a experimenta plăcere sau mulțumire;
- manifestarea unor simptome care schimbă starea de spirit cum ar fi: tristețea, iritabilitatea, tulburări de somn, anxietate crescută, deprimare sau ostilitate când nu se desfăşoară activitate cu calculatorul;
- preocuparea față de calculator, gândurile referitoare la experiența în lucrul cu acesta, planificarea timpului pentru reîntoarcerea la calculator sau achiziționarea celor mai noi componente hardware sau software;
- nevoia de a petrece din ce în ce mai mult timp sau de a cheltui bani pentru activitățile legate de calculator în vederea schimbării stării de spirit;
- neglijarea activităților sociale, familiale, educaționale sau de la locul de muncă;
- inducerea în eroare a membrilor familiei, colegilor de muncă, colegilor de şcoală, terapeutului sau a altor persoane cu privire la timpul petrecut în fața calculatorului;
- riscarea pierderii unor relații personale semnificative, a oportunităților în carieră, a stabilității financiare şi a realizărilor educaționale;
- eşuarea eforturilor repetate de a controla activitățile cu calculatorul;

- apariția unor semne fizice cum ar fi: migrene, condiție fizică precară (datorită alimentării neregulate) şi slabă igienă corporală;
- continuarea folosirii calculatorului în ciuda problemelor apărute în viața reală.

4.2. Identificarea comportamentului utilizatorului dependent

Diagnosticarea corectă a dependenței de Internet este complicată mai ales datorită faptului că aceasta nu este prezentată în manualele care diagnostichează tulburările mintale. Totuşi, diagnosticele referite în "Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders - Fourth Edition" (DSM-IV; American Psychiatric Association, 1994) cu privire la patologia jocurilor de noroc, se apropie cel mai mult de natura patologică a utilizării Internetului. Prin folosirea modelului patologic al jocurilor de noroc, dependența de Internet poate fi definită ca o tulburare de control care nu implică o substanță intoxicantă.

4.2.1. Chestionare pentru identificarea utilizatorilor dependenți

Anumite studii au încercat să dezvolte chestionare de diagnostic pentru a putea identifica dependența de Internet, prin modificarea chestionarelor de diagnostic folosite pentru identificarea dependenței jocurilor de noroc. Un asemenea chestionar ar putea include următoarele întrebări:

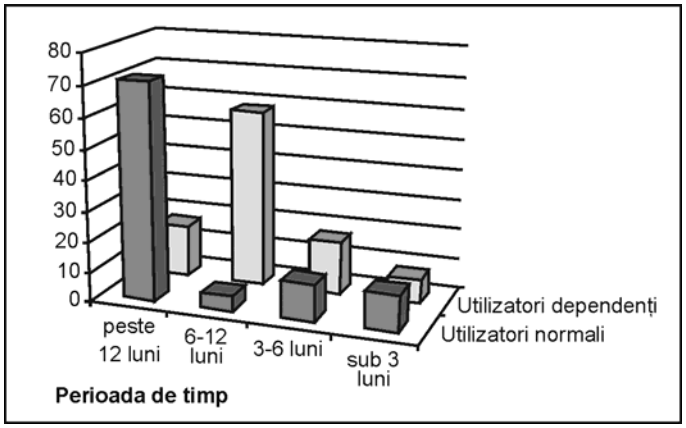
- Vă simțiți preocupat de Internet (gândiți-vă la activitatea on-line anterioară sau anticipați sesiunile on-line următoare)?
- Simțiți nevoia să folosiți Internetul şi mărirea timpului pentru această activitate în vederea obținerii satisfacției?
- Ai făcut în mod repetat, fără succes, eforturi de a controla sau a opri activitatea de utilizare a Internetului?
- Vă simțiți neliniştit, prost dispus, deprimat sau iritabil, atunci când încercați să reduceți sau să opriți utilizarea Internetului?
- Rămâneți on-line mai mult decât intenționați?
- Ați pus în pericol sau ați riscat pierderea unei relații semnificative, a locului de muncă, a studiilor sau a oportunităților în carieră din cauza Internetului?
- V-ați mințit membri familiei, terapeutul sau alte persoane pentru a ascunde gradul de implicare în activitățile desfăşurate pe Internet?
- Ați utilizat Internetul pentru a scăpa de problemele cotidiene sau pentru a ameliora o anumită stare de spirit (de exemplu, sentimentele de neajutorare, vină, anxietate, depresie)?

Persoanele care răspund cu DA la mai mult de jumătate din întrebări ar putea fi considerate, din perspectiva unui astfel de test, dependente de Internet. Bineînțeles, acest test este foarte sumar şi este prezentat ca un exemplu. Pentru identificarea clară a problemelor de dependență se folosesc chestionare complexe aplicate pe baza unor proceduri foarte bine stabilite.

4.2.2. Primul contact cu Internetul

Pe baza unor studii, s-a constatat că timpul care a trecut de când utilizatorii au luat contact cu Internetul este o caracteristică foarte importantă a utilizatorilor dependenți. Astfel, în ce priveşte utilizatorii dependenți, 17% dintre aceştia au fost on-line mai mult de un an, 58% au fost on-line pentru o perioadă cuprinsă între şase luni şi un an, 17% între trei şi şase luni, iar 8% mai puțin de trei luni. În ce priveşte utilizatorii normali, 71% au fost on-line pentru mai mult de un an, 5% au fost on-line în perioada cuprinsă între 6 luni şi 1 an, 12% între trei şi şase luni, şi tot 12 % sub trei luni. Figura nr. 4.1 este reprezentarea grafică a acestor date.

Figura nr. 4.1
Reprezentarea procentului utilizatorilor în funcție de timpul care a trecut de la primul contact cu Internetul



Un număr de 83% din totalul utilizatorilor dependenți au fost on-line pentru mai puțin de un an, ceea ce ar putea sugera că dependența acestora față de Internet se produce destul de rapid, încă de la prima introducere în servicii şi produse on-line. În multe cazuri, utilizatori neinițiați în lucrul cu calculatorul, s-au simțit inițial intimidați de contactul cu tehnologia, dar ulterior pe baza unui sentiment de competență şi bucurie în ce priveşte măiestria lor tehnică şi-au îmbunătățit rapid capacitatea de navigare.

4.2.3. Timpul de lucru săptămânal

Timpul de lucru săptămânal se referă la timpul petrecut în fața calculatorului pentru a naviga pe Internet în scop personal sau pentru plăcere, reprezentat în ore, exceptând timpul petrecut în fața calculatorului în scop educațional / academic sau pentru exercitarea sarcinilor de la locul de muncă. Studii internaționale au arătat că persoanele dependente stau în medie 38,5 ore

în fața calculatorului navigând pe Internet, comparativ cu persoanele fără dependență care petrec în fața calculatorului 4,9 ore, de aproximativ 8 mai puțin decât persoanele dependente.

Persoanele dependente au dezvoltat gradual un obicei zilnic de a folosi Internetul, timpul de lucru crescând de până la zece ori față de utilizarea inițială, aceasta făcându-se pe măsură ce familiarizarea cu Internetul a crescut. Această situație poate fi comparată cu nivelul de toleranță care se dezvoltă la alcoolici, aceştia crescând gradul consumul de alcool pentru obținerea efectului dorit.

În contrast, persoanele care nu sunt dependente au declarat că folosesc un mic procent din timpul lor pentru a naviga pe Internet, fără a exista o creştere progresivă la acesta.

4.2.4. Aplicații folosite frecvent

Internetul, această rețea globală de rețele de calculatoare furnizează acces utilizatorului la un număr nelimitat de aplicații privind din punct de vedere practic. În tabelul nr. 4.2 se prezintă cele mai utilizate aplicații Internet disponibile şi gradul de utilizarea al acestora de către utilizatorii dependenți şi nedependenți.

Tabelul nr. 4.2

Cele mai folosite aplicații Internet

	Tipul de utilizator	
Aplicația	Dependent	Nedependent
Camere de discuții (chat)	35%	7%
Jocuri multiutilizator	28%	5%
Grupuri de ştiri	15%	10%
Poşta electronică	13%	30%
Web-ul	7%	25%
Protocoale de informare	2%	23%

După cum se observă, este evident faptul că utilizatorii dependenți folosesc cu preponderență aplicații de discuții on-line (chat), precum şi jocuri on-line de tip multi-utilizator, comparativ cu utilizatorii fără dependență a căror activitatea este orientată pe informare, folosind frecvent poşta electronică, grupurile de ştiri, paginile web precum şi protocoalele de informare.

Aplicațiile de discuții on-line şi jocurile multiutilizator permit utilizatorilor conectați să comunice simultan în timp real, similar cu o conversație la telefon, exceptând forma mesajelor care este scrisă. Numărul utilizatorilor care pot fi prezenți în aceste spații virtuale au depăşit cu mult miile. Aplicațiile au posibilitatea de a transmite mesaje private sau de a comunica în aceeaşi listă cu toți utilizatorii, exprimând opinii, comentarii etc.

Trebuie menționat faptul că jocurile multiutilizator on-line la care se face referire în această lucrare permit utilizatorului să îşi asume rolul unui personaj.

Sunt foarte multe aplicații de tipul acesta, iar temele pot varia de la bătăliile stelare până la duelurile medievale. Un utilizator care doreşte să folosească o asemenea aplicație îşi va alege un nume de personaj prin intermediul căruia va purta bătălii, va ucide monştri, va construi clădiri sau le va distruge pe ale duşmanilor, îşi va alege arme etc. Aceste aplicații pot avea şi o tendință socială asemănătoare cu aplicațiile de discuții, dar comunicarea se va realiza prin intermediul personajelor întruchipate.

Persoanele nedependente văd Internetul ca pe un instrument util de resurse şi un mediu de comunicare în scop personal şi de afaceri. Persoanele dependente se bucură de acele aspecte ale Internetului care le permit să se întâlnească, să socializeze şi să schimbe idei cu persoane noi prin intermediul acestor medii interactive. Comentariile acestora au exprimat faptul că formarea relațiilor on-line au crescut rapid cercul lor de prieteni prin legarea de prietenii cu persoane pe mari arii geografice şi care fac parte din medii culturale diferite.

4.3. Utilizarea "normală" a Internetului

Ce este normal în ce priveşte utilizarea Internetului nu se cunoaşte încă. Pentru majoritatea populației această limită este de zero ore pe săptămână. Anumite studii au sugerat că unii studenți ar avea o medie de opt ore pe săptămână iar exploratorii web-ului pot avea o medie de 20 ore pe săptămână fără a avea probleme majore. De fapt, ceea ce se face on-line poate avea o mai mare importanță decât timpul petrecut on-line. Anumite activități on-line, cum sunt jocurile sau chat-ul, pot crea potențial o dependență mai mare decât altele.

În luna octombrie 2007, la Facultatea de Inginerie Electrică, Universitatea Valahia din Târgovişte a fost realizat un studiu bazat pe chestionare, pentru obținerea informațiilor referitoare la riscurile folosirii neadecvate a sistemelor informatice şi determinarea utilizatorilor dependenți de Internet. La studiu au participat 126 studenți ai Universității Valahia înmatriculați atât la specializări din domeniul tehnic, cât şi de la specializări ale ştiințelor umaniste. Chestionarul folosit este prezentat în anexa 1, întrebările vizate pentru acest material au fost scrise îngroşat.

Graficul nr. 4.3.a prezintă repartiția pe vârste a respondenților. Aceştia au vârste peste 18 ani, marea majoritate fiind cuprinse în intervalul 18-25 (figura).

Pe baza acestui chestionar s-a încercat o comparație între studiile efectuate în alte țări, în principal Statele Unite ale Americii şi situația prezentă în România la acest moment. Bineînțeles, grupul țintă este redus, dar ar putea fi considerat reprezentativ pentru studiul în cauză.

Grupul utilizatorilor intervievați este format din persoane care în mare măsură lucrează pe calculator de mai mulți ani (figura nr. 4.3.b). Astfel, 83% dintre ei a declarat că folosesc calculatorul de mai mult de 2 ani şi numai 17% folosesc calculatorul de mai puțin de 2 ani.

Figura nr. 4.3.a

Repartiția pe vârste

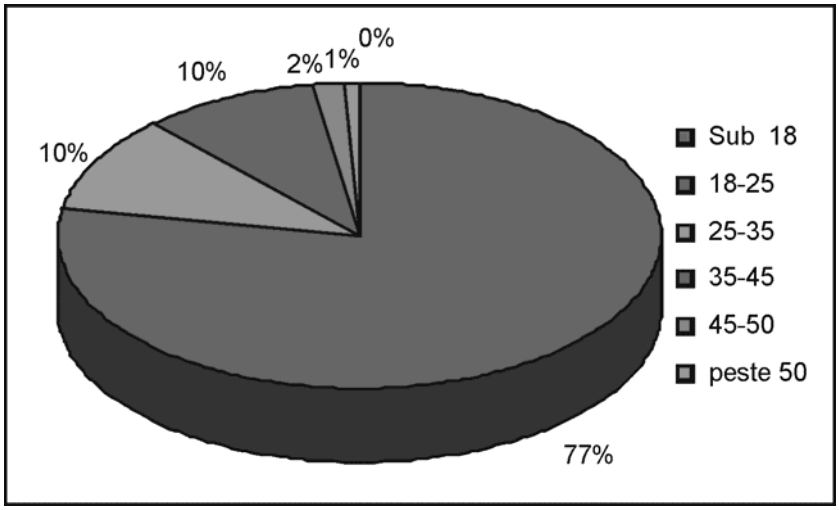
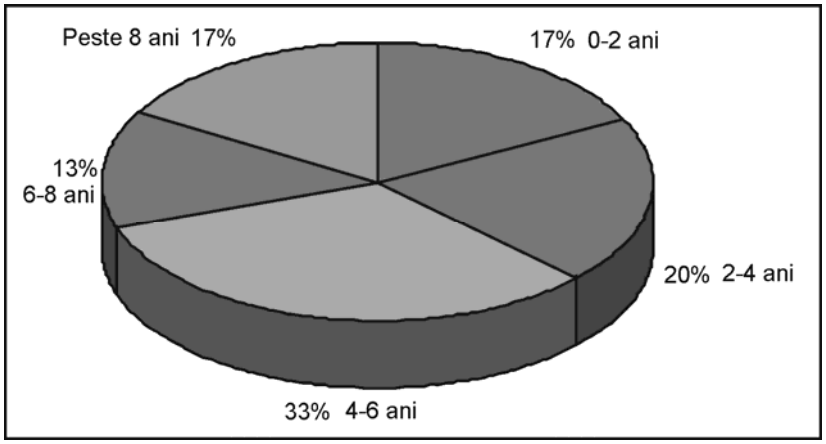


Figura nr. 4.3.b

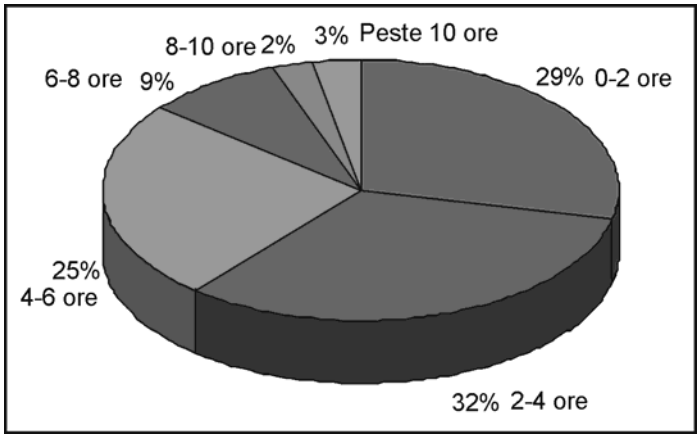
Timpul în ani de când se foloseşte calculatorul



În ce priveşte numărul de ore petrecut zilnic în fața calculatorului, marea majoritatea (57%) a declarat că petrece în medie între 2 şi 6 ore. 29% a precizat că petrece până la două ore zilnic în fața calculatorului şi numai 14% depăşeşte pragul de şase ore zilnic. Probabil, aceştia au locuri de muncă la care folosesc în mod curent calculatorul.

Figura nr. 4.3.c

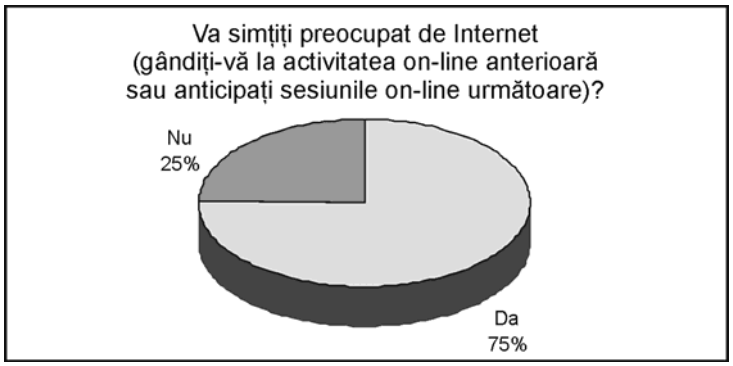
Numărul de ore zilnic, petrecut în fața calculatorului



Timpul petrecut în fața calculatorului nu reprezintă numai timpul petrecut pe Internet, ci se referă la toată activitatea cu calculatorul, inclusiv realizarea temelor şi folosirea aplicațiilor profesionale din domeniul specializării. Cu toate acestea, persoanele care au completat chestionarul au recunoscut că folosesc în mică măsură aplicațiile de birou sau cele profesionale; în general folosesc calculatorul pentru discuții, jocuri on-line sau navigare pe Internet.

Figura nr. 4.3.d

Sentimentul de preocupare



Trei sferturi dintre respondenți au afirmat că se simt preocupați de Internet (figura nr. 4.3.d). Aceştia simt nevoia de a se afla on-line, de a naviga pentru a căuta informații etc. Din experiența personală, pot afirma că primul lucru făcut

de studenții sau elevii care intră într-un laborator cu calculatoare este să deschidă navigatorul web şi eventual o aplicație de discuții on-line. La momentul începerii lucrării de laborator, aceştia încearcă să găsească o metodă prin care să păstreze aceste aplicații deschise şi numai după lungi insistențe ale persoanei care conduce lucrarea de laborator, renunță şi le închid.

Mai mult de jumătate au declarat că simt nevoia măriri timpului alocat pentru navigarea pe Internet sau pentru alte activități on-line (figura nr. 4.3.e).

Figura nr. 4.3.e

Nevoia de a mări timpul alocat



O parte din utilizatori sunt conştienți de faptul că timpul petrecut pe Internet fără nici un scop anume le poate prejudicia activitatea sau relațiile cu ceilalți. Cu toate acestea, numai 18% din cei intervievați a făcut eforturi pentru a controla activitatea de utilizare a Internetului (figura nr. 4.3.f).

Figura nr. 4.3.f

Efortul de a controla activitatea

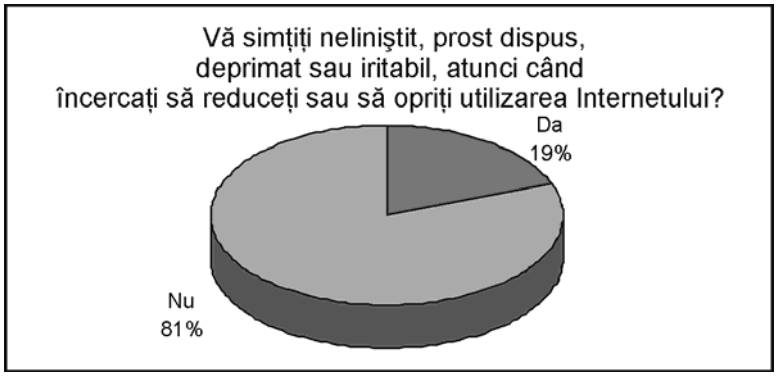


Într-un procent asemănător (figura nr. 4.3.g), respondenții au declarat că s-au simțit neliniştiți, prost dispuşi, deprimați sau iritabili când au încercat să reducă sau să oprească utilizarea Internetului. Studiind răspunsurile la cele două întrebări (20 şi 21) pe fiecare utilizator, se constată cu aproximație că aceste sentimente de nelinişte, deprimare, iritabilitate au fost resimțite numai de utilizatorii care au încercat să facă eforturi în a-şi controla activitatea on-line.

Utilizatorii care nu au încercat în nici un fel să controleze activitatea on-line, bineînțeles că nu au încercat sentimente de tipul celor prezentate mai sus. De aici, se poate trage concluzia că identificarea utilizatorilor dependenți este mai uşor de făcut dacă aceştia sunt conştienți de faptul că au o problemă.

Figura nr. 4.3.g

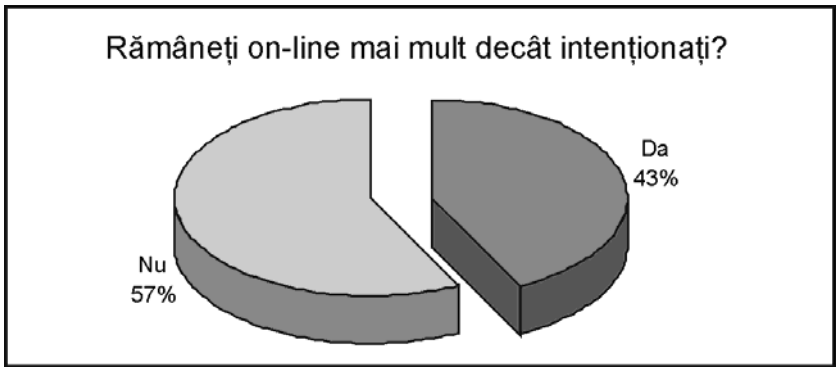
Starea psihică a utilizatorului



Deşi intenționează să rămână on-line un timp limitat, aproape jumătate dintre cei testați (figura nr. 4.3.h) au afirmat că rămân on-line mai mult timp.

Figura nr. 4.3.h

Timpul petrecut on-line

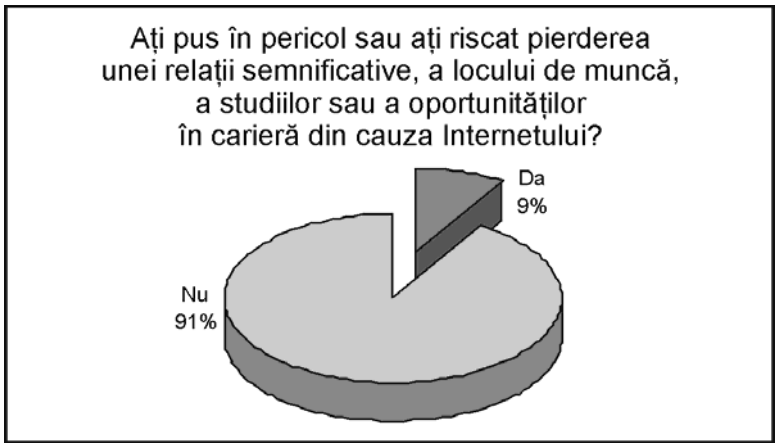


Persoanele intervievate sunt studenți, eventual şi angajați care au un program fix, bine stabilit. Mărirea timpului alocat inițial pentru activitățile on-line, duce implicit la nerespectarea programului personal şi implicit reducerea timpului alocat altor activități. Astfel, pot apărea probleme la locul de muncă sau o slabă activitate din punct de vedere academic.

Nouă procente dintre respondenți (figura nr. 4.3.i) au afirmat că Internetul este cauza punerii în pericol sau riscarea unei relații semnificative pentru locul de muncă, oportunități în carieră sau studii. Presa din România a relatat numeroase cazuri în care erau prezentați angajați ai unor diferite instituții, care petreceau la serviciu un număr mult mai mare de ore decât programul de lucru, pentru oportunitatea de a folosi calculatorul conectat la Internet de la locul de muncă. Alte cazuri prezentate au fost cele ale elevilor sau studenților care absentau din sălile de clasă şi îşi petreceau timpul în săli şi cluburi cu calculatoare.

Figura nr. 4.3.i

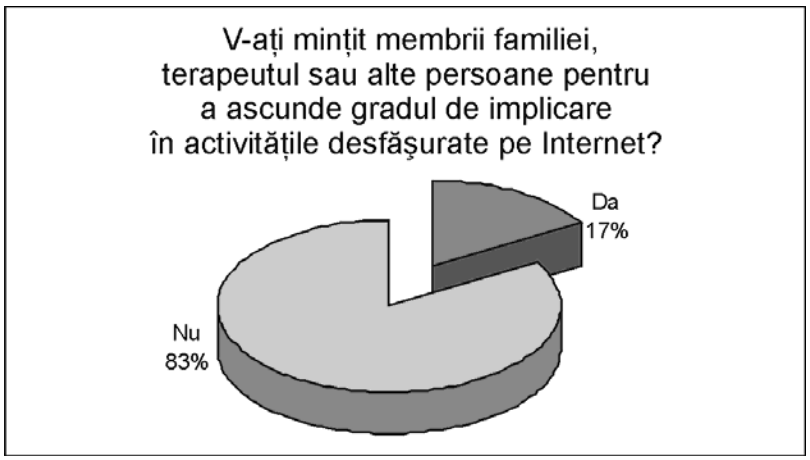
Afectarea relațiilor de muncă şi carieră



Cazuri de acest tip nu au mai fost mediatizate în ultimul timp, dar nu înseamnă că s-au redus sau au dispărut. Dezvoltarea infrastructurii de comunicații a condus la conectarea cu uşurință a calculatoarelor din locuințele personale şi de la noi din țară, indiferent de locația urbană/rurală, la un preț relativ modest. Astfel, activitatea on-line intensă se face din locuințele personale, fără a exista un mijloc adecvat de determinare a acesteia.

Figura nr. 4.3.j

Afectarea relațiilor de familie



În general, membrii familiei şi prietenii utilizatorilor care exagerează cu activitatea on-line, membrii care sunt implicați în mai mică măsură sau nu sunt implicați în activitățile on-line, percep cu mai multă uşurință riscul la care se expun rudele sau prietenii acestora şi le atrag atenția asupra acestui lucru. În aceste condiții, utilizatorii care îşi dau seama că sunt percepuți cu probleme în grupul lor de cunoştințe, încercă să se izoleze şi îi mint pe aceştia cu privire la activitățile desfăşurate. În cadrul grupului de studiu prezentat, 17% dintre respondenți a declarat că şi-au mințit membri familiei şi alte persoane pentru a ascunde gradul de implicare a activităților desfăşurate pe Internet.

O treime dintre cei chestionați (figura nr. 4.3.k) au fost de acord că folosesc Internetul pentru a ameliora o anumită stare de spirit. Spațiul virtual reprezintă pentru mulți o lume în care pot evada. Prin eliminarea sentimentelor de vină, anxietate, depresie, neajutorare, se confirmă teoria că Internetul poate crea dependență în acelaşi mod în care creează dependență o substanță intoxicantă.

Figura nr. 4.3.k

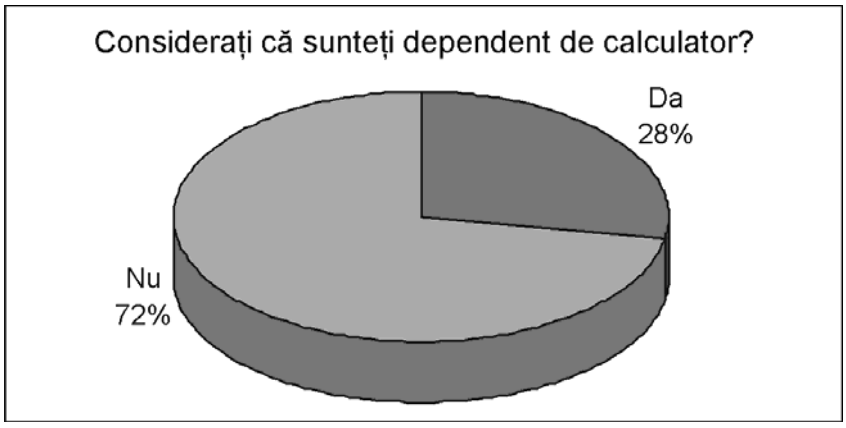
Evadarea în spațiul virtual



Deşi nu face parte din grupul întrebărilor pentru determinarea dependenței utilizatorilor de Internet, întrebarea următoare (dacă se consideră dependenți de calculator) a fost inserată printre celelalte întrebări. 28 % (figura nr. 4.3.l) au răspuns da. În urma centralizării rezultatelor, s-a constatat că procentul celor care ar putea fi dependenți de activitățile on-line este de 26% şi de aici, am putea trage concluzia falsă, că utilizatorii dependenți sunt conştienți de situația în care se află.

Figura nr. 4.3.l

Evaluarea individuală asupra dependenței de calculator



De fapt, o parte din utilizatori a răspuns cu da la această întrebare în ideea că pentru a-şi desfăşura activitatea au nevoie de calculator (studenții pentru realizarea temelor şi căutarea de materiale bibliografice, iar angajații pentru a-şi desfăşura activitatea la locul de muncă).

De asemenea, în urma verificării răspunsurilor per individ, s-a constatat că doar jumătate dintre cei chestionați, care ar putea fi dependenți de activitatea on-line, au răspuns că sunt dependenți de calculator.

Concluzia clară în această situație este că marea parte a posibililor utilizatori dependenți de activități on-line nu realizează că gradul lor de implicare în aceste activități a depăşit limitele normale.

5. CONCLUZII

Rețelele de comunicații sunt în general structuri deschise la care se pot conecta un număr mare şi variat de componente. Astfel, se poate vorbi despre o vulnerabilitatea a rețelelor care se manifestă în două planuri: alterarea informațiilor şi folosirea neautorizată a acestora.

Pentru asigurarea securității rețelei este importantă implementarea unor mecanisme specifice pornind de la nivelul fizic (protecția fizică a liniilor de transmisie), continuând cu proceduri de blocare a accesului la nivelul rețelei (dispozitive de tip *firewall*), până la aplicarea unor tehnici de codificare a datelor (criptare), metodă specifică pentru protecția comunicării între procesele de tip aplicație care rulează pe diverse calculatoare din rețea.

Cauzele existenței vulnerabilităților rețelelor de comunicații sunt: existența erorilor de programare a aplicațiilor şi slaba lor documentare, configurarea necorespunzătoare a elementelor hardware şi software, lipsa suportului din partea producătorilor, necunoaşterea problemelor de securitate sau ignorarea lor.

Numeroşi factori naturali pot duce la funcționarea defectuoasă sau la nefuncționarea echipamentelor de comunicații. Dintre aceştia, cei mai des întâlniți sunt factorii naturali produşi de schimbările climatice. De la marile uragane, furtuni sau simple ploi de vară însoțite de intensificări ale vântului şi descărcări electrice, toate reprezintă amenințări considerabile la infrastructura de comunicații.

Acțiunile desfăşurate de om, care pot perturba funcționarea echipamentelor de comunicații, pot fi dezbătute din două puncte de vedere: acțiunile desfăşurate prin intermediul sistemelor auxiliare conectate cu sistemele de comunicații sau acțiuni desfăşurate fără a avea un contact direct cu sistemul de comunicații.

Sistemele de comunicații sunt vulnerabile în situațiile de acces direct la echipamente datorită următoarelor amenințări: se cunosc parolele unice de acces, se face uz de mecanismele de revenire la configurația inițială sau efectiv se poate manipula arhitectura fizică.

Lipsa sau slaba implementare a mecanismelor de securitate în ansamblu, pot duce la numeroase tipuri de atacuri de la distanță: atac prin acces via cont-utilizator obişnuit sau cu privilegii superioare, acces de la distanță fără acces-utilizator la sistem, acces de la distanță la diverse aplicații fără obținerea de acces utilizator, inocularea de programe pe calculatorul utilizatorului.

Comunicațiile în situații de criză reprezintă un proces interactiv de schimb de informații şi opinii între indivizi, grupuri sau instituții, deseori implicând mesaje multiple despre natura riscului sau exprimarea îngrijorării, opiniilor sau reacțiilor la mesajele de risc sau la aspectele legale şi instituționale ale managementului de risc.

Comunicațiile în situații de risc se bazează pe patru modele teoretice care descriu cum se procesează informația, cum se formează percepția asupra riscului şi cum se iau deciziile în situații de risc: modelul percepției riscului, modelul zgomotului mental, modelul dominației negative şi modelul determinării încrederii.

Încrederea este cel mai puternic factor în percepția unei amenințări. Capacitatea de a stabili o comunicare constructivă va fi determinată, în mare parte, dacă audiența percepe persoana care realizează comunicarea că este de încredere şi poate fi crezută. Au fost stabilite cinci reguli pentru câştigarea încrederii şi a credibilității: acceptarea şi implicarea publicului ca un partener, aprecierea temerilor specifice publicului, afişarea unei atitudini oneste şi deschise, lucrul cu alte surse credibile şi satisfacerea nevoilor mass-media.

Cercetări recente au arătat că anumiți utilizatori on-line au devenit dependenți de Internet în acelaşi fel în care alte persoane devin dependente de droguri, alcool sau jocuri de noroc. Cu toate acestea, conceptul cu privire la dependența de Internet nu a fost cercetat empiric, anumite studii au încercat doar să investigheze dacă folosirea Internetului poate crea dependență.

Diagnosticarea corectă a dependenței de Internet este complicată mai ales datorită faptului că aceasta nu este prezentată în manualele care diagnostichează tulburările mintale. Totuşi, prin folosirea modelului patologic al jocurilor de noroc, dependența de Internet poate fi definită ca o tulburare de control care nu implică o substanță intoxicantă.

Referințe:

CaJohn M., *Electromagnetic Pulse-From Chaos To A Manageable Solution*, http://www.globalsecurity.org/wmd/library/report/1988/CM2.htm ;

Oprea D., *Globalizarea şi riscul securităţii informaţiilor*, http://www.icmpp.ro/institute/cap_doprea.doc;

Posey B. M., Unified communications security vulnerabilities, http://searchunifiedcommunications.techtarget.com/tip/0,289483,sid186_gci1280884,00.html;

Vasiu L. şi Vasiu Ioana, *Riscul de atac electronic asupra sistemelor informatice*, http://www.icmpp.ro/institute/cap_vasiliu.doc;

com/doc/209690/3-PERTURBAII-I-ZGOMOTE;

Center for risk communication – Publications, http://www.centerforriskcommunication.com/publications.htm;

Communicating Organizational Change: Information Technology Meets The Carbon-Based Employee Unit, http://www.centerforriskcommunication.com/ pubs/crc-p3.pdf;

Computer Dependency, http://www.iota.org/Spring98/dependency.html;

Essential IOS Features Every ISP Should Consider, Version 2.84, http://www.bns.com.au/misc/IOS-Essentials-2-82.pdf ;

Improving Security on Cisco Routers, http://www.windowsecurity.com/whitepapers/Improving_Security_on_Cisco_Routers.html?print version;

Internet Addiction: The Emergence of a New Clinical Disorder, http://netaddiction.com:80/articles/newdisorder.htm;

Risk Communication, the West Nile Virus Epidemic, and Bioterrorism: Responding to the Communication Challenges Posed by the Intentional or Unintentional Release of a Pathogen in an Urban Setting, http://www.center forriskcommunication.com/pubs/crc-p1.pdf;

Telehealth: The Nature of Internet Addiction: Psychological Factors in Compulsive Internet Use, http://telehealth.net:80/articles/internet_addiction.html;

What is "Normal" Internet Use?, http://mentalhealth.about.com/cs/sexaddict/a/normalinet.htm;

***, Electric Power Risk Assessment, http://www.aci.net/kalliste/electric.htm;

***, Media Dependency Theory, http://www.uky.edu/~drlane/capstone/mass/dependency.htm;

***, Perturbații şi zgomote în sistemele de comunicații, http://www.scribd.

Anexă - Chestionar

1. **Vârsta**
   a) Sub 18
   b) 18-25
   c) 25-35
   d) 35-45
   e) 45-50
   f) Peste 50
2. **Ocupația**
   a) Şomer
   b) Student
   c) Angajat
   d) Angajat în domeniul IT
3. **De câți ani folosiți calculatorul?**
   a) 0-2 ani
   b) 2-4 ani
   c) 4-6 ani
   d) 6-8 ani
   e) Peste 8 ani
4. **Cate ore, în medie, pe zi petreceți în fața calculatorului?**
   a) 0-2 ore
   b) 2-4 ore
   c) 4-6 ore
   d) 6-8 ore
   e) 8-10 ore
   f) Peste 10 ore
5. **În ce măsură folosiți următoarele categorii de aplicații?**

	Deloc	Foarte rar	Rar	Des	Foarte des
Aplicații Office					
Aplicații profesionale specifice domeniului în care vă desfăşurați activitatea					
Aplicații de navigare web					
Aplicații de mesagerie instant					
Jocuri					
Jocuri online					
Altele					

6. **Considerați că sunteți dependent de calculator?**
   a) Da
   b) Nu
7. **Folosiți sisteme informatice fără licență?**
   a) Da
   b) Nu
8. **Exprimați în procente, câte dintre sistemele informatice instalate pe calculatorul d-voastră sunt fără licență?**
   a) Sub 10%
   b) 10% - 30%
   c) 30% - 50%
   d) 50% - 70%
   e) 70% - 90%
   f) Peste 90%
9. **Considerați că este greşit să utilizați sisteme informatice fără licență?**
   a) Da
   b) Nu
10. **De ce utilizați sisteme fără licență?**
    a) Pentru că, în general, licențele software sunt foarte costisitoare
    b) Pentru că majoritatea cunoscuților folosesc sisteme fără licență
    c) Pentru că nu are rost să dau bani pe un soft pe care pot să-l obțin fără licență
11. **Ați încercat vreodată să virusați intenționat un sistem?**
    a) Da
    b) Nu
12. **Ați încercat vreodată să accesați ilegal un sistem informatic protejat?**
    a) Da
    b) Nu
13. **În ce măsuri considerați un risc în utilizarea corespunzătoare a unui sistem informatic:**

	În foarte mică măsură 1	2	3	4	În mare măsură 5
Atacurile din afara instituției					
Atacurile din interiorul instituției					

14. **Ați folosi necorespunzător intenționat sistemul informatic al instituției în care vă desfăşurați activitatea?**
    a) Da
    b) Nu

15. **Care ar fi motivele?**
    a) Din curiozitate
    b) Provocare intelectuală
    c) Câştig personal fără intenția de a răni pe cineva
    d) Câştig personal cunoscând efectele negative asupra altora sau companiei
    e) Intenționat pentru a face rău altora sau companiei
16. **În ce măsură considerați că afectează următoarele criterii folosirea corespunzătoare a unui sistem informatic într-o instituție:**

		În foarte mică măsură 1	2	3	4	În mare măsură 5
Participanți	Manageri şi lideri necorespunzători					
	Cunoştințe şi înțelegere necorespunzătoare					
	Lipsa motivației şi interesului					
	Incapacitatea sau lipsa dorinței de a rezolva conflictele					
	Neconcordanțe între participanți şi necesarul aplicației					
Informație	Calitatea informației necorespunzătoare					
	Accesul necorespunzător la informație					
	Prezentarea necorespunzătoare a informației					
	Securitatea necorespunzătoare a informației					
Tehnologie	Tehnologia este dificilă şi ineficientă în utilizare					
	Performanța tehnologiei este necorespunzătoare cu necesarul aplicației					
	Dispozitivele hardware şi software conțin erori					

		În foarte mică măsură 1	2	3	4	În mare măsură 5
	grave care pot afecta eficiența şi eficacitatea					
	Incompatibilitatea tehnologiei cu alte tehnologii complemen-tare					

17. **Cât de importantă considerați că este interfața unui sistem informatic pentru o utilizare corespunzătoare a acestuia?**
    a) Neimportantă
    b) Puțin importantă
    c) Importantă
    d) Destul de importantă
    e) Foarte importantă
18. **Vă simțiți preocupat de Internet (gândiți-vă la activitatea on-line anterioară sau anticipați sesiunile on-line următoare)?**
    a) Da
    b) Nu
19. **Simțiți nevoia să folosiți Internetul şi mărirea timpului pentru această activitate în vederea obținerii satisfacției?**
    a) Da
    b) Nu
20. **Ai făcut în mod repetat, fără succes, eforturi de a controla sau a opri activitatea de utilizare a Internetului?**
    a) Da
    b) Nu
21. **Vă simțiți nelinişstit, prost dispus, deprimat sau iritabil, atunci când încercați să reduceți sau să opriți utilizarea Internetului?**
    a) Da
    b) Nu
22. **Rămâneți on-line mai mult decât intenționați?**
    a) Da
    b) Nu
23. **Ați pus în pericol sau ați riscat pierderea unei relații semnificative, a locului de muncă, a studiilor sau a oportunităților în carieră din cauza Internetului?**
    a) Da
    b) Nu
24. **V-ați mințit membrii familiei, terapeutul sau alte persoane pentru a ascunde gradul de implicare în activitățile desfăşurate pe Internet?**
    a) Da

b) Nu

25. Ați utilizat Internetul pentru a scăpa de problemele cotidiene sau pentru a ameliora o anumită stare de spirit (de exemplu, sentimentele de neajutorare, vină, anxietate, depresie)?

a) Da
b) Nu

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 329-330/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

STRUCTURI AGRICOLE PRODUCTIVE ÎN PROFIL REGIONAL

Cecilia ALEXANDRI,
Ion DAVIDOVICI,
Cornelia ALBOIU

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

Introducere 557

Capitolul 1 RESURSELE ŞI FACTORII DE PRODUCȚIE DIN AGRICULTURĂ ÎN PROFIL REGIONAL 559

1.1. Resursele funciare 559

1.2. Populația şi forța de muncă din agricultură 561

1.3. Capitalul fix şi investițiile în agricultură, în profil regional 564

Bibliografie 568

Capitolul 2 EVALUAREA STRUCTURII FERMELOR AGRICOLE DIN CADRUL CELOR OPT REGIUNI DE DEZVOLTARE 570

2.1. Delimitări conceptuale privind problematica piețelor agricole regionale 570

2.2. Evaluarea structurii fermelor 575

Bibliografie 580

Capitolul 3 EFICIENȚA FACTORILOR DE PRODUCȚIE DIN AGRICULTURĂ 581

3.1. Indicatori pentru evaluarea eficienței regionale a factorilor de producție din agricultură 583

3.1.1. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale per ansamblu 583

3.1.2. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale ... 586

3.1.3. Productivitatea totală a factorilor 588

3.2. Factori structurali care influențează în mod consistent productivitatea regională a factorilor de producție din agricultură 590

3.2.1. Structura producției agricole 590

3.2.2. Structura pe grupe de vârste a populației ocupate în agricultură 591

3.2.3. Structura fermelor 591

3.2.4. Structura pe culturi a suprafeței cultivate 594

Bibliografie 598

Introducere

Politicile economice europene cunosc un proces tot mai pregnant de descentralizare care are drept scop substituirea treptată a politicilor sectoriale cu politicile regionale. În februarie 2004, Comisia Europeană a prezentat propunerile de reformă ale politicii de coeziune pe perioada 2007-2013: „Un nou parteneriat pentru coeziune: convergență, competitivitate, cooperare". Propunerile Comisiei pentru Dezvoltare Regională prevăd în același timp, pentru această perioadă, o alocare financiară de 336 miliarde euro, echivalentul unei treimi din bugetul Uniunii Europene pentru acțiuni structurale concentrate în special pe regiunile defavorizate și având ca filosofie descentralizarea și simplificarea.

De asemenea, Comisia propune concentrarea acțiunilor pe un număr limitat de priorități, reflectând obiectivele de la Lisabona (creștere, competitivitate și locuri de muncă) și agenda de la Goteborg vizând problemele de mediu.

Abordarea regională a dezvoltării economice vizează crearea coeziunii pe teritoriul european, proces care constă în asigurarea complementarității între zonele urbane și cele rurale. Uniunea Europeană promovează politici economico-sociale care să ajute regiunile rămase în urmă să recupereze decalajele, să restructureze regiunile aflate în declin, să diversifice economiile şi să creeze locuri de muncă în zonele rurale în care agricultura slab productivă persistă în a constitui unica alternativă ocupațională a populației.

Prioritățile politicii agricole şi rurale ale României pentru perioada 2007-2013, aşa cum sunt specificate în Planul național strategic pentru dezvoltare rurală, acordă un rol central agriculturii, care este văzută în continuare ca principala alternativă ocupaționaţă pentru forța de muncă din rural şi ca sector economic care, prin creşterea eficienței agenților economici şi a competitivității, în general, poate conduce la creşterea veniturilor şi a calității vieții în rural. Cele 4 axe ale PNDR (axa 1- Creşterea competitivității sectorului agricol şi forestier, axa 2 - îmbunătățirea mediului în spațiul rural, axa 3 - Creşterea calității vieții în zonele rurale şi diversificarea economiei rurale, axa 4 - programul Leader) includ măsuri pentru realizarea obiectivelor economice, sociale şi de mediu vizând zona rurală.

Abordarea regională a dezvoltării sectorului agricol creează premisele unei cunoaşteri mai aprofundate a resurselor şi restricțiilor specifice celor opt regiuni de dezvoltare ale României.

Rezultatele studiilor privind resursele agricole, structura fermelor, productivitatea factorilor în profil regional pot oferi soluții de perfecționare a managementului acțiunii guvernamentale și de îmbunătățire a activității agenților economici din sfera agriculturii și procesării și pot conduce la eliminarea

distorsiunilor și decalajelor existente pe piețele regionale ale produselor agricole. De asemenea, aceste studii oferă informații consistente privind efectele adoptării politicii agricole comune la nivel regional și pot oferi informații utile privind oportunitățile de atragere a fondurilor structurale şi pentru dezvoltare rurală europene. Aceasta, în situația în care România beneficiază, începând cu anul 2007-2008, de fonduri structurale foarte mari destinate dezvoltării rurale şi coeziunii sociale.

Lucrarea aceasta conține patru capitole. Primul capitol realizează o evaluare a distribuției resurselor funciare şi a celorlalți factori de producție din agricultură, şi anume forța de muncă, formarea brută de capital fix şi dotarea cu maşini agricole în profil regional. Capitolul doi cuprinde în prima parte delimitări conceptuale privind problematica piețelor agricole regionale. Substanța capitolului o reprezintă analiza structurii fermelor în profil teritorial/regional. În partea finală sunt evidențiați factorii care restricționează competitivitatea fermierilor români şi se propun unele soluții pentru depăşirea actualei situații nefavorabile.

Capitolul trei conține o trecere în revistă a indicatorilor folosiți pentru evaluarea eficienței regionale a factorilor de producție din agricultură, şi anume indicatorii pentru evaluarea rezultatelor economice per ansamblu, indicatorii pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale şi indicatorii structurali care influențează eficiența factorilor de producție din agricultură. Sunt prezentate, de asemenea, schimbările produse în productivitatea totală a factorilor de producție din agricultură în România şi în alte țări central şi est-europene. În ultima parte a acestui capitol este prezentată o evaluare a legăturii dintre principalii factori de producție din agricultură şi indicatorii de rezultat, şi anume valoarea adăugată brută pe persoană ocupată în agricultură. În capitolul patru se face o analiză la nivel regional, respectiv în Regiunea Sud-Est, pentru a determina starea actuală a agriculturii în regiune. Pe această bază, se investighează posibilitatea schimbării structurii de producție în regiune către culturi care răspund mai bine la irigații, luând în considerare marja brută calculată pentru cele mai reprezentative culturi şi tipuri de ferme din regiunile analizate.

Capitolul 1
RESURSELE ŞI FACTORII DE PRODUCȚIE DIN AGRICULTURĂ ÎN PROFIL REGIONAL

Cecilia ALEXANDRI

1.1. Resursele funciare

În economia agriculturii, resursele funciare ocupă un loc aparte între celelalte resurse productive, datorită caracterului limitativ al acestora. România este una dintre țările central şi est-europene care posedă resurse funciare importante, fiind în acest sens, între noile țări care au aderat la Uniunea Europeană, a doua țară după Polonia.

Tabelul 1.1

Resursele de teren agricol ale României

	S. agricolă - mii ha -	S. arabilă -mii ha-	Păşuni - mii ha -	Fânețe -mii ha -	Vii – mii ha -	Livezi -mii ha -	S. agricolă/ locuitor -ha-
Total - ha, din care %:	14741	9420	3364	1514	224	218	0,68
1. Nord-Est	14,5	14,7	14,7	13,0	15,3	10,1	0,58
2. 3ud-Est	15,8	19,4	9,8	4,1	39,8	10,6	0,82
3. Sud	16.6	21,0	8,6	6,9	14,8	21,5	0,72
4. Sud-Vest	12,3	13,3	11,2	5,8	17,7	21,2	0,78
5. Vest	12,8	11.6	16,4	14,0	3,9	12,6	0,97
6. Nord-Vest	14,2	10,8	19.3	25,0	4,1	16,2	0,76
7. Centru	13,1	8.1	19,8	31,2	3,7	7,1	0,76
8. Bucureşti	0,8	1,2	0,1	0,0	0,8	0,7	0,05

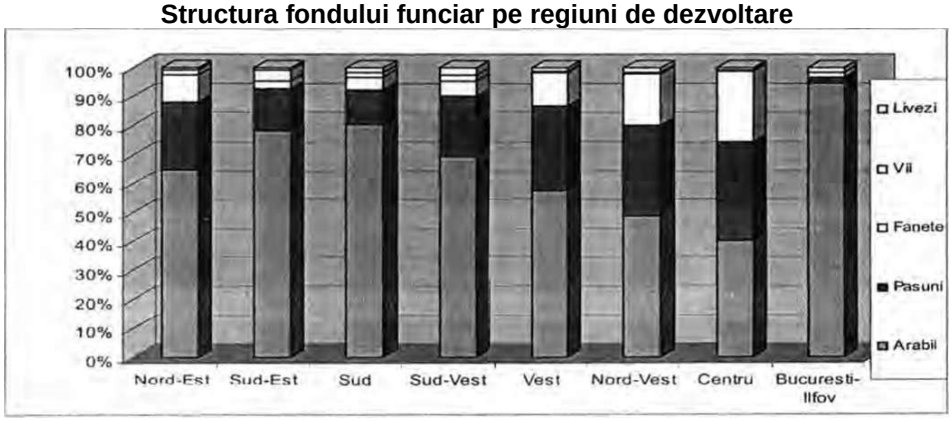
Sursa: Anuarul statistic al României. *2006, INS.*

Resursele funciare ale României oferă condițiile pentru practicarea unei agriculturi diversificate. Repartiția regională a resurselor de teren agricol este destul de echilibrată, ponderea fiecărei regiuni variind în intervalul 16-12%, cu excepția Regiunii Bucureşti-Ilfov, care deține numai 0,8% din terenul agricol al țării. Reparizarea regională a categoriilor de folosință ale terenurilor este adaptată condițiilor geografice specifice. Astfel, zonele ocupate de suprafețele cultivate în arabil domină în partea de sud-est, sud şi sud-vest, reprezentând, cumulat, peste 55% din suprafața arabilă a țării. De asemenea, aceleaşi zone (sud-est, sud şi sud- vest) dețin cele mai mari suprafețe ocupate cu vii (72% cumulat) şi livezi (53% cumulat). În schimb, regiunile din nord şi centru (nord-

est, vest, centru şi nord-vest) deţin majoritatea suprafeţelor ocupate cu păşuni (70% cumulat) şi fâneţe (63% cumulat). Această dotare cu factori primari ar trebui să conducă la o specializare regională a producţiei agricole sau, în orice caz, ar trebui să constituie un punct de plecare în cadrul acestui proces. Diversitatea structurilor de folosinţă ale terenurilor oferă potenţialităţi pentru dezvoltatea diferenţiată în plan regional a sectorului zootehnic, a producţiei de fructe şi a sectorului vie-vin. În acelaşi timp, ponderea ridicată a suprafeţelor arabile oferă cadrul natural pentru apariţia fermelor de talie medie şi mare, specializate în producţia cerealieră, a plantelor oleaginoase etc. Alocarea factorilor naturali reprezintă însă, după cum am spus, un element potenţial, transformarea acestuia în rezultate economice performante depinzând de o mulţime de alţi factori (managementul local, investiţii, pieţe de desfacere etc.). În ultima decadă, s-a observat o tendinţă de utilizare extensivă a resurselor funciare agricole, în sensul că ponderea terenului arabil, a viilor şi a livezilor s-a diminuat treptat, în paralel cu creşterea suprafeţelor ocupate de păşuni şi fâneţe. De asemenea, s-a amplificat fenomenul de necultivare a terenului arabil, la această situaţie concurând atât factori naturali, cât şi structurali şi economici. De aceea, după cum vom vedea în continuare, structura fondului funciar nu oferă elemente concludente referitoare la influenţarea de către acest element a indicatorilor de eficienţă ai agriculturii în profil regional.

Grafic 1.1

Structura fondului funciar pe regiuni de dezvoltare



Pe de altă parte, pe lângă evaluarea cantitativă, trebuie să avem în vedere calitatea terenurilor agricole din diversele regiuni ale ţării, care diferă foarte mult atât ca favorabilitate naturală (calitatea solului, precipitaţii, temperaturi extreme), cât şi prin gradul de deteriorare a acestora, ca urmare a eroziunilor (datorate despăduririlor neraţionale), sărăturărilor, poluării cauzate atât de industrie, cât şi de activităţile din agricultură etc. La aceasta se adaugă suprafaţa extrem de redusă care se irigă (numai 3% din suprafaţa agricolă totală a ţării). De aceea, deşi mărimea resurselor funciare ar trebui să situeze România printre partenerii

importanți pe piețele agricole europene, starea lor actuală, la care se adaugă o mulțime de alți factori limitativi foarte diverşi, fac ca țara noastră să ocupe o poziție mult mai modestă şi, mai mult decât atât, ca agricultura românească să nu poată asigura autosuficiența alimentară a populației pentru numeroase produse alimentare.

1.2. Populația şi forța de muncă din agricultură

Ponderea populației ocupate în agricultură în total populație ocupată a rămas destul de ridicată (32% în anul 2005), dar şi ea a cunoscut o scădere față de valori de peste 40% din anii 1999-2001. În perioada 1997-2000 au avut loc disponibilizări masive din minerit şi industrie şi numeroase persoane s-au retras în agricultură, astfel că, în mod atipic, numărul de persoane ocupate în agricultură în România a crescut. În valori absolute, în agricultură lucrau, în anul 2005, un număr de 2939 mii de persoane (tabelul 1.2).

Tabelul 1.2

Repartizarea regională a populației şi a forței de muncă din agricultură, în anul 2005

	Populația totală	Populația rurală	Populația rurală activă	Populația totală ocupată	Populația rurală ocupată	Populația rurală ocupată în agricultură
Total - mii						
persoane, din	21623	9744	4490	9147	4258	2939
care %:						
1. Nord-Est	17,3	21,7	23,9	18,5	24,1	27,8
2. Sud-Est	13,2	13,0	**12**,1	12,5	12,1	13,0
3. Sud	15,4	19,9	20,3	15,5	20,0	18,1
4. Sud-Vest	10,7	12,4	13,8	11,4	14,1	17,4
5. Vesl	8.9	7,2	7,0	8,6	6,9	5,5
6. Nord-Vest	12,7	13,2	12,2	12,2	12,3	11,4
7. Centru	11,7	10,4	8,7	10,8	8,4	6.4
8. Bucureşti	10,2	2,1	1,9	10,5	1,8	0,5

Sursa: Calcule proprii pe baza informațiilor din Anuarul statistic al României, 2006, INS.

Deşi există o repartizare regională relativ echilibrată a suprafeței, există variații semnificative interregionale în ceea ce priveşte populația totală, populația rurală şi populația ocupată în agricultură. În acest sens, există regiuni unde ponderea populației rurale în populația totală depăşeşte 50% şi amintim aici Regiunile Nord-Est (57%), Sud-Muntenia (58%) şi Sud-Vest (52%). La polul

opus se situează zona Bucureşti-Ilfov, unde ponderea populației rurale se situează la 9%. În acelaşi timp, ocuparea în agricultură rămâne oportunitatea cea mai răspândită în cadrul acestor regiuni, cu o populație masivă locuind în mediul rural. Astfel, deşi ponderea populației ocupate în agricultură în total populație ocupată, la nivelul întregii țări, era de 32% în anul 2005, în regiunile predominant rurale, pe care le-am amintit anterior, ea se apropie de 50%, fiind în mod concret de 48% în zona nord-vest, 49% în zona sud-vest şi 38% în zona de sud.

Interdependența dintre agricultură şi lumea rurală porneşte de la poziția pe care această ramură economică o are şi în prezent în țara noastră în ocuparea şi, în ultimă instanță, în procurarea mijloacelor de trai pentru populația rurală. Majoritatea populației rurale este ocupată în agricultură (70% din populația ocupată în rural are ca domeniu agricultura), iar veniturile din agricultură sunt esențiale pentru subzistența membrilor gospodăriilor rurale.

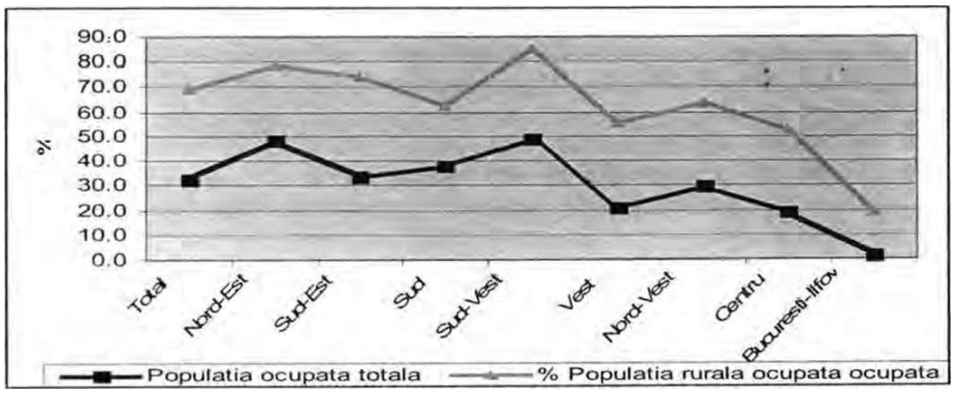
Agricultura contribuie la bunăstarea gospodăriilor rurale în mod nemijlocit, datorită statutului dublu pe care îl au gospodăriile rurale, de producătoare şi de consumatoare în acelaşi timp de produse agricole şi alimentare. Această caracteristică este specifică modelului gospodăriei de subzistență, care include într-un singur cadru atât deciziile de consum, cât şi pe cele de producție. De aceea, în regiunile predominant rurale, de care am amintit anterior, proporția populației rurale ocupate în agricultură în total populație ocupată rurală ajunge la valori extrem de ridicate: 78% în nord-est, 74% în sud-est şi 85% în sud-vest (grafic 1.2).

În acest context, nu putem să nu amintim faptul că preponderența ocupării în sectoarele primare ale economiei stă la baza unor importante decalaje între veniturile populației rurale comparativ cu cea urbană. Astfel, dacă diferența de venituri pe persoană între mediul urban şi rural era de numai 5% în anul 1997, ea a ajuns la 47% în anul 2007. Deci, dacă în perioada crizei declanaşate de tranziție, populația din mediul urban era aproape la fel de săracă precum cea rurală, procesul de creştere economică declanşat în anul 2000 a avut ca beneficiar mai ales populația urbană (mai ales populația din marile centre urbane), pe când la populația rurală semnele de îmbunătățire au fost mult mai firave.

Suprafața agricolă pe persoană ocupată în agricultură este de 5 hectare în medie pe țară. În plan regional, zonele în care acest indicator are valorile cele mai scăzute sunt în genere cele în care există o ocupare masivă în agricultură: Nord- Est -2,6 hectare, Sud-Vest - 3,5 hectare şi Sud-Muntenia - 4,6 hectare. La polul opus se situează regiunile mai dezvoltate: Vest -11,6 hectare, Centru - 10,3 hectare şi Bucureşti-Ilfov - 7,6 hectare.

Grafic 1.2

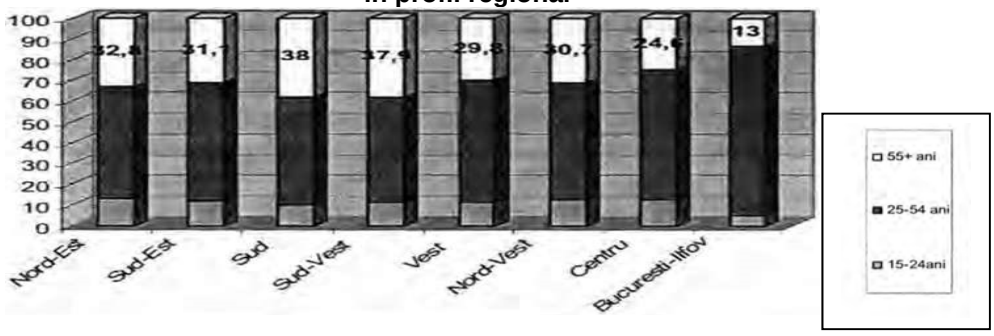
Ponderea regională a populației ocupate în agricultură în populația ocupată totală şi populația ocupată rurală



De asemenea, este un lucru cunoscut faptul că populația ocupată în agricultură este o populație îmbătrânită, feminizată şi cu un nivel instrucțional mai redus comparativ cu forța de muncă din alte domenii de activitate. După cum am mai amintit, în agricultură lucrau în anul 2005 un număr de 2939 mii de persoane, iar dintre acestea, 33,4% aveau peste 55 de ani, agricultura fiind ramura economică cu cea mai îmbătrânită forță de muncă. În profil regional, cele mai ridicate ponderi ale populației vârstnice în populația ocupată în agricultură se înregistrează în zonele din est şi sud, despre care am amintit, şi anume: Nord-Est (33%), Sud-Muntenia (38%), Sud-Vest (38%). Sud-Est (31%) (vezi graficul 1.3).

Grafic 1.3

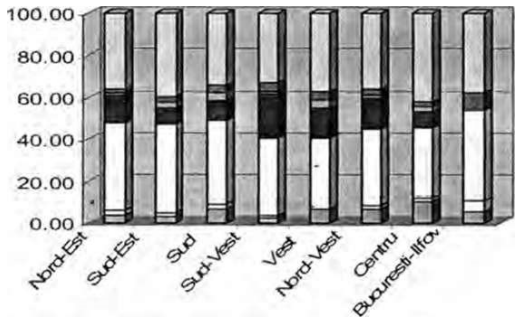
Structura pe grupe de vârste a populației ocupate în agricultură, în profil regional



În cadrul gospodăriilor de agricultori există o slabă diversificare ocupațională, iar acest lucru se observă mai ales în zonele din partea de est, de sud şi de sud-vest a țării, unde majoritatea membrilor acestor gospodării au statutul fie de agricultor, fie de ajutor familial: peste 55% cumulat în nord-est, 50% cumulat în sud-est, 49% cumulat în sud şi 57% cumulat în sud-vest (grafic 1.4).

Grafic 1.4

Structura gospodăriilor de agricultori după statutul ocupațional (%)



• *Altele*
a Pensionar b Şomer
■ *Ajutor familial*
O Agricultor

• *Lucrator pe cont propriu*
• *a Patron*
• *Salariat*

Ocuparea majoritară a acestor gospodării în sectorul primar, este la originea veniturilor scăzute şi a sărăciei zonei rurale din țara noastră. Gospodăriile de agricultori sunt printre cele mai sărace din România, decalajul față de venitul pe persoană din gospodăria medie fiind de 35% în anul 2006. Doar gospodăriile de şomeri au veniturile pe persoană mai reduse (cu doar 2,6%). Dar ceea ce este mai semnificativ este faptul că veniturile pe persoană în gospodăriile de agricultori sunt cele pentru care decalajele s-au amplificat de la un an la altul, indicele de disparitate față de gospodăria medie fiind de 71,2% în 2005 şi de 64,9% în anul 2006.

1.3. Capitalul fix şi investițiile în agricultură, în profil regional

Formarea brută de capital fix în agricultură a fost de cca 600 milioane euro în anul 2003, conform datelor Eurostat. În profil regional, cele mai mari fonduri se regăsesc în Regiunile Centru, Vest şi Sud-Muntenia (fiecare are cca 17%-18% din total).

Dacă însă raportăm fondurile destinate investițiilor în agricultură la suprafața agricolă observăm decalaje extrem de mari. Practic, în zona Bucureşti- Ilfov s-au efectuat investiții pe hectarul de teren agricol de aproape 9 ori mai mari decât media pe țară (tabelul 1.3).

Tabelul 1.3

Formarea brută de capital fix în agricultură, în profil regional, în anul 2003

	Formarea brută de capital fix		Formarea brută de capital fix/ha	
	Milioane euro	% din total	euro/ha	Indice de disparitate (%)
Total	600,7	100,0	40,8	100,0
Nord-Est	85,7	14,3	40,3	98,5
Sud-Est	66,2	11.0	28,4	69,5
Sud-Muntenia	108,5	18,1	44,3	108,5
Sud-Vest	21,1	3,5	11,7	28,6
Vest	102,4	17,0	54,1	132,5
Nord-Vest	74,4	12,4	35,6	87,2
Centru	100,2	16,7	52,9	129,7
Bucureşti-Ilfov	42,2	7,0	363,8	891,0

Sursa: Eurostat.

La polul opus se află zona sud-vest, unde investițiile efectuate în agricultură sunt de aproape trei ori mai mici decât media pe țară. Distribuția investițiilor în profil regional explică în mare parte rezultatele economice deosebite din agricultura zonei Bucureşti-Ilfov, după cum vom vedea în continuare.

Tabelul 1.4

Dotarea agriculturii cu tractoare şi combine autopropulsate în profil regional, în anul 2005

Regiuni	Tractoare		Combine autopropulsate	
	Număr total	La 100 ha arabil	Număr total	La 100 ha arabil
Total	173043	1,84	25779	0,27
Nord-Est	18687	1,35	2758	0,19
Sud-Est	20818	1,14	2756	0,15
Sud-Muntenia	31745	1.61	4786	0,24
Sud-Vest	22147	1,76	454b	0,36
Vest	28208	2,59	3561	0,32
Nord-Vest	26464	2,60	3870	0,38
Centru	23010	3,00	3236	0,42
Bucureşti-Ilfov	1964	1,80	266	0,24

Sursa: Calcule proprii pe baza informațiilor din Anuarul statistic al României, 2006, INS.

Capitalul fix reprezentat de maşinile agricole cu care este dotată agricultura în profil regional indică anumite disparități care sunt determinate, pe de o parte, de fondurile investite, dar şi de specificități ale structurilor productive agricole, datorate în special condițiilor naturale (relief, climă etc.) Astfel, în zonele din sud, sud-est şi sud-vest, unde predomină cultura intensivă a cerealelor, observăm cele mai scăzute valori de suprafață arabilă ce revine pe un tractor, respectiv pe o combină autopropulsată (tabelul 1.4). Trebuie însă să remarcăm faptul că indicatorii din tabelul 1.4 nu sunt sută la sută comparabili, deoarece tractoarele fizice pot fi foarte diferite pe regiuni din punct de vedere al performanțelor tehnice, al gradului de uzură, al puterii motorului etc.

Un alt indicator care reflectă investițiile fizice în agricultură în profil regional îl constituie efectivele de animale. În acest sens, trebuie să amintim faptul că efectivele de animale din țara noastră au crescut în ultimii ani, ca urmare a măsurilor de susținere a producției zootehnice promovate de guvern începând cu anii 2001/2002.

În acelaşi timp, repartiția teritorială şi densitatea efectivelor de animale la hectar este determinată în mod accentuat de disponibilitatea suprafețelor ocupate cu păşuni, fânețe şi alte plante furajere. În acest sens, observăm din tabelul 1.5 faptul că, pentru bovine, cele mai mari densități la hectarul de teren arabil, păşuni şi fânețe se observă în zonele nord-est, nord-vest şi centru. Pentru specia ovine, zonele cu cea mai mare densitate a animalelor sunt cam aceleaşi (centru, nord-est, sud-est). Apare aici în plus zona sud-est, care include Dobrogea, unde există puternice tradiții legate de creşterea oilor şi obținerea de produse lactate tradiționale, foarte apreciate de altfel.

Tabelul 1.5

Densitatea animalelor în profil regional, 2005

	Bovine la 100 ha[1]	Porcine la 100 ha[2]	Ovine la 100 ha[1']
Total	20,0	70,3	53,2
Nord-Est	32,2	60,5	60,5
Sud-Est	14,8	45,1	57,5
Sud-Muntenia	18,2	63,0	31,2
Sud-Vest	17,5	71,1	38,0
Vest	12,1	70,9	56,5
Nord-Vest	23,5	105,6	51,5
Centru	21,2	99,5	81,8
Bucureşti-Ilfov	19,1	197,7	25.0

Sursa: Calcule proprii pe baza informaţiilor din Anuarul statistic al României, 2006, INS.

a) *arabil, păşuni şi fâneţe:*

b) *arabil.*

În ceea ce priveşte densitatea efectivelor de porcine la 100 hectare de teren arabil, aceasta înregistrează cele mai mari valori în zonele Bucureşti-Ilfov, Nord- Vest şi Centru (tabelul 1.5). Zona Bucureşti-Ilfov înregistrează o densitate atât de mare, deoarece aici există o piață foarte mare (de peste 2 milioane de locuitori) şi, în acelaşi timp, creşterea porcilor este mai puțin legată de resursele funciare ale zonei, furajele putând fi aduse din orice parte a țării sau chiar din import. De asemenea, în zonele centru, nord-vest şi vest există tradiții bine conturate privind creşterea porcilor, a căror carne ocupă, de asemenea, un loc foarte important în preferințele alimentare ale populației din aceste zone.

O sursă importantă pentru finanțarea investițiilor din agricultură şi din mediul rural o constituie programul Sapard. Programul Sapard a început să finanțeze proiecte din anul 2002, între măsurile acreditate în acel an fiind şi dezvoltarea şi îmbunătățirea infrastructurii rurale (măsura 2.1). Fondurile publice totale utilizate, din surse comunitare şi naționale, au fost de 1,3 miliarde euro, fiind finanțate în total 10 măsuri, pe perioada 2000-2005. Pentru infrastructură au fost alocate 645 milioane euro, iar gradul de utilizare a alocărilor a fost de 93,4%.

O evaluare intermediară a programului Sapard efectuată în perioada octombrie 2005-septembrie 2006[1]* a analizat eficacitatea financiară şi tehnică a programului până la acel moment, remarcând nivelul scăzut al acestor indicatori (cu excepția măsurii 2.1) şi a propus măsuri pentru creşterea gradului de absorbție a fondurilor şi o mai bună corelare între necesități, capacitatea de absorbție, obiective şi costuri.

Tabelul 1.6

Deviații ale ponderii aşteptate (anticipate) pe regiuni de la situația curentă, în cadrul programului Sapard (%)

Regiune	Măsura 1.1 Prelucrarea și marketingul produselor agricole şi piscicole	*Măsura 2.1* Dezvoltarea şi întreținerea infrastructurii rurale	*Măsura 3.1* Investiții în exploatațiile agricole	*Măsura 4.1 3.4* Dezvoltarea şi diversificarea activităților economice care generează activități multiple şi venituri alternative
Nord-Est	-4,69	+18,2	-6,5	-2,27
Sud-Est	+2,71	+14,25	+4,82	-0.63
Sud-Muntenia	+5,0	-0,23	-0,73	-8,11
Sud-Vest	-5,35	-2,87	-5,40	-5,45
Vest	-3,87	-1,65	+10,40	-2,59

[1] Evaluarea a fost realizată de consorțiul Agrotec, incluzând Kvistgaard Consult/DDH Consulting, în asociație cu un număr de experți locali şi internaționali, în perioada octombrie 2005-februarie 2006.

Nord-Vest	-8,72	-10,66	+0,10	+3,98
Centru	+10,31	-14,29.	-1,68	+24,6
Bucureşti	+5,4	-3,65		-9,28

Sursa: Evaluarea intermediară a programului Sapard, în perioada octombrie 2005-februarie 2006, realizată de consorţiul Agrotech.

Programul a demonstrat totodată şi rezultate pozitive, fiind apreciat ca relevant şi coerent comparativ cu alte mijloace de intervenție națională şi la nivelul Uniunii Europene. Ca efecte economice concrete, a fost subliniată creşterea cifrei de afaceri pentru beneficiarii care au făcut investiții finanțate prin acest program (prin măsurile 1.1 şi 3.1 mai ales), generarea de noi locuri de muncă (cca 45.000 de noi locuri de muncă, dintre care 17.000 pentru femei) şi efecte de antrenare la nivelul economiei româneşti, în sensul că o parte din investiții au fost realizate prin achiziții de bunuri şi servicii de pe piața românească (în valoare de 425 milioane euro, adică 48% din totalul investițiilor).

Evaluarea efectuată în profil regional a avut în vedere o comparație între fondurile aşteptate de regiune pe fiecare măsură şi investițiile aprobate. Procentele prezentate în tabelul 1.6 arată cu cât investițiile aprobate se află sub (-) sau peste (+) aşteptările fiecărei regiuni. Autorii acestei evaluări consideră că deviațiile care sunt sub 3% față de valoarea investiției aprobate să fie considerate nesemnificative.

Rezultatele din tabelul 1.6 indică deviații semnificative de la aşteptări. Gradul de deviație de la aşteptări în cazul măsurii 1.1 indică faptul că Regiunea Nord-Vest a primit cu 9% mai puține fonduri iar regiunea Centru cu 10% mai multe fonduri. În cazul măsurii 2.1, Regiunile Nord-Est şi Sud-Est au primit fonduri peste aşteptări, iar Regiunile Centru şi Nord-Vest semnificativ sub aşteptări. Pentru măsura 3.1, zonele cu un excedent de fonduri au fost Vest şi Sud-Est, iar Nord-Est a primit mai puțin decât se aştepta. În cazul măsurii 4.1, zona de centru a primit cu 25% mai multe fonduri decât se aştepta, iar Bucureştiul cu 9% mai puțin.

Evaluarea nevoilor regiunilor s-a făcut în raport cu suprafața şi populația deținută, dar şi pe baza indicatorilor structurali (dependența forței de muncă de agricultură, rata şomajului) şi a indicatorilor veniturilor (în general produsul intern brut pe locuitor).

Bibliografie

Alexandri, C.; Davidovici I.; Gavrilescu, D. - ***Tratat de economia agriculturii,*** Editura Expert, Bucureşti, 2003.

Grafton, Q.; Adamowicz W.; Dupont, D.; Nelson, H.; Hill, R.; Renzetti, S. - ***Economics of the environment and natural resources,*** Blackwell Publishing, UK, 2004.

*** Evaluarea intermediară a programului Sapard, în perioada octombrie 2005-septembrie 2006, realizată de consorțiul Agrotech, document nepublicat.

*** Anuarul statistic al României 2006, INS, Bucureşti, 2007.

Capitolul 2
EVALUAREA STRUCTURII FERMELOR AGRICOLE DIN CADRUL CELOR OPT REGIUNI DE DEZVOLTARE

Ioan DAVIDOVICI

2.1. Delimitări conceptuale privind problematica pieţelor agricole regionale

Piaţa, care, într-o formă generală de exprimare, se identifică cu orice situaţie în care schimbul are loc, reprezintă, după cum se ştie, alături de dreptul de proprietate, un concept esenţial în explicarea mecanismului de funcţionare a economiei. Prin intermediul proceselor şi fenomenelor care definesc şi/sau însoţesc procesul schimbului, piaţa constituie o premisă şi în acelaşi timp câmpul de manifestare a opţiunilor, a compromisului inerent oricărui proces decizional legat de alocarea resurselor, a stimulentelor care ghidează activităţile economice, a distribuţiei avuţiei şi informaţiilor sau, în alţi termeni, spaţiul de materializare a conceptelor fundamentale pentru înţelegerea economiei. Referindu-ne la conceptul de piaţă, pe lângă semnificaţia teoretico-metodologică reliefată, este necesar de avut în vedere şi rolul de forţă motrice pe care-l reprezintă în funcţionarea mecanismului economic. Acest rol îşi găseşte exprimarea prin intermediul funcţiilor cunoscute ale pieţei: spaţiu al tranzacţiilor, mijlocitor al schimbului, mijloc de informare a producătorilor şi a consumatorilor, mijloc de alocare şi stimulare a utilizării raţionale a resurselor (funcţia distributivă), stimulent al economisirii, formă de manifestare a competitivităţii etc. Condiţiile, ca de altfel şi modalităţile în care se exercită aceste funcţiuni, sunt determinate de starea şi dinamica caracteristicilor definitorii ale pieţei: oferta, cererea, preţul, agenţii pieţei, structura pieţei sub raportul obiectivului tranzacţiilor şi/sau al potenţialului agenţilor economici, mediul concurenţial, natura şi funcţionalitatea conexiunilor dintre agenţii pieţei, dintre cerere şi ofertă etc.

Situaţia caracteristicilor reliefate la un moment dat/perioadă dată, ca de altfel şi într-un anumit areal, generează o definire şi un contur bine determinat al pieţei în cauză. Variabilitatea în timp şi spaţiu a stării/dinamicii ca şi a raporturilor dintre caracteristicile definitorii conduce la existenţa unui ansamblu de pieţe. în cadrul acestuia se disting, prin implicaţiile pe care le prezintă asupra funcţionării organismului economic, diferenţieri ale pieţelor din punct de vedere al obiectului(lor) tranzacţiilor, al stării mediului concurenţial, al potenţialului concurenţial şi al interesului de operare spaţială a agenţilor economici etc. Astfel sub raportul naturii obiectului tranzacţiilor, se disting bine cunoscutele tipuri/categorii de pieţe specializate: bunuri şi servicii, financiare (de capital, respectiv de credit), piaţa muncii. Din punct de vedere al stării mediului

concurențial, sunt de semnalat piața cu o concurență pură şi perfectă (model teoretic fundamental) şi diferitele tipuri de piețe cu concurență imperfectă/monopolistică (piață de tip oligopol, piață de tip oligopson etc.). În fine, dar nu în ultimul rând, se impune atenției identificarea unor categorii/tipuri de piețe diferențiate sub raportul dimensiunii arealului tranzacțiilor în cauză, o scară ce se extinde de la piețele locale până la conceptul de piață globală internațională. În legătură cu acest din urmă aspect, ținem să facem precizarea că referirea la piețele locale este destul de vagă. Imprecizia decurge din caracterul relativ al noțiunilor de local, respectiv global. Criteriul de evaluare a poziției local-global depinde de scara de extindere spațială considerată. O piață locală este, fără îndoială, o piață a cărei cuprindere (sub raportul tranzacțiilor) se limitează la o anumită comunitate (localitate rurală sau urbană), dar, în raport cu piața națională şi o piață regională (evident, semnificativ mai extinsă), poate fi încadrată în aceeaşi situație, cum de altfel şi piața națională apare ca o piață locală în raport cu piața internațională.

Diferențierea piețelor în raport cu poziția local-global, eventual considerând şi o clasă intermediară - piețe identificate la un eşalon între nivelurile local şi global -, prezintă importanță pentru scara la care se manifestă caracteristicile definitorii ale pieței (cerere, ofertă, preț etc.) şi, implicit, se exercită funcțiunile esențiale ale acestora.

Bunăoară, dacă vom avea în vedere o situație ipotetică (care în anumite condiții ar putea avea un corespondent real apropiat în viața economică) în care vom considera o piață locală închisă (fără conexiuni cu „mediul exterior"), este evident că legătura dintre cerere şi ofertă se stabileşte la acest nivel. Pe cale de consecință, schimbul va fi mijlocit de prețuri „locale", iar procesul de alocare a resurselor va fi ghidat de aceste prețuri. Prețurile „locale" pot genera însă informații de natură să conducă ta decizii care contravin celor mai raționale direcții de alocare a resurselor. Se ştie că organismul economic reprezintă un sistem în care maximizarea bunăstării este posibilă numai în condițiile în care nu există discordanță între „optimul" local şi cel global. Asigurarea concordantei local-global o pot realiza numai prețurile/informațiile care transced condițiile strict locale.

În fapt, între diferitele categorii de piețe - specializate şi/sau identificate din punct de vedere al extinderii geografice a tranzacțiilor - există o strânsă interdependență, un ansamblu de conexiuni directe şi inverse. Pe această bază conceptul general de piață se manifestă ca un sistem structurat, complex şi dinamic - constituit dintr-un ansamblu de piețe componente, de subsisteme interconectate.

Funcționalitatea pieței, a sistemului în ansamblul său este condiționată, în esență, de capacitatea de operare a fiecăruia din subsistemele (piețele) componente, ca şi de calitatea/performanțele conexiunilor din cadrul fiecărui subsistem (de exemplu, între cerere şi ofertă, între agenții pieței etc.) şi a celor dintre diferitele piețe. Pentru o clarificare a celor relevate, considerăm edificator

exemplul raporturilor reciproce dintre pieţele de mărfuri/servicii cu piaţa financiară, în speţă piaţa de credit. Funcţionalitatea pieţei de mărfuri/servicii depinde în mod direct de fluxurile şi circuitele monetare, în timp ce caracteristicile acestora din urmă sunt condiţionate de piaţa financiară şi, invers, resursele băneşti necesare pentru funcţionarea şi dezvoltarea pieţei financiare (de credit, de capital) sunt condiţionate de funcţionalitatea pieţelor de mărfuri/servicii, de volumul, calitatea şi operativitatea realizării schimburilor pe pieţele de mărfuri/servicii, punând astfel implicit în mişcare funcţia de stimulare a economisirilor. în aceeaşi ordine de idei, poate fi evidenţiată şi relaţia dintre pieţele locale şi piaţa naţională. în lipsa unei integrări a pieţelor locale, o situaţie sinonimă cu existenţa pieţelor segmentate, exercitarea unora dintre funcţiunile esenţiale ale pieţei (cum ar fi alocarea şi stimularea utilizării raţionale a resurselor, stimularea economisirilor etc.) mijlocite de preţuri care exprimă în mod adecvat situaţia din economie sunt puse sub semnul întrebării. într-o situaţie similară este plasat organismul economic şi în alte cazuri, cum ar fi cel în care, la nivelul unei anumite pieţe, se manifestă o legătură necorespunzătoare între cerere şi ofertă. în aceste condiţii, piaţa nu poate emite semnale pertinente, informaţii indispensabile să ghideze procesul de alocare raţională a resurselor.

Ca o concluzie a celor prezentate, considerăm necesar să subliniem faptul că orice bariere şi/sau distorsiuni în funcţionarea pieţelor care îşi au originea în existenţa unor conexiuni necorespunzătoare în cadrul unor pieţe (indiferent de criteriul utilizat la individualizarea acestora), ca de altfel şi între diferitele pieţe, au o consecinţă nedorită, şi anume: irosirea într-o măsură mai mică sau mai mare a resurselor. Este unul dintre cazurile în care se manifestă „eşecul pieţelor". Funcţionarea corespunzătoare a organismului economic impune, în astfel de situaţii, ca acţiunea „mâinii invizibile" să îşi găsească întregirea prin managementul acţiunii guvernamentale (diferitele politici economice) menite să asigure „organizarea" pieţei sau, după caz, integrarea pieţelor segmentate.

Între pieţele de mărfuri şi servicii, prin specificul caracteristicilor definitorii, o poziţie distinctă îi revine pieţei agricole. După cum o indică chiar denumirea, obiectivul tranzacţiilor pe această piaţă îl reprezintă produsele agricole. Acestea constituie o categorie de bunuri care prezintă unele particularităţi ce le individualizează în lumea mărfurilor/serviciilor. Printre acestea, sunt de semnalat: valoarea nutritivă, comestibilitatea, gradul relativ ridicat de perisabilitate, caracterul sezonier al ofertei - puternic dependentă de condiţiile naturale şi variaţiile climaterice, elasticitatea scăzută a consumului şi, implicit, a cererii pe piaţa agricolă etc.

În seria de particularităţi ale pieţei agricole se înscriu şi: consecinţele generate de potenţialul economic redus al celei mai mari părţi a producătorilor agricoli, ceea ce conduce, pe de o parte, la o pulverizare a ofertei (apropie din acest punct de vedere piaţa agricolă de o piaţă pe care se manifestă concurenţa pură şi perfectă), iar pe de altă parte, la vulnerabilitatea poziţiei concurenţiale a agricultorilor; existenţa unui mediu concurenţial dezechilibrat în defavoarea

producătorilor agricoli, dezechilibru generat, în esență, de doi factori, şi anume oferta fărâmițată, la care se adaugă efectul bine cunoscut al legii lui Engel; o mobilitate mai scăzută a factorilor de producție şi, ca urmare, caracterul relativ rigid al ofertei pe termen scurt, fapt care determină reacții de răspuns întârziate la semnalele transmise de piețe (cererea se manifestă la timpul prezent, în timp ce oferta la timpul trecut); gestionarea perisabilității, ca preocupare majoră a managementului unităților economice; necesitatea dimensionării cerințelor de factori de producție antropici (inputuri) în strânsă dependență cu caracteristicile resurselor naturale din diferitele areale geografice; interdependența dintre competitivitatea produselor şi a producătorilor agricoli şi resursele naturale (premisa apariției rentei de tip ricardian); necesitatea integrării orizontale şi/sau verticale mai pronunțate a producătorilor agricoli, ca premisă a creării/dezvoltării de avantaje competitive în raport cu sectoarele economice din avalul şi amontele producției agricole. Toate cele menționate constituie premise care determină: limitarea câmpului de opțiuni ale producătorilor agricoli (datorată mobilității mai scăzute a factorilor de producție); vulnerabilitatea producătorilor agricoli individuali, ca o expresie a unei poziții concurențiale mai slabe de piață; inechitate în distribuirea/redistribuirea avuției prin acțiunea pieței (vulnerabilitatea poziției concurențiale a producătorilor agricoli, la care se adaugă efectele legii lui Engel).

Similar conceptului general de piață, şi piața agricolă reprezintă un sistem complex, structurat, dinamic, format dintr-un ansamblu de subsisteme/piețe interdependente. în raport cu obiectivul tranzacțiilor, într-o formă generală de exprimare, se identifică piața bunurilor agroalimentare (piața produselor vegetale, piața produselor animaliere), piața serviciilor, piața inputurilor.

Variabilitatea spațială a condițiilor naturale şi, ca atare, a „zestrei" de resurse a producătorilor, la care se adiționează particularitățile producției agricole, ca de altfel şi inegalitățile în nivelul dezvoltării economice, determină diferențierea în profil teritorial a caracteristicilor definitorii şi, implicit, a piețelor agricole.

Referitor la caracteristicile definitorii ale piețelor, diferențieri în profil teritorial apar în ceea ce priveşte:

- natura şi structura ofertei: structura materială a bunurilor; calitatea produselor aduse pe piață; gradul de organizare a ofertei etc.;
- nivelul şi structura cererii, influențată, printre alți factori, de tradițiile locale ale consumului de bunuri agroalimentare;
- potențialul economic şi, pe această bază, capacitatea de concurență a producătorilor agricoli: înzestrarea cu factori de producție (pământ, muncă, capital); gradul de concentrare al capitalului funciar şi de exploatare etc.;
- gradul/nivelul de integrare a producătorilor agricoli în fluxurile şi circuitele piețelor: ponderea producției destinate comercializării/ ponderea autoconsumului; aprovizionarea cu inputuri din afara sectorului agricol; formele de comercializare a producției (ponderea producției vândute pe

bază de contracte pe termen scurt, mediu, lung); participarea la tranzacții bursiere etc.;

- natura şi funcționalitatea conexiunilor dintre agenții pieței; gradul de informare a producătorilor;
- natura şi amploarea circuitelor de integrare pe orizontală şi/sau pe verticală a producătorilor; rolul şi locul filierelor integrate pe produse etc.

În aceste condiții, întrebarea care se pune vizează măsura în care (pragul/limita de la care) deosebirile în profil teritorial reliefate sunt de natură să genereze piețe bine definite/distincte, situate la un nivel intermediar între piața națională globală şi piețele locale. În situația în care pot fi individualizate, aceste piețe s-ar putea plia - în contextul coordonatelor generale ale politicilor social-economice promovate de Uniunea Europeană - pe regiunile de dezvoltare definite în sens european (euroregiuni).

Pornind de la aceste premise, se simte necesitatea unei conturări mai clare a conținutului, caracteristicilor şi funcțiunilor piețelor agricole regionale. În sens strict, piața agricolă regională este, înainte de toate, un spațiu al tranzacțiilor, locul în care se întâlnesc consumatorii dintr-un anumit spațiu geografic care-şi urmăresc interesele proprii şi agenții economici care vor să-şi maximizeze „beneficiile" (stimulentele) pe care se aşteaptă să le realizeze în urma schimburilor, a opțiunilor în virtutea cărora un bun/serviciu repezentând o valoare trece de la vânzător (producător agricol, intermediar) la cumpărător/consumator intermediar sau final. Privită prin această optică, piața agricolă regională s-ar limita strict la tranzacțiile care se desfăşoară pe plan regional: oferta destinată tranzacțiilor în cadrul regiunii; agenți ai pieței care operează în aceleaşi limite; acte de vânzare-cumpărare limitate la spațiul considerat etc. Luând însă în considerare ansamblul caracteristicilor definitorii ale pieței, o asemenea abordare şi/sau interpretare se dovedeşte prea restrictivă. Conceptul în cauză se impune lărgit şi, ca atare, pentru caracterizarea pieței agricole regionale, se impune considerată starea (statica şi dinamica) ansamblului de caracteristici fundamentale definitorii ale pieței. Ca urmare pentru trasarea/definirea conturului piețelor agricole regionale, se impun identificate şi evaluate: structura pieței din punct de vedere al stării şi al evoluției ofertei, respectiv a cererii; situația mediului concurențial; poziția concurențială a producătorilor agricoli - potențialul economic, orientarea activității de producție, comportamentul managerial; competitivitatea produselor şi a producătorilor agricoli pe tipuri de activități şi pe ansamblul activităților economice desfăşurate; starea şi dinamica proceselor de integrare orizontală şi verticală etc.

Referitor la funcțiunile piețelor agricole regionale, considerăm oportun să subliniem că, pe lângă exercitarea funcțiunilor generale ale pieței, aceste entități constituie cadrul în care se realizează managementul acțiunii guvernamentale în sectorul agroalimentar şi în cel al dezvoltării rurale în profil teritorial. În acest context, managementul acțiunii guvernamentale poate facilita abordarea şi soluționarea unor probleme vitale pentru dezvoltarea economico-socială a

teritoriului în cauză, cum ar fi: dezvoltarea mediului concurențial, în speță prin organizarea ofertei şi acțiuni specifice de demonopolizare a cererii de produse agroalimentare; formarea unora dintre determinanții competitivității regionale, cum ar fi infrastructura socială şi de producție de natură să diminueze nivelul costurilor de tranzacționare cu produsele agroalimentare şi/sau să faciliteze desfăşurarea tranzacțiilor (centru de colectare-prelucrare-depozitare, servicii de informare şi consultanță etc.); formarea de capital organizațional ca premisă a localizării unor noi activități economicc în cadrul regiunii etc.

2.2. Evaluarea structurii fermelor

Actuala structură agrară reprezintă o expresie elocventă a modalităților în care au fost concepute şi promovate reformele sistemice şi structurale în sectorul agroalimentar din România, în cursul perioadei de tranziție de la sistemul economic bazat pe dominația proprietății de stat şi planificarea centralizată la economia de piață.

Prăbuşirii rapide a sistemului cooperatist de tip colhoz, urmate în scurt timp de falimentul întreprinderilor agricole de stat, i-a succedat dezvoltarea puternică a proprietății private în agricultura României.

Pe ruinele fostelor cooperative agricole de producție a apărut un număr mare de exploatații agricole individuale şi un număr relativ restrâns de societăți (asociații) agricole private. Prin privatizarea fostelor întreprinderi agricole de stat au luat ființă şi s-au dezvoltat societățile comerciale agricole cu capital privat.

Caracteristica definitorie a structurii agrare formate după anul 1990 o constituie procesul de fărâmițare extrem de pronunțată a proprietății funciare în sectorul exploatațiilor agricole individuale.

Actualmente, în agricultura țării noastre, o poziție dominantă o dețin cele 4.237.889 de exploatații agricole individuale, 99,57% din numărul total de exploatații agricole. Aceastei categorii de unități agricole îi revin 64,02% din suprafața agricolă totală, respectiv 65,45% din suprafața agricolă utilizată (tabelele 1, 2, 3 din anexă).

Situația reliefată este caracteristică atât pe ansamblul agriculturii româneşti, cât şi în profil teritorial. în cadrul celor opt regiuni de dezvoltare economică, numărul exploatațiilor agricole individuale în totalul exploatațiilor agricole reprezintă între 99,46% (Regiunea Nord-Vest) şi 99,69% (Regiunea SUD-VEST OLTENIA) în ansamblul suprafeței agricole, exploatațiilor individuale le revine în profil teritorial o pondere cuprinsă între 39,57% în Regiunea Bucureşti-llfov (un caz atipic), respectiv 53,81 (Regiunea Sud-Muntenia) şi 73,07% (Regiunea Nord- Est). O situație similară o prezintă şi structura suprafeței agricole utilizate pe regiuni de dezvoltare (tabelul 3 din anexă).

Ca un corolar al celor relevate în conturarea imaginii structurii agrare a României contemporane, se profilează situația unităților agricole cu personalitate juridică (tabelele 1, 2, 3 din anexă). Pe ansamblul agriculturii,

ponderea acestora din urmă în numărul total de exploatații agricole este de numai cca 0,43%, în timp ce, în totalul suprafețelor agricole, 35,98% revine unităților agricole cu personalitate juridică (tabelele 1 şi 2 din anexă), iar în suprafața utilizată 34,55%.

În profil teritorial, în numărul total al exploatațiilor agricole, ponderea unităților agricole cu personalitate juridică este cuprinsă între 0,34% (Regiunea Nord-Est) şi 0,68% (Regiunea Vest).

Față de ponderea medie a unităților agricole cu personalitate juridică, de 35,98% în suprafața agricolă totală (respectiv 34,55% în suprafața utilizată), în profil teritorial acest nivel variază între 22,96% (Regiunea SUD-VEST OLTENIA) şi 46,19% (Regiunea Sud-Muntenia), respectiv 45,51% (Regiunea Vest). O situație aparte o prezintă Regiunea Bucureşti-llfov, unde ponderea unităților agricole cu personalitate juridică în totalul suprafețelor agricole depăşeşte 60%, în timp ce ponderea în numărul exploatațiilor agricole este de numai 0,45%.

Structurile prezentate îşi găsesc concretizarea în mărimea medie a exploatațiilor agricole pe tipuri de exploatații şi regiuni de dezvoltare (tabelul 4 din anexă). Pe ansamblul agriculturii țării noastre, mărimea medie a exploatațiilor agricole este de 3,63 ha, cu extreme cuprinse între 2,33 ha/exploatație în cazul exploatațiilor agricole individuale, respectiv 304,23 ha/unitate agricolă cu personalitate juridică. Datele reliefate caracterizează un grad extrem de accentuat de fărâmițare a suprafeței agricole în sectorul exploatațiilor agricole individuale şi, în acelaşi timp, atestă existența unui marcant proces de polarizare a suprafețelor agricole utilizate pe tipuri caracteristice de exploatații. Deşi situația exploatațiilor agricole individuale din anul 2005 indică un oarecare proces de concentrare a capitalului funciar față de anul 2002, an în care mărimea medie a exploatațiilor agricole individuale era de 1,73 ha (conform datelor Recensământului general agricol din decembrie 2002-ianuarie 2003), totuşi România continuă să se situeze, prin nivelul acestui indicator, mult sub limita care asigură posibilitatea valorificării raționale a capitalului funciar şi de exploatare şi, pe această bază, integrarea cu succes a exploatațiilor agricole individuale în fluxurile şi circuitele pieței. Este de menționat faptul că, prin nivelul actual de concentrare a capitalului funciar, România se situează pc ultimul loc în cadrul țărilor din Uniunea Europeană. Țara noastră se află pe o poziție care ne situează încă departe față de țările UE cu cel mai scăzut nivel de concentrare a capitalului funciar în anul 2002: Grecia 4,4 ha/exploatație; Italia 6,1 ha/exploatație; Polonia 8 ha/exploatație; Portugalia 9,3 ha/exploatație; Slovenia 5,6 ha/exploatație (Vezi „Czech, Estonian, Hungarian, Latvian, Lithuanian, Polish, Romanian, Slokian and Slovenian Agricultural with EU Countries 2002", studiu elaborat de Research and Information for Agricultural Economics, Budapesta, 2003). Presupunând că procesul de concentrare a capitalului funciar din sectorul exploatațiilor agricole individuale din țara noastră ar continua în acelaşi ritm ca şi în ultimii ani (0,6 ha/exploatație în perioada 2002-2005), atingerea pragului existent în Polonia (8 ha/exploatație) anului 2002 ar

necesita circa 9,5 ani!!! Nivelul scăzut de concentrare a capitalului funciar în sectorul exploatațiilor agricole individuale din țara noastră este şi va continua şi în anii următori să reprezinte un puternic handicap competitiv pentru agricultorii României pe piața unică europeană.

În acelaşi timp, persistența unui nivel ridicat al gradului de fărâmițare a capitalului funciar în sectorul exploatațiilor agricole individuale atestă convingător faptul că reformele sistemice n-au fost însoțite în mod corespunzător de reformele structurale. Consolidarea poziției competitive a agricultorilor din țara noastră pe piața unică europeană impune schimbarea accentelor în politica agrară românească, prin situarea în centrul preocupărilor a problemei competitivității şi, în speță, a concentrării capitalului funciar şi de exploatare în unitățile de producție viabile într-o economie deschisă în spațiul european. Fără acesta schimbare de accente, există riscul ca producătorii agricoli români să devină marii perdanți ai procesului de integrare europeană a țării noastre.

În profil teritorial, gradul de concentrare a capitalului funciar în sectorul exploatațiilor individuale nu prezintă diferențe semnificative care ar putea genera un avantaj competitiv pe plan regional. Astfel, exceptând Regiunea Bucureşti-Ilfov (unde mărimea medie a exploatației individuale este de numai 1,17 ha), suprafața medie de teren agricol care revine pe o exploatație agricolă individuală este cuprinsă între 1,55 ha (Regiunea Sud-Muntenia) şi 3,19 ha (Regiunea Centru). La o primă vedere, diferențele dintre extreme ar fi de 1 la 2, ceea ce, în cazul operării cu cifre relative, ar indica un pronunțat avantaj competitiv (de la 1,55 ha la 3,19 ha pe exploatație). în fapt, şi în cazul regiunilor de dezvoltare în care gradul de concentrare a capitalului funciar este mai ridicat (Regiunea Centru), nivelul atins este încă insuficient pentru a asigura o valorificare rațională a capitalului funciar şi de exploatare şi, în acelaşi timp, pentru a crea posibilitatea ocupării depline a forței de muncă familiale.

În cazul exploatațiilor agricole cu personalitate juridică, mărimea medie a unității se situa, în anul 2005, la peste 300 ha pe exploatație (304,23 ha).

Comparând dimensiunea medie a suprafeței agricole care revine pe o exploatație cu personalitate juridică (304,23 ha) cu nivelul aceluiaşi indicator în exploatațiile individuale (2,33 ha/exploatație), devine uşor de sesizat a doua caracteristică a structurii agrare actuale din România, şi anume: un proces extrem de pronunțat de polarizare a proprietății funciare. Procesul reliefat este şi mai pronunțat dacă se are în vedere suprafața agricolă utilizată. La un pol se situează exploatațiile agricole individuale (dominante în agricultura României contemporane, după cum s-a subliniat deja) care, în cea mai mare parte a lor, nu asigură condițiile necesare valorificării eficiente a capitalului (funciar şi de exploatație), iar la celălalt pol, unitățile agricole cu personalitate juridică, în cadrul cărora exploatațiile mari şi foarte mari sub raportul suprafeței utilizate (mai multe mii, chiar şi zeci de mii. în unele cazuri) nu constituie o excepție. De o excepție am putea vorbi numai dacă ne referim la structura agrară tipică şi, evident, dominantă în țările Uniunii Europene.

În ceea ce priveşte situaţia unităţilor agrcole cu personalitate juridică, în profil teritorial, este de remarcat faptul că regiunile care deţin cea mai ridicată pondere în suprafaţa agricolă totală care revine acestei categorii de unităţi economice sunt şi zonele unde îşi desfăşoară activitatea unităţile agricole cu personalitate juridică cu cel mai ridicat grad de concentrare a capitalului funciar: 396 ha/exploataţie în Regiunea Bucureşti-llfov, 404,98 ha/exploataţie în Regiunea Vest, 358,44 ha/exploataţie în Regiunea Sud-Muntenia.

Se impune însă subliniat faptul că abaterile faţă de medie pe ansamblul agriculturii (304,23 ha/exploataţie) sunt semnificative (cca 30%) numai în Regiunea Vest (tabelul 4 din anexă). Măsura în care, în profil teritorial, nivelurile mai ridicate ale gradului de concentrare a capitalului funciar în unităţile agricole cu personalitate juridică pot genera avantaje comparative pe baze regionale în cadrul sectorului acestor exploataţii agricole este discutabilă. De la o anumită limită - cum este cazul Regiunii Nord-Est (200,74 ha/exploataţie) şi Sud-Vest-Oltenia (233,58 ha/exploataţie), regiuni cu cel mai scăzut grad de concentrare a capitalului funciar în exploataţiile cu personalitate juridică - este îndoielnic faptul că exploataţiile agricole care utilizează o suprafaţă agricolă mai mare dispun, implicit, de avantaje competitive. Ca urmare, în vederea identificării cauzelor unor eventuale decalaje în nivelul competitivităţii regionale, se impune adâncirea analizei economice, prin considerarea şi a altor indicatori, cum de altfel va avea loc în capitolele următoare.

Concludente pentru întregirea imaginii referitoare la structura agrară din ţara noastră sunt datele privind încadrarea exploataţiilor agricole în diferitele clase de mărime a suprafeţei agricole utilizate.

Astfel, în numărul total de exploataţii agricole, unităţile economice care utilizează până la 0,5 ha teren agricol reprezintă 28,47%, cărora, dacă li se adiţionează exploataţiile din clasa 0,5-1 ha (16,46%), se ajunge la cca 45% din totalul unităţilor agricole. Aceste exploataţii agricole împreună cu cele cu o dimensiune de 1-2 ha (21,1%) reprezintă cca 66%, adică 2/3 din numărul total de exploataţii agricole (tabelul 5 din anexă). Pornind de la datele evidenţiate, este vizibil faptul că cca 2/3 din numărul total de exploataţii agricole din România pot fi încadrate în categoria unităţilor agricole de subzistenţă sau, într-o perspectivă optimistă, în cea a unităţilor economice care prezintă relaţii sporadice/accidentale cu piaţa. în ceea ce priveşte potenţialul economic a peste 65% din numărul de exploataţii agricole din România, semnificativ este faptul că aceste unităţi economice utilizează numai 13,97% din suprafaţa agricolă a ţării. Unităţilor agricole cu o dimensiune de până la 1 ha le revine numai 5,0% din suprafaţa agricolă; reamintim că aceste din urmă entităţi reprezintă 45% din numărul total de exploataţii agricole din România. În aceste condiţii, nu este întâmplător faptul că cca 60% din producţia agricolă este destinată autoconsumului. în acelaşi timp, unităţile agricole care exploatează o suprafaţă de 5-10 ha, o dimensiune comparabilă ca mărime cu exploataţiile familiale din ţările UE cu cel mai scăzut nivel de concentrare a capitalului funciar, reprezintă

7,03% din numărul de exploatații din România şi utilizează 13,85% din suprafața agricolă a țării.

Cea mai ridicată pondere în numărul total de exploatații agricole (24,6%) şi una dintre cele mai mari ponderi în structura suprafeței utilizate (22,73%) revine exploatațiilor agricole din clasa de mărime 2-5 ha.

La polul opus, în structura agrară, se situează exploatațiile agricole de mari dimensiuni (în frecvente cazuri, autentice latifundii). Avem în vedere unitățile agricole din clasa de mărime de peste 100 ha, care reprezintă numai cca 0,22% din numărul total de exploatații agricole, dar în schimb utilizează 37,55% din suprafața agricolă a țării.

În profil teritorial (pe regiuni de dezvoltare), exploatațiile agricole de subzistență/semisubzistență (0,1-2,0 ha/exploatație) dețin în numărul total al exploatațiilor agricole o pondere cuprinsă între 57,94% în Regiunea Nord-Vest, respectiv 59,08% în Regiunea Vest şi 69,46% în Regiunea Nord-Est. O pondere mai ridicată revine acestei categorii de exploatații agricole în regiunile Sud-Muntenia (76,46%) şi Bucureşti-llfov (82,37). În structura suprafețelor agricole utilizate, exploatațiilor de subzistență/semisubzistență, ponderea cea mai scăzută (sub 10%) le revine în regiunea Vest (7,97%) şi Centru (9,74%). Cea mai ridicată pondere a suprafețelor agricole utilizate revine acestei categorii de unități agricole în regiunea Nord-Est (22,59%) (tabelele 5 şi 6).

Exploatațiile individuale de tipul fermelor familiale (10-20 ha), dominante în UE, dețin o pondere sub 10% în structura suprafeței utilizate pe ansamblul ramurii. în structura suprafeței utilizate, o pondere de peste 5% revine acestei categorii de unități agricole în Regiunile: Centru (9,87%), Nord-Vest (8,77%), Vest (7,52%), Sud-Vest-Oltenia (7,08%).

Pe baza datelor prezentate, se poate remarca faptul că, pentru a se asigura creşterea gradului de integrare a exploatațiilor agricole inclusiv în fluxul şi circuitul piețelor şi, implicit, reducerea semnificativă a numărului exploatațiilor agricole de subzistență/semisubzistență cele mai mari eforturi în direcția ajustării structurale trebuie întreprinse în Regiunile Sud-Muntenia, Nord-Est şi Sud-Est. Este de remarcat faptul că, sub raportul structurii suprafeței agricole utilizate, exceptând Regiunea Nord-Est, celelalte două regiuni, Sud-Muntenia şi Sud-Est, se situează mult peste medie în ceea ce priveşte ponderea care revine exploatațiilor de peste 100 ha. Acest fapt indică un puternic proces de polarizare a capitalului funciar utilizat în cele două regiuni de dezvoltare.

În concluzie, se impune remarcat faptul că, sub raportul structurii exploatațiilor agricole pe clase de mărime, nu intervin diferențieri pronunțate în profil teritorial. O pondere extrem de ridicată (de peste 60%) în numărul total de exploatații revine unităților agricole de subzistență/semisubzistență. Ca urmare, oferta de produse agricole este adusă pe piață de numai cca 40% din numărul total de exploatații agricole care folosesc cca 85% din suprafețele agricole utilizate. în acelaşi timp, deşi dețin o pondere redusă în numărul total de unități economice (cca 0,75%), exploatațiile cu o dimensiune a suprafeței agricole

utilizate de peste 20 ha exploatează circa 45% din suprafața agricolă utilizată a țării. De remarcat este şi situația exploatațiilor de peste 100 ha: 0,22% din numărul total de exploatații agricole şi o pondere de 37,6% în totalul suprafeței agricole utilizate

Exceptând Regiunea Nord-Est, o regiune de dezvoltare în care exploatațiile de subzistență/semisubzistență dețin cea mai ridicată pondere în profil teritorial, în restul regiunilor de dezvoltare, sub raportul structurii exploatațiilor agricole, condițiile de producție sunt relativ apropiate. Ca urmare, structura actuală a exploatațiilor agricole poate influența numai în mică măsură competitivitatea regională a fermelor agricole. în schimb, ea constituie un pronunțat factor restrictiv în competitivitatea națională a agricultorilor români, ca urmare a ponderii extrem de ridicate (peste 2/3 din numărul de exploatații agricole) a exploatațiilor de subzistență/semisubzistență.

Bibliografie

Alexandri, C.; Davidovici I.; Gavrilescu, D. - *Tratat de economia agriculturii,* Editura Expert, Bucureşti, 2003;

Richard G.; Lipscy, K.; Alee Chrystal - *Economia pozitivă,* Editura Economică, Bucureşti, 1999;

*** Ancheta structurală în agricultură 2005, voi. II, INS, Bucureşti, 2006.

Capitolul 3
EFICIENȚA FACTORILOR DE PRODUCȚIE DIN AGRICULTURĂ

Cecilia ALEXANDRI

Între regiunile Uniunii Europene există disparități importante, care s-au amplificat odată cu lărgirea acesteia la 25 de țări şi apoi la 27 de țări. Numeroasele analize regionale efectuate în ultimii ani se bazează pe seturi de indicatori statistici care conțin elemente comune. Astfel, de exemplu, al 2-lea Raport asupra coeziunii economice şi sociale (2001) consideră că factorii care determină competitivitatea economică a regiunilor ar fi următorii:

a. nivelul de ocupare a forței de muncă şi productivitatea forței de muncă;
b. structura ocupării pe sectoare de activitate (productivitatea muncii este mai ridicată în sectorul afacerilor sau al serviciilor financiare, pe când în agricultură productivitatea muncii este la jumătate față de celelalte sectoare);
c. trendurile demografice; migrația forței de muncă calificate către exterior a regiunii, ca şi îmbătrânirea populației au efecte negative asupra competitivității regionale;
d. investițiile măsurate prin formarea brută de capital fix;
e. investițiile efectuate în economia cunoaşterii: cercetare/dezvoltare, educație, informatică, telecomunicații şi internet sunt considerate mai importante decât investițiile în mijloace fixe, în special în regiunile avansate;
f. infrastructura în general şi în special infrastructura legată de transporturi;
g. nivelul educațional al populației şi profilul acestei educații; în acest sens, este importantă ponderea populației calificată în domenii de vârf (IT, de exemplu);
h. cheltuielile pentru cercetare/dezvoltare şi numărul de patente (inovații).

La aceştia pot fi adăugați indicatorii legați de: calitatea vieții, natura proprietății, structura economică, capitalul financiar, abilitățile antreprenoriale, deschiderea economiei către exterior etc. O încercare de sistematizare a acestor indicatori este făcută în continuare:

Tabelul 3.1
Factori-cheie pentru crearea cadrului unei activități economice competitive

Infrastructură şi accesibilitate	Resurse umane	Mediul economic
Infrastructura de bază: • şosele • transport aerian	Trendul demografic: • migrarea forței de muncă calificate • diversitatea calificărilor	Cultura antreprenorială • bariere scăzute pentru intrarea în afaceri • riscuri ce decurg din cultura specifică zonei
Infrastructura tehnologică • telefon • IT • internet	*Forţa de muncă cu înaltă calificare: -* cunoştințe intensive şi specializări	Concentrarea sectorială • nivelul de dependență • concentrarea forței de muncă • activitățile cu valoare adăugată mare
Infrastructura destinată cunoaşterii - *şcoli şi facilităţi educaţionale*		Internaționalizarea • nivelul exporturilor • nivelul investițiilor • cultura afacerilor • natura investițiilor străine directe
Condiții de viață • calitatea locuirii • calitatea mediului înconjurător • mediul cultural • siguranța cetățenilor		Inovarea • număr de patente • rețele de institute de cercetare şi universități • legătura dintre companii şi institutele de cercetare
-		Capacitatea instituțională şi guvernarea la nivel regional
		Disponibilitatea capitalului
		Specializarea
		Concurența pe piețe

Sursa: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, Cambridge Econometrics, University of Cambridge. Ecorys-NEI. UK, 2004. pag. 2-32.

3.1. Indicatori pentru evaluarea eficienței regionale a factorilor de producție din agricultură

Pentru evaluarea eficienței regionale a factorilor sunt folosite trei categorii de indicatori, grupați în: a) indicatori pentru evaluarea rezultatelor economice regionale per ansamblu, b) indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale şi c) indicatori pentru evaluarea productivității regionale a factorilor.

3.1.1. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale per ansamblu

Indicatorul uzual din această categorie este **produsul intern brut pe locuitor.** Acest indicator oferă informații asupra stării de bunăstare a populației din diferitele regiuni ale Uniunii Europene, fiind în mod curent considerat o unitate de măsură a succesului economic al unei regiuni. Pentru realizarea comparațiilor internaționale, PIB-ul pe locuitor este exprimat la paritatea puterii de cumpărare, prin care se face practic o ajustare a ratei de schimb la costul vieții din fiecare țară. Studiile efectuate pe plan european indică faptul că regiunile europene cu cel mai mare PIB pe locuitor sunt localizate în zona dintre Milano şi Londra, incluzând nordul Italiei, sudul Germaniei, sud-estul Franței, zona Ruhr, bazinul lle de France, Belgia, Olanda şi sud-estul Marii Britanii. în acelaşi timp, regiunea europeană cu cel mai mic PIB/loc. se află în România (Regiunea Nord-Est).

Se poate face o decompoziție a acestui indicator conform formulei următoare:

VAB/pers.=VAB/Număr persoane ocupate*Număr persoane ocupate/Număr persoane active * Număr persoane active/ Populație totală

Această formulă pune în evidență legătura dintre nivelul competitivității şi al bunăstării regionale cu productivitatea regională şi rata de ocupare a forței de muncă.

Tabelul 3.2

Coeficientul de variație la nivel regional al produsului intern brut din țările Uniunii Europene

Țara	Număr de regiuni	Coef. de variație în anul inițial (1993)	Coef. de variație în anul final (2001)
Belgia	11	0,41	0,38
Danemarca	3	0,10	0,08
Germania	40	0.27	0.25
Grecia	13	0,29	0,16
Spania	18	0,21	0,20
Franța	22	0,15	0,18
Irlanda	2	0,09	0,21

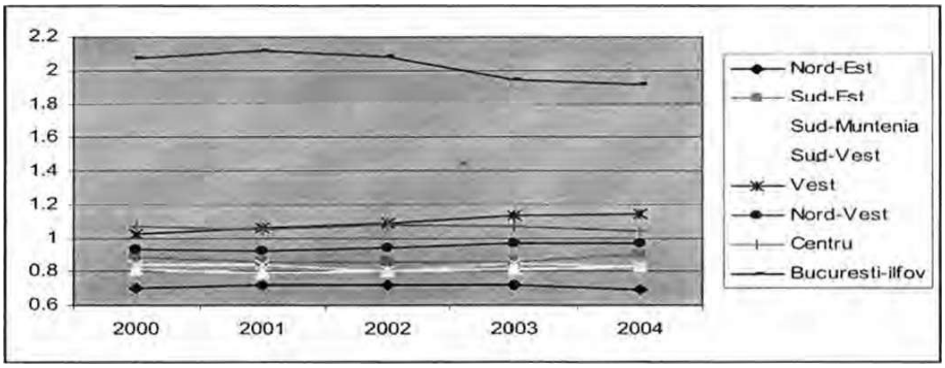
Țara	Număr de regiuni	Coef. de variație în anul inițial (1993)	Coef. de variație în anul final (2001)
Olanda	12	0,26	0,19
Austria	9	0,35	0,19
Portugalia	5	0,23	0,23
Finlanda	6	0,22	0,25
Suedia	8	0,06	0,16
Marea Britanie	37	0,29	0,30
Bulgaria	6	0,21	0,19
Republica Cehă	8	0,31	0,42
Unqaria	7	0,24	0,34
Polonia	16	0,15	0,2
România	8	0,15	0,19
Slovacia	4	0,43	0,48
UE15	207	0,41	0,36

Sursa: A Study on the Factors of Regional Competitiveness, Cambridge Econometrics, University of Cambridge, Ecorys-NEI, UK, 2004, pag. 4-5.

Rezultatele din tabelul 3.2 indică evoluția dispersiei produsului intern brut pe locuitor la nivel regional, de-a lungul unei perioade de opt ani. Rezultatele sugerează o decreştere a variabilității regionale a acestui indicator între cele două momente luate în considerare, iar acest proces poate fi asociat cu un început de convergență economică regională. însă tendințele sunt încă incipiente, deoarece în țările nou aderate procesele au tendințe contrare, accentuându-se practic decalajele dintre regiunile dezvoltate, grupate în jurul capitalelor, unde au fost concentrate investițiile străine directe, şi celelalte regiuni. Acesta este şi cazul României, unde PIB-ul/locuitor din regiunea din jurul capitalei Bucureşti este de peste două ori mai mare față de media pe țară şi de aproape trei ori mai mare față de regiunea cea mai saracă, Nord-Est (grafic 3.1).

Grafic 3.1

Indicii de disparitate ai PIB/locuitor la nivel regional, în România



Practic, în perioada 2000/2004, au existat numai trei regiuni care au avut un PIB/locuitor mai mare decât media pe țară, şi anume Bucureşti-Ilfov, Vest şi Centru, însă ultimele două au coeficienți de disparitate mult mai modeşti (între 1 şi 1,2), față de cei ai Regiunii Bucureşti-Ilfov, care variază între 2 şi 2,2. Observăm, de asemenea, începerea unui proces de reducere a decalajelor, manifestat începând cu anul 2003, în sensul că coeficientul de variabilitate al PIB/loc. la nivel regional începe să se reducă (tabelul 3.3).

Tabelul 3.3

Produsul intern brut pe locuitor la nivel regional - evoluții în perioada 2000-2004

Anii	PIB/locuitor - media pe țară RON, p. curente	Coef. variație al PIB/loc. la nivel regional	PIB/loc. regional minim		PIB/loc. regional maxim	
			Valoare RON, p. curente	Regiune	Valoare RON, p. curente	Regiune
2000	3582,6	0,43	2506,8	Nord-Est	7408,2	Buc.-Ilfov
2001	5210,9	0,45	3737,4	Nord-Est	11028,6	Buc.-Ilfov
2002	6950,1	0,44	4970,9	Nord-Est	14467,0	Buc.-Ilfov
2003	9090,3	0,39	6575,9	Nord-Est	17639,0	Buc.-Ilfov
2004	11372	0,38	7868,8	Nord-Est	21778,2	Buc.-Ilfov

Sursa: Calcule proprii, pe baza informațiilor din Anuarul statistic al României. 2006, INS.

Privind din perspectiva sectorului agroalimentar, evoluțiile PIB/locuitor la nivel regional ne oferă informații importante referitoare la gradul de bunăstare al locuitorilor şi, în consecință, asupra dimensiunii şi potențialului de absorbție al piețelor regionale ale bunurilor de consum (în cazul nostru, al produselor alimentare). Aceasta, în contextul în care numeroase filiere agroalimentare au

ajuns să cunoască adevărate fracturi între poarta fermei şi consumatorul final, iar una dintre problemele încă nerezolvate ale agriculturii româneşti este conectarea la piață a fermelor de dimensiuni medii şi mici.

3.1.2. Indicatori pentru evaluarea rezultatelor regionale sectoriale

Cel mai important indicator folosit este valoarea adăugată brută în agricultură realizată pe piață şi acesta conține excedentul brut de exploatare, salariile, impozitele pe producție etc. Esențiale sunt însă, pentru nivelul productivității regionale, nivelul salariilor şi al profiturilor. În mod evident, toate acestea sunt determinate de performanțele firmelor locale de a produce mărfuri care pot fi vândute pe plan local sau exportate. În acest context mărimea piețelor regionale este foarte importantă. Evoluția valorii adăugate brute în agricultură în profil regional este prezentată în graficul 3.2. Pentru a oferi posibilitatea unor comparații el se foloseşte, de regulă, **raportat la populația ocupată în agricultură,** fiind în acelaşi timp un indicator al productivității forței de muncă (tabelul 3.4).

Tabelul 3.4

Valoarea adăugată brută în agricultură şi productivitatea factorilor în anul 2004

Regiuni	Valoarea adăugată brută în agricultură, mii. RON	Productivitatea medie a factorilor	
		Pe persoană ocupată în agricultură, mii RON	La 1 ha teren agricol, mii RON
Total, din care:	30565,8	10,4	2,1
Nord-Est	15,2%	5,7	2,2
Sud-Est	16,9%	13,6	2.2
Sud	18,5%	10,6	2,3
Sud-Vest	11.7%	7,0	2,0
Vest	11,5%	21,6	1,9
Nord-Vest	t.2,8%	11,8	1.9
Centru	11,8%	19,2	1,9
Bucureşti	1.6%	31,9	4,2

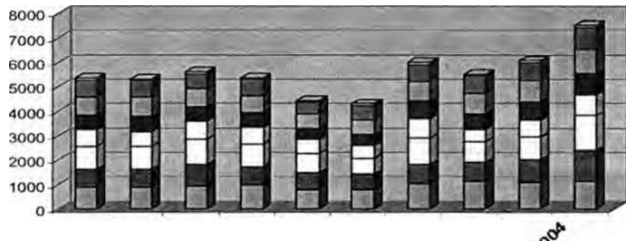
Sursa: Calcule proprii.

Observăm din tabelul 3.4 că regiunile al căror sector agricol înregistrează cele mai bune performanțe la acest indicator important sunt Bucureşti-Ilfov (cu 31,9 mii RON pe persoană ocupată în agricultură), zona de vest (cu 21,6 mii RON pe persoană ocupată în agricultură) şi zona centru (cu 19,2 mii RON pe persoană ocupată în agricultură). Aceasta înseamnă că, practic, în aceste zone se înregistrează cel mai înalt nivel al veniturilor şi profiturilor din agricultură, deşi aceste zone nu sunt pe primele locuri la dotarea cu resurse funciare.

Grafic 3.2

Evoluția valorii adăugate brute în agricultură în profil regional

- București
- Ilfov
- Centru
- Nord-Vest
- Vest
- Sud-Vest
- Sud
- Sud-Est
- Nord-Est

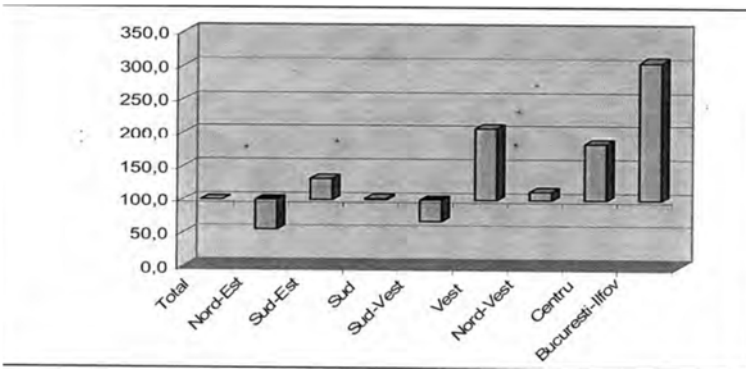


Sursa: Eurostat.

Graficul 3.2 ne aduce în atenție variabilitatea ridicată a VAB în regiunile din țara noastră, pe o perioadă de 10 ani. Observăm că aceasta variază între 4,3 mld. euro în anul 2000 şi 7,5 mld. euro în anul 2004. Această variabilitate ridicată a VAB în România se datorează, pe de o parte, ponderii ridicate a producției vegetale în cadrul producției agricole şi, pe de altă parte, nivelului scăzut al tehnologiilor de producție folosite, care face ca rezultatele sectorului vegetal să fie foarte vulnerabile la factorii climatici (secetă, inundații) şi la alți factori de risc.

Grafic 3.3

Indici de disparitate ai valorii adăugate brute agricole/persoană ocupată, în anul 2004 (media pe țară = 100)



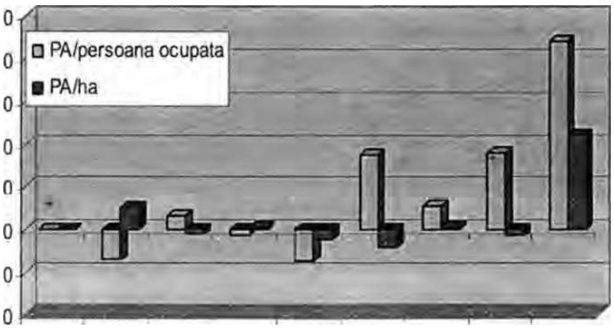
Graficul 3.3 ne prezintă indicii de disparitate între VAB pe persoană ocupată în agricultură, la nivel regional. Aceşti indici de disparitate se calculează ca raport între indicatorul la nivel regional şi indicatorul mediu pe țară. Observăm că regiunile cele mai performante, care au indici de disparitate peste 100%, sunt Bucureşti-Ilfov, Vest, Centru şi, într-o măsură mai modestă, Sud-Est.

Un alt indicator care reflectă rezultatele agriculturii în profil regional este **valoarea producției agricole pe regiuni.**

O parte dintre regiunile care apar pe primele locuri sunt cele care apar şi în clasamentul anterior (Bucureşti-Ilfov, Centru, Vest). La ele se adaugă Regiunile Nord-Vest şi Sud-Est. Observăm, de asemenea, că indicatorii care reflectă productivitatea forței de muncă cunosc coeficienți de disparitate mult mai ampli decât cei care reflectă productivitatea la hectarul de teren agricol (grafic 3.4).

Grafic 3.4

Indicii de disparitate ai producției agricole/pe persoană ocupată şi pe hectarul agricol în anul 2005 (media pe țară = 100)



Remarcăm faptul că decalajul pozitiv pe care îl are Regiunea Bucureşti-Ilfov pentru productivitatea pe persoană ocupată este impresionat, nivelul indicatorului fiind aici de trei ori mai mare decât media pe țară.

Nivelul producției agricole în expresie valorică ne indică faptul că regiunile cu cel mai ridicat nivel al acestui indicator sunt Regiunile Sud şi Nord-Est, care furnizează fiecare 17-18% din valoarea totală a producției agricole (graficul 3.5).

În acelaşi timp însă, ca eficiență a folosirii terenurilor agricole, se remarcă din nou Regiunea Bucureşti-Ilfov, unde nivelul producției agricole la hectar depăşeşte de două ori media pe țară. Menționăm că, în graficul 3.5, producția agricolă pe regiuni este exprimată în zeci de milioane de RON.

3.1.3. Productivitatea totală a factorilor

Productivitatea totală a factorilor măsoară cantitatea de rezultate (output) raportată la cantitatea de inputuri utilizate. Prin abordarea realizată de programul DEA (Data Envelopment Analysis), se creează posibilitatea estimării indexului Malmquist al productivității totale a factorilor. Rezultatele care vor ti prezentate în continuare în tabelul 3.5 au fost estimate de FAO[1], iar datele acoperă perioadele 1961-80 şi 1981-2000. Rezultatele privind indexul productivității

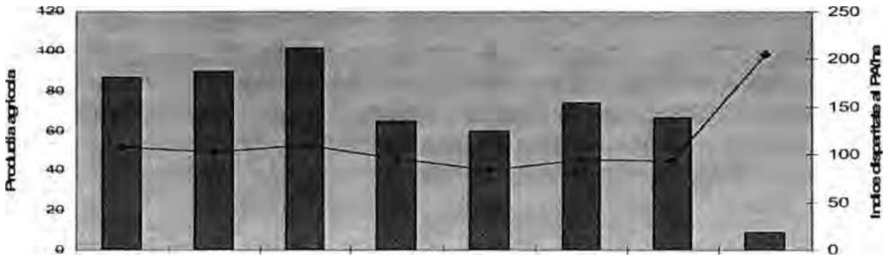
[1] The state of food and agriculture 2006, *FAO, Rome.*

totale poate fi dezagregat, conform metodologiei DEA, într-o componentă tehnică şi o componentă a eficienței alocative. Eficiența tehnică reflectă abilitatea firmei de a obține un output maxim plecând de la un set dat de inputuri, iar eficiența alocativă reflectă abilitatea firmei de a utiliza aceste inputuri într-o combinație optimală, date fiind prețurile lor. Aceste două măsuri combinate furnizează o măsurare a eficienței economice a factorilor (EE_t). Practic, eficiența economică totală a factorilor este definită de suma dintre eficiența tehnică (TE) şi eficiența alocativă (AE):

$$EE_1 = TE + AE$$

Graficul 3.5

Producția agricolă pe regiuni şi indicele de disparitate al PA/ha



Datele care au fost folosite pentru calcularea eficienței totale a factorilor sunt următoarele:

- ca indicator de rezultat (output) a fost folosită valoarea producției agricole nete, exprimată în dolari internaționali, deflatați, având ca bază perioada 1989-1991.
- ca inputuri au fost folosite: a) terenul arabil şi terenul ocupat de culturile permanente, b) forța de muncă - reprezentată de populația totală activă în agricultură, c) consumul de îngrăşăminte, reprezentat de consumul de azot, potasiu şi fosfor, d) efectivele de animale obținute prin însumarea efectivelor de bovine, ovine, porcine, caprine şi păsări, folosind coeficienții uzuali de transformare, e) capitalul fizic reprezentat prin numărul de tractoare aflate în utilizare. S-a ținut cont, de asemenea, de proporția terenului irigat, ca şi de ponderea terenului arabil şi a celui aflat sub păşuni permanente în terenul agricol.

Tabelul 3.5
Productivitatea totală a factorilor (TFP) în România şi alte țări în tranziție (% variație anuală)

	Schimbarea TFP 1993-2000 (%)	Eficiența alocativă 1993-2000 (%)	Eficiența tehnică 1993-2000 (%)
Bulgaria	4.3	1.4	2.9
Republica Cehă	-2.0	0.0	-2.0
Estonia	0.3	1.7	-1.4
Ungaria	0.0	0.0	0.0
Letonia	-0.9	0.0	-0.9
Lituania	-2.1	-1.3	-0.8
Polonia	-0.2	0.0	-0.2
România	0.6	-0.9	1.5
Slovacia	-2.4	-1.7	-0.8
Slovenia	2.3	0.0	2.3

Sursa: The state o-' food and agriculture, 2006, *FAO.*

Pentru România, observăm o creştere modestă a acestui indicator (de 0,6%) în perioada 1993-2000, care este compusă dintr-o creştere a eficienței tehnice de 1,5% şi o scădere a eficienței alocării factorilor de 0,9%.

3.2. Factori structurali care influențează în mod consistent productivitatea regională a factorilor de producție din agricultură

3.2.1. Structura producției agricole

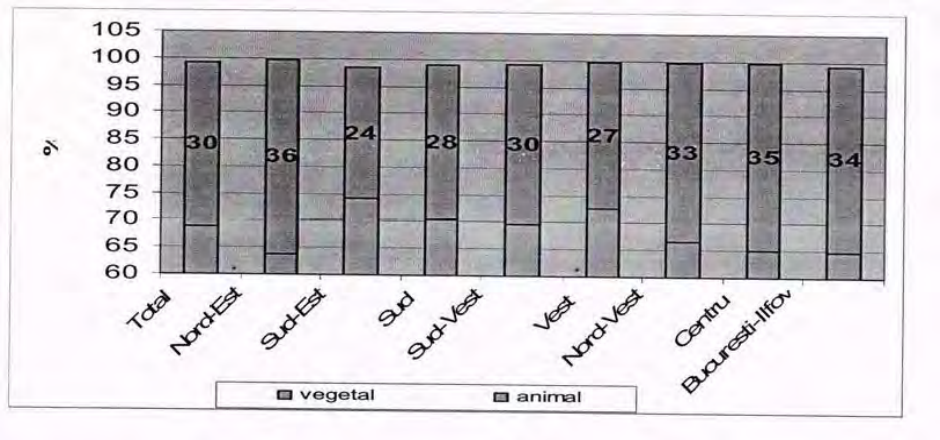
Intensificarea producției agricole realizată prin creşterea ponderii sectorului de producție animală este considerată a fi una dintre căile de valorificare directă, în cadrul ramurii, a producției agricole vegetale şi de amplificare a eficienței folosirii factorilor de producție specifici. Creşterea cantitativă a sectorului de producție animală reprezintă o opțiune necesară în țara noastră pentru viitorii ani, deoarece prognozata creştere a veniturilor populației urbane va conduce la creşterea consumurilor la produsele de origine animală şi va amplifica dezechilibrele deja existente. În medie, ponderea pe țară a sectorului de creştere a animalelor variază în intervalul 24%-36%.

Regiunile în care ponderea producției animale este mai mare decât media pe țară sunt: Nord-Est, Centru, Nord-Vest şi Bucureşti-Ilfov (grafic 3.6).

Amintim că ultimele trei regiuni din cele enumerate (respectiv Centru, Nord-Vest şi Bucureşti-Ilfov) au şi un nivel ridicat al VAB/pesoană ocupată în agricultură (vezi graficul 3.3), deci se poate considera că dezvoltarea sectorului zootehnic poate constitui un factor de creştere a eficienței agriculturii dintr-o anumită regiune.

Grafic 3.6

Structura producției agricole pe regiuni



3.2.2. Structura pe grupe de vârste a populației ocupate în agricultură

Despre importanța elementelor calitative ale factorului forța de muncă am mai amintit deja în cadrul capitolului 1. Ne referim aici la ponderea populației vârstnice în cadrul populației ocupate în agricultură. Acest indicator reprezintă un determinant esențial al productivității forței de muncă agricole în profil regional. Observăm din graficul 3.7 că regiunile în care ponderea populației de peste 65 de ani este cea mai mică față de media pe țară (respectiv Regiunile Bucureşti-Ilfov, Centru, Vest şi Nord-Vest) au şi cele mai bune performanțe de productivitate pe persoană ocupată în agricultură (grafic 3.3). Cea mai ridicată pondere a persoanelor vârstnice în populația ocupată se observă în zona sud. În schimb, în zona Bucureşti-Ilfov, care are cea mai ridicată productivitate pe persoană ocupată (300% față de media națională), deține o pondere a persoanelor vârstnice ocupate în agricultură de numai 4%.

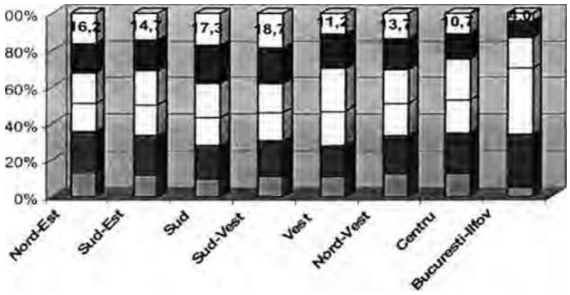
3.2.3. Structura fermelor

Structura de exploatare a terenurilor agricole şi mai ales ponderea fermelor de talie mare constituie un element potențial de creştere a eficacității folosirii factorilor de producție în agricultură, deoarece practicarea agriculturii pe suprafețe mari oferă posibilitatea folosirii unor tehnologii moderne, micşorarea cheltuielilor fixe pe tona de produs şi apariția randamentelor de scară. Apare însă un element care ar trebui să exprime convergența dintre interesele microeconomice ale firmelor (axate pe creşterea vânzărilor şi a profiturilor) şi

nivelul de venituri şi, în ultimă instanță, bunăstarea populației ocupate în agricultura din acea regiune. Adică, altfel spus, diferența dintre competitivitatea la nivel microeconomic şi cea la nivel regional.

Grafic 3.7

Structura pe grupe de vârste a populației ocupate pe regiuni



- 65+ ani
- 55-64 ani
- 45-54 ani
- 35-44 ani
- 25-34 ani
- 15-24 ani

Graficele 3.8 şi 3.9 ne indică faptul că fermele de talie mare (peste 100 ha) sunt prezente în câmpiile din sudul şi sud-estul țării. Observăm că din fermele individuale de peste 100 de hectare care funcționează în țara noastră, 60% sunt localizate în zonele sud şi sud-est, (graficul 3.8), iar dintre societățile cu personalitate juridică, 42% sunt localizate în aceleaşi zone (graficul 3.9).

Grafic 3.8

Repartizarea pe regiuni a exploatațiilor individuale de peste 100 haNord-Est

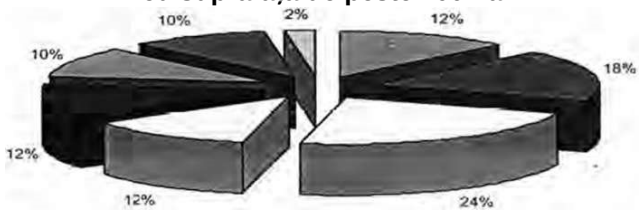
- Sud-Est
- Sud
- Sud-Vest
- Vest
- Nord-Vest
- Centru
- Bucureşti-Ifov

Suprafețele ocupate de fermele peste 100 de hectare reprezintă 54% în zona sud, 60% în zona sud-est şi 74% în zona Bucureşti-llfov. în acelaşi timp, principalul indicator de competitivitate regională (VAB/persoană ocupată în

agricultură) înregistrează valori mai modeste în zonele sud şi sud-est comparativ cu Regiunile Vest, Centru şi Bucureşti-Ilfov.

Grafic 3.9

Repartizarea pe regiuni a societăților cu personalitate juridică cu suprafața de peste 100 ha



- Nord-Est
- Sud-Est
- Sud
- Sud-Vest
- Vest
- Nord-Vest
- Centru
- București-Ilfov

După cum se ştie, noțiunea de competitivitate regională se diferențiază atât de cea de competitivitate la nivel microeconomic, cât şi de cea la nivel macroeconomic. Competitivitatea la nivelul firmei este dată de faptul că firma produce conform cerințelor de preț şi calitate ale pieței, obține profit şi îşi extinde cota de piață. Competitivitatea la nivel regional implică cerința creşterii calității şi cantității locurilor de muncă. Ideea este că, deşi competitivitatea regională este influențată de competitivitatea (sau necompetitivitatea) firmelor din zona respectivă, totuşi ea este determinată în primul rând de anumite caracteristici ale regiunii respective, de factori care influențează în mod global toți agenții economici din regiune, şi putem aminti aici localizarea geografică, resursele naturale, infrastructura, factorii demografici etc. Cunoaşterea acestor caracteristici regionale este importantă pentru definirea strategiilor instituționale şi economice care să conducă la implicarea acestor factori generali ai competitivității regionale în creşterea economică a regiunii, creşterea productivității şi, implicit, a veniturilor reale ale populației.

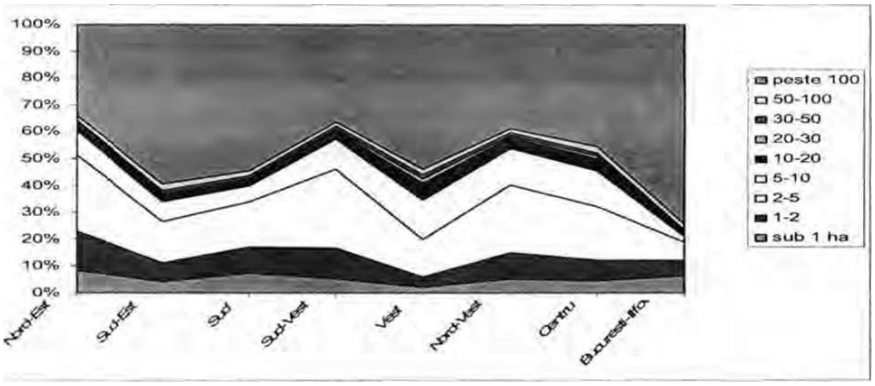
În acest context, putem afirma că determinanți importanți ai competitivității regionale agricole pot fi considerați localizarea geografică, cultura muncii şi spiritul antreprenorial, sesizat de altfel şi de diferite studii de teren în zona Transilvaniei şi a Banatului.

O observație importantă pe care o facem relativ la importanța structurii agrare asupra competitivității fermelor şi a celei regionale se referă la ponderea extrem de scăzută a fermelor de dimensiune medie în suprafața agricolă

cultivată din țara noastră. Aceste ferme medii (între 10 ha şi 100 ha), care reprezintă, în opinia a numeroşi specialişti, sectorul pe care ar trebui să se bazeze relansarea agriculturii româneşti ocupă, pe total țară, numai 7% din suprafața agricolă cultivată, variațiile regionale indicând valori şi mai scăzute în zonele sud, sud-est, sud-vest şi ceva mai ridicate în zonele vest, nord-vest şi centru (grafic 3.10). În acelaşi timp, acest aspect conduce spre observația că structura agrară din țara noastră a suferit un proces de polarizare în ultimii ani, fiind predominante, pe de o parte fermele extrem de mici (în număr de câteva milioane) şi, pe de altă parte, cele extrem de mari, care pot ajunge la zeci de mii de hectare.

Grafic 3.10

Structura terenului agricol utilizat pe tipuri de ferme şi regiuni de dezvoltare



3.2.4. Structura pe culturi a suprafeței cultivate

Structura pe culturi a suprafețelor cultivate poate oferi semnale asupra modului în care alocarea resurselor (în cazul nostru, terenurile agricole) influențează eficacitatea economică regională. O caracteristică a fermelor din țara noastră se referă la diferențierea orientării productive în funcție de suprafața agricolă exploatată, în primul rând, şi apoi în funcție de zona geografică. În acest sens, studiile incipiente efectuate asupra rezultatelor economice ale fermelor[1]indică specializarea producției în cadrul fermelor mari (de peste 100 ha), mai ales în sectorul producției vegetale (cereale şi plante uleioase - în special) şi o diversificare accentuată în eşalonul fermelor mici şi chiar medii, care reflectă funcția lor de asigurare a subzistenței familiei țărăneşti.

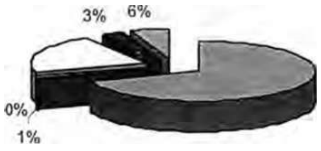
[1] Structure of agricultural holdings - Romania 2002, *ISSN 1563-1340, European Communities, 2005.*

Această observație este confirmată de rezultatele regionale privind structura suprafețelor pe regiuni. Astfel, în regiunile în care majoritatea suprafețelor cultivate sunt exploatate de ferme de peste 100 ha (ne referim aici în special la zonele sud-est şi sud), ponderea terenurilor ocupate de cereale şi plantele uleioase depăşeşte 90% (graficul 3.10).

Grafic 3.11

Structura suprafeței cultivate în zona sud

Zona SUD



Cereale
Cartofi
Sfecla de zahar
Plante uleioase
Legume
Altele

21 %

69 %

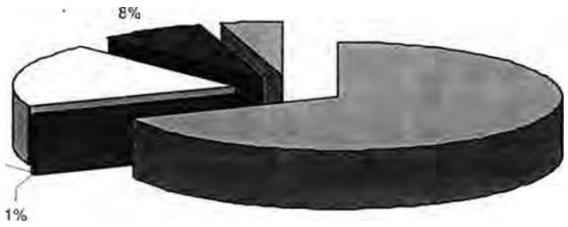
În acelaşi timp, în regiunile care au înregistrat rezultate mai bune din punct de vedere al eficacității economice (ne referim aici la zonele Centru, Nord-Vest, Bucureşti-Ilfov), pe lângă ponderea destul de ridicată a cerealelor (ne referim aici atât la cereale păioase, cât şi la porumb), observăm o diversificare mai accentuată o mixului de culturi, în sensul creşterii ponderii suprafețelor ocupate de legume, cartofi, sfeclă de zahăr (graficele 3.12 şi 3.13).

Grafic 3.12

Structura suprafeței cultivate în zona Bucureşti-Ilfov

Bucuresti-Ilfov

Cereale
Cartofi
Sfecla de zahar
Plante uleioase
Legume
Altele



19 %

Grafic 3.13

Structura suprafeței cultivate în zona centru

Centru



În sensul acesta, ponderea în suprafața cultivată a legumelor este de: 7,8% în Bucureşti-Ilfov, 5% în nord-vest şi 5,1% în nord-est. zonele centru şi nord-vest sunt specializate în cultura cartofului, care deține 12%, respectiv 7% din suprafețele cultivate.

În final, pentru a putea trage câteva concluzii referitore la factorii care influențează rezultatele economice ale sectorului agricol în profil regional, am realizat, în tabelul 3.6, un punctaj al regiunilor, după indicatorii de rezultat (VABa pe persoană ocupată în agricultură) şi după indicatorii care determină aceste rezultate (suprafața agricolă, populația ocupată în agricultură, populația tânără ocupată în agricultură, formarea brută de capital fix, numărul de tractoare şi PIB-ul pe locuitor, care exprimă puterea de cumpărare a populației pe piețele regionale).

În tabelul 3.6, pe coloane este prezentat punctajul înregistrat de fiecare regiune la indicatorii analizați. De exemplu, regiunea Nord-Est este pe poziția a 8-a la indicatorul valoare adăugată în agricultură/persoană ocupată, pe poziția a 3-a la indicatorul suprafața agricolă deținută, pe poziția 1 la indicatorul populație ocupată în agricultură ş.a.m.d.

Tabelul 3.6

Factorii care influențează nivelul valorii adăugate brute în agricultură (VABa)/persoană ocupată în agricultură, în funcție de punctajul regiunilor

	VABa/persoana ocupată în agric.	Suprafața agricolă	Populația ocupată in agricultură	% pop. ocupată cu vârsta sub 65 ani	FBCF / ha	Tractoare/ ha	PIB/loc.
1	2	3	4	5	6	7	8
Nord-Est	8	3	1	6	5	7	8
Sud-Est	4	2	4	5	7	8	5
Sud	6	1	2	8	4	6	6

1	2	3	4	5	6	7	8
Sud-Vest	7	7	3	7	8	5	7
Vest	2	6	7	3	3	3	2
Nord Vest	5	4	5	4	6	2	4
Centru	3	5	6	2	2	1	3
Bucureşti	1	8	8	1	1	4	1
Coeficient de corelaţie		-0.476	-0.952	0,857	0.690	0,476	0,976

Sursa: Calcule proprii.

Coeficienţii de corelaţie calculaţi între punctajul indicatorului de rezultat (VABa/persoană ocupată) şi punctajul principalilor factori de producţie ne conduc spre următoarele constatări:

a. Suprafaţa agricolă nu influenţează în sens pozitiv nivelul indicatorului de rezultat sau, altfel spus, ea nu constituie un factor de producţie semnificativ pentru creşterea performanţei economice în agricultură.
b. Acelaşi lucru se poate spune despre populaţia ocupată în agricultură, numai că aici amploarea coeficientului de corelaţie negativ ne duce spre concluzia unei suprapopulaţii ocupate în agricultură, care influenţează în sens negativ productivitatea factorului forţă de muncă.
c. În acelaşi timp, apare o corelaţie pozitivă puternică între punctajul indicatorului de rezultat şi punctajul populaţiei tinere ocupate în agricultură. De aici putem trage concluzia că ponderea populaţiei cu vârste sub 65 de ani ocupate în agricutură constituie un element care îmbunătăţeşte nivelul productivităţii forţei de muncă din agricultură.
d. Ceilalţi doi factori (formarea brută de capital fix şi dotarea cu tractoare) influenţează, de asemenea, în mod pozitiv indicatorul de rezultat, având coeficienţi de corelaţie pozitivi destul de ridicaţi.
e. De asemenea, nivelul PIB pe locuitor sau, altfel spus, nivelul de bunăstare al populaţei din regiune influenţeză pozitiv indicatorul de rezultat. Acest aspect poate fi apreciat prin prisma faptului că o populaţie cu venituri ridicate oferă premisele unor pieţe regionale cu cerere mare de cumpărare, care vor absorbi fără probleme produsele agricole şi agroalimentare ale firmelor locale.
f. Alţi factori care influenţează indicatorul de rezultat sunt: structura mai echilibrată a producţiei agricole, prin creşterea ponderii producţiei animale, diversificarea plantelor cultivate în arabil. În acest sens, nivelul ridicat al productivităţii înregistrat în zona Bucureşti-Ilfov se datorează în

mare măsură ponderii mari a suprafețelor ocupate de legume, dar şi existenței unei piețe de desfacere pentru cca 2 milioane de locuitori în proximitate.

g. în acelaşi timp, agricultura practicată în ferme mari nu asigură venituri ridicate pentru populația ocupată în agricultură din regiunile unde acestea sunt majoritare (sud, sud-est). Probabil că aceste ferme sunt competitive la nivel microeconomic, dar ele nu generează competitivitate şi la nivel regional, în sensul pe care îl are această noțiune.

Bibliografie

Vincze, Maria - ***Dezvoltarea regională şi rurală - idei şi practici.*** Editura Presa Universitară Clujeană, 2000;

Ertur, C.; Koch, W. - Regional disparities in the European Union and the Enlargement Process: An exploratory spațial data analysis 1995-2000. Universite de Bourgogne, France, *2001*;

*** ***A Study on the factors of regional Competitiveness,*** Cambridge Econometrics, University of Cambridge, Ecorys-NEI, UK, 2004;

*** A study of the macro-economic impact of the reform of EU cohesion policy, The Economic and Social Research Institute, Dublin, Irlanda, *2004;*

*** ***Enlargement and Cohesion*** - Background study for the 2nd Cohesion Report, EC, DG - Regional policies, 2001;

Prospects for Agricultural Markets and Income 2005-2012, EC, DG for Agriculture, *2005;*

*** Statistica teritorială: repere economice şi sociale regionale, Institutul Național de Statistică, Bucureşti, *2007;*

*** ***Conturi naționale regionale,*** 1998-2000, Institutul Național de Statistică, Bucureşti, 2006;

*** ***Regions: Statistical yearbook 2006,*** European Commission, Eurostat, General and regional statistics, Luxemburg, 2006;

*** State of food and agriculture, FAO, 2006, Rome, Eurostat;

*** Anuarul statistic al României 2006, INS, 2007, Bucureşti.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 331-332/2008

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMANĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞL MONETARE
„VICTOR SLĂVESCU"

CARACTERISTICILE OFERTEI DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ

Tudor CIUMARA

Centrul de Informare şi Documentare Economică
Bucureşti, 2008

CUPRINS

1. CONSIDERAȚII PRELIMINARE 605
2. TIPOLOGIA SERVICIILOR DE CONSULTANȚĂ 608
2.1. Consultanță în afaceri..... 608
2.2. Dezvoltare şi integrare..... 609
2.3. Externalizare (outsourcing)..... 609
2.4. Alte servicii de consultanță 609
3. ASPECTE TEORETICE REFERITOARE LA OFERTA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ 613
4. OFERTA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ ÎN ROMÂNIA 618
3. PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE A OFERTEI DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ..... 630
6. ASPECTE TEORETICE REFERITOARE LA CEREREA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ..... 633
7. CEREREA DE SERVICII DE CONSULTANTĂ ÎN ROMÂNIA..... 638
8. PERSPECTIVE DE DEZVOLTĂRII CERERII DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ ÎN ROMÂNIA 643
Membrii Asociației Consultanților în Management din România..... 646
Bibliografie..... 649

1. CONSIDERAȚII PRELIMINARE

Un reputat consultant şi teoretician al consultanței din Marea Britanie, Fiona Czemiawska spunea1: Consultanța este cosiderată a fi "magia neagră" a afacerilor - şi încă una ce pare să devină din ce în ce mai puternică. Nu este atunci timpul să analizăm mai riguros această industrie? în spiritul acestui mod de a privi lucrurile intenționăm să contribuim la baza de informații referitoare la consultanța în management din România.

Suntem de acord cu ideea potrivit căreia infrastructura de servicii îndeplineşte rolul sistemului vascular care coordonează ansamblul activităților economice în sistemul economiei de piață[2]. Putând vorbi despre servicii financiare, bancare, de asigurări, juridice, de consultanță, de contabilitate, de cercetare, de marketing, de telecomunicații etc. considerăm că fiecare dintre aceste domenii este, pe de o parte, complementar celorlalte şi, în acelaşi timp, joacă un rol fundamental în dezvoltarea economică a țării.

Urmărind piața serviciilor de consultanță în ansamblul său, abordăm în această lucrare aspectele legate de oferta şi cererea de servicii de consultanță. În teoria economică, piața reprezintă o serie de relații economice stabilite între oameni, care se desfăşoară într-un anumit spațiu geografic şi în cadrul cărora se confruntă cererea cu oferta de bunuri economice, se formează prețurile, rezultând în final acte de vânzare-cumpărare a respectivelor bunuri[3]. Piața poate fi privită prin prisma a două dimensiuni: una marfară şi una geografică. Din perspectiva marfară se determină o piață pentru fiecare produs, în timp ce din perspectivă geografică fiecare piața se referă la spațiul geografic în cadrul căruia au loc interacțiunile dintre vânzătorii şi cumpărătorii unui produs[4].

Nu face obiectul acestei lucrări studierea istoriei consultanței în România. Am privit însă la istoria economică şi politică recentă pentru a vedea în ce măsură există o tradiție pe care se clădeşte piața de consultanță din prezent. De-a lungul timpului, au existat în România unele tentative de a crea un organism specializat în gestionarea diverselor aspecte legate de consultanța în management. S-a pornit prin înființarea Centrului de Perfecționare a Cadrelor

---

[1] Czemiawska F., *Management Consultancy in the 21st Century,* MacMillan Business, London, 1999, p. 4.

[2] *Ghibuţiu A.,* Serviciile şi dezvoltarea - de la prejudecăți la noi orizonturi, *Ed. Economică, Bucureşti, 2000, p. 135.*

[3] Lazăr C., Gorincu Gh., Enache L., *Teorie economică generală,* Ed. Economică, Bucureşti, 1993, p. 27, apud.

[4] Fudulu P., *Microeconomie. Postiniţial şi Maşter,* Ed. Hiroyuki, Braşov, 1996, p. 12, apud.

(CEPECA) în anul 1967, cu sprijinul Organizației Națiunilor Unite[1], centru ulterior puternic politizat prin subordonarea acestuia Academiei Ştefan Gheorghiu. Imediat după Revoluția din 1989, CEPECA revine în structura instituției-mamă şi anume a Ministerului Muncii şi Ocrotirilor Sociale[2], după o scurtă trecere prin administrarea Ministerului Economiei Naționale[3]. Atribuțiile noului Centru de perfecționare a cadrelor şi consultanță în management includeau pe lângă pregătirea conducătorilor unităților economico-sociale în domeniul managementului şi acordarea de consultanță, formarea de consultanți în management, de instructori pentru centrele de perfecționare precum şi asigurarea cooperării internaționale în domeniu. La numai câteva luni de la acest transfer, Centrul de perfecționare se transformă în Departament de management, în subordinea Ministerului Muncii şi Ocrotirilor Sociale, cu un număr total de nu mai puțin de 422 de posturi în organigramă[4]. La scurtă vreme Departamentul de management se transformă în Institutul Român de Management (IROMA)[5]. Din anul 1995, în urma reorganizării Şcolii Naționale de Studii Politice şi Administrative, IROMA este absorbită de către aceasta, devenind departament în cadrul structurii de învățământ postuniversitar al SNSPA. Pe parcursul tuturor acestor schimbări se pierde însă esența unei structuri menite să servească nevoilor de formare a unei generații de manageri adaptați necesităților economiei moderne precum şi de furnizare a unor servicii de consultanță adecvate, de sincronizare a acestor activități cu practicile internaționale consacrate.

În anul 1991, apare o nouă inițiativă guvernamentală privitoare la serviciile de consultanță: înființarea cu o durată inițială limitată la 3 ani a Centrului de consultanță şi servicii pentru întreprinzătorii particulari, în cadrul Agenției Naționale pentru Privatizare şi Dezvoltarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii, cu sprijinul Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare[6]. Prin hotărâri de guvern succesive se prelungeşte activitatea Centrului de consultanță şi servicii până la sfârşitul anului 1998, după care actele normative emise de instituțiile competente nemaifăcând referire la această entitate. În anii următori - iar această situație continuă şi în prezent - întreprinzătorii beneficiază din partea statului de unele facilități, inclusiv financiare, legate de utilizarea serviciilor de consultanță.

---

[1] *Aici existau condiţii pentru a pregăti simultan 300 de cursanţi - majoritatea cadre de conducere - în diferite tehnici de management, inclusiv în informatică pentru conducere. Farcaş D., Informatica şi CEPECA, Market Watch, Nr. 105, mai* 2008.

[2] *Hotărârea nr. 64 din 22.01.1990 a Guvernului României privind înfiinţarea Centrului de perfecţionare a cadrelor şi consultanţă în management.*

[3] *Hotărârea nr. 42 din 13.01.1990 a Guvernului României privind trecerea Centrului de perfecţionare a cadrelor ~ CEPECA în subordinea Ministerului Economiei Naţionale.*

[4] *Hotărârea nr. 299 din 22.03.1990 a Guvernului României privind înfiinţarea Departamentului de* management în *subordinea Ministerului Muncii şi Protecţei Sociale*

[5] *Hotărârea nr. 962 din 11.08.1990 a Guvernului României privind organizarea şi funcţionarea Ministerului Muncii şi Protecţiei Sociale.*

[6] Hotărârea nr. 504 din 26.07.1991 a Guvernului României privind înființarea şi finanțarea Centrului de consultanță şi servicii pentru întreprinzătorii particulari.

Acestea sunt însă destul de restrictive, neavând un impact semnificativ asupra pieței de consultanță.

În paralel cu toate acestea - şi mult mai eficient dealtfel - s-a dezvoltat inițiativa privată în domeniu. În România, pe fondul unui mediu din unele puncte de vedere favorizant, au fost înființate numeroase firme ce oferă servicii de consultanță. Unele dintre acestea s-au organizat în organizații profesionale, dintre care cea mai importantă este Asociația Consultanților în Management din România (AMCOR). În plus, au venit şi continuă să vină cele mai mari şi importante firme de consultanță din lume, precum firmele ce formează celebrul Big Four (PricewaterhouseCoopers, KPMG, Ernst&young şi Deloitte), McKinsey, Boston Consulting Group şi altele.

În acest context general, încercăm o analiză mai aprofundată a cererii şi ofertei de servicii de consultanță în management din România, cu scopul de a determina principalele caracteristici ale acestei piețe şi posibilele evoluții viitoare.

2. TIPOLOGIA SERVICIILOR DE CONSULTANȚĂ

Există numeroase modalități de clasificare a serviciilor de **consultanță în** management, în funcție de diferite caracteristici ale acestora. În cele ce urmează prezentăm o serie de astfel de tipologii realizate de **organizații** importante sau autori cu autoritate în domeniu.

Cea mai importantă tipologie, din punctul de vedere al analizei pieței de consultanță din România, este cea realizată de Federația Europeană a Asociațiilor de Consultanță (FEACO) aşa cum este ea prezentată în raportul ***FEACO Survey 2006-2007***, publicat în octombrie 2007. Această tipologie este preluată şi de asociația românească de profil (AMCOR) şi este structura în care sunt cuprinse cele mai relevante date privind piața din România. Analiza FEACO se deschide cu definirea domeniilor consultanței în management.

2.1. Consultanță în afaceri

Serviciile de consultanță asistă organizațiile publice şi private pentru a**-şi** analiza şi redefini strategiile, în a-şi îmbunătăți eficiența operațiunilor şi a-şi optimiza resursele umane şi tehnologice.

Consultanța astfel definită cuprinde:

a) Consultanța de afaceri, cu subdomenii**le:**

- ***Consultanță strategică***, care urmăreşte îmbunătățirea pe termen lung a firmei: planificarea strategică, fuziuni şi achiziții, vânzări, marketing, comunicare, consultanța financiară, strategii de resurse umane.
- ***Managementul operațiunilor,*** care urmăreşte integrarea de soluții de afaceri prin Business Process Re-engineering (BPR, reorganizarea proceselor de activitate), sisteme de managementul relațiilor cu clienții (CRM), restructurare/reducerea costurilor, managementul achizițiilor şi al furnizorilor.
- **Managementul de proiect.**
- ***Managementul schimbării***, servicii de consultanță care, conexe altor servicii de consultanță, asistă organizația la gestionarea efectelor pe care schimbarea le are asupra resurselor umane din organizația respectivă.
- Consultanța în resurse umane şi anume servicii de consultanță care urmăresc îmbunătățirea elementului „uman" al organizației prin: măsurarea şi gestionarea performanței, organizarea de sisteme de beneficii, compensări şi pensionare, strategii de resurse umane şi de marketing, dezvoltarea talentelor, ***coaching*** pentru management.

b) Consultanță în tehnologia informației

- Asistă organizațiile în a-şi evalua propriile strategii IT în vederea alinierii tehnologiilor cu procesele de afaceri. Aceste servicii includ planificare şi concepție strategică, operare şi implementare.

2.2. Dezvoltare şi integrare

a) Dezvoltarea de aplicații (exclusiv software)

- Crearea de noi funcționalități prin dezvoltarea proceselor. În mod uzual, aceste dezvoltări integrează sau unifică procese interne sau externe ale afacerii şi pot implica conversia unor aplicații pentru a fi utilizate pe platforme sau concepții diferite.
- Proiectarea de servicii ce integrează implementări de sisteme create în cadrul a diferite aplicații sau infrastructuri IT existente (dezvoltarea şi integrarea sistemelor).

b) Instalarea şi integrarea de aplicații

- Implementarea de noi aplicații sau infrastructuri care pot presupune instalarea de hardware şi/sau software, configurarea şi adaptarea, testarea interoperabilității lor; servicii care integrează aplicații sau infrastructuri IT existente şi managementul entităților respective.

2.3. Externalizare (outsourcing)

Cuprinde trei tipuri de activități:

- ***Servicii de management IT***; printre acestea se numără serviciile pentru operaționalizarea infrastructurii (operarea de sisteme, administrarea şi securitatea sistemelor, urmărirea eficienței costurilor, gestionarea configurărilor, managementul tehnologiilor etc.), managementul aplicațiilor şi managementul serviciilor de tip help-desk.
- ***Servicii de management aplicat (Applied Management Services, AMS)*** care privesc externalizarea dezvoltării şi implementării de servicii-suport pentru hardware, aplicații, CRM şi infrastructură de afaceri (unelte pentru dezvoltarea de aplicații şi middleware, software pentru managementul informației, pentru stocarea informației, pentru sisteme şi rețele).
- ***Externalizarea proceselor de afaceri (Business Process Outsourcing).*** Aceste servicii presupun externalizarea completă a unui proces al afacerii respective.

2.4. Alte servicii de consultanță

- Conțin o varietate largă de servicii complementare celor trei categorii descrise mai sus, ca de exemplu: training, studii diverse, outplacement, recrutare şi selecție.

Fiona Czerniawska, pe care o citam şi mai înainte, propune o clasificare în şase categorii a firmelor de consultanță în funcție de diferența în profilul acestora[1].

[1] *Czerniawska F.* Segmenting the consulting industry, *www.sourceforconsoulting. corn, 2007*.

1. ***Firme de consultanță în management***: oferă doar servicii de consultanță în management (strategie, resurse umane, managementul schimbării, management financiar, operațional, reorganizarea proceselor de afaceri, consultanță economică şi de mediu).
2. ***Firme de consultanță în management şi consultații financiare***: servicii legate de taxe, audit şi servicii financiare în plus față de consultanța în management.
3. ***Firme de consultanță în management şi IT***: consultanță atât în management cât şi în tehnologia informațiilor; unele realizează, de asemenea, activități de dezvoltare a sistemelor (programare primară).
4. ***Firme de consultanță în management şi inginerie***: au în comun expertiza în managementul de proiect şi ***inginerie civilă.*** Majoritatea sunt relativ nou intrate pe piața consultanței în management.
5. ***Firme de consultanță în management şi externalizare***: oferă o combinație de servicii generale de consultanță în management plus servicii de externalizare.
6. **Firme care oferă o combinație de servicii de consultanță în management, dezvoltare sisteme IT şi externalizare*: sunt jucători de dimensiuni dintre cele mai mari din industria IT - cu precădere* Accenture şi IBM - care oferă o gamă completă de servicii, de la consultanță până la externalizare.**

Privind dincolo de tipurile de servicii oferite de firmele de consultanță pot fi descoperite o serie de alte criterii de segmentare a acestora. În funcție de o serie de variabile interne, firmele de consultanță[1] pot fi diferențiate după:

- dimensiunea firmei de consultanță;
- domeniul de expertiză principal, care poate fi într-o anumită industrie sau într-un anumit domeniu de management precum strategie sau marketing;
- nivelul de management la care este oferită consultanța;
- clienții serviți, aceştia putând fi privați sau guvernamentali;
- dimensiunea minimă necesară pentru echipa de consultanță;
- abilitatea de a organiza echipe de consultanță la nivel global;
- capacitatea de a oferi servicii de calitate constantă.

O altă tipologie a serviciilor de consultanță este realizată de I. Boboc[2]. Consultanța externă este considerată ca fiind adevărata consultanță în management, dar este admisă şi cea internă (efectuată de angajații firmei). Potrivit acestei tipologii a consultanței organizaționale, firmele pot fi diferențiate în funcție de:

---

[1] *După United Nations Conference on Trade and Development,* Management Consulting - A Survey of the Industry and Its Largest Firms, *New York, 1993, p. 8-9.*

[2] *Boboc I., "Comportament organizaţional şi managerial - fundamente psihologice şi politologice", Vol. 2* - Comportament managerial, *Ed. Economică, Bucureşti, 2003, p. 308.*

√ **Nivelul de generalitate al actului de consultanță:**

a. consultanță generală;
b. consultanță specializată.

√ ***Gradul de intervenție:***

a. consultanță intervenționistă totală - de implementare, numită şi expertiză;
b. consultanță intervenționistă parțială - de implementare până la o anumită limită;
c. consultanță neintervenționistă - acordă doar sfaturi, fără dreptul de a aplica direct aceste sfaturi (este consultanța propriu-zisă);
d. outsourcing consulting - preluarea unor funcții (în special managementul unei organizații).

√ *Provenienţa consultanţei:*

- consultanță externă de firmă;
- consultanță internă.

√ *Conţinutului general al consultanţei:*

a. consultanță de tip TQM;
b. consultanță TIC (Tehnologie a informației şi comunicației);
c. consultanță strategică (CS);
d. consultanță de mangement operațional (CMO);
e. consultanță de marketing (CMk).

O altă împărțire a tipurilor de consultanță este realizată de G. Lancaster[1]:

- internă versus externă;
- cu scopul de a descoperi informații versus educațională;
- ad hoc versus continuă;
- centrată pe probleme sau proiecte versus exploratorie sau investigativă;
- impusă versus voluntară.

În baza diferitelor tipologii ale serviciilor de consultanță în management studiate şi a percepțiilor proprii asupra caracteristicilor acestor servicii considerăm utilă următoarea segmentare a consultanței:

- În funcție de sursele de procurare:
  - servicii marfă - procurate pe piață prin acte de vânzare- cumpărare;
  - servicii nemarfă - realizate în cadrul unui departament intern al utilizatorului.
- Sfera nevoilor satisfăcute:
  - consultanță;
  - dezvoltare şi integrare;
  - externalizare;
  - alte servicii.
- Specializarea prestatorilor:

[1] *Lancaster G.,* Research metods in management - a concise introduction to resea in management and business consultancy, *Butterworth-Heinemann, 2004, p. 42.*

- servicii oferite de consultanți certificați;
- servicii oferite de consultanți necertificați.

- În funcție de destinația lor:
  - servicii oferite sectorului privat;
  - servicii oferite sectorului public.
- După frecvența serviciilor oferite:
  - servicii cu caracter permanent;
  - servicii cu caracter periodic;
  - servicii cu caracter ocazional.
- În funcție de categoriile de beneficiari ai serviciilor prestate:
  - servicii oferite persoanelor fizice;
  - servicii oferite persoanelor juridice.
  - În funcție de forma de organizare a prestatorilor de servicii:
  - persoane fizice;
  - persoane fizice autorizate;
  - societăți comerciale.

Consultanța în management este un domeniu relativ tânăr, puternic influențat de noile tendințe în economie. Tehnologia informației a avut o influență foarte puternică asupra consultanței în ultimii ani. La fel şi procesul de globalizare. Un impact local important l-a avut - şi continuă să îl aibă - integrarea în Uniunea Europeană a statelor din sud-estul Europei. În aceste condiții de dezvoltare dinamică a consultanței, orice tipologie a acestor servicii este supusă factorului timp. Este de aşteptat ca viitorul să aducă noi modificări în structura domeniului, să schimbe natura serviciilor oferite de firmele de consultanță, precum şi relația dintre firmele client şi furnizorii de servicii. În acelaşi timp, schimbări importante pot fi aşteptate şi la nivelul reglementării legale a acestui domeniu de activitate precum şi la certificarea profesională a consultanților.

3. ASPECTE TEORETICE REFERITOARE LA OFERTA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ

Oferta, în sensul său general, reprezintă cantitatea de servicii pe care furnizorii sunt dispuşi să le vândă, într-o perioadă de timp, la un anumit nivel al prețului. în cadrul acestei lucrări suntem interesați de oferta totală de servicii de consultanță în management din România, adică suma ofertei tuturor furnizorilor de pe această piață. Aceasta include oferta consultanților locali precum şi a celor străini care îşi desfăşoară activitatea în România, precum şi oferta consultanților locali care vizează activități ce se desfăşoară în alte regiuni[1]:

Oferta nu se manifestă în mod independent, fiind strâns legată de o serie de determinanți. Principalii factori de influență ai ofertei de servicii sunt[2-3]

- volumul cererii;
- costurile de producție;
- tariful pieței serviciului;
- prețurile (tarifele) produselor substituibile;
- prețurile (tarifele) produselor complementare;
- taxele şi subvențiile existente în domeniu;
- numărul ofertatorilor;
- factorul timp.

Oferta de servicii este expresia capacității organizatorice a furnizorilor de servicii de a satisface cerințele beneficiarilor în condiții de calitate, structură şi termene solicitate de aceştia. Literatura de specialitate descrie[4] o serie de caracteristici ale ofertei de servicii:

- capacitatea organizatorică a furnizorilor de servicii de a satisface în anumite condiții de calitate, structură şi termene cerințele beneficiarilor;
- raportul diferențiere/asemănare (personalizare/standardizare) în cadrul ofertei de servicii;
- reprezintă un element potențial aflat într-o stare de aşteptare activă în raport cu cerințele clienților;
- împletirea elementelor cu grad înalt de rigiditate şi a celor cu o anumită flexibilitate;
- dimensionarea ofertei de servicii se face în condiții de risc (de probabilitate a manifestării cererii).

---

[1] Cum ar fi cazul unor firme româneşti care se extind la nivel regional şi solicită servicii de consultanță în vederea acestor extinderi.

[2] Zaharia M, (coord.), *Economia serviciilor,* Ed. Universitară, Bucureşti, 2005, p. 156.

[3] Moldovanu D., *Curs de teorie economică,* Ed. ARC, Chişinău, 2006, p. 130.

[4] Ioncică M., *Economia serviciilor - teorie şi practică,* Ed. Uranus, Bucureşti, ediția a 3--a, 2003

În ceea ce priveşte oferta de servicii de consultanță, după părerea noastră, aceasta are la rândul său o serie de caracteristici proprii:

- conține atât servicii oferite cu caracter permanent cât şi servicii cu caracter temporar sau ocazional;
- există un număr mare de ofertanți în anumite regiuni şi puțini ofertanți în alte regiuni;
- gradul de complexitate al serviciilor oferite poate fi ridicat;
- oferta este influențată de gradul ridicat de diversitate a cererii pentru aceste servicii.

În afară de diverşii factori care influențează oferta, pot fi determinate şi o serie de particularități ale acesteia. Există desigur deosebiri majore între servicii şi produse, aceste deosebiri influențând în mod decisiv modalitatea de tranzacționare pe piață, oferta şi cererea pentru acestea. Printre cele mai importante particularități ale ofertei de servicii se pot menționa următoarele1:

- netransmisibilitatea ofertei (consecință a faptului că serviciile nu au o formă materială şi în general nu pot fi stocate);
- dificultatea protecției juridice a produsului (consecință a nematerialității şi intangibilității anumitor categorii de servicii);
- implicarea consumatorului în producerea serviciului;
- organizarea producției şi structurarea întreprinderii pornind de la consumator (inseparabilitate, simultaneitate nematerialitate);
- oferta de servicii este o ofertă potențială, devenind efectivă numai în momentul consumului.

Aceste particularități se aplică şi ofertei de servicii de consultanță în management. Există însă anumite grade în care se aplică fiecare dintre particularități fiecărei situații. De exemplu, netransmisibilitatea ofertei este un factor prezent în majoritatea situațiilor, dar nu neapărat în toate. Multe firme de consultanță dezvoltă în timp un cadru general sau un set standard de soluții pentru o problemă de un anumit tip, pe care le adaptează doar situației exacte a clientului. Într-o astfel de situație, oferta este cel puțin parțial transmisibilă, rețetele de consultanță trecute fiind aplicate unei situații noi după o adaptare care, uneori, poate fi sumară.

În plus față de particularitățile menționate mai sus putem adăuga faptul că oferta de servicii de consultanță este, în general, orientată către realizarea unei colaborări pe termen lung cu clienții. În special printr-o astfel de relație de durată se ajunge la atingerea unui nivel suficient de eficiență, atât pentru firma client cât şi pentru ofertator.

Unul dintre elementele fundamentale care caracterizează oferta este elasticitatea acesteia, respectiv variabilitatea volumului acesteia în funcție de preț. Elasticitatea ofertei este determinată de factori precum:

- costul producției (când costul scade, elasticitatea ofertei creşte);

[1] Zaharia M., (coord.), op. cit.

- gradul de substituire (cu cât gradul de substituire al factorilor de producție este mai mare, cu atât este mai mare elasticitatea ofertei);
- posibilitățile de stocare a bunurilor (cu cât acestea sunt mai mari, cu atât elasticitatea ofertei este mai mare);
- perioada de timp de la modificarea prețului[1].

Opțiunea de costuri-tarife orare au implicații majore atât asupra elasticității, dar şi asupra calității actului/serviciului oferit.

Trebuie remarcat faptul că serviciile de consultanță în management sunt oferite strict către clienți instituționali. Chiar şi atunci când clientul este persoană fizică, solicitarea de servicii de consultanță vine ca urmare a unei nevoi strict legate de o organizație (economică sau de alt fel). În aceste condiții, oferta de servicii trebuie să se conformeze caracterului mai strict şi mai rațional al deciziei de angajare/cumpărare.

Gradul de calificare al forței de muncă implicate în prestarea serviciilor de consultanță are o importanță primordială. Acest fapt este evidențiat în analizele referitoare la piața românească. Se remarcă astfel că ceea ce limitează creşterea în consultanță sunt resursele umane, deoarece ***piața creşte mai repede decât îşi pot construi firmele de consultanță resursele şi expertiza necesare pentru a valorifica oportunitățile***[2]

Desigur, oferta de servicii nu are nici o finalitate dacă nu este acompaniată şi de o cerere corespondentă. Pe piața serviciilor pot exista următoarele situații ale raportului cerere-ofertă[3]:

- cererea depăşeşte capacitatea maximă - unii consumatori sunt refuzați, rezultând o pierdere a oportunităților de afaceri;
- cererea depăşeşte capacitatea optimă - calitatea prestării este de regulă mediocră datorită solicitării mari la care este expus personalul companiei;
- cererea este la nivelul optim - există un echilibru între cerere şi ofertă care duce la prestarea serviciilor în condiții bune;
- cererea este mai mică decât oferta - pe termen scurt această situație poate duce la scăderi ale tarifelor pentru oferta care nu găseşte o cerere echivalentă iar pe termen lung se produce o ajustare a ofertei, în sensul diminuării acesteia.

Unul dintre cele mai relevante aspecte ale raportului cerere-ofertă în cadrul serviciilor de consultanță din România este cel geografic. Vom insista asupra acestui aspect în capitolul următor; precizăm acum însă faptul că oferta de consultanță tinde să fie concentrată în marile centre economice, se găsesc cele mai bine pregătite resurse umane şi, în acelaşi timp şi sediile celor mai importante firme posibile cliente ale societăților de consultanță, în vreme ce cererea de consultanță, deşi este foarte importantă în centrele economice, este totuşi mult mai uniform distribuită geografic.

---

1 *Moldovanu D., op. cit, p. 131.*

2 *Mediafax Annual Report - Financiar 2008,* Un an excelent în consultanță - 2007, dar ritmuri de creştere inferioare în 2008, *p. 200.*

3 *Lovelock C.,* Services Marketing, *Ediția a 2-a, Prentice Hall, New Jersey, 1991.*

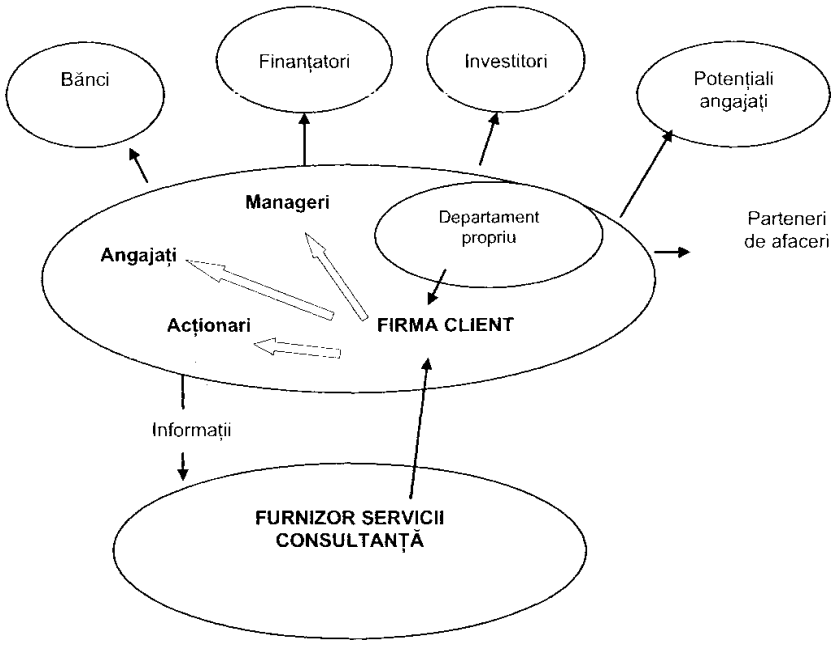
Aspectul geografic este, ca urmare, o sursă de dezechilibru între oferta şi cererea de servicii de consultanță în management.

Asupra ofertei de servicii acționează o serie de factori care tind să aibă efect limitativ. Aceşti factori au un impact diferit asupra variatelor tipuri de servicii. Factorii restrictivi menționați sunt prezentați în tabelul de mai jos.

Factori restrictivi	*Tipul de serviciu*
1.Timpul	Servicii juridice Servicii contabile Servicii medicale
2. Forța de muncă	Servicii de avocatură Servicii medicale Servicii de consultantă
Echipamente	Telecomunicații Cluburi de sănătate Servicii publice
Spații	Hoteluri Restaurante Spitale Instituții de învătământ

Sursa: preluat din Cetină I., Brandabus R., *Marketingul Serviciilor,* Ed. Uranus, 2005.

Oferta de servicii de consultanță poate veni atât din partea unui furnizor extern de servicii, cât şi din partea unui departament propriu specializat al organizației care solicită consultanța. Această ofertă este orientată primordial către utilizatorii interni de informații din firma client, dar foarte frecvent rezultatele procesului de consultanță sunt destinate unor utilizatori externi. O reprezentare grafică a fluxurilor informaționale legate de procesul de consultanță este prezentată mai jos.



Serviciile de consultanță utilizate pentru satisfacerea unor nevoi interne prezintă diferențe fundamentale față de cele utilizate pentru a răspunde unor solicitări interne. În primul rând, implicarea managementului este mult mai puternică şi sinceră atunci când se preconizează utilizarea internă a rezultatelor consultanței. Pentru utilizarea lor externă există tendința de "cosmetizare" a informațiilor. O altă diferență majoră priveşte tipurile de servicii de consultanță care sunt folosite mai mult pentru scopuri interne şi cele care vizează mai mult utilizări externe. ***Consultanța strategică*** este mult mai susceptibilă a produce rezultate necesare unor utilizări externe. Planurile de afaceri solicitate de partenerii comerciali, rapoartele financiare solicitate de creditori, proiectele de finanțare care fundamentează proiecte investiționale necesare pentru accesarea de fonduri structurale sau alte finanțări sunt toate produse ale consultanței strategice. Pe de altă parte, servicii de consultanță precum managementul operațiunilor, managementul de proiect, dezvoltarea şi integrarea de aplicații etc. sunt mult mai mult susceptibile a fi necesare pentru o utilizare strict internă.

4. OFERTA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ ÎN ROMÂNIA

Istoria consultanței în management în România, în sensul modern al termenului, este scurtă. Gross[1] realizează o sintetică analiză a situației serviciilor de consultanță în România, remarcând faptul că datorită absenței cvasi-totale a acestui tip de serviciu în perioada regimului comunist, precum şi datorită ritmului lent al reformelor economice din anii '90, dezvoltarea acestora a fost semnificativ încetinită. Se remarcă discrepanța existentă între evoluția sectorului în România, comparativ cu alte țări din regiune. În țări precum Cehia sau Ungaria, pe lângă existența unei tradiții interbelice mult mai bogate, serviciile de consultanță au fost întrebuințate şi în cursul perioadei planificării centralizate. Potrivit lui Gross[2] dezvoltarea serviciilor de consultanță în Europa de Est s-a făcut în funcție de specificul fiecărei țări, respectând însă tiparul general al țărilor din Vest. Astfel, dezvoltarea s-a făcut inițial predominant în agricultură şi sectorul manufacturier, urmată de o concentrare asupra consolidării structurilor corporative, investițiilor şi dezvoltării piețelor. După 1989 se constată un transfer al accentului asupra strategiilor de afaceri, resurselor umane şi tehnologiilor informaționale.

În România profesia de consultant în management s-a dezvoltat odată cu piața3. Acest lucru s-a petrecut în anii de după 1989 şi continuă şi astăzi printr-un efort - conştient uneori, sau pur şi simplu evolutiv alteori - de profesionalizare, de perfecționare a consultanței. Profesia în sine nu este reglementată legal, dar consultantul în management este prezent în Clasificarea Ocupațiilor din România, unde ocupația este menționată cu codul 244107 (Subgrupa majoră 24, Grupa minoră 244, Grupa de bază 2441, Nivelul de instruire: 4 - studii superioare). În această clasificare, în postura de economişti, consultanții activează pe piețele naționale de bunuri, servicii şi forță de muncă şi rezolvă probleme economice vizând producția, costurile acesteia, comercializarea, ocuparea forței de muncă şi productivitatea şi acordă consultații în acest sens.
Potrivit studiului realizat de Federația Europeană a Asociațiilor de consultanță FEACO[4], în anul 2007 existau în România 640 de firme de consultanță în management, dintre care 70 de dimensiuni medii sau mari şi de dimensiuni mici. Nu se cunoaşte numărul total de consultanți ai acestor firme, ci doar numărul total

---

[1] Gross A., Pooe J., Roberson M., *Management Consulting in Central Europe*, Consulting to Management, mar. 200***4,*** p. 33-38.

[2] *Ibidem.*

[3] Caian S., *Consultanţa în management în România - scurtă istorie faptică*, AMCOR Conference, 2006.

[4] FEACO, Survey of the European management consultancy market 2006-2007, *Brussels*, *2007*.

de angajați, care se ridică la 6.500 persoane (dacă personalul de specialitate ocupă - în țările cu tradiție, între 70-90% din totalul angajaților din firmele de consultanță, păstrând proporțiile, putem aprecia că în firmele de consultanță româneşti activează între 4.500-5800 consultanți). Între firmele de consultanță mari, FEACO plasează primele de firme de consultanță din țară; firmele medii sunt acelea care au venituri mari sau egale cu 500.000 euro anual, iar firmele mici au venituri anuale mai mici de 500.000 euro.

Piața de consultanță din România este dominată - la fel cum se întâmplă şi la nivel mondial - de celebrul "Big Four", format din marile firme de consultanță şi audit: Pricewaterhouse Coopers, KPMG, Ernst&Young şi Deloitte. O parte însemnată a cifrei de afaceri a acestor firme nu se încadrează în definiția clasică a consultanței în management care nu include consultanța fiscală, financiară sau auditul. Cu toate acestea, firmele menționate domină şi piața de consultanță în management, în special în ceea ce priveşte clienții de mari dimensiuni. În România, firmele din Big Four dețin pe lângă jumătate din piața de consultanță în management şi peste 90% din piața consultanței financiare şi audit, având în jur de 1.900 de consultanți şi peste 50 de parteneri. Potrivit previziunilor proprii ale acestor firme cifra de afaceri. cumulată în 2008, va fi de aproximativ 130-150 milioane euro, adică jumătate din piața locală de consultanță în management[1].

Firmele româneşti de consultanță, de dimensiuni mici sau mijlocii, se rentează către nişele neacoperite de firmele din Big Four[2]. Concurența firmelor din Big Four şi a celorlalte mari firme internaționale care operează în România face foarte dificil accesul firmelor mai mici la marile contracte de consultanță. În general, în cadrul proiectelor mari - fie ele privatizări, investiții sau vânzări - au fost implicați parteneri străini, care cel mai probabil doresc să lucreze cu firme cu reputație globală, eventual firme cu care lucrează şi în țara de origine. Firmelor de consultanță de mai mici dimensiuni le rămâne să se dezvolte prin finalizarea cu succes a unor proiecte mai mici şi prin dezvoltarea dinamică a gamei de servicii, în aşa fel încât nu doar să răspundă nevoilor explicite ale pieței, ci chiar să le creeze atunci când este cazul. În acest sens este relevantă declarația venită din partea unei firme locale de consultanță: i**ntrarea** pe **piață a firmelor internaționale de consultanță de strategie, de tipul McKinsey sau Roland Berger, este pentru noi un lucru pozitiv şi benefic, deoarece aceste firme de strategie creează practic proiectele pentru care clienții noştri apelează apoi la serviciile noastre de consultanță[3].**

În aceste condiții oferta locală de servicii de consultanță pare a fi foarte fragmentată, existând o diferențiere clară între firmele mici şi mijlocii şi cele

---

[1] *Ilie R.,* Big Four, jumătate dintr-o piață de consultanță de 300 de milioane, *Business Standard, 18 februarie 2008.*

2 *Tănase R.*. AMCOR: Consultanții români, 1200 € pe zi, *Business Standard, 6 mai 2008.*

[3] *Maxim R. în Macovei S.,* Strategia, motor de creştere pentru consultanța în management, *Business Standard, 17 august 2007.*

mari[1]. Această diferențiere se face simțită atât în ceea ce priveşte dimensiunea proiectelor de consultanță, cât şi în ceea ce priveşte serviciile oferite sau disponibilitatea geografică a acestora.

De un interes deosebit s-a bucurat, în ultimii ani, consultanța în întocmirea proiectelor de finanțare. Firmele de consultanță au avut de lucru în trecut cu finanțările europene de preaderare, iar în prezent fondurile structurale constituie o resursă importantă de cerere de consultanță. Judecând după modul de tarifare a acestor servicii legate de finanțările europene, fiecare miliard de euro în fonduri structurale accesat în România înseamnă venituri de câteva zeci de milioane de euro pentru firmele de consultanță implicate. Fondurile structurale urmează să fie disponibile în România în următorii ani, constituind un motor de dezvoltare al serviciilor de consultanță specifice. Proiectele finanțate prin intermediul fondurilor structurale nu presupun utilizarea unor servicii de consultanță doar în perioada de pregătire a proiectului, ci şi în perioada de implementare şi post-implementare.

Neîncrederea în valoarea serviciilor de consultanță face ca, în România, majoritatea onorariilor consultanților să fie percepute în funcție de reuşita proiectelor, spre deosebire de practica din alte țări unde acestea sunt dependente de timpul alocat proiectelor[2]. Această situație poate fi privită însă şi ca ***breşă în mentalitatea firmelor (...) prin care pătrunde consultanța[3].*** Majoritatea consultanților menționează mentalitatea managerilor ca factor care inhibă utilizarea serviciilor de consultanță în firmele din România. Prin utilizarea acestei metode de plată a serviciilor, în care tarifele de consultanță sunt - în general - calculate în funcție de succesul proiectului, se facilitează procesul de conştientizare la nivelul managerilor a utilității, beneficiilor şi limitărilor consultanței.

O caracteristică a firmelor de consultanță din România o reprezintă vârsta destul de scăzută a unei părți importante a consultanților din cadrul marilor firme din domeniu. S-a apreciat că aproape jumătate dintre consultanți au sub 26 ani4. Cu toate acestea, consultanții în management sunt, în general, mai vârstnici decât colegii din audit, considerându-se necesară o experiență mai bogată pentru acest domeniu. De asemenea, trebuie remarcată diferența mare existentă între salariile consultanților juniori, față de colegii de profesie din alte țări. În România consultanții juniori[5] au salarii de aproximativ patru ori mai mici decât ocupanții unor posturi similare din țări ale Europei de Vest.

---

[1] *Macovei S.,* Strategia, motor de creştere pentru consultanța în management, *Business Standard, 17 august 2007.*

[2] *Ilie R.,* Consultanții îşi iau onorariile în funcție de succes, *Business Standard, 29 iulie 2008.*

[3] *Oniga D.,* Ce bugete au companiile pentru servicii de consultanță externă, *Ziarul finaciar, 14 aprilie 2008.*

[4] *Ilie R.,* Consultanții, aproape jumătate sub 26 de ani, *Business Standard, 14 aprilie* 2008.

[5] *Macovei S.,* Consultanții juniori locali au salarii de patru ori mai mici decât în Vest, *Business Standard, 28 mai 2008. Tănase R., op. cit.*

Onorariile practicate de firmele româneşti de consultanță în management sunt cuprinse între 100 şi 1.200 de euro pe zi, conform lui Mihai Svasta, preşedintele AMCOR[1]. Potrivit lui Peter Jansen, *managing partner* la BCG, subsidiara locală a faimoasei Boston Consulting Group, onorariile de consultanță pentru un proiect de strategie la nivel înalt se plasează între 400 şi 1.500 euro pe zi, în funcție de calificarea consultantului, proiectul având o durată medie între două şi patru luni. În acelaşi timp, reprezentanți ai Big Four consideră că un consultant cu experiență din România poate costa şi între 3.000 şi 4.000 euro pe zi[2].

Alte surse[3], ale căror date sunt prezentate şi în graficele de mai jos indică existența unor tarife mai mici. Dată fiind însă, pe de o parte, vechimea ceva mai mare a acestor date şi, pe de altă parte, faptul că subiecții acestor informații nu activează profesional în România, înclinăm să considerăm încă de actualitate valorile mai mari ale tarifelor. Utilizăm însă informațiile din grafice ca indicator al diferențelor de tarifare existente între diferitele grade de experiență în cadrul profesiei de consultant şi ca o imagine comparativă cu alte țări din regiune.

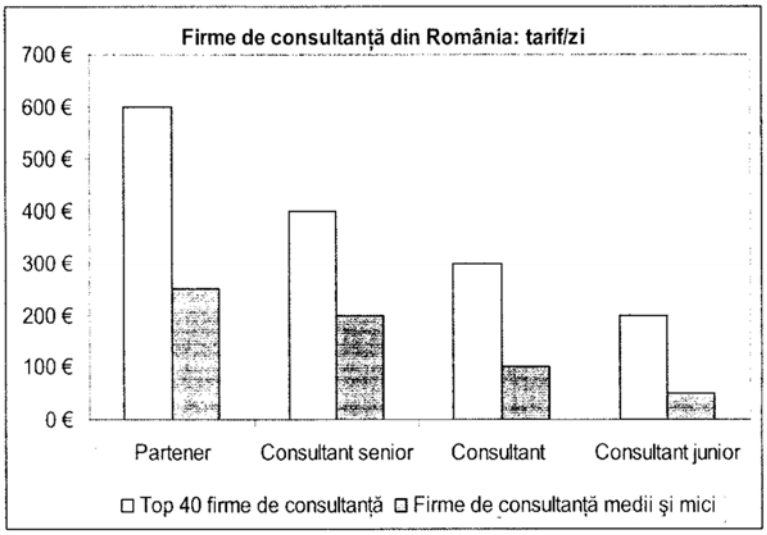
[1] Tănase R., op. Cit.

[2] *Macovei S.,* BCG: Firmele de energie cer consultanță de strategie, *Business Standard, 16 aprilie 2008.*

[3] *Arah J.,* General trends in the management consultancy in Central and Eastern Europe (CEE), *prezentare, Praga, aprilie 2006.*

Graficul nr. 1

Firme de consultanță din România: tarif/zi



Sursa: Arah** J.,* General trends in the management consultancy in Central and Eastern Europe (CEE), ***Praga, aprilie 2006.

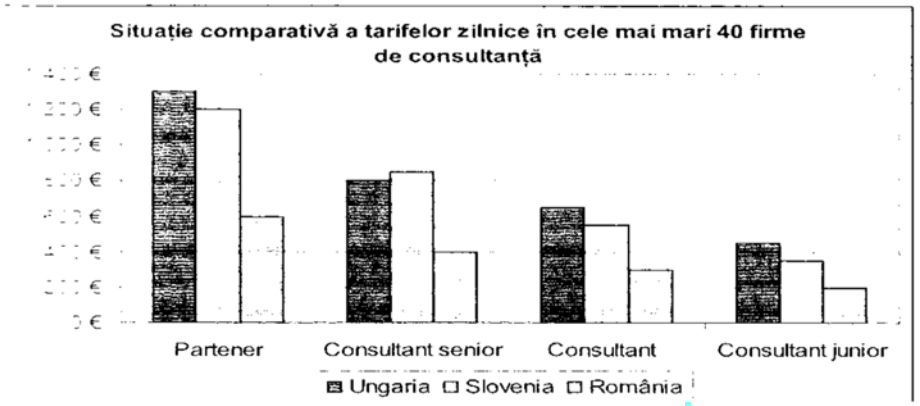
Primul grafic evidențiază diferența substanțială între tarifele de consultanță ale firmelor mari şi cele ale firmelor mici şi mijlocii. Deşi nu cunoaştem datele care au stat la baza informațiilor privind tarifele prezentate de Arah, considerăm că raportul prezentat între tarifele consultanților reflectă realitatea (dacă nu neapărat ca valoare absolută, din motive menționate anterior, cel puțin comparativ).

Se constată, de asemenea, diferența foarte de mare între tarifele zilnice ale firmelor mari şi cele ale firmelor de mai mici dimensiuni.

Cel de-al doilea grafic arată diferențele considerabile între tarifele consultanților

în funcție de experiența acestora şi poziția în cadrul firmelor mari. Se remarcă un raport de 3-1 în tarifele partenerilor față de cele ale consultanților juniori în România, apropiat de cel din Ungaria şi Slovenia. Această situație nu face decât să confirme un fapt, de altfel, evident: în consultanța în management resursa principală o constituie experiența şi maturitatea profesională a consultanților, timpul acestora reprezentând cea mai mare parte a costurilor de prestare a serviciilor. Din această perspectivă, este justificată diferența foarte mare existentă între tarifele consultanților, în funcție de pregătirea şi experiența acestora.

Graficul nr. 2

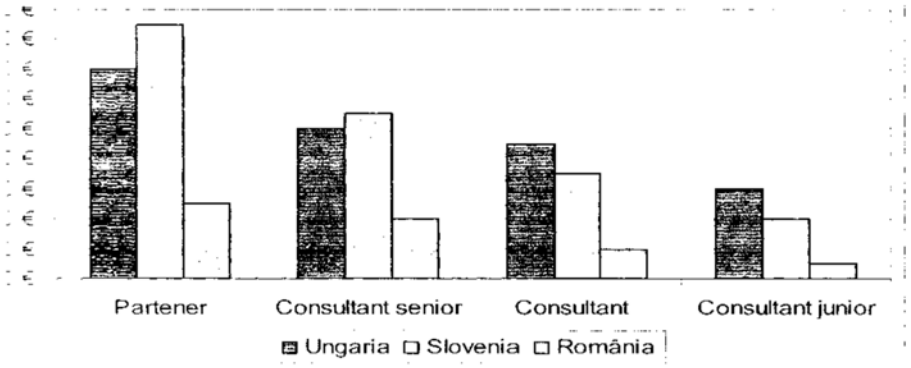


Sursa: Arah J., General trends in the management consultancy in Central and Eastern Europe (CEE), ***Praga, aprilie 2006.***

În ceea ce priveşte firmele de mai mici dimensiuni, diferențele sunt mult mari atât în raportul tarifelor între diferitele categorii de consultanță cât şi țările analizate. Cea mai mare diferență pare a fi în România, unde există scor de 5-1 între tarifele partenerilor față de cele ale consultanților juniori, în Ungaria raportul este de doar 2,33-1 în vreme ce în Slovenia acesta este de 3-1.

Graficul nr. 3

Situație comparativă a tarifelor zilnice în firmele de consultanță



Sursa: Arah J., General trends in the management consultancy in Central and Eastern ***Europe*** (CEE), *Praga, aprilie 2006.*

Furnizorii de servicii de consultanţă în management din România pot beneficia de unele forme de organizare profesională. Asociaţia Consultanţilor în

Management din România (AMCOR) este cel mai important organism de reprezentare profesională a firmelor şi specialiştilor în domeniul consultanţei în management din România. AMCOR este singura asociaţie din România membru deplin al Federaţiei Europene a Asociaţiilor de Consultanţă în Management. La nivel naţional, în afară de AMCOR mai funcţionează o organizaţie profesională a consultanţilor: Asociaţia Companiilor de Consultanţă din România (ACCR). ACCR, cu o reprezentativitate mai mică decât AMCOR, are ca scop profesional şi social declarat constând în promovarea şi sprijinirea societăţilor comerciale şi a persoanelor fizice autorizate care desfăşoară activităţi de furnizare a serviciilor de consultanţă în afaceri şi apărarea drepturilor şi intereselor specifice, în ţară şi în străinătate.

La nivel european, Federația Europeană a Asociațiilor de Consultanță (FEACO) acționează ca o organizație umbrelă pentru cele 20 de asociații naționale ale firmelor de consultanță membre. FEACO este singura federație europeană care reprezintă şi promovează industria consultanței de management. FEACO are ca membri 19 asociații europene şi o asociație ne-europeană afiliată (Hong Kong). Membrii FEACO sunt: Austria, Belgia, Bosnia şi Herțegovina, Bulgaria, Cipru, Cehia, Croația, Danemarca, Elveția, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Polonia, Portugalia, România, Slovenia, Spania şi Ungaria.

La nivel global, menționăm existența Consiliului Internațional al Institutelor de Consultanță în Management (ICMCI) care este asociația globală a institutelor naționale de consultanță în management din întreaga lume. Aceste institute au, printre altele, misiunea de a administra certificarea ***Certified Management Consultant*** care presupune atingerea de către consultanții individuali a unor standarde recunoscute de experiență, educație şi independență.

Având în vedere statutul de membru FEACO al AMCOR considerăm că datele referitoare la membrii acestei asociații au relevanță în ceea ce priveşte firmele de consultanță în management din România şi implicit oferta de servicii de consultanță în management.

Există desigur şi unele limitări ale acestei perspective. În primul rând, trebuie remarcat faptul că marile firme străine de consultanță care activează în România nu sunt membre AMCOR. O a doua limitare majoră o constituie faptul că, datorită procesului de atestare necesar intrării în AMCOR, numeroase firme de consultanță nu au acces (facil) în acest organism sau nu doresc să facă acest lucru.

Înțelegând aceste limitări, folosim totuşi datele AMCOR pentru a ne forma o imagine cu privire la dispunerea geografică a firmelor de consultanță din România. În total, AMCOR are 77 firme membre, din care peste jumătate (53%) sunt localizate în Bucureşti. Restul de 47% din firme sunt localizate în 21 de județe, iar în 20 de județe nu există nici o firmă de consultanță membră AMCOR. Desigur, multe dintre aceste firme îşi pot oferi serviciile şi în alte județe decât cele în care îşi au sediul, unele poate chiar la nivel național, dar situația descrisă

constituie totuşi un impediment pentru cei care solicită servicii de consultanță în regiuni cu ofertă slabă. Concentrarea ofertei de consultanță în anumite regiuni ale țări este menționată şi de alți autori[1]. Datele exacte **sunt** redate în tabelul de mai jos, lista completă a firmelor membre AMCOR fiind disponibilă în anexa 1.

Tabelul nr. 1

Județul	Număr firme	Pondere în total
Alba	1	1,3%
Arad	1	1,3%
Argeş	2	2,6%
Bacău	2	2,6%
Bihor	2	2,6%
Brăila	1	1,3%
Braşov	1	1,3%
Bucureşti	41	53,2%
Caraş-Severin	1	1,3%
Cluj	1	1,3%
Constanta	4	5,2%
Dâmbovița	2	2,6%
Galați	1	1,3% -
Giurgiu	1	1,3%
Hunedoara	1	1,3%
Iaşi	5	6,5%
Mureş	2	2,6%
Prahova	1	1,3%
Sibiu	1	1,3%
Suceava	1	1,3%
Timiş	4	5,2%
Tulcea	1	1,3%
TOTAL	77	100%

Analizând oferta de servicii a firmelor membre AMCOR, în concordanță cu tipologia realizată de FEACO, am constatat o concentrare a acesteia pe zona de ***Consultanță*** şi ***Alte servicii de consultanță*** şi, într-o mare măsură, o detaşare de zona de servicii legată de ***Dezvoltare şi integrare*** şi ***externalizare.*** Pentru a determina această situație am studiat oferta de servicii disponibilă pe paginile de internet ale firmelor membre AMCOR, iar atunci când acestea nu au fost disponibile am solicitat direct firmelor prezentarea liniilor generale de servicii oferite. În acest mod am obținut date referitoare la serviciile oferite de 54 din

[1] Ministerul Economiei şi Comerțului, Svasta Business Consulting, Raport de Revizuire RR01, Programul - Managementul Centrelor de Afaceri şi Sprijin pentru Întreprinzători, 2006, p. 12.

cele 77 firme membre AMCOR (70% din total). Datele obținute sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Tabelul nr. 2

Domenii de consultanță în management	Firme membre AMCOR care oferă servicii din aceste domenii
1. Consultanţă	**51**
a. Consultanță în afaceri ce include:	51
Consultanță strategică	41
Managementul operațiunilor	33
Management de proiect	18
Managementul schimbării	4
Consultanță în resurse umane	13
b. Consultanță în tehnologia informației	5
2. Dezvoltare şi Integrare:	**2**
a. Dezvoltarea de aplicații (exclusiv software)	1
b. Instalarea şi integrarea de aplicații	2
3. Outsourcing (Externalizare),	**1**
a. Servicii de management IT	0
b. Servicii de management aplicat	0
c. Externalizarea proceselor de afaceri	1
4. Alte servicii de consultanță	**26**

Se poate observa că, în 51 dintre cele 54 firme despre care am obținut date se oferă servicii de consultanță (în special consultanță în afaceri şi în mult mai mică măsură consultanță în tehnologia informației), aşa cum sunt acestea cuprinse în definiția FEACO. În timp ce aproape jumătate dintre aceste firme oferă servicii încadrate în categoria de ***Alte servicii de consultanță*** (cu precădere servicii de training), doar 3 firme în total oferă în mod explicit servicii de ***Dezvoltare şi integrare*** şi de ***externalizare.*** Cu siguranță, multe dintre aceste firme, dacă ar fi solicitate de către clienți, ar oferi servicii din majoritatea categoriilor de servicii cuprinse în definiția consultanței în management. În această analiză am luat însă în calcul serviciile oferite în mod oficial de către aceste firme.

O altă grupare a firmelor de consultanță din România este realizată de portalul Finanțare.ro, o foarte utilă platformă online pentru afaceri. Acest portal găzduieşte o importantă bursă de consultanță de tip business-to-business, care facilitează contactul dintre solicitanții de finanțări şi consultanții specializați. De asemenea, aici se găseşte şi o bază de date cu consultanții înscrişi pe portal, bază de date din care am extras datele din tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 3

Județ	**Număr firme**	**Pondere în total**
Buzău	9	1,3%
Caraş-Severin	8	1,2%
Cluj	28	4,1%
Constanta	27	3,9%
Covasna	5	0,7%
Dâmbovita	4	0,6%
Dolj	**10**	1,5%
Galați	7	1,0%
Giurgiu	**1**	**0,1%**
Gorj	4	0,6%
Harghita	3	0,4%
Hunedoara	5	0,7%
Ialomița	3	0,4%
Iaşi	35	5,1%
Ilfov	**1**	**0,1%**
Maramureş	12	1,7%
Mureş	14	2,0%
Neamț	4	0,6%
Olt	7	1,0%
Prahova	6	0,9%
Satu-Mare	5	0,7%
Sălaj	3	0,4%
Sibiu	11	1,6%
Suceava	16	2,3%
Teleorman	2	0,3%
Timiş	33	4,8%
Tulcea	3	0,4%
Vâlcea	5	0,7%
Vaslui	4	0,6%
Vrancea	2	0,3%
TOTAL	687	100%

Deşi oferă informații interesante cu privire la distribuția geografică a consultanților şi aceste date prezintă unele lacune majore pentru scopul nostru. Portalul este relevant în special pentru firmele de consultanță specializate în domeniul finanțărilor, alte firme fiind mai puțin motivate să se înscrie în baza de date.

Şi din aceste date, ca şi din cele provenind de la AMCOR, reiese ponderea foarte mare a firmelor de consultanță localizate în Bucureşti din totalul firmelor de consultanță (în acest caz însă ponderea apare ca fiind mai mică). Fiind mult

mai multe firme înscrise în această bază de date (687 în total)[1] este normal să apară firme din aproape toate regiunile țării. Chiar şi aşa însă, sunt două județe din care nu s-a înscris nicio firmă de consultanță Călăraşi şi Mehedinți).

Este de remarcat faptul că atât în datele provenind de la AMCOR, cât şi în datele de la finanțare.ro, primele două regiuni în ceea ce priveşte numărul de firme de consultanță sunt aceleaşi (municipiul Bucureşti şi județul Iaşi), la cea de-a treia regiune fiind o diferență mică (Timiş este pe locul 3 în datele finanțare.ro şi pe locul 4 în datele AMCOR).

La nivelul fiecărui județ se poate observa aceeaşi tendință de concentrare a consultanților în centrele de putere economică. Astfel, peste firmele de consultanță sunt localizate în oraşele reşedință de județ, alte oraşe mai mici şi aproape nici una în mediul rural.[2]

În cadrul raportului realizat în comun de Ministerul Economiei şi Comerțului şi Svasta Business Consulting[3] este evidențiată următoarea structură a furnizorilor de consultanță din România:

- **după naționalitatea consultantului:**
  - consultanți români - din ce în ce mai mulți ca număr şi oferind servicii de calitate din ce în ce mai bună. Ei intră în directă competiție cu concurenții lor din străinătate, dar au avantajul cunoaşterii amănunțite a pieței pe care operează şi a mediului economic şi evident, nu în ultimul rând, a particularităților culturale;
  - consultanți străini - au apărut pe piața românească imediat după trecerea la economia de piață, la începutul anilor '90. Au avantajul unei experiențe mai pronunțate decât consultanții români.
- **după tipul instituției/firmei care oferă consultanță:**
  - ***persoane fizice autorizate -*** sunt persoane care, folosindu-se de propria experiență şi pregătire, acordă asistență altora. Pot fi specializați pe anumite domenii economice.
- **firme - împărțite în două mari categorii:**
  - companii care au ca obiect principal de activitate consultanța. Ele pot oferi la fel ca şi persoanele fizice autorizate servicii de consultanță în orice domeniu, având compartimente specializate, sau pot fi specializate pe un singur domeniu economic (management, juridic, consultanță tehnică etc.);
  - firme care nu au consultanța ca obiect principal de activitate, dar o oferă ca servicii conexe obiectului lor principal de activitate. De

[1] Acest număr în sine este interesant, prin prisma faptului că Raportul FEACO menționa existența a numai 640 firme de consultanță în România în 2007. Pe portalul Finanțare.ro sunt înscrise 687 firme care oferă servicii de consultanță şi acesta nu include multe dintre firmele de consultanță recunoscute ca fiind între cele mai mari din România.

[2] Ministerul Economiei şi Comerțului, *Svasta Business Consulting*, op. cit., p. 12. V

[3] *Ministerul Economiei şi Comerţului*, Svasta Business Consulting, op. cit., p. 12-14.

exemplu firme de construcții care oferă consultanță tehnică, firme de publicitate care oferă consultanță în marketing etc. Grupul lor țintă pentru consultanță sunt de obicei clienții firmei. Tot în aceeaşi categorie pot fi incluse şi fostele institute de cercetare-proiectare care s-au transformat prin privatizare (sau menținându-şi statul ca proprietar) în furnizori de diferite servicii inclusiv de consultanță.

- ***instituții publice***. Tendința ultimilor ani a fost aceea de a înființa în fiecare instituție publică un compartiment sau birou de consultanță. Au apărut în acest mod servicii la primării, consilii județene, camere de comerț, agenții județene pentru ocuparea forței de muncă, direcții agricole, agenții de dezvoltare regională etc. În acest caz nu putem vorbi de o activitate propriu-zisă de **consultanța atâta** timp cât serviciile respective sunt oferite gratuit sau la prețuri care nu acoperă cheltuielile respectivelor organizații, susținute din bani publici.
- ***organizații neguvernamentale.*** Din ce în ce mai prezente în **viața** publică din România au o mare experiență în special în scrierea de proiecte pentru obținerea de finanțări nerambursabile, dar nu numai, au marele avantaj al neimplicării în politic şi al desfăşurării unei activități fără scop lucrativ. De aceea, colaborarea cu **aceste** organizații este bine văzută si stimulată.
- **după tipul consultanței:**
  - consultanță generală - abordează de obicei domenii mai largi **sau** are un scop informativ;
  - consultanță de specialitate - concentrată pe un domeniu **mai** restrâns, presupune cunoştințe mai aprofundate în **domeniul** respectiv şi lucru cu clientul pe o perioadă mai lungă de timp **(nu** doar o singură întâlnire ca în cazul consultanței generale). **Tipuri** de consultanță de specialitate:
    - √ consultanță în management;
    - √ consultanță financiară;
    - √ consultanță juridică;
    - √ consultanță în marketing;
    - √ consultanță în recruitment şi personal;
    - √ consultanță tehnică.
- după grupul țintă
  - **consultanții** pentru persoane fizice (studenți, elevi, **şomeri persoane** dezavantajate, alte persoane fizice) - de obicei are **un caracter** vocațional şi de orientare sau reorientare profesională;
  - consultanță pentru IMM-uri;
  - **consultanță** pentru instituții publice (elaborare de **documentații pentru obținere de** finanțări);
  - consultanță pentru întreprinderi mari româneşti sau străine interesate de piața românească.

3. PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE A OFERTEI DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ

La nivel european şi mondial au existat o serie de factori care au stimulat dezvoltarea spectaculoasă a industriei consultanței în anii '80. Aceşti factori sunt trecuți în revistă de Fiona Czerniawska[1]:

- primul factor a constat în extinderea consultanței dincolo de piața sa esențială a jumătății de secol precedente - managementul operațional - pentru a cuprinde majoritatea domeniilor de management, incluzând marketing, design organizațional şi managementul resurselor umane;
- al doilea factor a fost tehnologia informațională care, devenind inseparabilă de management, a participat într-o pondere din ce în ce mai mare la structura tarifelor de consultanță;
- al treilea factor a fost globalizarea - gradul în care cei mai mari clienți ai consultanților au început să opereze transnațional.

Acestor tendințe li s-a adăugat încă una la începutul anilor '90 - ext***ernalizarea.***

Aceste schimbări, de natură relativ recentă, au făcut ca în ansamblul industria consultanței să aibă atât un caracter modern, cât şi o ***anumită de imaturitate.*** Această imaturitate nu se traduce neapărat printr-o lipsă de profesionalism, cât mai ales printr-o experiență limitată. În acest context, se poate spune că industria românească de consultanță nu este atât de mult însă în urmă, precum alte industrii locale, având şansa de a fi pornit la cu decalaje mai scăzute în ceea ce priveşte experiența. Acestea fiind spuse, nu poate fi trecut cu vedere drumul important care trebuie parcurs de firmele locale de consultanță pentru a ajunge la standarde de calitate comparabile internațional.

O problemă majoră cu care se confruntă consultanța în România o prezintă însă cererea pentru aceste servicii, cerere insuficient dezvoltată, caracterizată de imaturitate, lipsă de experiență şi perspectivă. Aceasta face ca dezvoltarea domeniului în România, deşi pornită pe un drum bun în ultimii ani şi înregistrând creşteri robuste, să aibă de parcurs în continuare un traseu nu lipsit de dificultăți.

Spre deosebire de multe alte industrii, consultanța în management este protejată relativ bine de ciclurile economice[2]. Firmele au nevoie de consultanță şi în perioada de înființare, şi în perioadele prospere, dar şi atunci când întâmpină dificultăți. În aceste condiții, furnizorii de servicii de consultanță pot avea asigurată o bază de clienți indiferent de condițiile economice generale. În condițiile în care, deşi aflată în contextul unei crize financiare globale, economia

---

[1] Czerniawska F., op. cit, p.5.

[2] *Biswas* S., *Twitchell D.,* Management Consulting - a Complete Guide to the Industry, *John Wiley & Sons, 1999, p. 20.*

românească traversează o perioadă fastă, iar anii care urmează se previzionează a fi caracterizați de o creştere economică susținută, se pot întrevedea liniile generale ale dezvoltării ofertei de consultanță. Oferta firmelor de consultanță va urmări servicii legate de strategie, dezvoltare organizațională, managementul resurselor umane. Vor fi în general urmărite procesele de extindere regională a unor firme româneşti şi de apariție pe piața locală a unor investitori străini. Date fiind condițiile economice favorabile, se va pune accent mai puțin pe servicii legate de incapacitatea firmelor de a se menține în afaceri (fără a ignora faptul că astfel de situații există într-un mediu de afaceri dinamic, caracterizat de competiție).

Profesia de consultant are bariere reduse de intrare deoarece capitalul intelectual este principalul aport la produsul final[1]. În acelaşi timp, consultanții în management au oportunități atractive de a părăsi industria[2]. Multe firme doresc să angajeze consultanți experimentați. Pe de altă parte, prin natura muncii lor, consultanții au contact cu diverse industrii pe care, ajungând să le cunoască bine, pot fi tentați să dezvolte afaceri proprii în acele industrii. În aceste condiții, există fluctuații mari de personal către şi în afara industriei de consultanță. Fluctuațiile prea mari de personal pot caracteriza tendința ca experiența consultanților ce operează la un moment dat în cadrul industriei să poată fi limitată, ceea ce ar avea un impact negativ asupra ofertei de servicii şi a calității acestora. Ca urmare, se impune un efort substanțial de profesionalizare a consultanților, de dezvoltare a unor standarde interne ale industriei care să permită evaluarea muncii de consultanță. Majoritatea firmelor mari de consultanță investesc deja mult în pregătirea consultanților proprii şi anunță investiții cel puțin la fel de mari şi în viitor.

Pentru a putea analiza perspectivele de dezvoltare a consultanței în România trebuie să luăm în calcul unele perspective importante:

- integrarea consultanței din România în tendințele europene şi mondiale generale ale acestei industrii;
- aspectele specifice ale consultanței din România care duc la unele caracteristici proprii de dezvoltare.

Consultanța din România este, în mod cert, supusă influențelor globale care acționează asupra industriei. Consultanții români privesc în exteriorul țării pentru a vedea ce se întâmplă, care sunt tendințele şi cele mai bune practici în domeniu. Acelaşi lucru este făcut şi de către clienții care caută soluții pentru problemele lor. Firmele străine care dezvoltă operațiuni în România şi au experiență în lucrul cu consultanți din străinătate ştiu ce vor de la consultanții români, stimulându-i astfel să-şi actualizeze şi corecteze, când este cazul, oferta de servicii. În aceste condiții, perspectivele globale de dezvoltare a industriei consultanței sunt valabile şi în România. Putem astfel accepta aprecierea lui M. Kubr potrivit căruia principala

[1] *Biswas S., op. cit, p. 11.*
[2] *Ibidem.*

schimbare pe termen lung, care deja a generat o cerere importantă pentru consultanță în ultima decadă şi va continua să o facă pentru încă mulți ani, este transferul către o economie bazată pe informație şi cunoaştere[1]

În acelaşi timp, Kubr apreciază că există tendințe şi forțe majore ale pieței care vor continua să modeleze şi remodeleze piața de consultanță, în vreme ce forțe puternice din economia informației vor alimenta creşterea cererii pentru consultanță. Kubr menționează câteva dintre acestea:

- globalizarea şi nevoia de a aborda consecințele sale negative şi problemele nerezolvate;
- impactul schimbărilor demografice;
- tendințele migraționiste;
- apariția de noi piețe;
- interacțiunea între culturi diferite;
- schimbarea criteriilor şi priorităților consumatorilor:
- schimbări radicale şi mici inversări în geopolitica globală şi regională;
- tehnologii ale comunicației şi rețele noi şi mai puternice[2].

Este de aşteptat ca toate aceste influențe globale să modeleze şi oferta de consultanță din România.

În ceea ce priveşte aspectele specifice ale consultanței din România, care duc la unele caracteristici proprii de dezvoltare a acestei industrii, cel mai important impact îl are cu siguranță procesul de aderare şi integrare în Uniunea Europeană. Acest impact a fost resimțit în perioada de preaderare, majorându-şi influența în perioada de postaderare. Oferta de consultanță este puternic influențată - şi va continua să fie şi în viitor - de dorința întreprinzătorilor şi organizațiilor locale de a accesa fonduri structurale, prezent, oferta de consultanță în domeniu este mai dezvoltată pe etape de realizare a proiectelor necesare accesării acestor fonduri. Pe măsură ce fondurile vor fi accesate va fi însă necesară trecerea la etapa de utilizare a lor şi la etapa de postimplementare a proiectelor, când beneficiarii finanțărilor vor trebui să justifice cheltuielile pe de o parte şi să asigure continuarea proiectelor pe de altă parte. Deşi servicii relevante pentru aceste etape sunt deja prezente în oferta firmelor de consultanță, pe măsură ce aceste servicii vor deveni din ce în ce mai necesare va exista şi un proces de ajustare şi dezvoltare a lor.

Există şi alte domenii care țin de integrarea României în Uniunea Europeană şi care stimulează oferta de servicii de consultanță. Astfel, consultanța în probleme de mediu, sisteme de calitate, adaptarea la reglementările Uniunii Europene, trecerea la moneda unică sunt motive de adaptare a ofertei de consultanță în management.

---

[1] *Kubr M.,* Coping with the future, Consulting to Management, *dec. 2002, p. 25.*
[2] *Kubr M., op. cit., , p. 26.*

6. ASPECTE TEORETICE REFERITOARE LA CEREREA DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ

Termenul *servicii* este amorf, acoperind o sferă largă şi disparată de activități economice[1]. În cadrul unei tranzacții unui serviciu îi poate fi asociat un produs şi foarte frecvent vânzarea unui produs este asociată şi cu prestarea unui serviciu de către vânzător. Acceptând însă definiția tradițională a serviciilor, menționată şi în prima parte a studiului nostru, care subliniază caracterul în general imaterial al acestora şi simultaneitatea producției şi a consumului, observăm faptul că uneori serviciile de consultanță în management au şi rezultate cu formă materială, cum ar fi instalarea şi integrarea de aplicații.

Strict cererea, fie ea de produse sau servicii, trebuie remarcat că aceasta *presupune nu numai o dorinţă, o nevoie, ci şi capacitatea consumatorului de a procura o cantitate dintr-un anumit bun într-o anumită perioadă de timp*[2]. În aceste condiții, se poate spune că *cererea reprezintă partea solvabilă a nevoii sociale reale de servicii care se manifestă pe piaţă*[3]. *Ca urmare,* în cadrul acestei lucrări privim cererea ca o *relaţie între preţurile posibile ale unui bun şi cantităţile dorite pe care o persoană sau un grup de persoane care intenţionează să le cumpere, la fiecare alternativă de preţ, într-o perioadă determinată de timp*[4]. În acelaşi timp, nu trebuie pierdut din vedere faptul că nevoia de consultanță se găseşte într-o competiție față de alte nevoi, raport cu venitul disponibil al agentului economic.

Cererea în ansamblu poate fi afectată de factori precum[5]:

- modificarea veniturilor consumatorilor;
- schimbarea preferințelor consumatorilor;
- modificarea prețului la bunurile substituibile şi la cele complementare;
- schimbarea anticipațiilor consumatorilor privind evoluția pieței;
- modificarea numărului şi a structurii consumatorilor.

Un element demn de luat în calcul este şi ***elasticitatea satisfacerii*** nevoilor de consultanță. Utilizatorului serviciilor de consultanță îi poate fi greu uneori să decidă când nevoia sa de consultanță a fost satisfăcută. Este posibil ca, în anumite cazuri, să nu dețină expertiza necesară înțelegerii acestui prag. În acelaşi timp, consultanța ca activitate are tendința de a genera sau de a stimula generarea unei cereri suplimentare pentru servicii de consultanță.

---

[1] *Ghibuţiu A.,* Serviciile şi dezvoltarea - de la prejudecăți la noi orizonturi, *Ed. Expert, Bucureşti, 2000, p. 54*

[2] *Moldovanu D ,* Curs de teorie economică, *Ed. ARC, Chişinău, 2006, p. 121.*

[3] *Ioncică M.,* Economia serviciilor, *Ed. Uranus, Bucureşti, 2000, p. 172.*

[4] *Gogoneaţă C., Gogoneată B..* Microeconomie, *Voi. 1, Ed. Economică, Bucureşti, 1999, p. 88.*

[5] *Moldovanu D., op. cit., p. 124.*

Rezultatul unui proiect de consultanță poate consta în concluzia că sunt necesare noi demersuri pe aceeaşi linie din partea beneficiarului serviciilor.

Cererea de servicii prezintă aspecte comune, dar şi particularități comparativ cu cererea de produse. Prof. M. Zaharia realizează o tipologie a formelor de manifestare a cererii de servicii, după cum urmează[1]:

1. din punct de vedere al solvabilității (posibilității de achiziționare) există o cerere efectivă şi una potențială, în care nevoile reale nu pot fi satisfăcute datorită incapacității consumatorului sau producătorului;
2. din punct de vedere al modului de manifestare în timp, Zaharia distinge existența unei cereri curente, sezoniere şi ocazionale;
3. din punct de vedere al gradului de corelare cu oferta există o cerere satisfăcută şi o cerere nesatisfăcută;
4. din punct de vedere al trendului există o cerere constantă, una descrescătoare şi una crescătoare.

Studiem, în cercetarea noastră, cererea totală de servicii de consultanță în management din România, adică suma cererii tuturor cumpărătorilor de pe această piață. Aceasta include agenții economici, organizațiile şi administrația locală, dar şi agenții economici şi organizațiile din străinătate care desfăşoară sau doresc să desfăşoare activități în România. De asemenea, includem cererea locală care are ca şi caracteristică materializarea serviciilor în altă regiune (cum ar fi cazul cererii pentru servicii de consultanță vizând extinderea operațiunilor economice în alte țări).

O dificultate majoră în cadrul demersului de studiu al cererii pentru servicii de consultanță îl reprezintă includerea elementului preț în analiză. ***Cantitatea cerută evidențiază intenția cumpărătorilor (consumatorilor) şi are sens numai în raport cu un anumit nivel al prețului***[2] Modificările cererii prin prisma diferitelor niveluri ale prețurilor reprezintă o problemă pe care intenționăm să o abordăm în viitor prin realizarea unui studiu de piață.

M. Ioncică[3] atrage atenția asupra unei caracteristici importante a cererii de servicii: mobilitatea teritorială. Potrivit autoarei, din punctul de vedere al mobilității teritoriale a cererii, serviciile pot fi împărțite în trei categorii:

- servicii care nu admit migrarea cererii (ex. distribuția electricității);
- servicii care permit migrarea cererii (ex. servicii personale);
- servicii care impun migrarea cererii (ex. servicii turistice).

Mobilitatea teritorială şi localizarea geografică a utilizatorilor şi furnizorilor de servicii de consultanță joacă un rol importat în formarea cererii de servicii de consultanță economică. Serviciile de consultanță permit migrarea cererii într-un grad relativ ridicat. Aceste servicii pot fi prestate atât prin deplasarea consultanților în locațiile necesare, cât şi parțial "la distanță", cu menținerea unei

---

[1] *Zaharia M., Economia serviciilor, Ed. Universitară, 2005.*
[2] *Gogoneaţă C., Gogoneaţă B., op. cit, p. 88.*
[3] *Ioncică M., op. cit, p. 172*

diferențe geografice între locul prestării şi locul utilizării lor. În general însă, aceste diferențe geografice măresc tarifele aferente serviciilor pe de o parte, iar pe de altă parte nu permit realizarea serviciilor în condiții adecvate. Din păcate însă, o caracteristică a pieței de consultanță din România este reprezentată tocmai de dezechilibrul existent între localizarea cererii şi ofertei de servicii de consultanță: cererea tinde să fie mai uniform distribuită geografic decât oferta, care este concentrată în mare parte în marile centre economice.

Potrivit lui Ioncică[1] cererea de servicii pentru întreprinderi prezintă anumite particularități față de cererea de servicii a populației. Cel mai relevant este faptul că, în cadrul cererii de servicii pentru întreprinderi, caracterul tehnic dominant al cererii este mai pronunțat, factorii psihologici având un rol mai redus în luarea deciziei de cumpărare.

O altă caracteristică importantă a cererii este sezonalitatea. Volumul cererii variază nu doar în funcție de caracteristicile ofertei existente, de prețul pieței sau de existența resurselor financiare necesare procurării produselor sau serviciilor necesare, ci şi de elemente care au legătură cu anumite perioade de timp. Cererea de servicii de consultanță prezintă într-o măsură care nu poate fi neglijată, influențe sezoniere. Consultanța pentru întreprinderile cu activitate agricolă se integrează în ciclul activităților acestora, puternic influențate de sezonalitate. Cererea de consultanță vizând finanțările din fondurile structurale şi chiar şi de alte tipuri de finanțări este afectată de o anumită periodicitate. În general, în măsura în care activitățile generale ale organizațiilor client sunt afectate de o anumită periodicitate, aceasta se răsfrânge şi asupra consultanților lor.

O parte a cererii de servicii de consultanță în management este satisfăcută din surse aflate în afara pieței (cazul serviciilor nemarfă), consumul având în această situație o sferă de cuprindere mai mare decât cererea ce servicii[2]. Din punctul nostru de vedere, şi aceste servicii nemarfă ar putea fi însă incluse în sfera de cuprindere a pieței. Şi departamentele interne care furnizează aceste servicii se formează ca urmare a existenței unei cereri. Oferta lor nu are o formă convențională, precum cea formată în mediul extern al solicitanților de servicii, dar este totuşi o ofertă legitimă, cu caracteristici specifice.

Cererea de servicii de consultanță se bazează, în general, pe decizia firmei-client de a externaliza anumite activități. Decizia de externalizare este determinată de o serie de considerente precum calitatea superioară a serviciilor astfel obținute sau posibilitatea de a acoperi o cerere presantă, fără a angaja personalul necesar[3]. Iarăşi argumentăm că este posibilă existența cererii de servicii de consultanță şi în cazul internalizării activităților relevante Internalizarea sau externalizarea pot fi totale sau parțiale în ceea ce priveşte

[1] *Ioncică M., op. cit, p. 173.*
[2] *Ioncică M., op. cit., p. 172.*
[3] *Ioncică M., op. cit., p. 201.*

funcția respectivă sau se poate dezvolta o formă de utilizare comună a celor două forme de organizare a unor activități.

Este important de menționat caracterul complementar sau derivat a cererii pentru servicii de consultanță în management în anumite **condiții.** Astfel, cererea de consultanță este complementară cererii agenților **economic** pentru unele servicii sau produse. Un exemplu în acest sens poate fi externalizarea managementului sistemelor IT, proces **în cadrul căruia cererea** pentru sistemul IT în sine este complementară cu consultanța **pentru** administrarea acestuia. Caracterul derivat al cererii de consultanță, în anumite situații, poate fi exemplificat prin consultanța pentru accesarea finanțările europene: în acest caz consultanța este un ingredient în cadrul procesului de elaborare şi implementare a proiectelor care se doresc a fi finanțate.

Decizia firmei de a angaja consultanți externi se conturează atunci când sunt îndeplinite anumite condiții. În general, există o reticență în ceea ce priveşte externalizarea unor servicii care au o legătură atât de intimă cu fundamentele firmei precum are consultanța în management. Între motivele pentru care clienții angajează consultanți se menționează[1]:

1. pentru a soluționa o problemă neobişnuită pentru care consideră că nu au suficientă expertiză să o rezolve singuri.
2. pentru a obține o părere obiectivă cu privire la unele probleme asupra cărora există controverse în organizație;
3. să sprijine implementarea unei schimbări (în atitudine, comportament strategie) în cadrul unei organizații unde se percepe o lipsă de capacitate pentru a realiza acest lucru fără asistență;
4. să realizeze o "variabilizare" a personalului. În pofida tarifelor de consultanță ridicate, deseori este mai economic pentru un client să angajeze un consultant în cadrul unui proiect decât să angajeze personal propriu pentru acelaşi obiectiv ;
5. să rămână în legătură cu cele mai noi tendințe cu privire la un anumit domeniu al managementului.

O abordare posibilă pentru definirea gamei serviciilor de consultanță este aceea care ia în considerare natura problemelor pe care le soluționează consultanții în afaceri. Aceştia sunt angajați pentru rezolvarea următoarelor genuri de probleme[2]:

- probleme de creație;
- probleme de îmbunătățire;
- probleme de corecție.

[1] Kennedy, 1996.

[2] Colectiv, Centrul de consultanță în afaceri - manual de înființare şi operare, *Ed. Expert, Bucureşti, 1996.*

Există mai multe surse de cerere pentru serviciile de consultanță. O tipologie a acestora este prezentată mai jos[1]:

- funcție de situația clientului:
  - persoanele fizice;
  - organizațiile cu probleme;
  - organizațiile excelente.
- **în funcție** de natura clientului:
  - întreprinzătorii potențiali;
  - întreprinderile mici şi mijlocii;
  - întreprinderile mari;
  - instituțiile de stat - administrația centrală sau locală, agențiile şi serviciile guvernamentale. întreprinderile publice;
  - instituțiile sociale - spitale, universități, şcoli, sindicate.

La tipologia prezentată mai sus am putea adăuga şi alte categorii de surse de cerere de consultantă:

- în funcție de industria în care operează clienții (uneori consultanții sunt specializați în anumite industrii);
- în funcție de vechimea acestora în activitate:
- clienți aflați în procesul de înființare;
- clienți aflați în primele etape de funcționare;
- clienți maturi;
- clienți aflați într-o etapă de desființare sau lichidare.

După cum am mai menționat, cererea de servicii de consultanță poate fi diferențiată şi în funcție de utilizarea sau de destinația serviciilor:

- utilizare internă a rezultatelor consultanței;
- utilizare externă a rezultatelor consultanței (ex. documentații pentru finanțări);
- utilizare mixtă, atât internă cât şi externă, a rezultatelor consultanței.

Desigur, oferta de servicii nu are nicio finalitate dacă nu este acompaniată şi de o cerere corespondentă.

În aceste condiții devine evident faptul că o analiză pertinentă a cererii în cazul de față pentru servicii de consultanță în management, necesită realizarea în paralel şi a analizei ofertei corespondente.

[1] Ibidem.

7. CEREREA DE SERVICII DE CONSULTANTĂ ÎN ROMÂNIA

După cum afirmă şi prof. M. Ioncică[1] metodele de studiere a cererii de servicii pe piața internă se bazează pe evidențele statistice şi cercetările selective. Din păcate însă, evidențele statistice în domeniul consultanței în management sunt limitate. Există o publicație a Institutului Național de Statistică care furnizează informații referitoare la cifra de afaceri a întreprinderilor care au ca domeniu de activitate serviciile pentru întreprinderi[2]. Aceste date nu prezintă însă decât o imagine indirectă asupra cererii de consultanță, prin prisma cererii satisfăcute la nivelul unui interval de timp precedent. Nu există informații statistice cu privire la structura cererii pe niveluri de preț, regiuni sau tipuri de servicii de consultanță. Pentru obținerea acestui tip de informații se impune studierea cererii prin intermediul unor cercetări selective.

După cum remarca un editorialist de afaceri, creşterea afacerilor pornite a zero de antreprenorii autohtoni i-a adus într-un punct în care consultanța crucială pentru supraviețuirea companiilor, pentru a putea ajunge la "nivelul următor". Astfel, consultanța în definirea unei viziuni strategice sau consultanța privind managementul schimbării reprezintă o puternică sursă de în prezent, având în acelaşi timp şi perspective pozitive pentru viitor.

Conform lui Gross,[3] după 1990, serviciile de consultanță au fost solicitate în țările din Europa de Est în cadrul privatizărilor, vânzărilor de firme locale către entități străine - uneori prin fuziuni, alteori strict prin achiziții - sau realizarea de investiții străine noi. De asemenea, guvernul a constituit o importantă sursă de cerere pentru serviciile de consultanță. Instituțiile statului au fost reorganizate şi s-au confruntat cu noi probleme în domeniul resurselor umane sau tehnologiei. Putem afirma că statul încă joacă un rol-cheie pe piața de consultanță, fiind o sursă esențială de cerere pentru aceste servicii. Potrivit studiului FEACO4 statul a fost, în 2007, client în cazul a 45% din totalul consultanței furnizate în România.

O decizie importantă din punctul de vedere al clientului o reprezintă cea referitoare la tipul de consultant: local sau străin. O sinteză a avantajelor şi

---

[1] *Ioncică M., op. cit., p. 176.*

[2] *Direcţie Generală de Statistica Întreprinderilor, Direcţia Statistici Structurale ale Întreprinderii, Activitatea de servicii pentru întreprinderi, Institutul Naţional de Statistică, Bucureşti, 2008.*

[3] *Gross A., Pooe J., Roberson M.,* Management Consulting in Central Europe, *Consulting to Management, mar. 2004, p. 33-38.*

[4] *FEACO,* Survey of the European management consultancy market 2006-2007. *Brussels, 2007.*

dezavantajelor acestor tipuri de consultanți, realizată de Maxim1, partener **în** cadrul celei mai mari firme de consultanță româneşti, este prezentată mai jos:

- Avantaje ale consultanților locali din perspectiva clienților:
- cultură & limbă;
- experiență, abilități şi cunoştințe;
- tarife mai mici.

Slăbiciuni ale consultanților locali din perspectiva clienților:

- lipsa unei poziționări strategice;
- lipsa posibilității de acțiune globală/regională;
- lipsa experienței în proiecte mari.

Avantaje ale consultanților străini din perspectiva clienților:

- perspectivă globală asupra afacerilor;
- experiență în proiecte mari şi complexe;
- management global al clienților.

Slăbiciuni ale consultanților străini din perspectiva clienților:

- barieră de comunicare - problema limbii şi diferențe culturale;
- lipsa cunoştințelor despre economia, mediul cultural şi practicile locale;
- tarife mari.

Un consultant român[2] remarcă faptul că IMM-urile au cel mai mult nevoie de consultanți, dar cu toate acestea puține companii apelează la serviciile acestora. Apare astfel un paradox: ***avem nevoie de consultanți însă nu facem nimic (sau prea puțin) pentru asta. Cauza acestui paradox rezidă în o cvasilipsă de conştientizare a acestei nevoi.*** Aceasta este desigur o problemă legată de maturitatea profesională a managerilor din **IMM-uri** Sunt însă studii[3] care relevă o creştere continuă a cererii de servicii de consultanță din partea IMM-urilor, ceea ce duce la ideea că, deşi s-a pornit în urmă cu câțiva ani de la o totală respingere a noțiunii de consultanță la acest tip de întreprinderi, se ajunge pe un drum bun cu mare potențial de creştere în viitor.

Cererea de servicii de consultanța este într-o creştere pronunțată în ultimii ani. Acest fapt se datorează desigur **şi** nivelului extrem de scăzut de utilizare a consultanței de la care s-a pornit care permite creşteri procentuale foarte mari de la an la an, chiar fără a putea fi vorba despre o piață bine dezvoltată. La începutul acestui an preşedintele.

Deloitte România aprecia[4] că această creştere susținută va mai dura încă cei puțin cinci ani, perioadă care va fi puternic marcată de impactul integrării

---

[1] *Maxim R., Romanian MCs Meet Global Players, AMCOR Conference, Bucureşti 2006.*

[2] *Ene M., „Vânzarea de servicii de consultanță către IMM\ Caiete AMCOR, nr. 7-8, iulie-octombrie 2005, p. 18-23.*

[3] Nicolescu O., coord., Isaic Maniu A., Isaic Maniu L, Nicolescu C., Anghel F., Carta Albă a IMM-urilor din România 2008, Editura Olimp, Bucureşti, 2008.

[4] Ilie R., Deloitte: încă cinci ani de creştere în consultanță, Business Standard, 28 anuarie 2008.

României în Uniunea Europeană, **şi** a utilizării fondurilor structurale aferente acestei etape.

George Mucibabici, preşedintele Deloitte România, consideră că în România piața de consultanță este în stadiul **incipient** al cunoştinţelor clienților despre ceea ce au nevoie, aceştia nefiind **bine** informați despre toate avantajele pe care le poate oferi un serviciu bun **şi** complet de consultanță[1]. Aceasta este, dealtfel, problema fundamentală a utilizatorilor, sau a potențialilor utilizatori de servicii de consultanță **din** România, în special a celor ce provin din cadrul IMM-urilor sau a altor structuri de mai mici dimensiuni. În majoritatea cazurilor, cu greu se conştientizează existența unei nevoi pentru servicii de consultanță, iar chiar atunci **când** această nevoie este definită ca atare nu se ştie cum poate fi ea satisfăcută, în ce condiții şi ce rezultate pot fi aşteptate.

Ca urmare, cea mai mare parte a cererii pentru servicii de consultanță ține în prezent din alte zone ale vieții economice. Potrivit lui Vasile luga, Territorial Senior Partner la PricewaterhouseCoopers România, *există business-uri internaţionale care îşi relochează activităţi în România, tranzacţii foarte multe prin care business-uri internaţionale preiau afaceri locale. Expansiune regională a unor firme româneşti, afaceri locale care au nevoie de restructurare, adaptare la reglementările europene. Toate acestea înseamnă consultanţă*[2]*.* Aceste activități vor continua şi în viitor, poate chiar cu perioade de creştere substanțială, constituind un fundament important pentru dezvoltarea pieței locale de consultanță. Ele constituie - şi vor continua să o facă şi în viitor - un exemplu pentru firmele cu mai puțină experiență privind beneficiile, riscurile şi limitările consultanței.

Trebuie însă subliniat faptul că o importantă sursă de cerere pentru serviciile de consultanță o constituie activitatea regională din ce în ce intensă a multor firme. Pe de o parte, multe firme din zona de sud-est a Europei sunt interesate să-şi dezvolte activitatea şi în România, solicitând în acest sens servicii de consultanță locale. Pe de altă parte, din ce în ce mai multe firme româneşti - precum Flamingo, Cuprom, Arabesque, Rompetrol, Petrom - încep să facă afaceri în țări din regiune, necesitând la rândul lor servicii de consultanță. Aceste acțiuni sunt în primul rând resimțite de marile firme de consultanță precum PricewaterhouseCoopers sau A.T. Kearney au extinse competențe legate de activitatea internațională.

Există însă şi alte domenii de dezvoltare a cererii pentru aceste servicii în viitor. Camelia Horlaci, Country Managing Partner la Ernst&Young; consideră că, în perioada următoare, cererea de consultanță va fi generată de fuziunile, achizițiile şi tranzacțiile ce au loc în piața dinamică din România intrată într-un proces de restructurare. La fel, cererea va veni şi ca urmare a cererii de accesare a fondurilor structurale, a monitorizării şi controlului implementării

[1] Interviu cu George Mucibabici publicat în Business Standard in 18 februarie 2008.
[2] Interviu cu Vasile luga publicat în Business Standard in 18 februarie 2008

instrumentelor structurale[1]. Importanța fondurilor structurale pentru piața serviciilor de consultanță din România nu poate fi trecută cu vederea.

Potrivit lui Mihai Svasta, preşedintele Asociației Consultanților Management din România, firmele apelează la un consultant atunci când dețin o competență în interiorul companiei, iar crearea unui departament este anevoioasă şi costisitoare; în situația lipsei de resurse, fie că este vorba ce oameni sau de timp[2].

În domeniul consultanței strategice se constată o evoluție constantă a cererii, de la an la an. De exemplu, o cerere preponderentă pentru formarea unei strategii de companie, la nivelul anului 2007 s-a transformat într-o cerere concentrată pe segmentul fuziuni şi achiziții la nivelul anului 2008[3]. Piața serviciilor de consultanță este în mare măsură susceptibilă de a fi victima **unor** mode sau tendințe temporare, atât în ceea ce priveşte consultanța în sine sau domeniile economice specifice firmelor-client. Cererea pentru unele servicii "la modă" poate fi o parte substanțială a cererii totale. Şi furnizorii de consultanță de cealaltă parte, pot crea sau adapta unele produse de consultanță pe care să încerce să le impună clienților chiar atunci când aceştia nu au neapărat nevoie de ele.

Potrivit lui Peter Jansen managing partner la Bucharest Consulting Group (BCG), subsidiara locală a faimoasei Boston Consulting Group, companiile româneşti nu au devenit încă suficient de mature încât să apeleze la consultanța de strategie. Astfel doar 10-20% din firmele locale solicită acest tip de consultanță, spre deosebire de multinaționale care apelează la consultanța de strategie în proporție de 80-90%. În cadrul consultanței strategice întrebarea de bază este "încotro mergem, ce trebuie să facem" iar majoritatea firmelor româneşti nu au ajuns încă să-şi pună această întrebare[4]. Un aspect pozitiv însă pentru industria de consultanță din România îl reprezintă faptul că restul de 80-90% dintre firmele româneşti, care nu solicită consultanță strategică în prezent, reprezintă o rezervă de cerere care va putea fi accesată de firmele de consultanță în viitor. Acest lucru se va putea face fie printr-o mai bună gestionare a ofertei de servicii de către firmele de consultanță sau printr-o maturizare a firmelor româneşti. Niciuna dintre aceste posibiltăți nu poate fi considerată nerealistă sau indezirabilă. Şi firmele de consultanță, în special cele autohtone, sunt deseori imature profesional. Iar în ceea ce priveşte firmele româneşti în general, trecerea timpului nu poate contribui decât la maturizarea acestora.

Dezvoltarea accentuată a cererii pentru servicii de consultanță din partea firmelor româneşti poate fi explicată şi prin faptul că, după depăşirea fazelor emergente ale firmelor, când toate operațiunile erau realizate cu resurse interne,

---

[1] *Interviu cu Camelia Horlaci publicat în Business Standard în 18 februarie 2008.*

[2] *Tănase R.,* AMCOR: Consultanții români, 1200 € pe zi, *Business Standard, 6 mai* 2008.

[3] *Macovei* S., BCG: Firmele de energie cer consultanță de strategie, *Business Standard, 16 aprilie 2008.*

[4] Macovei S., Op. cit

odată cu utilizarea inițială a serviciilor de consultanță, firmele au constatat beneficiile acestora şi şi-au diversificat cerințele în domeniu[1]. Ca urmare, o tendință importantă a cererii de servicii de consultanță este aceea a creşterii numărului de firme româneşti care o generează şi a creşterii complexității problemelor pe care le ridică aceste firme furnizorilor de servicii de consultanță.

Un altă sursă de cerere o reprezintă proiecția mediului. Problematica protecției mediului reprezintă un domeniu important generator de cerere de servicii de consultanță, în special după aderarea României la Uniunea Europeană. Astfel, cererea de consultanță se conturează pe mai multe dimensiuni:

- proiecte pentru accesarea fondurilor structurale sau a altor fonduri în domeniul protecție mediului (cum ar fi cazul celor ale Administrației Fondului pentru Mediu);
- consultanță pentru respectarea standardelor de mediu;
- consultanță pentru realizarea auditului de mediu;
- consultanță pentru adaptarea strategiei firmei la schimbările **de** mediu.

Evoluția cererii de servicii de consultanță nu este uniformă la **nivel** național. Firma De Klausen, membră AMCOR, constată de exemplu[2] **ca** solicitarea de servicii de consultanță în management în zona de vest a țării este foarte scăzută, deşi în regiune au existat investiții străine substanțiale Această situație s-a datorat şi faptului că aceşti investitori au venit cu echipe proprii de consultanți, neutilizând serviciile specifice locale. În orice caz dezechilibrele regionale în ceea ce priveşte cererea pentru servicii **ce** consultanță vor trebui analizate cu mai multă atenție în viitor, de prefera: simultan cu analiza dezechilibrelor existente în oferta de consultanță.

De multe ori, nevoia de consultanță în management a unei organizat face parte dintr-o nevoie mai extinsă de servicii de consultanță care poate include consultanța juridică, tehnică, fiscală şi contabilă. Unele dintre aceste nevoi sunt susținute şi de necesitatea respectării unor condiții legale (de exemplu obligații legate de contabilitate firmei sau de aspecte fiscale ale activității acesteia). Astfel, aceste domenii beneficiază de prioritate din perspectiva firmelor-client, ceea ce duce uneori la marginalizarea altor servicii de consultanță care pot fi percepute ca neesențiale.

---

[1] *Macovei S.,* Competiția creşte cererea de consultanță din partea firmelor româneşti, *Business Standard, 4 septembrie 2008.*

[2] *Tănase R.,* De Klausen: Consultanța bate pasul pe loc în vestul țării, *Business Standard, 14 noiembrie 2008.*

8. PERSPECTIVE DE DEZVOLTĂRII CERERII DE SERVICII DE CONSULTANȚĂ ÎN ROMÂNIA

Pentru România şi etapa de tranziție pe care o parcurge, consultanța managerială este esențială datorită, în principal, următoarelor aspecte:

- amploarea proceselor de schimbare pe toate planurile - instituțional, legislativ, organizațional, al mecanismelor economico-financiare etc.
- rapiditatea cu care s-au produs şi se produc astfel de schimbări;
- criza economico-socială de mare extindere care trebuie soluționată urgent, aceasta condiționând, în bună măsură procesul de aderare la UE;
- existența unei pregătiri manageriale precare la mai toate nivelurile de conducere, ceea ce pune problema combinării consultanței manageriale cu procese de training de tip intensiv;
- noutățile apărute în tehnologia informațiilor şi comunicațiilor etc.1

Analiza prof. M. Dumitrescu, prezentată mai sus, ilustrează fundamentele economice care generează şi stimulează cererea pentru serviciile de consultanță.

Perspectivele cererii de servicii de consultanță sunt, în mare măsură, legate de utilizarea fondurilor structurale în România, idee dezvoltată şi în capitolul precedent. Acest fapt este relevat şi de un studiu realizat de Mediafax[2]: Marile centre economice din România, dar şi oraşele mai puțin dezvoltate, pot beneficia de banii europeni, motiv pentru care provincia va fi foarte importantă pentru acest tip de business.

Unul dintre consultanții membri AMCOR[3] face următoare analiză a viitorului cererii de consultanță în România: probabil ceea ce este demn de reținut pentru piața românească de consultanță ca oportunități cu potențial ridicat de valorificare, ca pe orice piață încă în curs de formare, sunt: asistența dedicată întreprinderilor mici şi mijlocii - sector în plină ascensiune şi reaşezare în contextul respectării cerințelor UE şi asistența în **cazul** proiectelor cu finanțare internațională. În cadrul capitolului precedent prezentat atât ideea potrivit căreia o sursă din ce în ce mai importantă **de** cerere pentru serviciile de consultanță o reprezintă întreprinderile mici şi mijlocii, cât şi importanța finanțărilor din fonduri structurale. Merita să accentuăm faptul că aceste influențe vor avea şi în următorii ani un impact major asupra dezvoltării cererii de servicii de consultanță. Aceasta **se va** întâmpla poate chiar până la nivelul în care IMM-urile vor ajunge

---

[1] *Dumitrescu M.*. Strategii şi management strategic, *Ed. Economică, Bucureşti, 2002. p. 128.*

[2] *Mediafax Annual Report - Financiar 2008,* Un an excelent în consultanță - 2007, dar ritmuri de creştere inferioare în 2008, *p. 200*.

[3] *Ciminian C., „Piaţa de consultanţă",* Caiete AMCOR, *nr. 1-8, iulie-octombrie 2005, Bucureşti, p. 37-42.*

să **atragă** cea mai mare parte a acestor servicii, în detrimentul altor utilizatori majori din prezent, cel mai mare dintre aceştia fiind statul.

România se confruntă cu anumite probleme legate de existența **unor** resurse umane cu pregătire adecvată în unele domenii. Acest fapt **este** resimțit şi de firmele de consultanță, care caută angajați suficient de **bine** pregătiți sau cu un potențial profesional corespunzător, dar şi de restul întreprinderilor, pentru care de multe ori este dificil să acopere unele poziții inclusiv de management, cu oameni potriviți. Acest fapt este evidențiat **şi ce** A. Campbell[1]: ***Spre deosebire de situația unei organizații individuale care poate atrage resurse din exterior; România are nevoie să-şi producă singura vasta majoritate a noilor manageri necesari, fie ei pentru firmele străine sau locale. (...) Cel mai probabil aceasta va presupune o schimbare fundamentală atât în cultura managerială cât şi în cea națională în care se dezvoltă***. Aceste probleme se reflectă şi vor continua să se reflecte asupra cererii de servicii **de** consultanță. Funcțiile manageriale insuficient acoperite din resurse interne **vor** trebui să fie suplinite din surse externe. Consultanța în management va trebui astfel să completeze anumite lipsuri din pregătirea managerială. Se întâmplă deja frecvent, şi va continua să se întâmple şi în viitor, un permanent transfer de resurse umane dinspre agenții economici înspre firmele de consultanță **şi** dinspre acestea înspre agenții economici. Din punctul de vedere al cererii de consultanță este notabilă situația în care agenții economici vor încerca să acceseze aceste servicii inclusiv prin cooptarea consultanților în cadrul echipelor manageriale.

Cea mai mare schimbare în cadrul întreprinderilor, cu impact asupra cererii pentru serviciile de consultanță, va fi recunoaşterea limitelor manageriale proprii şi punerea acestei recunoaşteri în concordanță cu acceptarea necesității unei prezențe dinamice în piață. ***Întreprinderea trebuie să fie proactivă, să acționeze pentru modelarea propriei deveniri, în loc să se cantoneze în defensivă față de fenomenele pe care nu le poate controla[2].***

Maturizarea companiilor româneşti este un proces în derulare, care are ca efect o tot mai bună cunoaştere a regulilor vieții economice. Acest proces este de aşteptat să aibă un impact foarte puternic asupra industriei consultanței din România.

Rolul esențial în cadrul activității de consultanță îl joacă înşişi consultanții. Autoritatea profesională a acestora este în cele din urmă cea care poate genera schimbările necesare în cadrul firmei-client. În prezent, profesia de consultant ridică însă unele semne de întrebare în România, fapt ce inhibă dezvoltarea industriei. Unul dintre aceste neajunsuri este faptul că profesia nu este reglementată. Nu intenționăm să susținem ideea unei reglementări a profesiei,

---

[1] *Campbell A., 2000, „Management in Romania", în* Management in Europe: Regional Encyclopedia of Business & Management, *Warner M. (Ed.), Thomson Learning, p. 327.*

[2] *Hoza M. G.,* Întreprinderea secolului XXI - întreprindere inteligentă, *Ed. Economică, Bucureşti, 2001, p. 59.*

subliniem doar existența unor probleme rezultate din pricina nereglementării sale. Practic, oricine îşi poate aroga titulatura de consultant, ceea ce face ca uneori acest lucru să fie făcut de persoane nepotrivite care aduc deservicii profesiei prin conduita lor. Activitatea de consultanță în care clienții deseori dezvăluie consultanților aspecte confidențiale ale activității lor este, din această cauză, foarte sensibilă la probleme de etică profesională. Din păcate însă, tocmai astfel de probleme de etică au adus de multe ori activitatea de consultanță în atenția publicului. Sub denumirea generică de ***consultanță*** s-au făcut şi se fac frecvent plăți care au mai curând legătură cu fapte de corupție decât cu remunerarea unor servicii profesionale. În aceste condiții, putem accepta viziunea lui Crossik potrivit căruia: ***activitatea de consultanță este practicată de persoane care pot să aparțină sau nu unei profesii reglementate. Este un mit faptul că numai membrii unei profesii reglementate pun interesele clienților pe primul loc. Nici o afacere nu va supraviețui mult dacă nu consideră ca fiind primordiale interesele clienților***[1]***.*** Dorim să subliniem însă faptul că pentru o bună dezvoltare a acestei industrii, pentru stimularea cererii pentru astfel de servicii, este necesar un efort al furnizorilor de servicii de consultanță de promovare a celor mai bune practici în domeniu, de sporire a cunoştințelor publicului general cu privire la această profesie şi de perfecționare şi actualizare a propriilor servicii. Din partea clienților serviciilor de consultanță este necesară o atenție sporită asupra intereselor pe termen lung ale organizațiilor lor precum şi dezvoltarea unei capacități de analiză a serviciilor necesare şi a serviciilor primite.

În condițiile dezvoltării economice a României este de aşteptat ca cererea pentru servicii de consultanță să crească într-un ritm susținut în următorii ani. Această creştere se va realiza în special pe dimensiunile menționate anterior, respectiv accesarea de fonduri structurale, protecția mediului, maturizarea IMM-urilor şi dezvoltarea regională. Importantă este însă realizarea unei corelări corespunzătoare între creşterile în cererea pentru serviciile de consultanță şi oferta pentru aceste servicii astfel încât dezvoltarea acestei piețe să se facă în mod echilibrat.

---

[1] *Crossik S., „Consultancy in the EU Arena" în* Ethics and Consultancy - European Perspectives, *Weltzien Hovik HFollesdal A.(Ed.), Kluwer Academic Publishers, 1995, p. 50.*

ANEXA 1

Membrii Asociației Consultanților în Management din România

1	L&T CONSULTING SRL	Alba
2	EUROCONSULT SRL	Arad
3	COUNSEL A&A SRL	Argeş
4	LUCAS CONSULTING PARTNER SRL	Argeş
5	EUROTRAINING CENTER SRL	Bacău
6	EXPERT CONSULTING MANAGEMENT SRL	Bacău
7	CABINET DE CONSULTANȚA MADELA ABRUDAN	Bihor
8	INTERNATIONAL CONSULTING SRL	Bihor
9	AGENȚIA PONTIC SRL	Brăila
10	CENTRUL DE STUDII ŞI CERCETĂRI SRL	Braşov
11	3C TOTAL CONSULT	Bucureşti
12	AAM MANAGEMENT INFORMATION CONSULTING SRL	Bucureşti
13	ABE PRODUCTION SRL	Bucureşti
14	AGENȚIA DE SERVICII PROFESSIONAL SRL	Bucureşti
15	AGROTEC MANAGEMENT CONSULTANTS ROMÂNIA SRL	Bucureşti
16	AGER CONSULTING SRL	Bucureşti
17	BDO CONȚI AUDIT SRL	Bucureşti
18	CABINET DE CONSULTANTĂ CORNELIU RUSSU	Bucureşti
19	CABINET DE CONSULTANTĂ NICOLAE COSTAKE	Bucureşti
20	CONCEPT CONSULTING SRL	Bucureşti
21	CREDEX CONSULTING SRL	Bucureşti
22	EMCER CONSULT SRL	Bucureşti
23	ENSIGHT MANAGEMENT CONSULTING SRL	Bucureşti
24	EUROCONSULTANTS CORPORATION SRL	Bucureşti
25	EWC ROMÂNIA SRL	Bucureşti
26	GLOBAL FINANCIAL GROUP	Bucureşti
27	INAQ CONSULTING SRL	Bucureşti
28	INSTITUTUL ROMÂN DE TRAINING, ONG	Bucureşti
29	INTELL COMPETITIV SRL	Bucureşti
30	INTERACT SRL	Bucureşti
31	INVEST GRUP CONSULTING SRL	Bucureşti
32	KANTOR MANAGEMENT CONSULTANTS SRL	Bucureşti
33	LINK MANAGEMENT CONSULTING SRL	Bucureşti
34	MAGNA DEVELOPMENT SRL	Bucureşti
36	NEURON NETWORK SRL	Bucureşti
37	NEWAD COMMUNICATION SRL	Bucureşti
38	OLIGAMA MANAGEMENT SRL	Bucureşti

39	OMICRON CONSULTING SRL	Bucureşti
40	PROFESSIONAL MANAGEMENT SOLUTIONS SRL	Bucureşti
41	QUALITY EXPERT SRL	Bucureşti
42	RCI GRUP DE CONSULTANTĂ SRL	Bucureşti
43	ROCAVI SRL	Bucureşti
44	ROMAIR CONSULTING LTD	Bucureşti
45	SPIRAL CONSULTING SRL	Bucureşti
46	SVASTA ROMANIA SRL	Bucureşti
47	TOTAL BUSINESS SOLUTIONS SRL	Bucureşti
48	TREND CONSULTING GROUP SRL	Bucureşti
49	VIVALEX CONSULT TEAM SRL	Bucureşti
50	EXIGIA PROJECT SRL	Bucureşti
51	INTEGRATE INVESTMENT SRL	Bucureşti
52	ANDCONSULTSRL	Caraş-Severin
53	DE KLAUSEN CONSULT SRL	Cluj
54	PLETEA ŞI ASOCIAŢII SRL	Constanta
55	PMS CONSULTING GROUP SRL	Constanta
56	PROFIT CONSULTING SRL	Constanta
57	PROJECT MANAGEMENT SOLUTIONS SRL	Constanţa
58	PROCONSULT SRL	Dâmbovita
59	SAM FOREST SRL	Dâmbovita
60	SOLUTIONS GC SRL	Galaţi
61	RAVTECH CONSULTING SRL	Giurgiu
62	ASOCIAŢIA NON-PROFIT L&C CONSULTING	Hunedoara
63	BRAINER CONSULTING SRL	Iaşi
64	CENTRUL DE CONSULTANTA ŞI MANAG. PENTRU IMM	Iaşi
65	DAL CONSULTING SRL	Iaşi
66	DE REUSS MANAGEMENT SYSTEMS SRL	Iaşi
67	RELIANS CORP. SRL	Iaşi
68	MANAGER CONSULT SRL	Mureş
69	PEGAS SISTEME DE MANAGEMENT SRL	Mureş
70	BCOM TECHNOLOGIES SRL	Prahova
71	LIRA CONSULT SRL	Sibiu
72	LUANLI COM SRL	Suceava
73	EXPERT CONSULTING SRL	Timiş
74	LOS CONSULTING SRL	Timiş
75	UNIVOC SRL	Timiş
76	IMPERSIOR SRL	Timiş
77	ADVISORY DELTA SRL	Tulcea

Sursa: AMCOR, http://www.amcor.ro/membri.php?page=4, noiembrie 2008.

ANEXA 2

întrebări necesare în cadrul interviurilor din etapa a 2-a a studiului cererii de servicii de consultanță în management

1. Care sunt principalele aspecte **ale** consultanței în România în care apar discrepanțe între cerere şi ofertă?
2. În ce măsură este necesară reglementarea consultanței?
3. În ce măsură este necesară certificarea consultanților?
4. Până la ce nivel şi în ce structură sunt justificate tarifele de consultanță?
5. Ce este de preferat: o firmă de consultanță **cu** prezență globală, care are o echipă de consultanți în România sau o **firmă locală** de dimensiuni mai mici?
6. Care a fost gradul de pregătire profesională **a consultanților** cu care ați lucrat?
7. Care sunt aspectele legate de consultanță care ridică probleme etice şi cum pot fi rezolvate acestea?
8. Ce servicii de consultanță în management sunt insuficient dezvoltate în România

Bibliografie

Arah J., General trends in the management consultancy in Central and Eastern Europe (CEE), *prezentare, Praga, aprilie 2006.*

Baza de date a profesiilor reglementate în statele membre ale Uniunii Europeane, http://ec.europa.eu/internal_market/ qualifications/regprof/ index.cfm?fuseaction=home.welcome.

Biswas S., Twitchell D., Management Consulting - A Complete Guide to the Industry*, John Wiley & Sons, 1999*

Boboc I., „Comportament organizational şi managerial - fundamente psihologice şi politologice", Vol. 2 - Comportament managerial, Ed. Economică, Bucureşti, 2003.

Caian S., Consultanța în Management în România - scurtă istorie faptică*, prezentare AMCOR Conference, 11 mai 2006.*

Călin V., Relații de marketing în domeniul serviciilor financiar-contabile, ***Teză de doctorat, ASE Bucureşti, 2008.***

Campbell A., „Management în România" în ***Management in Europe: Regional Encyclopedia of Business & Management,*** Warner M. (Ed.), Ed. Thomson Learning, 2000.

Ceauşu L., ***Dicționar enciclopedic managerial***, Editura Academică de Management, Bucureşti, 2000.

Cetină I., Brandabus R., ***Marketingul serviciilor,*** Ed. Uranus, 2005.

Ciminian C., „Piața de consultanță", ***Caiete AMCOR***, Nr. 7-8, Bucureşti, iulie-octombrie 2005.

Colectiv, Centrul de consultanță în afaceri - manual de înființare şi operare, *Ed. Expert, Bucureşti, 1996.*

Colectiv, ***Dicționar de economie,*** Ed. Economică, ediția a 2-a, Bucureşti, 2001.

Constantin C., ***Perfecționarea serviciilor în cadrul pieței afacerilor***, Teză de doctorat, ASE, Bucureşti, 2007.

Crăciuneanu V., Efectele tranziției asupra sistemului financiar-bancar din România, *Teză de doctorat, ASE Bucureşti, 2006.*

Crossik S., „Consultancy in the EU Arena", în ***Ethics and Consultancy - European Perspectives***, Weltzien Hovik H., Follesdal A. (Ed.), Kluwer Academic Publishers, 1995.

Czerniawska F., Management ***Consultancy in the 21st Century,*** MacMillan Business, **London.** 1999.

Czerniawska F., Segmenting the ***consulting industry,*** www.source forconsulting.com, 2007.

Direcția generală de **statistica** întreprinderilor, Direcția statistici structurale ale întreprinderii, **Activitatea** de servicii pentru întreprinderi, Institutul Național de Statistică, **Bucureşti,** 2008.

Dumitrescu M., ***Strategii şi*** management ***strategic,*** Ed. Economică, Bucureşti, 2002.

Ene M., „Vânzarea de servicii de consultanță către IMM", ***Caiete AMCOR,*** Nr. 7-8, Bucureşti, iulie-octombrie 2005.
European Federation of Management Consultancies Associations, ***Survey of the European Management*** Consultancy ***Market 2006-2007,*** Brussels, 2006.
Farcaş D., „Informatica şi CEPECA", Market Watch, nr. 105, mai 2008.
FEACO, Survey of the European **management consultancy** market 2006-2007, *Brussels, 2007.*
Fudulu P., ***Microeconomie. Postiniţial şi*** Master. Ed. Hiroyuki, Braşov, 1996.
Ghibuțiu A., *Serviciile şi dezvoltarea - De la prejudecăţi la noi orizonturi,* Ed. Expert, Bucureşti, 2000.
Gogoneață C., Gogoneață B.. *Microeconomie.* Vol. 1, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
Gross A., Pooe J., Roberson M., „Management Consulting in Central Europe", *Consulting to Management,* mar. 2004, p.33-38.
Hoza M. G., *Întreprinderea secolului XXI - întreprindere inteligentă,* Ed. Economică, Bucureşti 2001
Ilie R., „Big Four, jumătate dintr-o piață de consultanță de 300 de milioane", *Business Standard.* 18 februarie 2008.
Ilie R., „Consultanții îşi iau onorariile în funcție de succes", *Business Standard,* 29 iulie 2008.
Ilie R., „Consultanții, aproape jumătate sub 26 de ani", *Business Standard*, 14 aprilie 2008.
Ilie R., „Deloitte: încă cinci ani de creştere în consultanță", *Business Standard*, 28 ianuarie 2008.
Ilie R., „Extinderea în Balcani, motor pentru consultanță", *Business Standard*, 27 iunie 2008.
Ioncică M., ***Economia serviciilor - teorie şi practică***, Ed. Uranus, Bucureşti, 2003.
Ioncică M., ***Economia serviciilor***, Ed. Uranus, Bucureşti, 2000.
Kipping M., Armbruster T., „The Consultancy Field in Western Europe", ***CEMP Report*** 6, 1999.
Kubr M., „Coping with the future", ***Consulting to Management,*** dec. 2002, p. 25-32.
Lancaster G., Research metods in management - a concise introduction to research in management and business consultancy, *Butterworth-Heinemann, 2004.*
Lazăr C., Gorincu Ch., Enache L., ***Teorie economică generală,*** Ed. Economică, Bucureşti, 1993.
Lovelock C., ***Services Marketing***, Ediția a 2-a, Prentice Hall, New Jersey, 1991.
Macovei S., „BCG: firmele de energie cer consultanță de strategie," ***Business Standard,*** 16 aprilie 2008.

Macovei S., „BCG: numai 20% dintre firmele româneşti cer consultanță de strategie", ***Business Standard***, 22 aprilie 2008.

Macovei S., „Competiția creşte cererea de consultanță din partea firmelor româneşti", ***Business Standard, 4*** septembrie 2008.

Macovei S., „Consultanții juniori locali au salarii de patru ori mai mici decât în Vest", ***Business Standard,*** 28 mai 2008.

Macovei S., „Strategia, motor de creştere pentru consultanța în management", ***Business Standard,*** 17 august 2007.

Maxim R., ***Romanian MCs meet Global Players,*** prezentare AMCOR Conference, 11 mai 2006.

McAlpine A., ***Machiavelli astăzi,*** Ed. Teora, Bucureşti, 2001.

Mediafax Annual Report - Financiar 2008, Un an excelent în consultanță - 2007, dar ritmuri de creştere inferioare în *2008.*

Ministerul Economiei şi Comerțului, Svasta Business Consulting, Raport de Revizuire RR01, ***Programul - Managementul Centrelor de Afaceri şi Sprijin pentru întreprinzători, 2006.***

Moldovanu D., ***Curs de teorie economică***, Ed. ARC, Chişinău, 2006.

Nicolescu O., coord., Isaic Maniu A., Isaic Maniu I., Nicolescu C., Anghel F., ***Carta albă a IMM-urilor din România 2008,*** Editura Olimp, Bucureşti, **2008.**

Oniga D., „Ce bugete au companiile pentru servicii de consultanță externă", ***Ziarul financiar,*** 14 aprilie 2008.

Rothwell W. J., Roland S., ***Practicing Organisation Development - A*** Guide ***for Consultants,*** Ed. Pfeiffer, ediția a 2-a, San Francisco, 2005.

Tănase R., „AMCOR: consultanții români, 1200 € pe zi", ***Business Standard***, 6 mai 2008.

Tănase R., „De Klausen: consultanța bate pasul pe loc în vestul țării," ***Business Standard***, 14.11.2008.

Taudor A., „Timpul schimbării pentru consultanță", p. 26-31, ***Business*** Week, nr. 81, 11 martie 2008.

Zaharia M., coord., ***Economia serviciilor,*** Ed. Universitară, Bucureşti, 2005.

United Nations Conference on Trade and Development, Management Consulting - A Survey of the Industry and Its Largest Firms, *New York, 1993.*

www.amcor.ro - Asociația Consultanților în Management din România.

www.feaco.org - Federația Europeană a Asociaților de Consultanță.

www.icmci.org - Consiliul Internațional al Institutelor de Consultanță în Management. După United Nations Conference on Trade and Development, Management.

INDEX DE AUTORI

ADAMOWICZ W., 568 ***(LXXXVI)***
ALBU Cornel, 7, 10, 108 ***(LXXXVI)***
ALEXANDRI Cecilia, 553, 559, 568, 580, 581 ***(LXXXVI)***
ALEXANDRI, C. ***(LXXXVI)***
AMABLE B., 387 ***(LXXXVI)***
ANGHEL, Carmen, 454 ***(LXXXVI)***
ANGHEL, I., 134, 144 ***(LXXXVI)***
ARAH J., 621, 622, 623, 649 ***(LXXXVI)***
ARMBRUSTER T., 650 ***(LXXXVI)***
BÂLGĂR Ana-Cristina, 91 ***(LXXXVI)***
BANE R., 385, 387 ***(LXXXVI)***
BATESON, John E.G., 454 ***(LXXXVI)***
BERGER, Rene, 405, 423, 433, 435, 440, 454 ***(LXXXVI)***
BISWAS S., 630, 631, 649 ***(LXXXVI)***
BÎZOI Mihai, 509 ***(LXXXVI)***
BOBOC I., 610, 649 ***(LXXXVI)***
BOORSMA, Miranda, 454 ***(LXXXVI)***
BOTEZATU, Oana, 454 ***(LXXXVI)***
BOYER R., 387 ***(LXXXVI)***
BRANDABUS R., 616, 649 ***(LXXXVI)***
BRATU Mihai, 79 ***(LXXXVI)***
BUCUR Elena Carmen, 349 ***(LXXXVI)***
BURDUŞ, Eugen, 506 ***(LXXXVI)***
CAIAN S., 618, 649 ***(LXXXVI)***
CAJOHN M., 545 ***(LXXXVI)***
CĂLIN V., 649 ***(LXXXVI)***
CAMPBELL A., 644, 649 ***(LXXXVI)***
CÂMPEANU, Pavel, 456 ***(LXXXVI)***
CĂPRĂRESCU, Gh., 506 ***(LXXXVI)***
CARDONA, Jeannine, 454 ***(LXXXVI)***
CARTAS Maria, 553 ***(LXXXVI)***
CEAUŞU L., 649 ***(LXXXVI)***
CETINĂ, luliana, 455, 616, 649 ***(LXXXVI)***
CHIŢIBA Constanţa, 17 ***(LXXXVI)***
CIMINIAN C., 643, 649 ***(LXXXVI)***
CIUMARA Tudor, 601 ***(LXXXVI)***
CONSTANTIN C., 649 ***(LXXXVI)***
COWEN Tyler, , 456 ***(LXXXVI)***
CRĂCIUNEANU V., 649 ***(LXXXVI)***
CROSSIK S., 645, 649 ***(LXXXVI)***
CUADRADO, M., 454 ***(LXXXVI)***
CZERNIAWSKA F., 630, 649 ***(LXXXVI)***
DAGUZAN Jean-Frangois, 385, 387 ***(LXXXVI)***
DAVIDOVICI Ioan, 568, 570, 580 ***(LXXXVI)***
DAVIDOVICI Ion, 553 ***(LXXXVI)***
DEFUMIER Marc, 391 ***(LXXXVI)***
DIMAGGIO, Paul J., 454 ***(LXXXVI)***
DRĂGAN, Ioan, 455 ***(LXXXVI)***
DRĂGOI Andreea, 43, 57, 108 ***(LXXXVI)***
DUMITRESCU M., 643, 649 ***(LXXXVI)***
DUMITRESCU, Andra, 455 ***(LXXXVI)***
DUPONT, D., 568 ***(LXXXVI)***
ENACHE L., 605, 650 ***(LXXXVI)***
ENE M., 639, 650 ***(LXXXVI)***
ERTUR, C., 598 ***(LXXXVI)***
FARCAŞ D., 606, 650 ***(LXXXVI)***
FILIP Florin-Gheorghe, 509 ***(LXXXVI)***
FLORESCU, Constantin, 455 ***(LXXXVI)***
FOURASTRE Jean, 166 ***(LXXXVI)***
FUDULU P., 605, 650 ***(LXXXVI)***
GAVRILESCU, D., 568, 580 ***(LXXXVI)***
GEMELLI, A., 455 ***(LXXXVI)***
GHEORGHE Ion, 459 ***(LXXXVI)***
GHIBUŢIU A., 605, 633, 650 ***(LXXXVI)***
GOGONEAŢĂ B., 634, 650 ***(LXXXVI)***
GOGONEAŢĂ C., 633, 634, 650 ***(LXXXVI)***
GORINCU Ch., 650 ***(LXXXVI)***
GRAFTON, Q., 568 ***(LXXXVI)***
GROSS A., 618, 638, 650 ***(LXXXVI)***
GURRIA Angel, 301 ***(LXXXVI)***
HILL, R., 568 ***(LXXXVI)***
HOZA M. G., 644, 650 ***(LXXXVI)***
ILIE R., 619, 639, 650 ***(LXXXVI)***
IOAN-FRANC Valeriu, II, 455 ***(LXXXVI)***
IORDACHE Lucia, 48 ***(LXXXVI)***
KENNEDY P., 385 ***(LXXXVI)***
KIERAN, M., 455 ***(LXXXVI)***
KIPPING M., 650 ***(LXXXVI)***
KOCH, W., 598 ***(LXXXVI)***
KOTLER, Philip, 455 ***(LXXXVI)***
KRIFA-SCHNEIDER H., 7, 108 ***(LXXXVI)***

KUBR M., 632, 650 ***(LXXXVI)***
LANCASTER G., 611, 650 ***(LXXXVI)***
LANOŞI, Ion, 455 ***(LXXXVI)***
LAZĂR C., 605, 650 ***(LXXXVI)***
LEBEAU Andre, 389 ***(LXXXVI)***
LIPSCY, K., 580 ***(LXXXVI)***
LONCICĂ M., 613, 633, 634, 635, 650 ***(LXXXVI)***
LOVELOCK C., 615, 650 ***(LXXXVI)***
LUKÁCS, Georg, 455 ***(LXXXVI)***
MACOVEI S., 619, 620, 621, 641, 642, 650, 651 ***(LXXXVI)***
MANEGA, Miron, 455 ***(LXXXVI)***
MAXIM R., 619, 639, 651 ***(LXXXVI)***
MAYAUX, Frangois, 455 ***(LXXXVI)***
MCALPINE A., 651 ***(LXXXVI)***
MCDONALD, Malcolm, 455 ***(LXXXVI)***
MIHALCEA, Eugenia, 455 ***(LXXXVI)***
MOLDOVANU D., 613, 615, 633, 651 ***(LXXXVI)***
MOLDOVEANU Marcel, 379 ***(LXXXVI)***
MOLDOVEANU Maria, 399, 451, 455 ***(LXXXVI)***
MOLLÂ, A., 454, 455 ***(LXXXVI)***
NEDELEA, Ştefan, 506 ***(LXXXVI)***
NELSON, H., 568 ***(LXXXVI)***
NICOLESCU, Ovidiu, 506, 639, 651 ***(LXXXVI)***
OLARU Liviu, 17 ***(LXXXVI)***
OLTEANU, Valerică, 455 ***(LXXXVI)***
ONIGA D., 620, 651 ***(LXXXVI)***
OPREA D., 545 ***(LXXXVI)***
PAPON P., 385 ***(LXXXVI)***
PĂUN, Carmen, 455 ***(LXXXVI)***
POLADIAN Simona, 60 ***(LXXXVI)***
POLLAK, M., 108 ***(LXXXVI)***
POOE J., 618, 638, 650 ***(LXXXVI)***
POP Napoleon, 193 ***(LXXXVI)***
POPA Nicoleta, 84 ***(LXXXVI)***
POSEY B. M., 545 ***(LXXXVI)***
PRISECARU, P., 108 ***(LXXXVI)***
PRUT, Constantin, 455 ***(LXXXVI)***
REED, Herbert, 455 ***(LXXXVI)***
RENZETTI, S., 568 ***(LXXXVI)***
RICHARD G., 580 ***(LXXXVI)***
RISTEA, A., 455 ***(LXXXVI)***
ROBERSON M., 618, 638, 650 ***(LXXXVI)***
ROLAND S., 651 ***(LXXXVI)***
ROTHWELL W. J., 651 ***(LXXXVI)***
SĂLĂGEAN Dragoş, 88 ***(LXXXVI)***
SARCHIZIAN Aida, II ***(LXXXVI)***
ŞINCAI-OHLER Monica, 72 ***(LXXXVI)***
STANLEY, Dick, 455 ***(LXXXVI)***
STERIADE, Ştefana, 456 ***(LXXXVI)***
TĂNASE R., 619, 620, 621, 641, 642, 651 ***(LXXXVI)***
TAUDOR A., 651 ***(LXXXVI)***
THROSBY David, 439, 446 ***(LXXXVI)***
TOFFLER, Alvin, 456 ***(LXXXVI)***
TUDOSE, C, 455 ***(LXXXVI)***
TWITCHELL D., 630, 649 ***(LXXXVI)***
URSACHI, Ioan, 506 ***(LXXXVI)***
VASIU Ioana, 545 ***(LXXXVI)***
VASIU L., 545 ***(LXXXVI)***
VEHVILAINEN Anu, 325, 330 ***(LXXXVI)***
VERBONCU, Ioan, 506 ***(LXXXVI)***
VIANU, Tudor, 456 ***(LXXXVI)***
VINCZE, Maria, 598 ***(LXXXVI)***
VIŞINESCU, Victor, 456 ***(LXXXVI)***
VOICILAŞ Dan Marius, 113 ***(LXXXVI)***
VOICILAŞ, D.M., 123, 144 ***(LXXXVI)***
WALLACE, H., 108 ***(LXXXVI)***
ZAHARIA Liliana, 147, 253, 297 ***(LXXXVI)***
ZAHARIA M., 614, 634, 651 ***(LXXXVI)***